FLACSO - Biblioteca

# Las remesas de los inmigrantes ecuatorianos. Funcionamiento y características de las agencias de envío de dinero en España Colectivo Ioé

Plan "Migración, Comunicación y Desarrollo" (Ecuador-España):

333 to 35

Asociación Latinoamericana de Educación Radiofónica-ALÉR Cáritas, España

Conferencia Episcopal Ecuatoriana-CEPAS

Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio-FEPP

Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales-ILDIS/FES

# MIGRACIÓN, COMUNICACIÓN Y DESARROLLO ECUADOR-ESPAÑA

Línea 6: Investigación

# Informe Nº 1

# LAS REMESAS DE LOS INMIGRANTES ECUATORIANOS. FUNCIONAMIENTO Y CARACTERÍSTICAS DE LAS AGENCIAS DE ENVÍO DE DINERO EN ESPAÑA

# Colectivo Ioé

(Carlos Pereda, Miguel Ángel de Prada, Walter Actis)

## Colectivo Ioé

C/ Luna, 11-19 dcha. 28004 Madrid. -Tf: (34)- 91.531.01.23 Fax: (34)-91.532.96.62 Email: ioe@nodo50.org http://www.nodo50.org/ioe/

Madrid, junio de 2001

# CONTENIDO

Presentación	3
1. Novedad y expansión de las agencias de envío de dinero en España. Primera estimación de las remesas de los	
Inmigrantes ecuatorianos	4
2. Tipología de las agencias de envío de dinero.	7
2.1. Grandes empresas transnacionales	8
2.2. Empresas creadas en países de emigración que se han	
establecido en España	9
2.3. Empresas creadas en España	10
3. Estructura empresarial del sector	11
4. Servicios que se prestan y coste de los mismos	13
5. Regulación jurídica del sector. Papel del Banco de España	
y relación con el resto del sistema financiero	15

# Presentación

Con el presente informe iniciamos una serie en la que iremos recogiendo los resultados del plan de investigación, programado en Quito (28 febrero al 2 de marzo de 2001)<sup>1</sup>, y puesto en marcha en España por Colectivo Ioé, según las especificaciones acordadas con Cáritas Española. A partir de ahora, enviaremos sucesivos informes que vayan ofreciendo diversos aspectos de la inmigración ecuatoriana en España.

A corto plazo aparecerán otros dos informes, uno sobre la magnitud y característisticas del colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España al finalizar el año 2000, una vez concluido y conocidos los resultados del proceso de regularización de dicho año, otro, con una presentación comentada de materiales bibliográficos y documentales sobre la inmigración ecuatoriana en España, disponibles en el Centro de Documentación sobre Migraciones de Colectivo Ioé y Asociación Nexos.

El presente documento tiene dos objetivos: conocer la forma de funcionamiento de las agencias de envío de dinero, principal vía utilizada para hacer llegar las remesas a Ecuador, y, segundo, ofrecer una primera estimación del volumen de remesas de los trabajadores ecuatorianos en España.

Nuestro mejor saludo para todos los participantes en el en el *Plan Migración, Comunicación y Desarrollo Ecuador-España*. Esperamos que esta serie de informes ayude a las otras Líneas del Plan a cubrir sus objetivos.

# Colectivo Ioé, junio de 2001

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> ILDIS es el equipo encargado de desarrollar en Ecuador la Línea 6 de investigación, en estrecha cooperación con Colectivo Ioé en España.

# 1. Novedad y expansión de las agencias de envío de dinero en España. Primera estimación de las remesas de los inmigrantes ecuatorianos

Las agencias de envío de dinero han experimentado en España un crecimiento acelerado en los últimos años. Prácticamente no existían antes de 1990 y la mayoría se ha establecido después de 1997. Las empresas más grandes –como las transnacionales Western Union y MoneyGram- disponen de miles de agentes y subagentes a lo largo de toda la geografía española y, junto a ellas, ha aparecido una pléyade de empresas –grandes, medianas y pequeñas- que ofrecen el servicio de transferir dinero, por lo general en el marco de otros negocios dirigidos a la población inmigrante (locutorios, tiendas, peluquerías, bares, etc.).

La causa principal de este crecimiento del sector es el aumento de la población inmigrante en España, que envía una parte de sus ingresos al país de origen (entre el 20 y el 30%, dependiendo del tiempo de estancia, la permanencia de los hijos en el país de procedencia, etc.). En la primera etapa de la inmigración el destino de las remesas es principalmente pagar las deudas contraídas para viajar y establecerse en España; después el principal motivo es contribuir al mantenimiento cotidiano de sus familiares y, en menor medida, invertir el dinero en diversos proyectos (compra de terrenos, construcción de viviendas, instalación de negocios, etc.).

Existen diversas valoraciones, ninguna completa, sobre la magnitud de las remesas de los inmigrantes. Además de los flujos contabilizados como tales oficialmente<sup>2</sup>, se pueden utilizar otras formas de transferir dinero, como los viajes personales al país de origen (del afectado o de algún pariente o persona conocida), la transferencia mediante partidas no contabilizadas como remesas, etc.

La información oficial sobre remesas la proporciona el Banco de España, a través de la *Balanza de Pagos*, que recoge anualmente el volumen total de las transferencias oficiales al extranjero por parte de los trabajadores inmigrantes, tal como recogemos en el gráfico 1. Entre 1993 y 1999, el volumen de remesas se ha triplicado pasando de 48.000 millones de pesetas (\$245 millones) a 152.000 (\$756 millones); el mayor incremento correspondió al período 1998-1999 (+44,3%). Todavía no se ha publicado la balanza de pagos correspondiente al año 2000, que probablemente incremente las remesas en proporción todavía mayor que el año anterior, por lo que el volumen superará con creces los 200.000 millones de pesetas (\$1.000 millones).

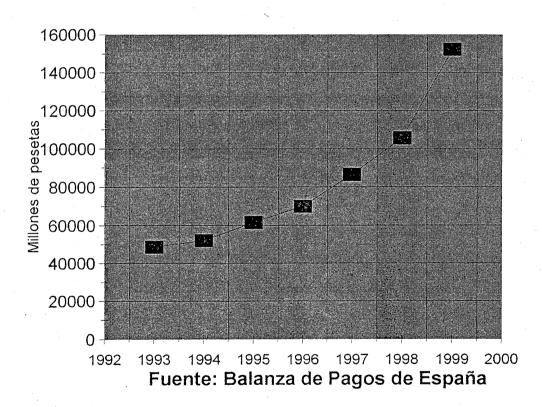
El Banco de España no publica resultados atendiendo a la nacionalidad del remitente o del destinatario, por lo que no sabemos el monto de los envíos de los inmigrantes ecuatorianos o el flujo dirigido a Ecuador. No obstante, podemos hacer una estimación a partir del número de trabajadores ecuatorianos cotizantes al sistema de la Seguridad Social en abril de 2001, que eran 37.324, y calculando un envío medio mensual de 25.000 pesetas (128 dólares), promedio resultante en el estudio realizado por Colectivo IOÉ en cinco ramas laborales (muestra de 183 trabajadores ecuatorianos). Según esto, el volumen anual de remesas de los trabajadores ecuatorianos con alta en Seguridad Social sería de 11.200

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Las entidades financieras españolas tienen obligación de hacer constar el motivo de las transferencias al extranjero, en particular las "remesas de trabajadores inmigrantes".

millones de pesetas (57 millones de dólares). Si incrementamos las remesas correspondientes a los trabajadores "sin papeles" o "en trámite" (que estimamos en un mínimo de 40.000 personas a comienzos del 2001<sup>3</sup>), las remesas se elevarían a 23.000 millones de pesetas (117 millones de dólares). Esta cantidad representa aproximadamente el 9% de los ingresos por remesas de la balanza de pagos de Ecuador (\$1.320 millones en 2000)<sup>4</sup>.

El incremento de las remesas guarda una relación bastante estrecha con el incremento de inmigrantes en general en España que se recoge en el Gráfico 2, tomando como referencia los datos de residentes proporcionados por la Dirección General de la Policía para los años 1993-2000. Se puede observar que los mayores incrementos del número de inmigrantes extranjeros de todas las nacionalidades se han producido en los últimos años, a partir de 1996, a lo que corresponde el incremento de agencias de envío de dinero.

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LAS TRANSFERENCIAS DE REMESAS
DE TRABAJADORES INMIGRANTES EN GENERAL
REGISTRADAS POR EL BANCO DE ESPAÑA (1993-1999)



<sup>4</sup> ILDIS, Las causas explicativas del proceso migratorio de ecuatorianos a España, INTERMON-OXFAM-ILDIS-Centro de Investigaciones CIUDAD, Quito, 2001, capítulo V.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> La estimación de "irregulares" la hacemos comparando los datos de residentes del Ministerio del Interior con los empadronados en algunas de las principales ciudades españolas. Así, en Madrid y Barcelona los ecuatorianos triplican a los que tienen permiso de residencia.

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LOS RESIDENTES EXTRANJEROS EN ESPAÑA
DE TODAS LAS NACIONALIDADES ENTRE 1993 Y 2000

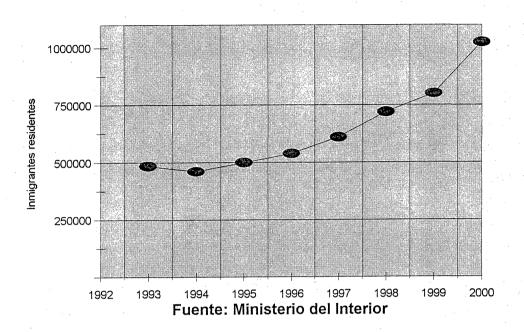
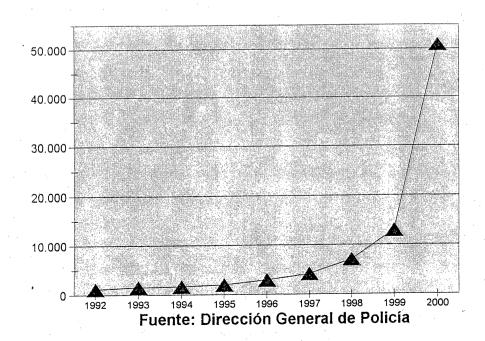


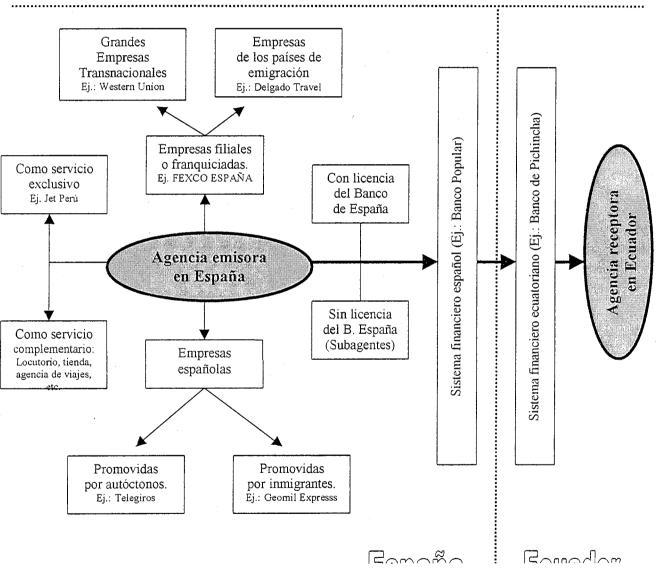
Gráfico 3 EVOLUCIÓN DE LOS ECUATORIANOS CON PERMISO DE RESIDENCIA EN ESPAÑA ENTRE 1993 Y 2000



### 2. Tipología de las agencias de envío de dinero

La tipología que aquí presentamos se basa en una primera exploración sobre el terreno de dos zonas de la ciudad de Madrid, una céntrica (Gran Vía-Sol) y otra más bien periférica (barrios de Cuatro Caminos y Tetuán). Atendiendo al origen de las agencias, vamos a distinguir las que son filiales o franquicias de empresas extranjeras (sean ésas grandes transnacionales o compañías de los países de emigración) y las que han sido creadas en España de forma independiente; en este último caso, cabe distinguir muchos tipos y subtipos que recogemos en esquema (ver Esquema 1) y describimos brevemente a continuación.

Esquema 1 ORGANIGRAMA DE LAS AGENCIAS DE ENVÍO DE DINERO



#### 2.1. Grandes empresas transnacionales

Hemos detectado seis empresas de este tipo que operan en las zonas estudiadas: Western Union, MoneyGram, South Exchange, UNO Money Transfers, RIA Envia y Chequepoint. Las cinco primeras tienen su sede central en Estados Unidos y la sexta en Gran Bretaña. Todas ellas están implantadas en muchos países, entre los que constituyen amplias redes de envío y recepción de dinero, sea mediante filiales, franquicias o convenios diversos con empresas existentes o creadas "ad hoc", en cada uno de los países donde operan. Algunas de estas empresas funcionan en España desde los años '80 pero la mayoría de sus filiales han aparecido en los '90, sobre todo en su segunda mitad. Inicialmente se dedicaban en mayor medida al cambio de moneda extranjera y tenían como principales clientes a los turistas; después se ha incrementado el trabajo de envío de transferencias, sobre todo de remesas de los trabajadores inmigrantes.

Por la información de que disponemos hasta el momento, las dos empresas de este tipo con mayor implantación en España son Western Union y MoneyGram, de las que describimos algunos rasgos a continuación:

Western Union se fundó en Estados Unidos en 1871 con el objetivo específico de la transferencia de dinero y es considerada actualmente la empresa líder del sector. Tiene filiales en 183 países donde dispone de 83.000 puntos de envío y recepción de dinero. A España llegó en 1994, experimentando desde entonces una progresión extraordinaria a través de cuatro agentes mayoristas: FEXCO España (empresa creada "ad hoc"), CAMBITUR (agencia de viajes), Viajes VINCIT (agencia de viajes) y Correos y Telégrafos (empresa estatal, según acuerdo puesto en marcha en 2000):

II FEXCO España: dispone de 1.200 puntos de envío y recepción de dinero en el conjunto del país, mediante acuerdos con múltiples empresas filiales de todo tipo (locutorios, comercios, corredurías de seguros, inmobiliarias, etc.), algunas de ellas con una amplia red propia, caso de la empresa de mensajería MRW cuyas oficinas están pasando progresivamente a funcionar como terminales de FEXCO/Western Union.

Π *CAMBITUR*: empresa tradicionalmente dedicada a viajes y cambio de dinero, con sede en Torremolinos, opera con Western Union desde 1995 desde sus 300 agencias.

II Viajes VINCIT: tiene 25 agencias en España, de ellas 6 en Madrid.

Il Correos y Telégrafos: han llegado a un acuerdo en 2000 con la empresa Western Union a fin de ofrecer los servicios de esta compañía en todas sus oficinas (tal como ya hace la Post francesa desde hace varios años). Correos y Telégrafos dispone de una amplísima red de terminales en toda España (66 oficinas en la ciudad de Madrid, 4 de ellas en nuestras dos zonas de exploración).

MoneyGram se fundó en Estados Unidos en 1988; en 1998 fue adquirida por Travelers Express Company, empresa subsidiaria de Viad Corp., con base en Phoenix. MoneyGram dispone de una red de 26.000 agentes locales en más de 120 países. En España cuenta con unos 1.000 puntos de entrega de dinero (entre los que se incluyen las oficinas de varios bancos con los que tienen acuerdos: Popular Español, Banco de Andalucía, Banco de Galicia, etc.) y bastantes menos de envío y entrega. En estos casos MoneyGram actúa a través de empresas españolas franquiciadas, todas establecidas en la última década, de las que hemos detectado tres en nuestra exploración de campo de Madrid:

Π *Puntos Cambios Sol*: dispone de unas 20 oficinas en España, de ellas la mitad en Madrid (varias en la Puerta del Sol y alrededores, de donde le viene el nombre). Tratan de ubicarse en los sitios estratégicos de comunicaciones urbanas (Sol, Callao, Plaza de España) e interurbanas (aeropuertos y estaciones de trenes y autobuses).

Π Maccorp Exact Change España: 11 oficinas en España, de ellas 4 en Madrid y 3 en Barcelona. Tiene una orientación similar a la empresa anterior (oficinas en las terminales del AVE de Madrid y Sevilla).

∏ *MoneyGram Envío Internacional de Dinero*: empresa de reciente creación con sólo tres oficinas.

### 2.2. Empresas de los países de emigración que se han establecido en España

Los países con tradición migratoria suelen tener empresas propias especializadas en captar el mercado de envío de remesas desde el extranjero. A veces tal función la realiza una institución financiera (como el Banque Populaire de Marruecos con filiales en muchos países donde hay emigrantes marroquíes) y en otros casos se trata de agencias especializadas en la transferencia de dinero. Tal es el caso de Delgado Travel o Jet-Perú/Jet-Ecuador. Por ejemplo, en nuestras dos áreas de trabajo de campo nos hemos encontrado con la empresa líder peruana, Jet-Perú, fundada hace 14 años y establecida en España en 1998. Esta compañía tiene una red transnacional que se extiende por varios países de América Latina (entre ellos, Ecuador), Estados Unidos e Italia. En España dispone de dos oficinas propias en Madrid y otras dos en Barcelona, y ha obtenido la licencia del Banco de España para operar como agente registrado de envío de dinero (de acuerdo con la nueva normativa que entró en vigor en enero de 2000, tal como explicamos más adelante), lo que le permite hacer de mediadora de otras empresas que no tienen licencia, como VIC Telehome (red de más de 350 agencias), Flash Amazonas o Mis Raices. En estos casos se firma un contrato de exclusividad por el que la empresa dependiente está obligada a operar a través de Jet-Perú y pagar a ésta la comisión estipulada por los servicios prestados.

#### 2.3. Empresas creadas en España

Este tipo de empresas es el más frecuente y presenta una gran diversidad en función de su tamaño, la relación que mantienen con otras empresas del sector (pueden ser matrices o filiales, o ambas cosas a la vez) y dependiendo también de la nacionalidad de sus propietarios (que a veces les lleva a especializarse en los envíos a un país o países determinados). A partir del trabajo de campo realizado en Madrid y sin considerar aquellas empresas ya descritas que -aún siendo españolas- están más directamente vinculadas con las grandes compañías transnacionales, podemos destacar las siguientes características:

A) En función del tamaño existen empresas de todas las gamas de tamaño, tanto por el número de oficinas como por el volumen de empleados en cada una de ellas:

Π El tipo más frecuente de todos es la *pequeña empresa familiar* centrada en un negocio distinto del envío de dinero (lo habitual son los locutorios pero hay también tiendas de alimentos, de viajes, etc.) y que funciona como agente terminal de una empresa más grande, con licencia o no para operar legalmente en el mercado de envío de dinero.

Π En el extremo contrario, existen *empresas grandes* que disponen de una red de oficinas a lo largo de la geografía española (sobre todo donde hay inmigrantes) y, a veces, se han extendido al extranjero. Dicha red de oficinas puede ser propia o en franquicia con empresas dependientes que les sirven para vender su producto y su imagen de marca. Un ejemplo de lo primero es *Europhil*, surgida en 1989 para canalizar las remesas de los inmigrantes filipinos pero que después ha extendido sus servicios a más de 100 países. En cuanto a lo segundo, destaca en España el caso de *VIC Telehome*, creada en Madrid en 1996 y que ha experimentado desde entonces una gran expansión a través de pequeñas empresas franquiciadas (más de 350 terminales en toda España con una tasa de crecimiento mensual del 15%, según su director gerente).

II Las empresas medianas presentan múltiples combinaciones. Por ejemplo, Interenvios funciona en Madrid desde 1992 a través de dos oficinas bien equipadas y con unos diez empleados cada una, especializándose en el envio de remesas a Ecuador, República Dominicana y Colombia (donde cuentan con una amplia red de agencias con las que tienen convenios de entrega de los giros, tal como se recoge en amplios mapas de esos países colgados de las paredes de sus oficinas); otras agencias de envío de dinero forman parte de un "holding" de pequeñas empresas pertenecientes a un mismo propietario, por ejemplo Multiservicios Latin Brother que tiene un bar-restaurante ecuatoriano, dos discotecas, un bar peruano y una agencia de locutorios y envío de dinero.

B) En función de las relaciones que mantienen con otras empresas del sector, la mayoría de las agencias de envío de dinero que operan en España depende para su funcionamiento de las compañías transnacionales descritas en el apartado 2.1.; un grupo más pequeño depende de las que tienen su casa matriz en países de emigración

(por ejemplo, las agencias Jet Perú, Latin Travel o Delgado Travel dependen de sus empresas matrices en América Latina); y otro sector también menor actúa de manera independiente en España pero necesita proveerse de corresponsales en el extranjero a través del sistema bancario tradicional (por ejemplo, Universal de Envíos trabaja en Ecuador con Produbanco, R.D. Envíos y Money-exchange con Banco del Pacífico y Geomil Express envía remesas a Manta a través del Banco de Manabí).

C) En función de la nacionalidad de los propietarios, las empresas radicadas en España de tamaño grande o mediano suelen ser propiedad de ciudadanos españoles<sup>5</sup>, aunque en la mayor parte de los casos sean a su vez filiales o franquicias de empresas con base en el extranjero; por el contrario, las empresas pequeñas -con una o pocas agencias- son más frecuentemente propiedad de inmigrantes que se suelen especializar en sus respectivas clientelas (país, región continental, etc.). Por ejemplo, Geomil Express fue fundada por un inmigrante ecuatoriano hace varios años y dispone de tres agencias en Madrid y una en Totana (Murcia); dispone de servicio de paquetería y de locutorios, con terminales en todo Ecuador a través de conciertos con el Banco del Pacífico, Banco de Manabí y otros agentes particulares.

## 3. Estructura empresarial del sector

El entramado empresarial de las agencias de envío de dinero tiene como espina dorsal unas cuantas empresas transnacionales, la mayoría con la casa matriz en Estados Unidos, que operan en España a través del sistema de franquicias, un método de difusión comercial que es habitual en aquel país<sup>6</sup>. La franquicia es "un convenio que liga a dos empresas jurídicamente independientes, disciplinando las relaciones que desde ese momento se entablarán entre ambas"<sup>7</sup>. Aunque se presenten al exterior, al mercado, como una unidad económica integrada, la relación entre los dos sujetos está marcada por roles diversos: la empresa "franquiciadora" elabora el producto y diseña su comercialización, dejando a los franquiciados la gestión de la venta del producto en un territorio o ámbito determinado. En el caso del sector servicios, como es nuestro caso, el franquiciado ofrece un servicio bajo la marca comercial del franquiciador y conforme a las directivas de éste (decoración del local, precios, formación de los empleados, etc.). Cuando se trata de territorios amplios, como el conjunto de España, la empresa franquiciadora puede permitir a algunos franquiciados hacer subcontratos de franquicia; en este caso lo designamos con el nombre de franquiciado "mayorista" y los convenios que estipula están directamente supervisados por el franquiciador principal, del cual repiten reglas y contenidos. Por ejemplo, Fexco-España es franquiciado "mayorista" de Western Union para todo el territorio nacional y efectúa subcontratos de franquicia con una

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Esto no obsta para que casi siempre estos empresarios autóctonos contraten personal inmigrante para atender a los clientes.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> El 40% del comercio detallista norteamericano (medio millón de establecimientos "franquiciados" por unas 2.500 empresas "franquiciadoras") se realiza a través del método de franquicia. VARIOS AUTORES, *Guía de la franquicia*, Cámara de Comercio y Conselleria d'Industria, Comerc i Turisme de la Generalitat Valenciana, Valencia, 1989, págs. 28ss.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> GALLEGO, E., La franquicia, Ed. Trivium, Madrid, 1991, pág. 23.

infinidad de agentes finales (desde propietarios de locutorios hasta cadenas comerciales como MRW).

En contraposición al modelo anterior, se sitúan las empresas surgidas en España con la pretensión de abrirse un hueco en el mercado internacional de transferencias de dinero. Ya hemos visto que caben en este caso diversos tipos y magnitudes, desde las que se convierten en cabeceras de nuevas redes de empresas "franquiciadas" (como VIC Telehome), hasta las que mantienen su propia red de agentes finales (como Europhil o Geomil Express). En todo caso, las empresas precisan de acuerdos para captar la demanda del envío de giros y, sobre todo, para poderlos entregar con rapidez y seguridad en el mayor número de destinos.

En las entrevistas realizadas para esta exploración varios informantes nos han insistido en que las agencias de envío de remesas constituyen un sector económico emergente, en proceso de institucionalización, que en parte se nutre de la experiencia acumulada en otros países -a través de las compañías transnacionales asentadas en los últimos años- y en parte depende de las intervenciones reguladoras del Banco de España. Por otro lado, las empresas del ramo han iniciado un proceso de organización a través de una Asociación Nacional de Agencias de Envío de Dinero (ANAED) que hasta ahora ha tenido escaso protagonismo.

La competencia entre las empresas del sector es muy fuerte y tratan de atraer a la clientela por dos vías fundamentales: la imagen de marca a través de la publicidad y la penetración en las redes de economía étnica y asociacionismo

- En cuanto a la *publicidad*, se utilizan los periódicos y revistas más leídos por los inmigrantes<sup>8</sup>, así como vallas publicitarias y posters que se pegan en las paredes de la calle anunciando la actuación de artistas de los países de emigración. Las empresas más grandes se anuncian a veces en las vallas publicitarias del Metro de Madrid, sobre todo en aquellas estaciones, como Cuatro Caminos, donde se ubican agencias importantes (*MoneyGram* es la que más aparece en el Metro). Algunas empresas grandes emiten también anuncios publicitarios en varias cadenas de televisión de ámbito estatal y autonómico.
- La penetración en las redes de economía étnica se logra tratando de interesar a los comerciantes inmigrantes ya establecidos acerca de la conveniencia de convertirse en agentes finales de una agencia mayorista de envío de dinero. Se supone que son los propios inmigrantes los que tiene más facilidad para atraer a la clientela de su respectivo país o zona continental, como de hecho se verifica en la práctica. A los que ya tienen una empresa montada (locutorio, colmado, peluquería, agencia de viajes, etc.) se les ofrece la posibilidad de abrir una nueva vía de negocio con su clientela habitual y en el mismo local; y a los nuevos empresarios se les promete aprovechar el tirón de un nuevo mercado en expansión ("Un negocio rentable con poca inversión, con la garantía del líder del mercado. Ya somos 350 en VIC Telehome").

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> En las visitas a las agencias hemos podido conseguir hasta nueve revistas dirigidas a colectivos inmigrantes que incluyen siempre anuncios de empresas del sector.

• Por último, las empresas de envío de dinero tratan de ganarse la confianza de las asociaciones de inmigrantes, financiando sus fiestas<sup>9</sup>, sus encuentros y jornadas de trabajo, y su publicidad y haciéndose presentes siempre que pueden en los actos públicos cuyos protagonistas o destinatarios son los inmigrantes. Por ejemplo, Western Union patrocinó los días 15, 16 y 17 de septiembre de 2000, junto con el IMSERSO, el MPLD y CONIBEROAMÉRICA, el Primer encuentro cultural de solidaridad ecuatoriana, organizado por la Asociación Hispano-Ecuatoriana Rumiñahui y en octubre del mismo año el II Congreso sobre la Inmigración en España que tuvo lugar en la Universidad de Comillas de Madrid. De este modo, las empresas de envío de dinero tratan de ganarse la confianza los inmigrantes, ya sea como mecenas de sus actividades o tocándoles la fibra de sus sentimientos nacionales, pero siempre exigiendo que la imagen de marca de su negocio aparezca en primera fila.

## 4. Servicios que se prestan y coste de los mismos

El coste de un envío de dinero al extranjero depende, en general, del país de destino y existen básicamente dos procedimientos para establecer el precio: tarifa o comisión en función de la cantidad enviada (a más dinero menos tasa relativa) y sobreprecio del valor del cambio de moneda (de pesetas a dólares o a la moneda del país de destino). Las grandes empresas utilizan en mayor proporción el primer procedimiento (tarifa según la cantidad enviada) y las pequeñas el segundo (dan la imagen de que no cobran comisión o que ésta es muy baja, pero el beneficio lo obtienen sobrevalorando el cambio de la moneda).

En nuestro trabajo de campo<sup>10</sup> hemos solicitado el precio de enviar 20.000 pesetas a Ecuador y hemos obtenido los resultados de la Tabla 1. El coste medio para el cliente es del 7,6% de la cantidad enviada: para hacer efectivas en destino las 20.000 pesetas (\$102 dólares en la última semana de mayo de 2001), tiene que añadir otras 1.521 pesetas (\$8 dólares), distribuyendo el pago en los conceptos de comisión (dos tercios) y cambio de moneda (un tercio). Las tres agencias más caras son empresas multinacionales de origen norteamericano (MoneyGram y Western Union) y británico (Cheque Point) y su precio sobrepasa el 10%, exactamente el doble que las empresas más baratas, en su mayoría de origen español (Money Exchange, Telegiros...) o latinoamericano (Jet Perú, Geomil Express...), que cobran alrededor del 6%. La explicación más habitual de esta diferencia de precios es la supuesta mayor garantía y rapidez en la entrega del dinero por parte de las grandes empresas transnacionales

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Destaca en este aspecto FEXCO-Western Union, tal como resalta su responsable de publicidad: "FEXCO tiene entre sus prioridades el lado humano y en ese empeño trabaja día a día con la gente, se aproxima a sus clientes y presta cuanta ayuda está en sus manos. Queremos que vean que aquí se valora a las personas y por eso colaboramos en cuantas fiestas y actividades se organizan en España para proporcionar lugares de encuentro y momentos de ocio, (...) acercarles su música, sus tradiciones y lo que ellos echan de menos". Publireportaje de la revista *Tiempo Iberoamericano*, Nº 11, septiembre 2000, pág. 14.

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> El trabajo de campo ha sido realizado por Dayci Diana Intriago Mera.

("dinero en minutos"), no se alude, sin embargo, al mayor gasto en publicidad y al suplemento de gasto que representa el pago de la franquicia o canon establecido con la matriz respectiva (y eventualmente con las empresas intermediarias). Por ejemplo, si se envía dinero a través de MRW, empresa de mensajería, esta agencia tiene que pagar un canon a FEXCO-ESPAÑA y ésta, a su vez, a Western Union; en cambio, Telegiros trabaja directamente con su representante en Ecuador (Latin Travel) y puede cobrar la mitad por sus servicios.

Por último, hay que destacar la reciente iniciativa del Banco Popular Español de facilitar el envío de remesas a Ecuador a través del Banco de Pichincha con un precio muy bajo (comisión de 600 pesetas y cambio de moneda prácticamente igual al oficial). En este caso, el plazo para la entrega del dinero es de varios días o una semana, dependiendo de la ciudad de destino, y es necesario que el destinatario tenga una cuenta abierta en el Banco de Pichincha.

Tabla 1
PRECIO DEL ENVÍO DE 20.000 PESETAS A ECUADOR
EN DOCE AGENCIAS DISTINTAS

Agencia	Comisión (Ptas.)	Cambio moneda	Coste Total	Coste en %	Agentes en Ecuador
MoneyGram	2.500	376	2.876	14,4	Banco del Pacífico
Cheque Point	1.850	891	2.741	13,7	Casa Paz
Western Union	1,.200	707	1.907	9,5	D.H.L. Y Banco de Pichincha
R.D. Envíos	1.000	550	1.550	7,7	Banco Pacifico
Blow Courier	1.000	481	1.481	7,4	Delgado Travel y Ecuatoriana Express
Money Exchange	900	550	1.450	7,2	Farmacia Pasteur
Jet Perú	800	590	1.390	7,0	Delgado Travel
Universal Envios	700	376	1.076	5,4	Produbanco
RIA Envía	700	376	1.076	5,4	Delgado Travel
Geomil Express	700	376	1.076	5,4	Delgado Travel, Casa Paz y Banco Manabi
Telegiros	700	193	893	4,5	Latin Travel
Banco Popular	600	131	731	3,7	Banco de Pichincha
Media general	1.054	466	1.521	7,6	

Fuente: exploración en 12 empresas situadas en las áreas de Gran Vía y Cuatro Caminos (Madrid). Valor medio del cambio oficial del dólar en la semana de aplicación: 195,3 pesetas.

Además de los gastos fijos señalados en la tabla, existen servicios adicionales que fija cada agencia. Por ejemplo, Western Union establece una lista con las siguientes tarifas:

- Cargo al continente africano: 2.600 ptas.
- Entrega a domicilio: entre 500 y 1000 ptas. según destino.
- Telegrama de notificación: 400 ptas.
- Mensaje no superior a 10 palabras: 300 ptas.

Mediante los ingresos obtenidos por el pago de los servicios, las empresas de envío de dinero tienen que acometer todos los gastos que genera el negocio, donde se incluyen el local, personal contratado, pago de los giros bancarios a los países de destino, comisiones establecidas por las agencias pagadoras en el extranjero, eventual pago de la franquicia o canon a la empresa matriz y/o a la empresa mayorista con licencia del Banco de España, etc. El resto representa el beneficio de las empresas, extremo en el que no hemos entrado en la exploración realizada, si bien parece obvio que la rentabilidad debe aumentar en función de la posición ocupada en la red jerárquica de empresas que trabajan en el sector

# 5. Regulación jurídica del sector. Papel del Banco de España y relación con el resto del sistema financiero

La normativa que se refiere a transacciones de dinero entre personas residentes en España y en el extranjero ha cambiado en las últimas décadas en paralelo con la paulatina liberalización de la economía española: "a partir de los años ochenta el desarrollo de la economía española y su creciente grado de integración en las estructuras económicas y mundiales han favorecido una política de progresiva liberalización y eliminación de restricciones y trámites administrativos que en el ámbito concreto del control de cambios se ha materializado en una serie de disposiciones que han ido suprimiendo la exigencia de autorización previa para la mayor parte de las transacciones" 11.

La adhesión de España a la Unión Europea aceleró este proceso liberalizador dando lugar en 1988 a una Directiva de la C.E.E. que obligaba a España a liberalizar plenamente las transferencias con el exterior antes de 1992. Hasta ese momento las transacciones y operaciones financieras entre residentes y no residentes debían obtener autorización administrativa previa en el marco de un régimen de control de cambios basado en el intervencionismo administrativo. A partir del Real Decreto 1818/1991, puesto en vigor en 1992, se eliminaron las restricciones<sup>12</sup>, y sólo se mantienen los mecanismos de información y comunicación que permitan al Banco de España el conocimiento estadístico de los cobros, pagos y transferencias con el exterior.

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Preámbulo del Real Decreto 1816 de 20 de diciembre de 1991 sobre "Transacciones económicas con el exterior" (B.O.E. del 27 de diciembre).

<sup>12</sup> Sólo se mantuvieron algunas restricciones en la exportación física a través de las fronteras de moneda, cheques o lingotes de oro por valor superior a cinco millones de pesetas en el marco de la lucha contra las actividades delictivas y el blanqueo de dinero. Sin embargo quedaron totalmente liberalizados los cobros, pagos y transferencias por vía bancaria.

La vía ordinaria para realizar estas operaciones fueron tradicionalmente las oficinas de bancos y cajas de ahorros. Sin embargo, hace ya varias décadas aparecieron en las zonas turísticas y en el centro de las grandes ciudades agencias especializadas en el cambio de moneda extranjera, servicio al que se añadió en los años '90 la transferencia de giros y remesas hacia/desde el exterior. Esta evolución obligó al Banco de España a regular de nuevo el sector mediante el Decreto 2909/98, que ha entrado en vigor en el mes de enero de 2000: "el número de establecimientos abiertos al público para el cambio de moneda ha crecido considerablemente desde 1992 e incluye entidades de naturaleza muy diferente. (...) Varias de estas empresas han venido ampliando su esfera de actividad con la realización de trasferencias rápidas de dinero con el exterior" Expertos del Banco de España se personaron en varias de estas últimas empresas para conocer sobre el terreno su funcionamiento y regular sus actuaciones teniendo en cuenta la expansión del sector. Algunas de las normas de funcionamiento vigentes a partir del decreto que entró en vigor en enero de 2000 son las siguientes:

- 1) Las agencias de cambio de moneda y envío de dinero deben constituirse como sociedad anónima e inscribirse como tales en el Registro Mercantil así como en el Registro específico de establecimientos de compraventa de moneda extranjera y/o gestión de transferencias radicado en el Banco de España<sup>14</sup>.
- 2) Tales empresas deben tener como objeto social las operaciones de compra y venta de billetes extranjeros o cheques de viaje y la gestión de transferencias con el exterior. Estas actividades podrán ejercerse bien con carácter exclusivo o bien con carácter complementario del negocio que constituya la actividad principal.
- 3) Deben tener un capital desembolsado y representado en acciones de al menos 50 millones de pesetas<sup>15</sup> en caso de incluir el servicio de transferencias con el exterior (sólo 10 millones si se dedican en exclusiva al cambio de dinero y hasta 300 si incluyen además transferencias de capital).
- 4) Deben tener suscrito un seguro de responsabilidad civil frente a terceros por un importe no inferior a 50 millones de pesetas.
- 5) Deben canalizar a través de cuentas abiertas en entidades de crédito operantes en España (bancos o cajas de ahorro) los movimientos de cargos, abonos y liquidación de saldos que se deriven o resulten necesarios para el desarrollo de la

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Preámbulo del Real Decreto 2909 de 14 de diciembre de 1998 sobre "Cambio en establecimientos abiertos al público distintos de las entidades de crédito" (B.O.E. del 15 de diciembre).

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Con el fin de asegurar el criterio de trasparencia hacia los clientes, la licencia del Banco de España tiene que estar colocada visiblemente en el local de la empresa.

<sup>15</sup> Esta cláusula del Real Decreto 2909/98, que entró en vigor el 4 de enero de 2000, ha impedido que muchas pequeñas empresas que operaban en el sector pudieran obtener la correspondiente licencia del Banco de España por lo que han tenido que convertirse en subagentes de otras con mayor volumen de negocio, o bien han seguido trabajando de manera irregular en connivencia con los bancos que realizan los giros (y que estarían obligados a exigirles la correspondiente licencia). Algunas pequeñas empresas del sector, como *Mis Raíces* han expuesto sus quejas al Banco de España por no permitirles seguir trabajando en el sector de forma independiente.

actividad<sup>16</sup>. Tales movimientos, a su vez, tienen que ser registrados de acuerdo a la finalidad de los envíos según los criterios establecidos por el Banco de España (en el caso de *remesas de trabajadores* el código estadístico es el <130401>, que es objeto de un epígrafe específico en el Balance de Pagos de España, tal como recogimos en el gráfico 1)<sup>17</sup>.

6) La liquidación por parte de los clientes de las transferencias, sean ordenantes o beneficiarios, cuya cuantía exceda de 500.000 pesetas deberá efectuarse necesariamente mediante operaciones de abono o adeudo del importe en cuentas bancarias cuya titularidad corresponda a las agencias de envío de dinero.

El hecho de que las agencias especializadas en el envío de dinero hayan desplazado casi por completo de ese servicio a los bancos y cajas de ahorros, en especial a la Caja Postal ahora inexistente, se achaca a diversas razones: menos burocracia, en especial de cara a los inmigrantes sin documentación de residencia<sup>18</sup>; rapidez en la entrega del dinero al destinatario (a veces en minutos); precio más bajo de la operación; servicios complementarios opcionales (llamada telefónica al destinatario, mensaje escrito, entrega a domicilio, etc.). No obstante, al margen de la lentitud que parece mostrar el sistema financiero tradicional para captar la potencial clientela que representa la inmigración<sup>19</sup>, los bancos y cajas de ahorros se relacionan con las agencias de envío de dinero de diversas maneras, entre ellas la siguientes:

- Obligación de utilizar el sistema financiero para efectuar los giros al exterior, para lo que tales agencias tienen que tener la licencia correspondiente (en este caso las oficinas financieras actúan como subsidiarias del Banco de España).
- Las agencias tienen que tener cuentas abiertas a su nombre en oficinas bancarias o de cajas de ahorros en las que obligatoriamente deben hacerse efectivos los ingresos o pagos de transferencias superiores a medio millón de pesetas.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> En la práctica las agencias de envío de dinero no trasfieren cada giro por separado sino que tienen abiertas cuentas con sus representantes en el exterior cuyo saldo actualizan periódicamente.

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Sobre el papel y los procedimientos de los bancos y cajas de ahorros en relación con las agencias de envío de dinero, ver EGUIDAZU, F. y ÁLVAREZ, D., "Cobros, pagos y transferencias exteriores a través del sistema bancario", en *Boletín ICE Económico*, núm. 2320, 1992, págs. 1149-1157.

Para los ingresos inferiores a medio millón de pesetas sólo se exige el nombre y la dirección del remitente y del beneficiario. Si el beneficiario no tiene una identificación válida (por ejemplo, carnet de identidad o pasaporte), algunas agencias exigen formular una pregunta de identificación que el receptor deberá responder correctamente (lo que exige haber sido informado previamente por teléfono); si el monto del envío es superior a 500 dólares USA, se requerirá también la descripción física del beneficiario: sexo, color de los ojos, altura y color del pelo.

Según una investigación en curso a nivel de la Unión Europea, en el caso de España "la población inmigrante utiliza los servicios bancarios en mucha menor medida que la población autóctona" debido, entre otras razones, al "escaso o nulo interés de la banca en captar al colectivo como cliente... Casi la cuarta parte de los inmigrantes entrevistados usuarios de servicios bancarios siente que no se le ha tratado con la misma consideración que a la población autóctona". GABINETE D'ESTUDIS SOCIALS, *Bancos e inmigrantes. Informe español*, Barcelona, 2000 (informe provisional).

- En algunos casos las agencias hacen publicidad de sus cuentas abiertas en bancos y cajas de ahorros para que eventuales clientes hagan en ellas sus ingresos a la vez que comunican por teléfono sus datos personales y los del destinatario del giro en el exterior.
- Algunos bancos funcionan en España como pagadores de empresas transnacionales de envío de dinero (MoneyGram con varios bancos españoles) pero no conocemos de ninguno que actúe como emisor de remesas, tal como sucede en otros países<sup>20</sup>.

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> El Banco de Brasil tiene la franquicia de Western Union para su país. Sabemos también de algunos bancos (como Citibank) que a partir de los años 80 han abierto "ventanillas islámicas" en algunos países para captar los ahorros y remesas de inmigrantes musulmanes, si bien desconocemos si están o no vinculados con las agencias de envío de dinero. Las ventanillas islámicas, abiertas por bancos convencionales, suponen una gran competencia para los bancos islámicos, pues cuentan con la ventaja añadida de verse respaldadas por bancos consolidados y estables. Pueden ofrecer un importante medio de absorción del ahorro de las comunidades musulmanas inmigrantes en muchos países occidentales. Entre los países que están desarrollando estas alternativas el liderazgo lo marca Inglaterra, seguida de Estados Unidos. Las relaciones entre banca convencional y banca islámica han sido estudiadas por los economistas Alejando LORCA y Olivia OROZCO, *La banca islámica sin intereses: elementos básicos*, AECI, Madrid, 1999.