



Remesas:

Oxígeno para el desarrollo

Dilip Ratha

LAS TRANSFERENCIAS conocidas como remesas de trabajadores o emigrantes, o sea, el envío a sus países de origen de parte de sus ingresos en efectivo o en especie para ayudar a sus familias, aumentaron rápidamente en los últimos años y hoy, para muchos países en desarrollo, representan la mayor fuente de ingreso externo.

Aunque es difícil estimar su monto con exactitud debido a que con frecuencia se canalizan por medios informales, los pronósticos indican que en 2005 las remesas internacionales oficialmente registradas superarán los US\$232.000 millones, de los cuales US\$167.000 millones se destinarán a países en desarrollo. Si bien estos flujos se registran en la balanza de pagos, la manera de hacerlo con exactitud es aún objeto de examen por parte de un grupo técnico internacional. Los flujos no registrados que se canalizan por medios informales podrían superar a los registrados en un 50% o más (véase *Bajo la lupa* en la página 44). Las remesas no solo son voluminosas, sino que también están más uniformemente distribuidas entre los países en desarrollo que los flujos de capital, incluida la inversión extranjera directa, destinados en su mayoría a unos pocos mercados emergentes de importancia. De hecho, las remesas tienen especial importancia para los países de bajo ingreso.

¿Cómo se transfiere el dinero?

Habitualmente las remesas se realizan en tres etapas: en la primera, el emigrante paga el valor de la remesa al agente remitente, ya sea en efectivo, cheque, giro postal, tarjeta de crédito, tarjeta de débito u orden de débito enviada por correo electrónico, teléfono o Internet; en la segunda etapa, ese agente instruye a su representante en el país receptor para que entregue la remesa; en la tercera, el agente pagador hace efectivo el pago al beneficiario. En la mayoría de los casos, la liquidación entre agentes no se cumple mediante una transferencia de fondos en tiempo real, sino que el saldo adeudado por el agente remitente al agente pagador se liquida a través de un banco comercial según un cronograma previamente acordado. Las remesas informales se liquidan en ocasiones mediante el intercambio de bienes.

Entre los costos de las remesas se incluyen la comisión que el agente remitente normalmente cobra al emigrante y una comisión por conversión de moneda para entregar la remesa al beneficiario en la moneda local del país receptor. Algunos operadores más pequeños cobran al beneficiario una comisión

por el pago de la remesa, supuestamente para compensar fluctuaciones imprevistas del tipo de cambio. Para los agentes remitentes (especialmente los bancos) el interés que genera la inversión de los fondos antes de entregarlos al beneficiario puede representar una comisión indirecta, importante en los países donde los intereses por colocaciones día a día son elevados.

¿Por qué ayudan las remesas?

Normalmente las remesas son transferencias de un individuo o familiar bienintencionado para satisfacer necesidades específicas de otra persona o familia, y tienden por ello a reducir la pobreza. Los estudios del Banco Mundial basados en encuestas de hogares en los años noventa indican que las remesas internacionales contribuyeron a que la pobreza (medida según la proporción de la población por debajo de la línea de pobreza) bajara casi 11 puntos porcentuales en Uganda, 6 en Bangladesh y 5 en Ghana.

¿Cómo se utilizan las remesas? En los hogares más pobres pueden costear la adquisición de artículos de consumo básicos, la vivienda, y la educación y el cuidado de la salud de los niños. En hogares más prósperos pueden servir como capital para pequeños negocios y actividades empresariales. También contribuyen al pago de importaciones y del servicio de la deuda externa, y hay países en los que los bancos han obtenido financiamiento externo usando como garantía las remesas futuras.

Los flujos de remesas tienden a ser más estables que los flujos de capital y a tener un ciclo opuesto al de la economía: aumentan durante su fase descendente o tras una catástrofe natural en los países de origen de los emigrantes, cuando los flujos de capital muestran una tendencia descendente. En los países que sufren conflictos políticos, las remesas a menudo son una ayuda vital para los pobres. El Banco Mundial estima que en Haití representaron alrededor del 17% del PIB en 2001, y en algunas zonas de Somalia hasta el 40% del PIB a fines de los años noventa.

¿Tienen alguna desventaja?

Hay varios costos potenciales asociados a las remesas. Hay un costo para los países receptores, por ejemplo, cuando quienes emigran son trabajadores altamente calificados o cuando su partida crea una escasez de mano de obra. Además, si las remesas son cuantiosas, la economía del país receptor podría tornarse menos competitiva a nivel internacional debido a una aprecia-

ción del tipo de cambio real. Hay quienes sostienen que pueden causar dependencia al reducir el estímulo de trabajo de los receptores y desacelerar así el crecimiento económico; otros consideran, sin embargo, que la relación negativa entre las remesas y el crecimiento señalada por algunos estudios empíricos puede ser simplemente un reflejo de su naturaleza anticíclica, es decir, es el crecimiento el que incide sobre las remesas.

Las remesas también pueden tener costos humanos pues los emigrantes en ocasiones realizan importantes sacrificios, incluida la separación de su familia, y se enfrentan a riesgos para encontrar trabajo en otro país; además, tienen que trabajar duramente para ahorrar lo suficiente para su envío.

¿Se pueden reducir los elevados costos de transacción?

Los costos de transacción habitualmente no son un problema para las remesas de gran cuantía (destinadas al comercio, la inversión o la asistencia) porque tienden a ser pequeños en proporción al monto principal, y porque estas remesas inspiran competencia entre bancos internacionales; pero en el caso de remesas más pequeñas —inferiores a US\$200, que a menudo es la cantidad normal para los emigrantes pobres— las comisiones pueden llegar al 10%–15% del monto principal (véase el cuadro).

La reducción de los costos de transacción sería una ayuda significativa para las familias receptoras. ¿Cómo lograrla? En primer lugar, la comisión debería ser una cantidad fija baja, no un porcentaje del monto principal, que no es lo que determina el costo del servicio. De hecho, el costo real de una remesa —mano de obra, tecnología, redes y renta— es, según las estimaciones, considerablemente inferior a las comisiones actualmente vigentes.

Segundo, el aumento de la competencia rebajará los costos. La incorporación al mercado de nuevos operadores puede facilitarse armonizando y reduciendo las garantías y el capital requerido, y evitando el exceso de regulación (por ejemplo, la

exigencia de que estén plenamente habilitados como bancos). A partir de los atentados del 11 de septiembre, los estrictos controles sobre las empresas de servicios monetarios para prevenir el lavado de dinero o el financiamiento del terrorismo les ha dificultado operar con sus bancos corresponsales, causando el cierre de muchas en Estados Unidos. La regulación es necesaria para impedir esos delitos, pero no debería obstaculizar las operaciones entre empresas legítimas y sus bancos corresponsales.

Un ejemplo del abaratamiento de las remesas gracias a la competencia son las transferencias de Estados Unidos a México: las comisiones han bajado un 56%, pasando de más de US\$26 en 1999 (para el envío de US\$300) a alrededor de US\$11,50 en la actualidad. Además, algunos bancos comerciales han comenzado a brindar servicios gratuitos de remesas con la esperanza de atraer nuevos depósitos y promocionar sus productos de crédito. Y en algunos países han surgido nuevos mecanismos de remesas mediante telefonía celular, tarjetas inteligentes o Internet.

Tercero, los operadores de remesas podrían ampliarse y desarrollar redes de pagos asociándose con las redes postales y otros servicios minoristas sin que ello exigiera grandes inversiones fijas. Sin embargo, cuando esas asociaciones tienen carácter exclusivo a menudo conllevan un aumento de las comisiones.

Cuarto, los inmigrantes pobres necesitan mayor acceso a los bancos, que suelen cobrar menos por una remesa que los agentes de transferencias monetarias. Los países remitentes y receptores pueden fomentar este acceso permitiendo a los bancos del país de origen operar en el exterior, proporcionando, para la apertura de cuentas, documentos de identidad que los bancos acepten (como la matrícula consular mexicana) y facilitando la participación de instituciones microfinancieras y cooperativas en el mercado de remesas.

¿Pueden los gobiernos estimular estos flujos?

Si bien a menudo los gobiernos han ofrecido incentivos para aumentar los flujos de remesas y canalizarlos hacia usos productivos, estas políticas son más problemáticas que los esfuerzos por ampliar el acceso a los servicios financieros o reducir los costos de transacción, pues los incentivos tributarios pueden atraer las remesas pero también alentar la evasión impositiva. Los programas de fondos compensatorios para atraer las remesas de asociaciones de emigrantes pueden desviar fondos de otras prioridades de financiamiento local, y las iniciativas de encauzar las remesas hacia la inversión han tenido escaso éxito. Las remesas son esencialmente fondos privados que deben tratarse como cualquier otra fuente de ingreso familiar y no pueden considerarse un sustituto de la asistencia oficial para el desarrollo. Las iniciativas para fomentar el ahorro y reorganizar la distribución del gasto deben ponerse en práctica mejorando el clima general de inversión, no centrándose en las remesas. ■

Dilip Ratha es Economista Principal del Grupo de Perspectivas de Desarrollo del Banco Mundial.

Costos de transferencia

Las comisiones por remesas podrían reducirse significativamente si fueran una tarifa fija en lugar de un porcentaje del monto transferido.

Costo aproximado de una remesa de US\$200 (porcentaje del principal)

	Principales operadores	Bancos	Otros operadores	Hawala
Bélgica-Nigeria	12	6	9,8	—
Bélgica-Senegal	10	—	6,4	—
Hong Kong-Filipinas	4,5	—	—	—
Nueva Zelanda-Tonga (US\$300)	12	3	8,8	—
Rusia-Ucrania	4	3	2,5	1-2
Sudáfrica-Mozambique	—	1	—	—
Arabia Saudita-Pakistán	3,6	0,4	—	—
EAU-India ¹	5,5	5,2	2,3	1-2
Reino Unido-India	11	6	—	—
Reino Unido-Filipinas	—	0,4-5,0	—	—
Estados Unidos-Colombia	—	17	10	—
Estados Unidos-México	5	3	4,7	—
Estados Unidos-Filipinas	1,2-2,0	0,4-1,8	—	—

— Datos no disponibles.

Fuente: Banco Mundial, *Perspectivas económicas mundiales 2006: Implicaciones económicas de migración y remesas*.

Nota: Las cifras no incluyen los costos por conversión de moneda.

¹EAU: Emiratos Árabes Unidos.

Para mayor información, véase *Perspectivas económicas mundiales 2006: Implicaciones económicas de migración y remesas*, Banco Mundial; y

Remittances: Development Impact and Future Prospects, 2005, Samuel Munzele Maimbo y Dilip Ratha (compiladores), Banco Mundial.