



[www.remesas.org](http://www.remesas.org) [admin@remesas.org](mailto:admin@remesas.org)

Remesas.org está inscrita en el Registro de la Comunidad de Madrid, Sección Primera, con el número 28.009. Número de Identificación Fiscal G-84792464. Inscrita en el Fichero de Terceros de la Administración General del Estado con el código ES000G84792464

## **¿Cuánto cuesta enviar una remesa desde Europa?**

### Informe de Remesas.org para la Consejería de Inmigración y Cooperación de la Comunidad de Madrid

Febrero de 2009



## **Atención**

**El presente documento es un resumen del estudio original  
abreviado para facilitar su descarga**

## Resumen ejecutivo

-Madrid es la región más barata para emitir remesas de Europa. El precio para enviar una remesa desde Madrid es un 0,2% menor que en el resto de España.

-En España se ha roto la unidad de mercado en el precio de las remesas. Es el único mercado de Europa dónde los grandes operadores trabajan con diferentes tarifas según la Provincia en la que se ofrezcan. Esta situación es debida a que la competencia entre empresas remesadoras no existe de forma homogénea en todo el territorio, sino solamente en ciertas ciudades que coinciden con las que concentran grandes grupos de inmigrantes y las empresas remesadoras que les siguen. De las 61 empresas remesadoras registradas en España, una está radicada en Vigo, otra en Tenerife, tres en Málaga, seis en Cataluña y cincuenta en Madrid

-Madrid es la región más barata para emitir remesas de Europa debido a la intensa competencia entre empresas remesadoras. El envío medio desde Madrid para una remesa de 150 euros y para los ocho principales destinos de las remesas de Europa es del 7,79%. Los mercados más caros son Alemania, con el 13,1% y el Reino Unido, con el 11,2% seguidos por Francia, con el 11,0%, Italia con el 10,83% y España (no Madrid) 7,97%.

-Podiera pensarse que las remesas desde España son más baratas que desde Alemania por sus inferiores costes laborales o de estructura, como corresponde a un país con renta inferior. No obstante, remitir desde España es más barato que hacerlo desde otros países europeos de renta menor que la española como Portugal o Grecia.

-El reducido precio de España se debe a que aquí existe una notable competencia en el mercado: En España hay tantos locutorios como en todo Estados Unidos, para una población inmigrante de muy inferior dimensión. Según los datos del Banco de España, al cierre del ejercicio 2007, había en España un total de 9.189 personas físicas y 4.363 personas jurídicas ejerciendo como agentes de empresas remesadoras. Entre todos, ofrecían sus servicios por medio de 23.458 locales diferentes por toda España. Uno por cada 2.000 habitantes, o bien uno por cada 200

extranjeros. Habitualmente se trata de locutorios, aunque también incluyen otros tipos de negocios como agencias de viajes. En Estados Unidos, en cambio, había al cierre de diciembre de 2008 un total de 24.003 “money transmitters” registrados ante el Departamento del Tesoro, fundamentalmente locutorios y “tiendas étnicas”.

-El reducido precio en Italia se debe a que cada locutorio representa a varias empresas remesadoras, por lo que existe una viva competencia en el punto de venta. En España, en cambio, cada agente solo puede representar a una empresa remesadora por lo que no existe competencia dentro el punto de venta. Es como si los supermercados solo pudieran vender una única marca de cada producto. España compensa este hándicap con el mayor número de remesadoras de Europa, 61.

-Los elevados precios del Reino Unido, Alemania y Francia indican una competencia deficiente. El caso del Reino Unido se debe a la total ausencia de regulación, lo que impulsa pequeñas inversiones en el sector, pero inhibe las grandes apuestas por el mercado. El resultado es que existen en el país más de 2.000 empresas remesadoras, pero 1.500 de ellas tiene un solo establecimiento. Alemania y, sobre todo, Francia son justo el caso contrario, dónde el exceso de regulación hace imposible la competencia. En Francia solo han podido obtener licencia de remesadores cuatro entidades.

-Es necesario señalar que ese precio medio del 7,79% de Madrid es muy reducido comparándolo con otros países europeos, pero no tanto en términos históricos, los inmigrantes españoles que enviaban remesas desde Iberoamérica a principios del siglo XX pagaban de media un 0,5% de las cantidades enviadas.

-Los países de destino también tienen un papel en los precios de las remesas. Un destino exótico como Filipinas disfruta de precios reducidos debido a la presencia por toda Europa de empresas remesadoras de esa nacionalidad que compiten ferozmente por el mercado. Solo en España hay tres empresas de esa nacionalidad, pero no hay ninguna ecuatoriana, colombiana o boliviana, por mencionar los tres principales destinos de las remesas de España.

-Esto implica que los inmigrantes basados en Madrid pagaron 62 millones de euros menos por enviar remesas en 2007 que si hubieran realizado sus giros desde Alemania. (2.020 millones de euros de remesas de 2007, dividido por un giro medio de 150 euros y aplicando el % arroja la cantidad de 104 millones. Desde Alemania, las mismas transacciones hubieran costado 176 millones de euros).

-No solo remitir fondos desde Madrid es más barato, sino que ese precio reducido crea otra situación cualitativamente distinta. Un inmigrante en Madrid puede tener una vida transnacional, enviando fondos a sus familias con regularidad, e incluso atendiendo urgencias con giros no previstos y de pequeño montante. Desde Alemania, en cambio, el envío de remesas desde países es inhabitual, más espaciado en el tiempo para eludir el elevado coste de las transacciones.

## **Objetivo de la investigación**

El objetivo de esta investigación es comparar el precio y condiciones de envío de una remesa desde los principales países de Europa. Esta información debería de obtenerse de tal manera que permitiera, en segunda instancia, determinar tanto las condiciones de cada mercado para los operadores como, lo más importante, para los usuarios. Lo anterior supone analizar cuál es el precio medio para el envío de fondos desde diversos países europeos y, por ello, este informe tiene el objetivo final de determinar las posibilidades que se abren a los inmigrantes en cada país europeo para colaborar con sus familias en su país de origen.

El motivo de fondo que impulsa este análisis es el notable volumen de remesas enviado por la Comunidad de Madrid (2.020 millones de euros en 2007), lo que tiene una incidencia notable en algunos países de destino. Las remesas enviadas por Madrid a Bolivia en 2007 supusieron el 1,8% del PIB boliviano o el 1,3% del de Ecuador<sup>1</sup>. Estas remesas suponen, por tanto, una importante contribución al desarrollo de los países de destino lo que aconseja analizar el coste que entraña enviarlas.

## **Metodología**

El segundo obstáculo a la hora de analizar los precios de las remesas está en su propia naturaleza. Se trata de servicios que cambian de precio diariamente y cuya mecánica exige una definición muy precisa de la metodología pues de lo contrario los resultados no serían comparables.

La metodología de la investigación es la misma que viene utilizando remesas.org para sus muestreos periódicos de precios y que consiste en la obtención del precio medio del mercado. Esta metodología ha sido desarrollada a lo largo de los últimos cinco años, desde que en febrero de 2005 remesas.org fuera la primera entidad en el mundo que realizó y publicó un informe comparativo sobre el precio de enviar una remesa. La clave de esta metodología es garantizar la homogeneidad de los datos a comparar, que deben de provenir de un mismo tipo de proveedores, para un mismo tipo de envíos, respecto de un mismo tipo de clientes y realizarse respecto del tipo de cambio vigente en el momento. La homogeneidad debe darse también entre los países de origen, de destino y los proveedores.

Asimismo, es necesario recoger las tarifas de mecanismos de transferencia cuyo precio es determinable desde el origen, cuyos servicios se dirijan al público en general en lugar estas de estar restringidas a determinados clientes, que provengan de operadores relevantes cuya oferta esté al alcance de la generalidad de los usuarios en cada región o país y, finalmente, cuyos precios estén regidos por tarifas generales en lugar de particulares.

Este ranking solo recoge precios de empresas remesadoras debido a que se trata del canal más utilizado en el mundo para el envío al exterior de fondos por los inmigrantes. En el caso concreto de España, además, la supremacía de este mecanismo

---

<sup>1</sup> Remesas.org: Cuantificación de las remesas enviadas desde la Comunidad de Madrid en 2007. Informe realizado para la Consejería de Inmigración y Cooperación. Madrid, abril 2008)

es creciente frente a los demás que existen en el mercado. Según el Banco de España<sup>2</sup>, en el año 2007, las empresas remesadoras emitieron transferencias al exterior por valor de €6.489 millones, lo que supone el 79,8% de los €8.131 millones que la balanza de pagos recoge como la emisión de total de remesas de España en 2007. Esto implica que sólo el 20,2% de las remesas se emiten por canales diferentes de las remesadoras. Estos datos tiene su origen en un informe publicado anualmente por el departamento de Regulación del Banco de España sobre las entidades que tiene sometidas a su tutela, entre ellas, los Establecimientos de Cambio de Moneda y Transferencia de Divisas al Exterior, nombre formal de las entidades conocidas como remesadoras que suelen ofrecer sus servicios por medio de locutorios. El mismo informe indica que en estas agencias emitieron transferencias en 2006 por un valor de 5.094 millones de euros, mientras que la cifra oficial de remesas para ese año fue de 6.807 millones. Por ello su cuota de mercado alcanzó el 74,8% de las remesas que emite España.

El resto de las remesas se emiten por los demás mecanismos existentes que, como es evidente, son abundantes. Van desde los tradicionales giros postales hasta las transferencias bancarias, pasando por las tarjetas de crédito. Todos ellos son minoritarios entre los inmigrantes por motivos técnicos relacionados con su propia naturaleza. En primer lugar, no están abiertos al público, sino que se dirigen solo a un tipo de usuario restringido. Por ejemplo, cualquiera puede utilizar los servicios de las remesadoras, entidades que prestan servicios al público en general. En cambio, hay otros sistemas que solo se ofrecen a quienes reúnan ciertos requisitos, como estar inscritos como clientes. El caso más evidente es el del servicio de transferencias bancarias, restringido habitualmente a quienes dispongan de una cuenta bancaria en la entidad en cuestión. Algo que no está abierto de forma inmediata a todo el mundo y para lo que los bancos suelen fijar requisitos que limitan el acceso y que van desde un saldo mínimo hasta la presentación de documentos como nóminas. Estas condiciones limitan el número de usuarios potenciales. Mucho más considerando que para emitir una transferencia es necesario también que el receptor disponga de una cuenta bancaria. Algo que en los países de destino de las remesas no suele ser habitual, sobre todo en aquellos menos desarrollados.

En segundo lugar, según el tipo de mecanismo de transferencia, no todos los precios son determinables desde el origen de las transacciones. Esta incertidumbre asociada a la naturaleza de algunos mecanismos desincentiva al usuario que, lógicamente, tiende a utilizar otros mecanismos. Es el caso de las tarjetas de crédito, que se envían físicamente al destinatario para que él mismo saque dinero desde un cajero en destino. El hecho de sacar dinero de un cajero tiene costes que varían según el cajero que se utilice, que no es posible determinar de antemano ya que tienen lugar en destino. Lo mismo ocurre con las transferencias bancarias, que tienen costes tanto en el origen de la transacción, como en destino, dónde todos los bancos receptores cobran al receptor, ya sean tarifas por apuntes en cuenta, o por recepción de transferencias, o simplemente por el mantenimiento de la cuenta. Por ello, en el

---

<sup>2</sup> Banco de España. Los establecimientos de cambio y transferencia de divisas al exterior. Actividad y resultados en 2007. Artículo en el Boletín Económico del Banco de España, julio-agosto de 2008

origen de estas transacciones se puede obtener información sobre lo que cobra el banco emisor, que habitualmente incluye lo que el banco receptor cobra al banco emisor. Pero en el banco emisor desconocen lo que el banco receptor cobra al destinatario. Por ello, el precio de una transferencia bancaria varía según cada banco emisor y cada banco receptor, de modo que no cuesta lo mismo una transferencia desde el banco A al banco B, que desde el banco A al banco C, aunque estén en el mismo país. En primer lugar porque las condiciones de la relación entre bancos no son idénticas, y en segundo lugar porque las relaciones de cada banco con sus clientes tampoco lo son. Incluso dentro de un mismo banco existen clientes que disfrutan de unas tarifas diferentes de sus restantes clientes. Finalmente, en algunos casos como el de los giros postales no existen costes ocultos, pero en origen no se informa del tipo de cambio al que se va a realizar la operación, por lo que no es posible determinar si es el de mercado u otro que pudiera resultar desventajoso para el usuario.

Dado que algunos mecanismos de transferencia tienen un precio indeterminable y que no están abiertos al público en general, no los hemos incluido en este análisis. Hay que señalar que estos dos motivos son también los que explican en gran medida por qué los inmigrantes utilizan las empresas remesadoras de forma mayoritaria. Otros motivos de la supremacía de las empresas remesadoras ya no están asociados a la naturaleza de los mecanismos de transferencia. Por ello, se dan solo en algunas jurisdicciones. Un ejemplo de ellos, en España, son los horarios de apertura, mucho más amplios en las empresas remesadoras que en los bancos o cajas de ahorro. Finalmente, existen otros puramente subjetivos, por los que algunos clientes se sienten más cómodos en una empresa remesadora, donde habitualmente se encuentran con dependientes de sus mismos países de origen, que en otro tipo de entidades.

En conjunto, estos factores explican la preferencia de los inmigrantes por las empresas remesadoras frente a cualquier otro mecanismo de transferencia.

Una vez delimitado el universo de entidades a analizar, es necesario asegurar de que los precios recogidos están regidos por tarifas generales en lugar de particulares. Las empresas remesadoras, de forma habitual trabajan con una tarifa pública, ofertada a la clientela general, y otra, u otras tarifas para clientes cualificados. El ejemplo más habitual es el de la entidad que envía remesas a un precio para cualquier cliente y a otro precio inferior para clientes habituales. O la que oferta una remesa a precio reducido por cada dos a precio normal. Para evitar tomar un precio excepcional como uno normal, este muestreo solo compara precios al público general, excluyendo ofertas particulares. Es preciso mencionar el mecanismo de recogida de datos. Las empresas remesadoras, como cualquier otra, siempre intentan presentar sus mejores tarifas a cualquier analista que se presente formalmente ante ellas. Por este motivo, el mecanismo de la comparación consiste en visitas personales a cada entidad en las que el analista se presenta como un cliente más, sin desvelar su identidad. En la mayoría de los casos se han obtenido soportes documentales sobre las tarifas en cuestión. Asimismo, es importante determinar las condiciones técnicas de la comparación, que requieren cantidades idénticas puesto que las empresas remesadoras no cobran por sus servicios tarifas lineales, que supongan el mismo porcentaje de la cantidad enviada



cualquiera que sea su volumen. En cambio, sus tarifas son regresivas, cuya dimensión en términos porcentuales va decreciendo según se incrementa el tamaño del envío.

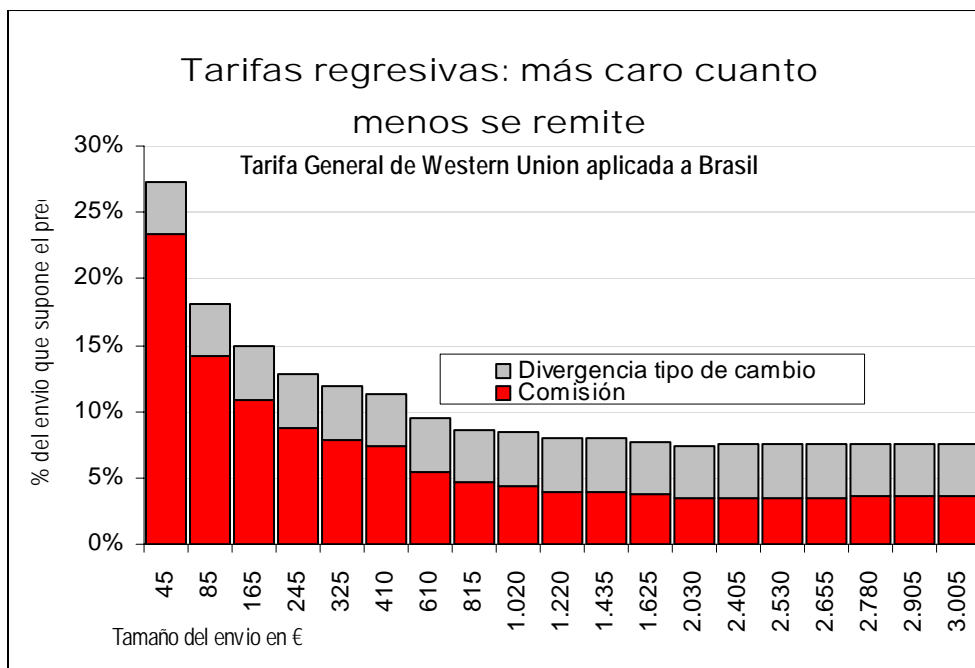
Esto es debido a que el precio de una remesa tiene dos componentes, uno porcentual que varía diariamente, y otro fijo.

El primer componente deriva del tipo de cambio al que se realiza la operación, que siempre presenta divergencias frente al oficial. La empresa remesadora, por supuesto, cambia el dinero al cambio oficial embolsándose la diferencia. Este componente del coste varía diariamente puesto que suele definirse en un determinado incremento sobre el tipo de cambio oficial. Esto implica que si se comparan dos operaciones realizadas en días diferentes habrá oscilaciones en el tipo de cambio que pueden conducir a la conclusión, errónea, de un abaratamiento o encarecimiento de la operación, cuando lo que varió fue el tipo de cambio oficial. El coste asociado a la diferencia del tipo de cambio siempre supone el mismo coste porcentual cualquiera que sea la cantidad enviada. Por este motivo, es necesario definir el tipo de cambio de mercado en el momento en que se cotizó la operación y calcular el precio respecto de éste puesto que el componente del tipo de cambio en la tarifa cambia diariamente. El segundo componente es la comisión, que no es proporcional al tamaño del giro, sino fijada en determinadas bandas. Por ello, no siempre supone el mismo porcentaje de la cantidad de la cantidad enviada y tiende a reducirse conforme se incrementa el tamaño del envío

Para poner el ejemplo de una tarifa real, ofrecemos la siguiente de Western Union para Brasil en un día indeterminado, una precisión importante pues cada operador tiene tarifas diferentes para cada país del mundo en cada momento.

El precio de remitir a Brasil						
Tarifa de Western Union para el canal España-Brasil según su franquiciado Fexco. El tipo de cambio es el						
€:US\$, moneda en que parte la operación de España. Solo en Brasil se cambia a reales						
Cantidad	Comisión	Precio del cambio en	Precio total en €	Precio total como %	tipo de cambio	tipo de cambio
a Enviar	en €	€ (oficial-ofrecido)	comisión+cambio de	cantidad enviada	oficial	ofrecido
€ 100	€ 18,0	€ 7,3	€ 25,3	<b>25,3%</b>	1,573	1,5
€ 200	€ 21,5	€ 14,6	€ 36,1	<b>18,1%</b>	1,573	1,5
€ 300	€ 25,5	€ 21,9	€ 47,4	<b>15,8%</b>	1,573	1,5
<b>€ 333</b>	<b>€ 30,0</b>	<b>€ 24,3</b>	<b>€ 54,3</b>	<b>16,3%</b>	<b>1,5731</b>	<b>1,5</b>
<b>€ 348</b>	<b>€ 30,0</b>	<b>€ 25,4</b>	<b>€ 55,4</b>	<b>15,9%</b>	<b>1,5731</b>	<b>1,5</b>
€ 400	€ 30,0	€ 29,2	€ 59,2	<b>14,8%</b>	1,573	1,5
€ 500	€ 33,5	€ 36,6	€ 70,1	<b>14,0%</b>	1,573	1,5
€ 600	€ 33,5	€ 43,9	€ 77,4	<b>12,9%</b>	1,573	1,5
fuente: de la tarifa FEXCO y del tipo de cambio el Banco Central europeo por medio del web site						
<a href="http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html">http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html</a>						

Como se puede ver en este ejemplo, cuanto menor sea la cantidad enviada, mayor es el porcentaje de la misma que se paga como precio del servicio. Por ese motivo, remitir 600 euros cuesta el 12,9% mientras que remitir por la misma compañía y al mismo país 100 euros cuesta el 25,3%.



Esto implica que es necesario comparar el precio de una remesa de un mismo tamaño para todos los operadores, en este caso €150, una cifra que responde al estándar de \$200 que utiliza el Fondo Monetario Internacional para estas comparaciones y viene a coincidir con la renta disponible mensualmente por cada inmigrante para remitir. Finalmente, este estudio no se podría realizar sobre un solo remesador o destino pues su precio podría ser un pico/valle del mercado, desvirtuando los resultados. Para evitar este resultado, lo razonable es analizar el precio de varios operadores intentando aproximarse al precio medio del mercado, definido como la media de entre los operadores más representativos, aquellos que dispongan de una cobertura nacional y, por tanto, oferten sus servicios a la totalidad del mercado, en lugar de a determinados nicho regional. En este caso, hemos tomado la referencia de los cuatro primeros operadores en términos de cuota de mercado. En todos los países de Europa las multinacionales Western Union y Money Gram están entre estos, habitualmente junto a la multinacional RIA y alguno de los líderes europeos de estos servicios como la española Telegiros o la británica Chequepoint. Todo ellos ofrecen una cobertura nacional en cada jurisdicción por lo que sus servicios están al alcance de la generalidad de los inmigrantes. Es decir, se trata de entidades homogéneas, que excluyen operadores de nicho cuyos precios pudieran reflejar su condición.

La toma de precios se realizó en siete países homogéneos, en los que la inmigración, o por decirlo de otro modo, la demanda, supone más del 5% de la población y más de dos millones de personas como España, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania. Hubiera sido poco razonable incluir países donde la demanda tuviera menor dimensión puesto que esto podría incidir en el precio. La comparación también se hizo respecto de diferentes destinos de estas remesas puesto que existe la posibilidad de que un único país también fuera un pico/valle del mercado. Por ejemplo, porque debido a la proximidad de su fiesta nacional los operadores hubieran decidido crear una oferta puntual. En este caso, hemos tomado como referencia los países considerados como

principales destinos de las remesas de la Unión que, por orden alfabético son Bolivia, Colombia, Ecuador, Marruecos, Polonia, Rumania, Pakistán y Turquía. De nuevo hubiera sido de gran interés incluir otros países como China, pero el número de sus inmigrantes en Europa es limitado y esa menor demanda pudiera reflejarse en los precios restando homogeneidad a la muestra. Es necesario señalar que no existe una estadística europea sobre destinos de remesas e incluso de inmigrantes, esta lista de países proviene de una estimación interna basada en que estas nacionalidades lideran el ranking de inmigrantes en varios países de la Unión. Por ejemplo, Polonia en el caso del Reino Unido, Marruecos en el caso de Francia o Turquía en el de Alemania. Con todos los precios obtenidos de cada operador para todos los destinos se calcula un promedio, y lo mismo para todos los orígenes. Este precio aparece expresado como % de la cantidad enviada, de modo que un precio del 10% supone 15€ por cada 150€ enviados.

## ¿Cómo aplicar la metodología?

El análisis del precio medio de las remesas a escala europea tropieza de inicio con un obstáculo institucional derivado de la limitada atención institucional de la Unión Europea por estos flujos. Hasta el momento, no existe ningún otro informe sobre el precio de remitir fondos desde Europa en que se pueda apoyar este esfuerzo. En realidad, la Unión Europea ignora casi todo lo relacionado con sus remesas, comenzando con cuantas envía y a dónde van. El motivo es que las normas de la Unión Europea no exigen que los datos sobre remesas sean reportados con detalle a Bruselas, y ni siquiera que sean elaborados por los países miembros. Por ello, solo una minoría de los países de la Unión disponen de datos de remesas. La normativa al respecto de esta cuestión es el Reglamento (CE) nº 184/2005, de 12 de enero de 2005, relativo a las estadísticas comunitarias sobre balanza de pagos, comercio internacional de servicios e inversiones extranjeras directas. Según esta regulación, los Estados miembros tienen la obligación legal de proveer a EUROSTAT con datos de la balanza de pagos especificando el destino geográfico. Aunque la regulación abarca datos sobre transferencias corrientes, no se exige especificar las remesas de los trabajadores que son uno de sus componentes.

Esta situación provoca un vacío informativo notable. De los veinticinco países miembros de la UE de 2006 solo catorce disponen de una cifra sobre las remesas que envían a terceros países según un informe de la Comisión publicado en 2006<sup>3</sup>. Del resto, ocho carecen de cualquier dato al respecto. Entre ellos, figuran naciones recién incorporadas a la Unión y en las que la inmigración es un fenómeno de escasa relevancia, como es el caso de la República Checa, Malta o Eslovaquia. Pero también hay algunos miembros veteranos en los que la inmigración tiene unas dimensiones significativas y, por ello, cabe pensar que son importantes emisores de remesas como Dinamarca, Luxemburgo, Austria, Finlandia o Suecia.

Además, hay tres países que disponen de una cifra global de remesas, pero ignoran a qué países van destinadas y, por tanto, qué parte de ella va a países ajenos a la Unión,

---

<sup>3</sup> European Commission, Directorate General, Economic and Financial Affairs. 2<sup>nd</sup> EU survey on workers' remittances from the EU to third countries, Summary Report, Brussels 2006

lo que ocurre con Estonia, Letonia y nada menos que el Reino Unido, todo ello según las conclusiones de

Por este motivo, hasta la fecha, la mejor aproximación de Bruselas a la cuestión de las remesas es un estudio de EUROSTAT que ofrece una cifra de remesas, realizando una estimación a tanto alzado de las emitidas por los países que carecen de datos al respecto. Eso sí, el informe ofrece una cifra de las remesas que salen de la Unión, pero no informa de sus destinos ni tampoco habla de las condiciones en que se envían<sup>4</sup>. Con todo, este informe nos ofrece el único marco de referencia sobre la cuestión. Este estudio calcula que las remesas de Europa en 2006 supusieron 44.500 millones de euros. Esta cantidad se descompone en 26.100 millones de euros de remesas de inmigrantes y otros 18.400 millones como remuneración de trabajadores, el otro gran concepto contable que integra lo que popularmente se conoce como remesas (aún faltaría un tercero que es "migrant transfers", o "transferencias de inmigrantes"). Los 44.500 millones se dividen a su vez 22.400 millones de flujos intra-europeos (7.000 millones de remesas intra-europeas así como 15.400 de remuneración) y otros 22.100 millones de euros de flujos a países terceros (19.100 millones de euros de remesas de inmigrantes más 3.000 de remuneración de trabajadores).

Estas cifras son una estimación y no una cuantificación. Una estimación bastante incierta pues se ignora la metodología seguida por EUROSTAT para estimar las cifras de los países que carecen de cifras de remesas, por lo que no se puede analizar la fiabilidad de esos apuntes. Por otro lado, esta estimación, además de incierta, está realizada "a la baja" puesto que suma remesas de inmigrantes con remuneración de trabajadores, pero no añade transferencias de inmigrantes.

El vacío estadístico por las remesas se prolonga al marco instituciones. No existe en la Unión Europea uniformidad regulatoria al respecto de estos flujos. Esto no solo implica, como hemos visto, que Europa no produce una estadística unificada sobre remesas que emite ni existe un observatorio de sus precios a escala de la Unión. Tampoco existe un censo europeo de proveedores de servicios de envío de remesas, ni tan siquiera estos flujos reciben el mismo nombre en todos los países, lo que dificulta notablemente la identificación y localización de sus oficinas o titulares para realizar una toma de precios.

Es cierto que en cuanto sea traspuesta la Directiva 2007/64/CE esta situación terminará con la armonización europea en este terreno. Pero de momento, cada país europeo otorga licencias para esta actividad según sus criterios, con nombres y figuras jurídicas diferentes. En algunos casos se trata de licencias específicas para el ejercicio de la actividad de envío de remesas como en España, donde los titulares reciben el nombre de Establecimiento de Transferencia de Divisas al Exterior. En otros países, como Francia las empresas remesadoras están englobadas en la categoría de Establecimientos de Crédito, aunque no otorguen ninguna clase de préstamo. El motivo es que la legislación francesa considera la gestión de medios de pago, las transferencias de dinero, como una actividad bancaria. Por este motivo están encuadradas en el marco de las Sociedad Financieras. En Italia, en cambio, el criterio regulatorio para encuadrarlas no está en la actividad que realizan, sino en el hecho que

---

<sup>4</sup> Mushtaq Hussain, Remittance flows to and from the EU Balance of payments Unit - Eurostat, October 2007

se ofrezca servicios de cara al público o no, mientras que los organismos reguladores las califican como Money Transfer, en inglés. Curiosamente, en el Reino Unido no las llaman así sino Money Service Businesses (MSBs), una categoría que incluye cambio de divisas, remesadores y pagadores de cheques. En el Reino Unido esta actividad no requiere de licencia específica si bien los operadores de estos servicios deben darse de alta en el Registro anti blanqueo del HM Revenue & Customs siguiendo las Money Laundering Regulations de 2007.

La disparidad regulatoria europea implica grandes dificultades para identificar a los diferentes proveedores. Pero también notables distorsiones en la oferta de estos servicios pues en la región conviven regímenes muy liberales con otros muy restrictivos. Su consecuencia es que el número de empresas remesadoras en cada jurisdicción no está determinado por la población inmigrante, o si se prefiere, por el mercado potencial. Sino que es la regulación la que determina como se atiende a la demanda de los inmigrantes.

Por ejemplo, Francia tiene la regulación más estricta de Europa y, en consecuencia, tan solo existen cuatro remesadores autorizados. Alemania, con un régimen algo más liberal, cuenta con 30 entidades autorizadas para ejercer el envío de remesas (Finanztransfergeschäft), mientras que en Italia existen 32 entidades para ofrecer servicios de envío de remesas (Intermediari Finanziari ex Art.106). El Reino Unido tiene la regulación más liberal de Europa y esto refleja en el número de remesadores que operan en este mercado que asciende a varios miles. En realidad, el Reino Unido tiene un sistema tan liberal que ni siquiera incluye un registro de entidades, de modo que no hay una lista oficial de empresas. Fuentes del sector estiman que en 2005 había 1.950 remesadores con al menos 24.600 agentes<sup>5</sup>.

En España se dispone de datos oficiales sobre el registro de 61 empresas remesadoras que ofrecen estos servicios en 23.458 locales diferentes, habitualmente locutorios, aunque también incluyen otros tipos de negocios como agencias de viajes<sup>6</sup>. Esta cifra tiene unas dimensiones colosales y supone aproximadamente un local para envío de remesas por cada 2.000 habitantes o bien uno por cada 200 extranjeros empadronados en España. El número es tan elevado que supera el número de los que existen en todo Estados Unidos, que asciende a 24.003 registrados ante el Tesoro al cierre de Diciembre de 2008<sup>7</sup>. Pero se ignora cuántos son los remesadores a quienes representan aunque fuentes de la National Money Transmitters Association calculan

---

<sup>5</sup> Disponible en internet en <http://www.parliament.the-stationery-office.co.uk/pa/cm200506/cmselect/cmintdev/921/921we56.htm>

<sup>6</sup> Según los datos del banco de España, al cierre del ejercicio de 2007, había en España un total de 9.189 personas físicas y 4.363 personas jurídicas ejerciendo como agentes de empresas remesadoras. Entre todos, ofrecían sus servicios por medio de 23.458 locales diferentes por toda España (Banco de España Los establecimientos de cambio y transferencia de divisas al exterior. Actividad y resultados en 2007. Artículo en el boletín económico del Banco de España, julio-agosto de 2008)

<sup>7</sup> A esa fecha, exactamente, en Estados Unidos había 40.188 Money Services Business De éstos 24.003 están registrados con el código I como "money transmitters". Disponible en internet en <http://www.msb.gov/guidance/msbstateselector.php>

que su número es de 575<sup>8</sup>. El motivo es que en EEUU la actividad de remesador está regulada por cada Estado que otorga licencias de actividad solo para su circunscripción, no existiendo una lista unificada, mientras el ejercicio de los agentes tiene una supervisión nacional.

No deja de ser singular que España tenga este elevado número de agentes de empresas remesadoras, ya que su regulación es muy restrictiva. Cada agente solo puede representar a una única empresa y su nombramiento ha de ser realizado ante fedatario público, con los consiguientes costes de notaría, e inscrito en el Registro, teniendo las empresas remesadoras la obligación de vigilar que los agentes estén de alta en el correspondiente Impuesto de Actividades Económicas y, cuando se trate de personas físicas, que carezcan de antecedentes penales. En cambio, en Italia no existe la obligación de ser agente en exclusiva de una única entidad. De este modo, los locutorios transalpinos suelen representar de forma simultánea a varias entidades. O por decirlo de otro modo, con un número de puntos de venta inferior al español, los remesadores italianos obtienen una presencia semejante. En cambio existen otras diferencias como el desinterés de los bancos por el mercado inmigrante. De este modo en Europa hay países dónde hay un elevado número de empresas remesadoras que compiten por el mercado. En cambio, hay otros países europeos dónde el número de operadores es reducido y con ello la competencia por el mercado es menor con la consecuencia de precios más elevados.

Hay que señalar que el sector de las empresas remesadoras en Europa está notablemente atomizado, con una minoría de empresas que tienen en cada país una cobertura nacional y una mayoría de sociedades con una dimensión apenas local. Son tan pequeñas que habitualmente ejercen otras actividades para cubrir sus gastos fijos como el descuento de cheques de viaje e incluso actividades más exóticas como la venta de oro y metales preciosos. Por ejemplo, la remesadora alemana Omed Exchange GmbH, con el número de licencia 119540, solo presta servicio a Afganistan, además de vender oro. Tan solo hay cuatro entidades que estén presentes en todos los países europeos analizados, todas ellas multinacionales de origen estadounidense, que copan el mercado en todos los países. Por ejemplo, solo Western Union dispone en España de más de 8.500 establecimientos, el 36% de los 23.458 existentes<sup>9</sup>. No existen datos a escala europea de su presencia pero se puede estimar que MoneyGram junto con Western Union suman más de la mitad de los establecimientos para envío de remesas en Europa. El mecanismo principal de su supremacía es la alianza sistemática con los servicios oficiales de correos, que utilizan como plataforma para distribuir sus servicios. Mientras Western Union los hace por medio de Correos en España o La Poste en Francia, MoneyGram utiliza para ello La Posta de Italia y el Royal Mail británico. Detrás de ellos existe varias multinacionales estadounidenses como Ria o Coinstar, así como un pequeño número de multinacionales europeas que operan en al menos dos

---

<sup>8</sup> Disponible en internet en <http://www.nmta.us/portal/page.php?175>

<sup>9</sup> "Hace falta más control sobre las remesadoras", entrevista a Hikmet Ersek, vicepresidente de Western Union, disponible en [http://www.elpais.com/articulo/empresas/Hace/falta/control/remesadoras/elpepueconeg/20071014elpnege mp\\_14/Tes](http://www.elpais.com/articulo/empresas/Hace/falta/control/remesadoras/elpepueconeg/20071014elpnege mp_14/Tes)

mercados como la española Telegiros, presente en Italia y el Reino Unido, o la británica Chequepoint, presente en también en España.

## Resultados

En este informe hemos analizado el precio que tiene enviar una remesas de €150 desde cinco países europeos (España, Francia Italia, Alemania y el Reino Unido) a los ocho principales destinos de las remesas europeas, Bolivia, Ecuador, Colombia, Marruecos, Polonia, Rumania, Pakistan y Turquía. En cada país se han consultado los precios de los principales operadores intentando que se trate en todos los mercados de las mismas empresas. De este modo, se garantiza la misma homogeneidad en el sujeto que en el destino de las remesas o el montante analizado.

Los resultados del análisis son los siguientes:

¿Cuánto cuesta remitir desde Europa?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País	Precio promedio
Madrid	7,79%
España	7,97%
Italia	10,83%
Francia	11,06%
Reino Unido	11,23%
Alemania	13,10%

El precio medio de una remesa de 150€ desde España es el más barato de los países analizados. Aún más si se realiza desde Madrid ya que España es el único mercado de Europa dónde los precios están regionalizados. Le siguen Italia Francia y el Reino Unido siendo Alemania el mercado más caro.



### ¿Cómo influye el país de origen en el precio de la remesa?

A la vista de los resultados una de las primeras cosas que viene a la cabeza es que casi todos los bienes y servicios son más baratos en España que en Alemania. El motivo es que los costes laborales en España son menores así como los de establecimiento de cualquier negocio. En conjunto, España tiene una menor renta que Alemania. Por ello, a la hora de medir el precio de cualquier bien o servicio, lo habitual es que sea más económico en España.

Pero si esa fuera toda la verdad sobre el precio de las remesas, cabría esperar que países de menor renta que España, como Portugal o Grecia, tuvieran precios para sus remesas más contenidos. Al fin y al cabo están menos desarrollados que España mientras todos están en el área Euro y, por tanto, afrontan los mismos costes externos, de cambio de moneda, para realizar sus transferencias.

Sin embargo, como se puede ver en el cuadro inferior, ni Portugal ni Grecia tienen mejores precios que España para sus remesas. En el cuadro inferior se recogen los precios de un remesa de 150€ enviada por el servicio "10 minutos" de MoneyGram, para los países de nuestro muestreo junto con Bélgica, Holanda, Austria e Irlanda. En cuadro se refleja el precio promedio de tres remesas a tres destinos habituales, uno en el que los envíos se pagan en euros, Rumania, otros en el que se pagan en dólares, Ecuador, y un tercero como Marruecos que es el principal origen de los inmigrantes en la Unión Europea. Como se puede ver, el precio promedio de España a estos tres destinos es de un 8,4% sobre la cantidad enviada. Es cierto que la renta española es inferior a la belga, el segundo clasificado con un 10,5%, pero es semejante a la italiana, tercer clasificado con el 10,7%. Encontramos a Grecia, un país menos desarrollado que España, en quinto lugar con el 11,9% mientras que Portugal ocupa el séptimo puesto con 13,3%. Todo ello para los mismos destinos y con la misma compañía. Cierra la tabla el país de mayor renta, Irlanda con un coste del 14,2%

No es más barato remitir desde los países de menor renta, aunque influye

Precio en el área euro de una remesa de MoneyGram "10 Minute Service" de 150€												
País	Precio Promedio	Ecuador			Marruecos				Rumania			
		Comisión	Cambio	Llega	Precio	Comisión	Cambio	Llega	Precio	Comisión	Llega	Precio
España	8,43%	4,90	1,246	181	6,19%	4,90	10,420	1.512	9,1%	13,9	136,1	10,21%
Belgica	10,54%	14,00	1,251	170	12,83%	8,00	10,677	1.516	8,8%	14	136	10,29%
Italia	10,71%	4,00	1,246	182	5,53%	11,00	10,480	1.457	13,3%	18	132	13,64%
Francia	11,29%	8,00	1,246	177	8,51%	12,00	10,589	1.461	12,9%	17	133	12,78%
Grecia	11,99%	14,50	1,245	169	13,83%	12,50	10,403	1.430	15,3%	10	140	7,14%
Holanda	12,14%	7,99	1,245	177	8,61%	11,00	10,403	1.446	14,1%	18,5	131,5	14,07%
Portugal	13,30%	15,00	1,253	169	13,55%	15,00	10,458	1.412	16,9%	13,5	136,5	9,89%
Austria	13,74%	15,00	1,246	168	14,13%	15,00	10,502	1.418	16,4%	15	135	11,11%
Irlanda	14,21%	16,00	1,257	168	13,99%	16,00	10,513	1.409	17,1%	16	134	11,94%

Es evidente que el factor renta, o por decirlo de otro modo, el precio de los insumos solo es una parte de los motivos que componen el precio de un bien o servicio en cualquier mercado. Sin duda que forman el umbral por debajo del cual no es económico producir, pero ese precio de coste no tiene porqué ser el precio al que las empresas vendan sus productos. Como es natural, los empresarios intentan vender sus productos lo más caros posible. Y el límite para ello está en el precio que ofrecen otros proveedores alternativos, la competencia.

## Los precios regionales de España

El mejor ejemplo del efecto de la competencia en los precios de las remesas lo tenemos en el caso español, el primero de todos los que analizamos en este informe. El motivo es que España es el único país de Europa dónde las remesas tienen precios regionales lo que explica que las remesas enviadas desde Madrid sean más baratas que desde cualquier otra región.

Esto no depende de ofertas puntuales que por motivos tácticos puedan emprender las empresas remesadoras. Se trata de precios permanentes, publicados en la tarifa oficial que, por tanto, obedecen a factores estructurales. En general, en las regiones dónde la competencia es mayor los precios son menores, y dónde falta competencia los precios son más elevados.

Los operadores de remesas, como cualquier otro empresario, pueden realizar ofertas puntuales, al margen de la tarifa oficial, para ciertos destinos, o quizá en algunas ciudades dónde acabe de inaugurar un establecimiento. Esto ocurre en España y en todos los mercados europeos. Pero solo España existe una tarifa oficial dónde de forma sistemática los precios sean diferentes según las provincias. Por ejemplo, la multinacional MoneyGram cobra una comisión de 13,9 € por enviar una remesa de 150€ a Rumanía desde Lugo. Pero si la misma remesa se envía desde Madrid el precio es de solo 9,5€, todo ello según la tarifa publicada de Cambios Sol, agente de MoneyGram en España. La multinacional Western Union cobra por una remesa a Rumania de 150€ realizada desde Madrid €11. Pero si la misma remesa se emite desde Huelva el precio es de 15,5. Todo ello según la tarifa oficial publicada por su agente Angelo Costa SA y reproducida en el anexo.

¿Cuánto cuesta remitir desde Madrid?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesa de €150 a los principales destinos	
País	Precio promedio
Ecuador	6,03%
Colombia	6,25%
Bolivia	6,57%
Rumania	6,62%
Marruecos	7,90%
Pakistán	10,45%
Turquía	10,81%
Polonia	11,34%
<b>Promedio Madrid</b>	<b>7,797%</b>

En conjunto esto implica que las tarifas por emitir remesas desde Madrid son más baratas que en resto de España. Para el tipo de remesas cuyo precio hemos medido, el coste promedio desde Madrid es del 7,79% de la cantidad enviada, mientras que la tarifa nacional de España está en el 7,97%.

La diferencia entre Madrid y otras regiones no es muy elevada para la remesa tipo de 150€ que medimos. Solo dos operadores, MoneyGram y Western Union tienen diferencias en su tarifa para este rango de precios. En ambos casos se trata de

Rumania como destino. No obstante, la incidencia en el mercado de estas entidades es muy relevante ya que se trata de los dos principales operadores mundiales, que en conjunto disponen en España de una cuota de mercado mayoritaria frente a los demás operadores.

Las restantes diferencias regionales en su tarifa en el rango de envíos de 150€ que hemos medido, se refieren a destinos que no son mayoritarios en Europa por lo que no aparecen en el muestreo realizado. Así, Western Union cobra por enviar 150€ a Argentina desde Madrid una comisión de 6,95€ frente a los 18€ que cobra por la misma transferencia realizada desde Guadalajara. En otros casos, los diferentes precios regionales se practican respecto de rangos de precio diferentes a los que medimos en este muestreo. Por ejemplo, Western Union cobra 5€ por enviar 500€ a Ecuador desde Madrid. Pero si la operación parte de la vecina provincia de Toledo el precio es 10€. Otro ejemplo es el de Money Gram que por enviar €500 a Ecuador desde Madrid cobra 4,9€, pero si la operación parte de Avila la comisión a pagar es de 8,9€ .

### Comisión media de una remesa desde diferentes regiones de España

Expresada en Euros de Comisión por cada remesa (el tipo de cambio es igual a escala nacional)

Cantidades		Rumania		Ecuador		Media
		150 €	500 €	150 €	500 €	
Ciudades	Madrid	10,25€	26,95 €	5,2 €	5,2 €	11,90€
	Murcia	10,25€	26,95 €	5,2 €	5,2 €	11,90€
	Barcelona	10,25€	26,95 €	5,2 €	7,2 €	12,40€
	Valencia	10,25€	26,95 €	5,2 €	7,45 €	12,46€
	Castellón	10,25 €	26,95 €	5,2 €	9,45 €	12,96€
	Baleares	14,7 €	31,75 €	5,2 €	9,45 €	15,28€
	Coruña	14,7 €	31,75 €	5,2 €	9,45 €	15,28€
	Navarra	14,7 €	31,75 €	5,2 €	9,45 €	15,28€
	Cantabria	14,7 €	31,75 €	5,2 €	9,45 €	15,28€
	Sevilla	14,7 €	31,75 €	5,2 €	9,45 €	15,28€

El principal motivo para estos precios regionales es la mayor competencia existente en Madrid para el envío de remesas. Se trata de la principal Comunidad Autónoma en cuanto a envío de remesas en España con 2.020 millones de euros en 2007, lo que supondría el 25% del total de 8.130 millones de euros emitidos oficialmente por toda España como remesas en 2007. Por ello, Madrid también es la región dónde hay más agentes de empresas remesadoras establecidos, los llamados locutorios, con un total de 2.574, sin contar oficinas bancarias, cajas de ahorros y oficinas de correos. Finalmente, Madrid también es el cuartel de la mayoría de las empresas remesadoras.

De las 61 registradas en España, una está radicada en Vigo, otra en Tenerife, tres en Málaga, seis en Cataluña y cincuenta en Madrid.

Estas cifras dan a entender que el mercado de las remesas es mayor en Madrid al de cualquier otra Comunidad Autónoma. Asimismo, sugieren que la competencia en Madrid es superior también a la que existe en cualquier otra región de España. Esta mayor competencia por el mercado de las remesas en Madrid hace que los precios sean inferiores. También refuta que el precio de los bienes y servicios dependa exclusivamente de la renta, o si se prefiere, de los costes, ya que la renta en Madrid es superior a otras regiones españolas dónde, en cambio, el precio de las remesas es superior.

Con estas tarifas regionales los operadores, habitualmente multinacionales, intentan combatir por lo general a empresas que ofrecen una tarifa plana, con la misma comisión para cualquier cantidad enviada, mientras que ambas multinacionales practican tarifas escalonadas, dónde la comisión va variando conforme aumenta la cantidad enviada.

Respecto de los precios nacionales, el ranking de España es igual al de Madrid con la variación de Rumania. Como se puede ver en la parte inferior está ordenado por los destinos más habituales de las remesas de España. Algo que sugiere la importante influencia de la demanda a la hora de modular los precios.

¿Cuánto cuesta remitir desde España?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesa de €150 a los principales destinos	
País	Precio promedio
Ecuador	6,03%
Colombia	6,25%
Bolivia	6,57%
Rumania	7,26%
Marruecos	7,90%
Pakistán	10,45%
Turquía	10,81%
Polonia	11,34%
<b>Promedio España</b>	<b>7,97%</b>

El siguiente destino europeo en términos de Precio es Italia cuyo destino más barato resulta ser Polonia y Ecuador. Este resultado recuerda que importantes colonias inmigrantes en Italia como los albaneses o los tunecinos no estaban incluidos en la lista.

¿Cuánto cuesta remitir desde Italia?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesa de €150 a los principales destinos	
País	Precio promedio
Polonia	8,18%
Ecuador	9,95%
Pakistán	10,79%
Rumania	10,83%
Colombia	10,99%
Marruecos	11,13%
Bolivia	11,26%
Turquía	13,52%
<b>Promedio Italia</b>	<b>10,83%</b>

El caso de Francia es semejante con la particularidad de que existe una diferencia muy limitada entre los cuatro destinos más económicos:

¿Cuánto cuesta remitir desde Francia?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesa de €150 a los principales destinos	
País	Precio promedio
Colombia	10,18%
Rumania	10,22%
Ecuador	10,63%
Bolivia	10,79%
Turquía	11,11%
Pakistán	11,16%
Polonia	11,73%
Marruecos	12,65%
<b>Promedio Francia</b>	<b>11,06%</b>

En el caso del Reino Unido, Polonia es el destino más barato y este país es el país de origen de la principal colonia inmigrante del país, seguido de Pakistán.

### ¿Cuánto cuesta remitir desde Reino Unido?

Precio medido como el % que representa respecto de una remesa

de €150 a los principales destinos

País	Precio promedio
Polonia	7,05%
Pakistán	8,78%
Colombia	9,37%
Rumania	11,48%
Ecuador	12,17%
Bolivia	12,38%
Turquía	13,51%
Marruecos	15,09%
<b>Promedio Reino Unido</b>	<b>11,23%</b>

Esto mismo ocurre en Alemania, dónde las principales colonias de inmigrantes también disfrutan de los precios más moderados para sus remesas reflejando su mayor demanda

### ¿Cuánto cuesta remitir desde Alemania?

Precio medido como el % que representa respecto de una remesa

de €150 a los principales destinos

País	Precio promedio
Polonia	10,77%
Turquía	11,20%
Rumania	11,22%
Pakistán	13,46%
Bolivia	14,02%
Marruecos	14,25%
Colombia	14,86%
Ecuador	15,02%
<b>Promedio Alemania</b>	<b>13,10%</b>

### ¿Qué destinos son más baratos?

Para el conjunto de Europa los destinos más baratos de las remesas son también países europeos, con Polonia y Rumania a la cabeza. Se trata de un resultado esperado ya que las remesas a estos países se suelen pagar en Euros con lo que carecen de costes de cambio de moneda. Es cierto que algunas transacciones a Polonia están cotizadas en Zlotys, aunque el cambio entre estas monedas presenta un coste muy reducido ya que supone un porcentaje mayoritario de los cambios de moneda realizados en Polonia, por lo que profundidad de este mercado es muy amplia. Lo mismo ocurre con el dólar, moneda de pago de las remesas en Ecuador, cuarto destino menos caro. Conforme los destinos ganan en exotismo, también lo hacen coste por efecto del coste del cambio que no es tan económico entre el euro y la rupia pakistaní. El segundo motivo para que las remesas realizadas desde países hacia países del Este sean más baratas es la habitualidad de las transacciones. En casi todos los países europeos hay inmigrantes del Este que remiten fondos por lo que se trata de transacciones habituales en todos los casos. No ocurre así con los países del fondo de la tabla, como Turquía, un país principal en cuanto inmigración para Alemania, pero irrelevante en el caso de España. Lo mismo cabe decir de Pakistán, cuya importancia es difícil de exagerar para Reino Unido, pero apenas la tiene en Francia.

¿Cuánto cuesta remitir desde Europa?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País	Precio promedio
Polonia	9,65%
Rumania	9,65%
Colombia	9,72%
Ecuador	9,97%
Bolivia	10,37%
Pakistán	10,58%
Marruecos	11,47%
Turquía	12,04%

Por países de destino, los más económicos son Polonia y Rumania, ambos con el mismo precio. Rumanía es el único país en la muestra y para este rango de precios para que el Madrid dispone de una tarifa diferenciada respecto del resto de España. Se trata del origen más económico en Europa para las remesas a este país con un coste del 6,6%, mientras que el precio nacional es del 7,2%, el segundo más barato en Europa. Algo que no es sorprendente considerando que los inmigrantes rumanos se han convertido en la primera nacionalidad inmigrante en España.

¿Cuánto cuesta remitir a Rumania?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
Madrid	6,64%
España	7,24%
Francia	10,22%
Italia	10,83%
Alemania	11,22%
Reino Unido	11,48%
<b>Promedio Europa</b>	<b>9,65%</b>

Polonia, con un precio promedio del 9,65% tiene como origen más económico el Reino Unido, dónde los inmigrantes polacos también se han convertido en la primera nacionalidad inmigrante lo que les convierte en el principal mercado potencial para las remesas desde el Reino Unido. Es importante señalar que en el Reino Unido nunca ha existido una tradición de inmigración polaca de la misma forma que tampoco la había en España respecto de Rumania. La llegada de inmigrantes de esta nacionalidad es en ambos países un fenómeno muy reciente, que comienza con el acceso de ambos países a la Unión Europea.

¿Cuánto cuesta remitir a Polonia?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
Reino Unido	7,05%
Italia	8,18%
España	10,34%
Alemania	10,77%
Francia	11,73%
<b>Promedio Europa</b>	<b>9,65%</b>

Colombia es el siguiente país en el ranking, tiene a España como origen más económico, reflejando la importante diáspora colombiana aquí asentada



¿Cuánto cuesta remitir a Colombia?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
España	6,25%
Reino Unido	9,37%
Francia	10,18%
Italia	10,99%
Alemania	14,86%
<b>Promedio Europa</b>	<b>9,72%</b>

Le sigue Ecuador, con una tarifa media muy semejante también encabezada por España, país para el que Ecuador es el destino más barato con gran diferencia.

¿Cuánto cuesta remitir a Ecuador?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
España	6,03%
Italia	9,95%
Francia	10,63%
Reino Unido	12,17%
Alemania	15,02%
<b>Promedio Europa</b>	<b>9,97%</b>

Bolivia por detrás ya tiene un precio promedio en Europa de dos dígitos, aunque también está encabezada por España

¿Cuánto cuesta remitir a Bolivia?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
España	6,57%
Francia	10,79%
Italia	11,26%
Reino Unido	12,38%
Alemania	14,02%
<b>Promedio Europa</b>	<b>10,37%</b>

Pakistán resulta ser el siguiente destino, con el menor precio en el Reino Unido, como cabría suponer dada la histórica relación entre ambos países y la importante colonia de inmigrantes pakistaníes allí basada.

¿Cuánto cuesta remitir a Pakistán?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
Reino Unido	8,78%
España	9,55%
Italia	10,79%
Francia	11,16%
Alemania	13,46%
<b>Promedio Europa</b>	<b>10,58%</b>

Marruecos sigue a este país, con España en cabeza como origen más económico de todos los analizados

¿Cuánto cuesta remitir a Marruecos?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
España	7,90%
Italia	11,13%
Francia	12,65%
Alemania	14,25%
Reino Unido	15,09%
<b>Promedio Europa</b>	<b>11,47%</b>

Turquía cierra la tabla con precios francamente elevados siendo el único destino cuyo precio es de dos dígitos en todos los mercados analizados

¿Cuánto cuesta remitir a Turquía?	
Precio medido como el % que representa respecto de una remesas de €150 a los principales destinos	
País de origen	Precio promedio
España	10,81%
Francia	11,11%
Alemania	11,20%
Reino Unido	13,51%
Italia	13,52%
<b>Promedio Europa</b>	<b>12,04%</b>