

Dinero a Casa

Cómo apalancar el impacto de desarrollo de las remesas



Banco Interamericano de Desarrollo
Fondo Multilateral de Inversiones





INTRODUCCIÓN

El Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo comenzó a analizar a fondo el volumen, los costos de transacción y el potencial económico de las remesas a América Latina y el Caribe en el año 2000. En ese tiempo, estos flujos eran un fenómeno virtualmente ignorado que se consignaba a la columna de errores y omisiones de los informes financieros internacionales.

Mucho ha sucedido desde entonces. El FOMIN ha promovido programas para mejorar la recolección de datos sobre remesas, incrementar la competencia entre proveedores de servicios, reducir los costos de las transferencias y explorar su potencial de desarrollo. Estas iniciativas dieron frutos y hoy sabemos que:

- América Latina y el Caribe recibirán más de 60.000 millones de dólares de todas partes del mundo en concepto de remesas en el 2006, monto superior a las inversiones extranjeras directas y la ayuda oficial para el desarrollo en la región.
- Los costos de las transferencias de dinero se han reducido más de 50 por ciento.
- Las remesas constituyen uno de los programas de alivio de pobreza más amplios y efectivos del mundo. Tan sólo en América Latina y el Caribe unos 20 millones de hogares reciben estas transferencias.

La pregunta ahora es si las remesas pueden ser apalancadas para que tengan un mayor impacto económico. Por eso el FOMIN recientemente encargó una amplia encuesta sobre emisores y receptores de remesas para concentrarse en el potencial sobre el desarrollo de estos flujos¹. Esta encuesta actualiza los sondeos realizados en el 2001 y el 2004, que estudiaron los mercados de remesas y analizaron las características de los emisores en los Estados Unidos y receptores en América Latina y el Caribe.

La nueva encuesta incluye datos inéditos acerca de las familias transnacionales, los mercados laborales, las prácticas financieras de los inmigrantes, su potencial

¹ El FOMIN contrató a Bendixen & Associates, una encuestadora líder en los Estados Unidos, para realizar los estudios de opinión pública. En el 2006 la empresa entrevistó telefónicamente en español a 2.511 inmigrantes latinoamericanos, con un margen de error de 2 por ciento. Obtuvo más información a través de grupos de foco de familias transnacionales, con emisores en New York, Los Angeles y Miami y receptores en México, Colombia, El Salvador, Guatemala, Ecuador, República Dominicana, Jamaica y Haití.

como inversionistas y los productos y servicios financieros que más les interesan. Si bien las remesas aún están lejos de alcanzar su potencial como herramienta de inversión, el nuevo estudio indica que los emigrados están comenzando a darse cuenta de la posibilidad de estructurar las transferencias de tal modo de obtener mayores rendimientos. Los emisores de remesas están recurriendo más al sistema financiero formal, reduciendo costos y multiplicando los beneficios económicos.

Sin embargo, se necesita hacer mucho más para apalancar estos recursos y, particularmente, para brindarles a estas familias transnacionales acceso al sistema financiero y alternativas para el uso de su dinero. Aun con el interés sin precedentes en las remesas, existe una serie de obstáculos históricos, legales, regulatorios y culturales que evitan que el sector financiero incorpore exitosamente a las personas que envían y reciben remesas.

REMESAS, EMPLEOS Y REALIDADES

¿Por qué emigran las personas? Para trabajar. ¿Qué hacen cuando llegan a sus lugares de destino? Trabajan.

La lógica económica de los flujos de remesas en las Américas y en el resto del mundo es simple: los países industrializados necesitan mano de obra extranjera y las personas en los países en vías de desarrollo necesitan los ingresos que generan esos empleos. Constantemente hay personas que abandonan sus aldeas y pueblos para buscar trabajo y mejorar sus condiciones de vida. La ecuación no ha cambiado: millones de personas se trasladan al “Norte” y el dinero se traslada al “Sur” por miles de millones.

Este proceso es profundamente empresarial. Al emigrar, los trabajadores latinoamericanos y caribeños, especialmente los provenientes de zonas rurales, pasan por alto las grandes ciudades de sus propios países.

El compromiso familiar es la fuerza motriz de las remesas, beneficiando a familias transnacionales que viven en dos países y contribuyen simultáneamente a dos economías y a dos culturas.

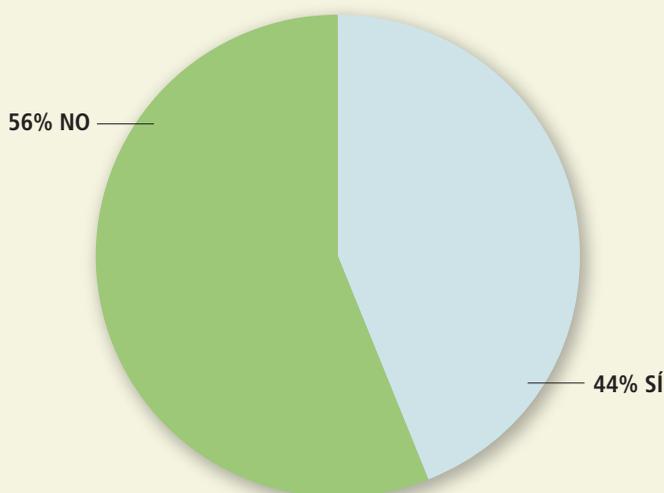
Los inmigrantes se han convertido en una parte integral del mercado laboral no sólo en los Estados Unidos sino en muchos otros países industrializados. Nuevos estudios sugieren que en casi un tercio de las categorías laborales de los Estados Unidos las tasas de empleo se hubiesen contraído durante la década de los 90 de no ser por

los trabajadores inmigrantes no naturalizados llegados recientemente². Además, los inmigrantes cumplen un papel vital en diversos sectores de la economía estadounidense, donde componen 23 por ciento de los trabajadores de las industrias manufactureras y 20 por ciento de los trabajadores de industrias de servicios³.

El nuevo sondeo del FOMIN brinda información y echa luz sobre la relación entre los mercados laborales en los Estados Unidos y América Latina y el Caribe: en esta región hay altas tasas de desempleo mientras que la economía estadounidense necesita trabajadores extranjeros.

El estudio halló que a más de la mitad de los trabajadores latinoamericanos que envían remesas desde los Estados Unidos estaban desempleados antes de emigrar hacia el Norte. Los que ya tenían trabajo ganaban muy poco.

¿TENÍA UN TRABAJO EN AMÉRICA LATINA ANTES DE VENIR A LOS ESTADOS UNIDOS?

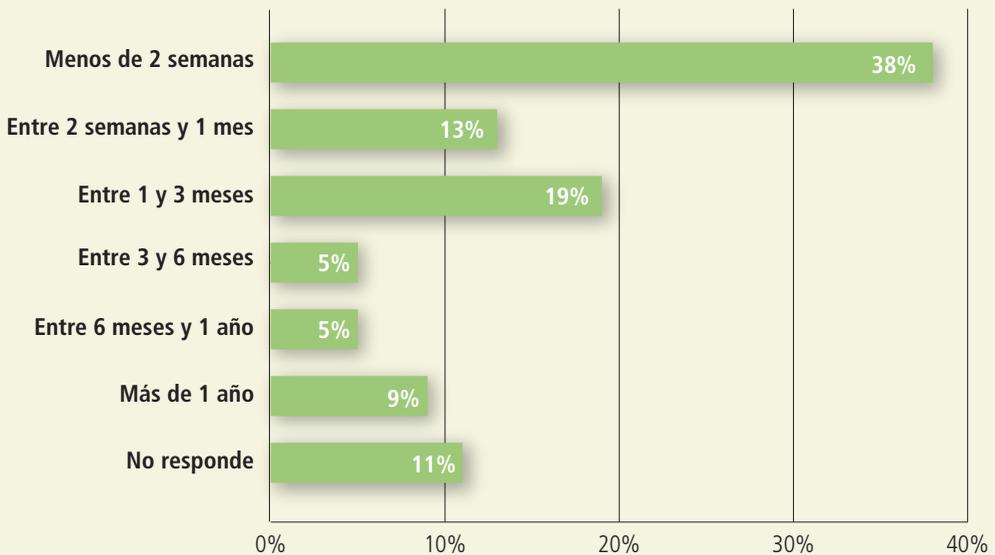


² Paral, Robert, "Essential Workers: Immigrants Are a Needed Supplement to the Native-Born Labor Force." (Trabajadores esenciales: se necesitan inmigrantes para complementar la fuerza laboral nativa") www.aifl.org/ipc/essentialworkersprint.asp

³ Oficina de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, Comunicado de Prensa Económico: "Labor Force Characteristics of Foreign-Born Workers in 2003" (Características laborales de trabajadores extranjeros), 1 de diciembre del 2004.

Luego de llegar a los Estados Unidos, a más de la mitad de ellos les tomó menos de un mes conseguir empleo. El salario promedio de su primer trabajo en este país fue de 900 dólares mensuales, casi seis veces más de lo que ganaban en sus países de origen.

CUANDO INGRESÓ A LOS ESTADOS UNIDOS, ¿CUÁNTO TIEMPO LE LLEVÓ ENCONTRAR TRABAJO?

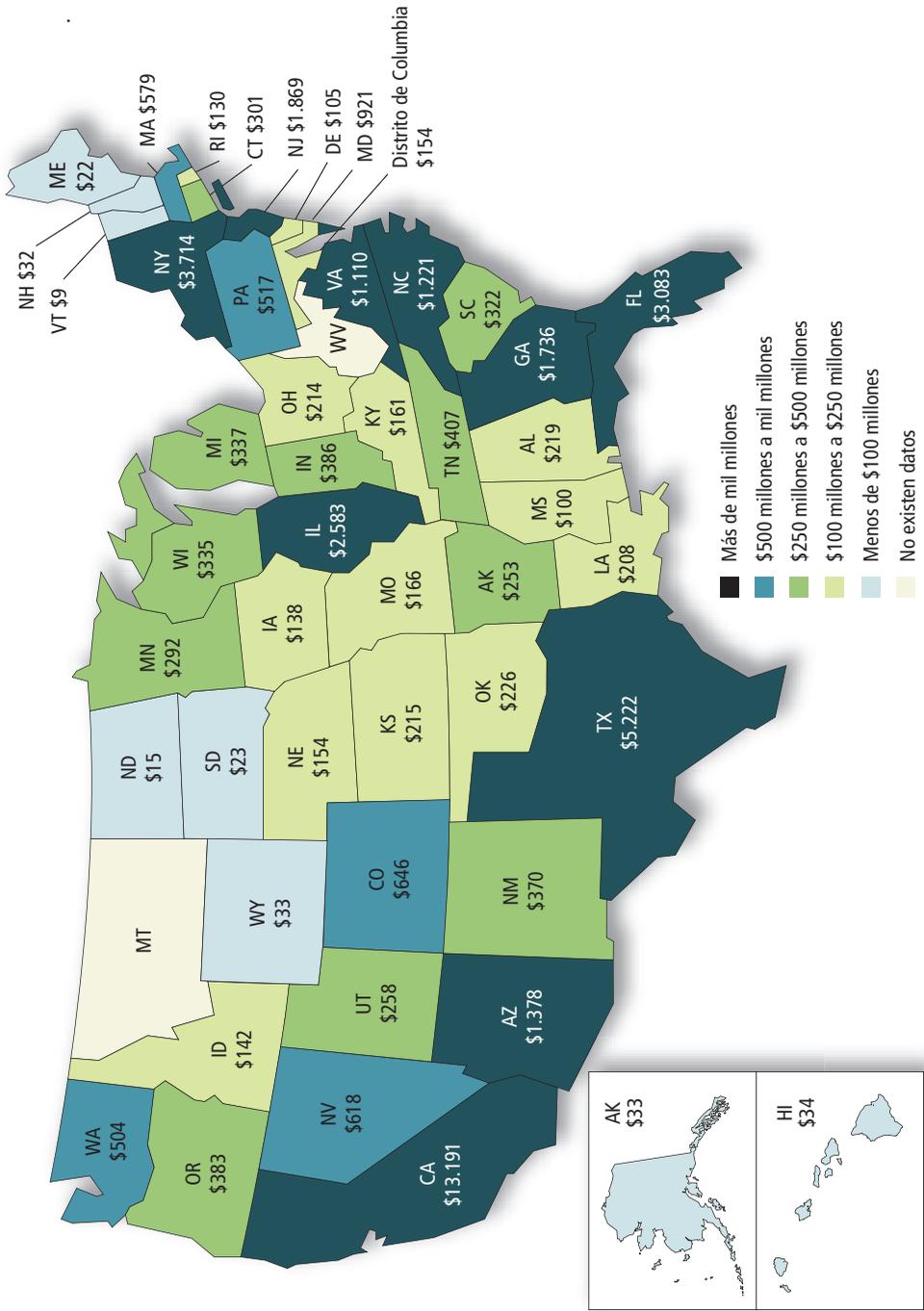


El contraste de la disponibilidad de empleos y la disparidad de los ingresos entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo ilustra las poderosas fuerzas económicas que contribuyen a la decisión de los inmigrantes a dar el difícil paso de separarse de sus familias para buscar un futuro mejor.

PERFIL DE LAS REMESAS DE LOS ESTADOS UNIDOS A AMÉRICA LATINA

El estudio estima que unos 12,6 millones de inmigrantes latinoamericanos enviarán unos 45.000 millones de dólares desde los Estados Unidos a sus países de origen en el 2006. Esto representa un aumento considerable con respecto al 2004, que se debe a que más inmigrantes están enviando remesas por mayores sumas.

REMASAS HACIA AMÉRICA LATINA DESDE LOS EE.UU. —2006 (en millones de \$US)



REMESAS HACIA AMÉRICA LATINA DESDE LOS EE.UU.—2006 (en millones de \$US)

Estado	Adultos nacidos en ALC	% que envía regularmente	Remesas	% Aumento desde el 2004	Contribución Economía local
California	5.829.226	63%	13.191	37%	133.365
Texas	2.832.784	47%	5.222	64%	52.792
New York	1.444.224	77%	3.714	4%	37.547
Florida	1.370.345	70%	3.083	26%	31.171
Illinois	935.656	73%	2.583	69%	26.110
New Jersey	712.207	79%	1.869	36%	18.898
Georgia	465.786	85%	1.736	83%	17.555
Arizona	701.863	57%	1.378	127%	13.930
North Carolina	376.272	84%	1.221	47%	12.340
Virginia	318.436	88%	1.110	89%	11.219
Maryland	264.193	88%	921	84%	9.308
Colorado	328.960	57%	646	19%	6.529
Nevada	314.722	57%	618	38%	6.246
Massachusetts	307.158	74%	579	10%	5.849
Pennsylvania	148.452	88%	517	187%	5.230
Washington	233.272	70%	504	43%	5.092
Tennessee	140.611	78%	407	151%	4.113
Indiana	147.652	68%	386	103%	3.906
Oregon	177.190	70%	383	75%	3.868
New Mexico	188.698	57%	370	260%	3.745
Michigan	125.709	71%	337	75%	3.404
Wisconsin	125.174	71%	335	121%	3.389
South Carolina	111.211	78%	322	117%	3.253
Connecticut	159.753	74%	301	133%	3.042
Minnesota	108.912	71%	292	98%	2.949
Utah	131.650	57%	258	58%	2.613
Arkansas	87.573	78%	253	122%	2.562
Oklahoma	115.340	57%	226	45%	2.289
Alabama	75.654	78%	219	47%	2.213
Kansas	81.999	68%	215	128%	2.169
Ohio	79.881	71%	214	98%	2.163
Louisiana	71.861	78%	208	241%	2.102
Missouri	63.392	68%	166	58%	1.677
Kentucky	55.501	78%	161	203%	1.623
D.C.	44.148	88%	154	64%	1.555
Nebraska	58.748	68%	154	92%	1.554
Idaho	65.752	70%	142	48%	1.435
Iowa	52.690	68%	138	100%	1.394
Rhode Island	69.279	74%	130	n/a	1.319
Delaware	30.240	88%	105	n/a	1.065
Mississippi	34.428	78%	100	n/a	1.007
8 estados restantes*	94.515	71%	201	n/a	2.039
Total 48 estados y D.C.	17.228.349	73%	45.276	51%	457.746

* Incluye Hawaii, Wyoming, Alaska, New Hampshire, South Dakota, Maine, North Dakota y Vermont.
No hay información sobre West Virginia y Montana.

Durante los últimos dos años, el porcentaje de inmigrantes latinoamericanos que envía dinero mensualmente a sus parientes ha crecido de 61 por ciento a 73 por ciento. En ese mismo lapso, el monto promedio de cada remesa aumentó de 240 dólares a 300 dólares.

En los Estados Unidos los inmigrantes ahora tienen un mayor poder de compra. Los ingresos de los inmigrantes latinoamericanos se estiman en más de 500.000 millones de dólares anuales. Si bien casi el 10 por ciento de ese monto se transfiere a sus países de origen, más del 90 por ciento se consume en las ciudades y los estados donde trabajan, contribuyendo directamente a las economías locales.

Por ejemplo, en Texas, el volumen de remesas de 5.200 millones de dólares refleja una contribución a la economía tejana de más de 50.000 millones de dólares. En Georgia, un estado donde la inmigración latinoamericana es más reciente, 1.700 millones de dólares en remesas implican un impacto de más de 17.000 millones de dólares en la economía local. En Virginia, 1.100 millones de dólares en estas transferencias representan una contribución de más de 11.000 millones de dólares a la economía estadual.

Las remesas de cada uno de los siete estados “tradicionales” para la inmigración latinoamericana (California, Texas, New York, Florida, Illinois, Arizona y New Jersey) experimentaron significativos aumentos, en general. En la actualidad estos estados son fuente de más de 30.000 millones de dólares al año. California es la mayor fuente, con unos 13.200 millones de dólares.

Sin embargo, los datos también revelan dramáticos cambios en los patrones de la inmigración latinoamericana a los Estados Unidos. Los destinos más recientes para los inmigrantes latinoamericanos, como los estados de Georgia, North Carolina, Maryland y Virginia, son importantes fuentes de remesas a la región. De cada uno de ellos salen más de 1.000 millones de dólares al año.

Esto refuerza la conclusión de que los inmigrantes no se mudan únicamente a comunidades caracterizadas por la concentración de personas de su misma nacionalidad o lazos de parentesco o tradiciones culturales. Los trabajadores emigran a donde hay empleo.

Dicha tendencia se confirma por los siguientes estados en la lista, Colorado, Nevada, Massachusetts, Pennsylvania y el estado de Washington, que fueron fuente de

más de 500 millones de dólares cada uno; y Tennessee, Indiana, Oregon, New Mexico, Michigan, Wisconsin, South Carolina y Connecticut, que enviaron más de 300 millones de dólares cada uno.

En los 16 estados que les siguen y el Distrito de Columbia los inmigrantes latinoamericanos envían a casa entre 100 millones y 300 millones de dólares al año. Otros ocho estados envían menores cantidades. En suma, 40 estados y el Distrito de Columbia son fuentes de más de 100 millones de dólares al año cada uno. No hay información sobre Montana y West Virginia.

Louisiana experimentará un aumento de casi 250 por ciento (de 61 millones de dólares en el 2004 a unos 208 millones de dólares en el 2006), en gran medida debido al ingreso de trabajadores latinoamericanos para la reconstrucción tras el huracán Katrina. Este ejemplo demuestra la necesidad de trabajadores inmigrantes para la economía estadounidense.

Entre los estados emergentes como fuentes de remesas, la región del Mid-Atlantic (Virginia, Maryland, el Distrito de Columbia, Pennsylvania y Delaware) tiene el mayor porcentaje de inmigrantes latinoamericanos que envían remesas con regularidad (88 por ciento). En el Sur, Georgia (85 por ciento) y North Carolina (84 por ciento) tienen los porcentajes más altos.

RASGOS DEMOGRÁFICOS DE LOS EMISORES DE REMESAS

La edad mediana de las personas que envían remesas frecuentemente desde los Estados Unidos ha bajado en el último lustro. En el 2006, 54 por ciento de los emisores tienen menos de 35 años en comparación con el 48 por ciento en el 2001. Sin embargo, continúa habiendo un número considerable de emisores de remesas de mayor edad que han estado en los Estados Unidos durante más de una década.

Los inmigrantes de México y América Central que envían remesas son mucho más jóvenes que los emisores de remesas de otros países latinoamericanos. Tres de cada cinco personas que envían remesas a América Latina pueden ser clasificadas como de ingresos bajos o moderados, ya que ganan menos de 30.000 dólares al año. Sin embargo, en entrevistas realizadas en grupos de foco para este trabajo, los inmigrantes se manifestaron optimistas acerca de sus perspectivas económicas.

DEMOCRACIA FINANCIERA

De cara al futuro, un tema acuciante es cómo ofrecerles a los emisores y receptores de remesas mayor acceso al sistema financiero formal para proveerles más alternativas para el uso de su dinero. Si bien la encuesta halló que el porcentaje de transferencias que se hacen mediante bancos o cooperativas de ahorro y crédito ha aumentado a 19 por ciento en el 2006 de 8 por ciento en el 2004 (reflejo de la creciente conciencia acerca de alternativas más baratas para transferir dinero) muchos inmigrantes aún se sienten excluidos del sector financiero en los Estados Unidos tanto por obstáculos legales y regulatorios como por factores culturales y la falta de productos y servicios financieros adaptados a sus necesidades⁴.

La falta de acceso a servicios y productos financieros no se presenta sólo en los Estados Unidos. Quizás el dato más sorprendente y revelador de una reciente evaluación del FOMIN sobre el sector de las remesas está ligado a las redes de distribución de las remesas⁵. Dado que las remesas generalmente son transacciones en efectivo realizadas fuera del sistema financiero, se solía suponer que el dinero era entregado casi siempre en negocios que funcionan como agencias de las empresas de transferencias. Esa suposición era errónea.

Según la evaluación, 54 por ciento de las remesas a América Latina se distribuyen en bancos o alguna otra entidad financiera autorizada para captar depósitos. Lamentablemente, sólo un pequeño porcentaje de las remesas que pasan por estas instituciones financieras ingresan a cuentas bancarias.

La realidad es que en una gran mayoría de las ocasiones en que distribuyen remesas, los bancos actúan básicamente como agencias de una empresa de transferencias de dinero. En muchos casos los servicios de remesas se segregan de los demás servicios, a veces incluso físicamente, con líneas y cajeros distintos a los usados por los demás clientes. En cambio, las cooperativas, bancos populares y microfinancieras tienen mejores resultados en canalizar las remesas a cuentas, aunque también tienen amplio margen para mejorar. En conclusión, se siguen perdiendo oportunidades para bancarizar a millones de familias en América Latina.

⁴ Para más información, vea MIF/IDB/Stookey, *Financial Services Segregation: Improving Access to Financial Services for Recent Latino Immigrants* (Segregación en servicios financieros: mejorando el acceso a servicios financieros para inmigrantes latinoamericanos recientes), disponible en www.migrantremittances.org.

⁵ MIF/IDB, *Sending Money Home: A Scorecard of the Industry* (Enviando dinero a casa: una evaluación de la industria), mayo del 2006, disponible en www.migrantremittances.org.

Los bancos que funcionan simplemente como puntos de retiro de dinero no se diferencian de una tienda de barrio. Mes a mes, unas 10 millones de familias reciben sus remesas en sucursales bancarias en donde no se hacen suficientes esfuerzos por convertirlas en ahorristas. Esto se debe a la percepción de que tales personas no serían clientes rentables, así como a la escasez de productos y servicios adecuados, trabas legales y regulatorias, prejuicios culturales contra los pobres y una falta de compromiso por parte de la gerencia de los bancos para trabajar con personas de bajos ingresos.

Esta realidad puede cambiar. Los programas que realizan esfuerzos concertados para transformar a los receptores de remesas en depositantes muestran tasas de rendimiento del orden de 30 por ciento. Si los bancos se propusiesen cultivar seriamente este segmento y se implementaran tales programas en toda la región, la campaña podría resultar en más de tres millones de nuevos clientes y depósitos por más de 1.000 millones de dólares al año.

El desafío para las instituciones financieras es comprometerse con el mercado de depósitos derivados de remesas. Hay una demanda comprobada. Cuando logran superar las vallas legales, regulatorias y culturales y les ofrecen a los receptores de remesas servicios y productos apropiados, las instituciones pueden conseguir excelentes clientes. De hecho, cuando se les brinda la oportunidad, los receptores de remesas son más propensos a abrir cuentas de ahorro que las personas que no reciben transferencias de dinero.

Para llegar a estos clientes, los bancos deberán cambiar las actitudes hacia los pobres, desde la alta gerencia a los cajeros, y deberán diseñarse servicios y productos ajustados a las necesidades de los receptores de remesas.

POTENCIAL PARA INVERSIONES

En contraste con trabajos y sondeos realizados a principios de esta década, en los últimos estudios un mayor número de inmigrantes expresó interés en invertir en América Latina y el Caribe. Una mayoría se manifestó interesada (52 por ciento) en el futuro económico de sus países de origen.

Ser propietarios de una casa o de un negocio en sus países son las aspiraciones más comunes. Un tercio de los encuestados dijo que ya ha realizado tales inversiones, casi siempre en bienes raíces. Esto representa un llamativo cambio de la situación prevaleciente hace cinco años, cuando sólo cinco por ciento de los inmigrantes encuestados dijeron que habían realizado alguna inversión en sus países de origen.

Los inmigrantes también expresaron un genuino sentimiento de orgullo y afecto por sus patrias, más allá de que tuvieran una opinión negativa sobre la gestión económica de esos países. Una gran mayoría se declaró satisfecha con su situación económica en los Estados Unidos. El sentimiento patriótico que sienten los inmigrantes por sus tierras de origen podría ser útil para persuadir a más expatriados a invertir en sus países.

Si bien los ingresos de los inmigrantes son bajos, al menos según los estándares estadounidenses (64 por ciento tienen ingresos familiares de menos de 30.000 dólares al año), una mayoría de ellos dice que su situación económica en los Estados Unidos es buena (58 por ciento) o excelente (10 por ciento) y tiene confianza en que seguirá progresando.

El análisis de los grupos de foco realizados en nueve países halló un considerable acuerdo entre los emisores y los receptores de remesas en cuanto al uso del dinero enviado. Los principales destinos, en orden de importancia, son: alimentos, salud, servicios públicos, educación, vestimenta, vivienda y negocios.

PRODUCTOS FINANCIEROS

Si más inmigrantes tuviesen acceso a productos financieros relacionados con las remesas, ¿cuáles elegirían? El estudio halló preferencias por los productos de seguros y bancarios, tanto para los receptores como los emisores. También manifestaron interés por invertir en vivienda y educación.

¿Cómo pueden adaptarse estos productos financieros al proceso de las remesas?

SEGUROS: un inmigrante en los Estados Unidos compra seguros de vida o de salud para sus parientes en América Latina.

BANCA: las remesas se depositan en cuentas bancarias a nombre de los receptores y una parte de los recursos se reserva para el ahorro.

VIVIENDA: el historial de las remesas recibidas sirve como indicador para otorgar un crédito hipotecario o un préstamo para mejorar la vivienda.

EDUCACIÓN: un inmigrante en los Estados Unidos paga el costo de los estudios de un pariente en América Latina, transfiriendo el dinero directamente a la institución educativa.

MICROCRÉDITO: las remesas se depositan en una cuenta en una institución microfinanciera y los receptores pueden acceder a préstamos para negocios.

PAGOS DIRECTOS: un inmigrante en los Estados Unidos paga las cuentas de luz, gas y agua de sus parientes en América Latina, transfiriendo el dinero directamente a las empresas de servicios públicos.

CRÉDITO RURAL: las remesas se depositan en una cuenta en una institución microfinanciera. Los receptores pueden acceder a préstamos pre o post cosecha sobre la base de sus transferencias.

TENDENCIAS GENERALES

La estructura de los flujos de dinero enviados por inmigrantes desde los Estados Unidos a América Latina ha cambiado significativamente en años recientes. Si bien el volumen y el número de remesas han aumentado en forma notable, también ha habido cambios más graduales en los métodos para transferir los recursos y los destinos dados al dinero. Si bien los alimentos, la salud y las cuentas de servicios públicos siguen siendo las máximas prioridades, hay un creciente interés en invertir en los países de origen, particularmente en vivienda. Existe un potencial desaprovechado: las remesas podrían multiplicar su impacto económico si se aplicaran a servicios y productos financieros como seguros, hipotecas, educación, ahorro bancario, microcrédito y crédito rural. Si bien la mayoría de los emisores de remesas recurre a las empresas de transferencias de dinero, un creciente número de ellos está utilizando el sistema financiero formal.

Si el costo de las remesas sigue bajando y se les ofrecen más opciones financieras a los emisores y receptores de remesas, se beneficiarán millones de familias latinoamericanas y caribeñas, así como las economías locales y nacionales.

Siguen existiendo barreras como la desconfianza en las instituciones financieras y la falta de conocimiento y acceso al sector financiero. Asimismo se debe crear conciencia entre los emisores y receptores de remesas sobre el valor de contar con un buen historial de crédito. Los gobiernos, las instituciones financieras y la sociedad civil pueden jugar un gran papel en informar a los emigrados y sus familias sobre el potencial para obtener mayor rendimiento de los recursos que envían a casa y contribuir aún más al desarrollo económico de sus países de origen.

Para más información, vea *Public Opinion Research Study of Latin American Remittance Senders in the United States 2006*.





**Banco Interamericano de Desarrollo
Fondo Multilateral de Inversiones**

**1300 NEW YORK AVENUE, N.W.
WASHINGTON, D.C. 20577
EE.UU.**

**www.migrantremittances.org
www.iadb.org/mif**