

Estudio Remesas y Desarrollo Local

Diagnóstico sobre remesas del colectivo senegalés originario de la Casamance (Senegal) establecido en Cataluña.

Estudio del proyecto: *Fomentar el desarrollo local y la integración en el espacio transnacional a través de las microfinanzas y las remesas financiado por la AECI*



Octubre 2007

Índice

1. Introducción	3
2. Aproximación metodológica	5
3. Conclusiones preliminares	7
4. Anàlisis descriptivo	10

1. INTRODUCCIÓN

La migración es un fenómeno constante en la historia de la humanidad. Sin embargo en la actualidad esta tendencia ha aumentado de manera exponencial presentando un mosaico multicultural y una movilidad transnacional sin precedentes. En diez años, del 1990 al 2000 el número total de migrantes en el mundo se ha incrementado en 21 millones de personas pasando así de 153 millones a 175. Las migraciones están sucediendo a unas proporciones que no habían sido previstas con anterioridad. En España hay un total de 650.000 inmigrantes procedentes de África, de los cuales 210.000 residen en Cataluña siendo la comunidad con mayor número de inmigrantes procedentes de este continente. El total de Senegaleses en España es de 27.678, 9.576 residen en Catalunya siendo la comunidad con mayor número de inmigrantes procedentes del Senegal. Le sigue Andalucía con 4.667 y Madrid con 1.280 residentes respectivamente.¹

La inmigración procedente del Senegal aumentó de manera considerable durante el año 2005 pasando de 19.343 senegaleses a finales del 2004 a 27.678 en el 2006.² De entre los múltiples factores que causan la emigración destaca la falta de oportunidades de algunas regiones del planeta, situación que obliga al desplazamiento de muchos ciudadanos hacia

países con más recursos con el objetivo de mejorar las condiciones de vida, no sólo individualmente, sino que también – y sobretodo- la de su grupo familiar. No es difícil entonces, encontrar que el volumen de dinero que muchos inmigrantes envían al país de origen sea mayor que el destinado a sus propias necesidades personales.

Los migrantes están presentes tanto en el país de origen como en el país de acogida contribuyendo en sendas economías. La balanza de pagos de Senegal del año 2005 indica que 300 billones de FCFA fueron transferidos de manera privada. La particular situación socioeconómica y estructural africana hace que el impacto de las remesas en África sea de mayor dimensión y profundidad que en cualquier otro continente.

Contexto

Los emigrantes envían una cantidad considerable de recursos económicos a sus países de origen. Remesas en dinero o en especie. Varios estudios de instituciones multilaterales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional revelan que las remesas anuales enviadas desde la emigración, en algunos países superan las exportaciones tradicionales y la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). Por ejemplo, según datos del FMI para el año 2004 las remesas internacionales canalizadas a través de manera formal, llegaron a 130 millones de dólares y se estima que las enviadas por un canal informal, en el mismo año superaron los 200 millones de dólares.

La acentuada preferencia por los canales informales nos indica que la oferta formal no está suficientemente adaptada a las necesidades de los migrantes.

Las remesas pueden llegar a reducir la pobreza local de forma casi inmediata al quedar cubiertas las necesidades básicas, pero a la vez el impacto de estos recursos en el desarrollo de dichos países es casi imperceptible. Del volumen total de remesas

¹ Datos extraídos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Fecha 31-12-2005

² Datos extraídos del Observatorio Permanente de la Inmigración.

sólo una parte muy pequeña se destina a finalidades productivas o a actividades que incidan en las raíces de la emigración.

Las remesas son estables y seguras frente a las inestabilidades de las coyunturas económicas nacionales, y menos cíclicas que otros flujos de capitales internacionales, características que las determina como un recurso con un gran potencial para incidir en el desarrollo.

Toda política dirigida a facilitar y potenciar la inversión de las remesas tendría que partir de una intervención integral que incluya los diferentes actores, especialmente a los colectivos implicados y las entidades financieras, y debería tomar la formación e información financieras como puntos de partida, para facilitar la concurrencia y práctica bancaria, que por ellas mismas favorecerían una bajada del coste de envío de las remesas, además de ampliar la gama de servicios ofrecidos a través de los bancos y mutuas, que estimularían la inversión en desarrollo.

Justificación

Se plantean varias alternativas para que los beneficios de las migraciones puedan intervenir en el desarrollo de los países emisores de la inmigración. Muchos de los intentos por parte de los inmigrantes de emprender microproyectos han fracasado. Iniciativas que empiezan con mucha voluntad no perduran y algunas remesas destinadas a la inversión son desviadas hacia otros fines diferentes de lo inicialmente habían previsto los emisores.

Estos pobres resultados encuentran su explicación más inmediata en que gran parte de las iniciativas empiezan con mucho ímpetu pero sin una planificación adecuada, ni suficientes conocimientos en gestión, con el agravante de aplicarse en un contexto sin una base organizada que ayude a inserir proyectos productivos dentro de un engranaje generalizado de la sociedad.

Dada la situación es necesario un enfoque global, las remesas no producen nada por sí solas. Sería conveniente dotar, al país receptor de remesas, de un mecanismo que permitiera implantar las iniciativas de producción, e instaurar una estructura administrativa que favoreciera y acompañar las transferencias de un programa de seguimiento y adquisición de habilidades .

No se puede obviar que el envío de remesas supone un coste muy elevado y el acceso a los créditos y otros recursos complementarios está infrautilizado debido sobretodo al desconocimiento de estas posibilidades. Por lo que al mecanismo propuesto debe incorporarse un apoyo en el ámbito financiero que reduzca los costes de envío y ofrezca un programa de aproximación a los servicios financieros.

Objetivo del estudio

Este estudio se insiere en un programa piloto (REDEL) que tiene como objetivo promover el desarrollo local de las comunidades de origen y la integración en el espacio transnacional mediante la participación activa de los inmigrantes y las comunidades de origen a través de las remesas y las microfinanzas.

El objetivo específico de este estudio es realizar una radiografía completa del envío de remesas del colectivo senegalés establecido en Catalunya que nos aporte una perspectiva general de la dinámica de funcionamiento y nos indique las posibilidades reales de las remesas.

2. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

El presente informe presenta un diagnóstico sobre las remesas a partir de dos métodos de investigación social (encuesta y grupo de discusión).

Este estudio se ha centrado en el colectivo senegalés originario de la Casamance (Sur del Senegal) establecido en Cataluña. Desde hace más de una década, el Fons Català de Cooperació está impulsando procesos de codesarrollo con diferentes, y en concreto hay un larga experiencia con asociaciones de senegaleses establecidos en Girona y comarcas orientales de Barcelona, los miembros de las cuales proceden principalmente de esta región del Senegal. Este conocimiento mutuo (Fons – asociaciones) ha permitido iniciar este proceso de estudio que continuará en una segunda fase con el resto de asociaciones senegalesas implicadas en el codesarrollo.

Tenemos presente que la muestra del estudio no es representativa de todo el colectivo, no obstante consideramos que algunas conclusiones pueden ser extrapolables a toda la diáspora senegalesa en España, y nos indicaran las pautas a tener en cuenta para diseñar la ampliación del proyecto.

Para comprender los objetivos que persigue el estudio es importante partir del marco del programa general REDEL donde se inserta este informe.

A partir de los objetivos del programa, se redactaron para este estudio las hipótesis de partida. Estas hipótesis están estructuradas en tres grupos interés. El primero de ellos es el envío de remesas, el segundo el destino de las remesas y el tercero la cultura y la práctica financiera.

La metodología utilizada en este estudio ha sido la realización de una encuesta como técnica de recogida de la información y un grupo de discusión con la población de estudio para matizar y profundizar los datos que se desprendieran de la encuesta.

Como hemos apuntado anteriormente, la población estudiada es el colectivo senegalés procedente de la Casamance establecido en Cataluña. Para que las encuestas tuvieran un carácter más accesible se decidió hacer el trabajo de campo (pase de encuestas) conjuntamente con miembros de las asociaciones de inmigrantes que ya colaboraban con el FCCD. De esta manera, los cuestionarios fueron realizados por tres miembros de los colectivos identificados por el FCCD implicados en el envío de remesas. El Fons Català hizo una sesión formativa a los entrevistadores en la que se repartieron 25 entrevistas a cada uno. Y al cabo de unos días se recogieron y se entregaron las 25 restantes. Se realizó de esta manera un seguimiento del proceso de las encuestas a partir de reuniones individuales con cada encuestador.

Cada uno de los entrevistadores realizó 50 entrevistas, consiguiendo la muestra total de 150 personas. La muestra se ha regido por un muestreo aleatorio no representativo. El factor común que debían cumplir todos los entrevistados era ser de la zona de La Casamance y estar viviendo en Cataluña. A parte de este requisito, se intentaba que los entrevistadores recogieran a diferentes perfiles migratorios (edad, sexo, tiempo de residencia en Cataluña...).

La encuesta, respetando los grupos de hipótesis, está estructurada en cuatro áreas de interés para el estudio: la primera recoge los datos personales del entrevistado, la

segunda las características del envío, la tercera el uso de las remesas, y la última es la cultura y práctica financiera. Tiene un total de 30 preguntas de las cuales 7 son de recogida de los datos personales, 11 referentes a las características del envío incluyendo la frecuencia, la cantidad y el canal de envío, 6 preguntas sobre el uso de las remesas y otras 6 acerca de la cultura y práctica bancaria.

El grupo de discusión se realizó con el objetivo de matizar y ampliar las primeras informaciones obtenidas de la encuesta. Los criterios que se aplicaron para seleccionar a los participantes fueron:

1. Miembros calificados de las asociaciones senegalesas participantes en el proyecto con las cuales el Fons Català de Cooperació está compartiendo un proceso de codesarrollo.
2. Personas dinámicas y participativas.
3. Encuestados identificados como remesadores asiduos.
4. Considerar el criterio de género y zona de origen en la participación del grupo de discusión.

3. CONCLUSIONES PRELIMINARES

Introducción

Este primer estudio se ha centrado en el colectivo senegalés originario de la Casamance (Sur del Senegal) establecido en Catalunya. Si bien los resultados reflejan la realidad de una comunidad transnacional muy concreta, pensamos que las conclusiones que se desprenden son extrapolables a toda la diáspora senegalesa en España, siendo éstas, en su mayoría, similares a las del conjunto del fenómeno migratorio internacional.

Envío de las remesas. Frecuencia y cantidad

Todos los migrantes envían de manera regular remesas a sus familiares en origen. Las cantidades enviadas representan un monto mucho más elevado que el canalizado a través de la cooperación internacional y superior a la inversión de muchas empresas. El envío es intrínseco a la emigración y existe una firme responsabilidad social de los emigrantes hacia sus comunidades.

Envío de las remesas. Canal de envío

El canal de envío más utilizado, con diferencia, son las agencias remesadoras: éstas son rápidas, seguras y próximas, con una red amplia de sucursales tanto en origen como en destino. Sin embargo, se trata de un canal caro y mejorable. Hasta ahora las agencias han tenido su función y han sido “la opción” por excelencia. No obstante, los inmigrantes empiezan a valorar otras posibilidades y prioridades en el concepto y el contenido de los envíos: creen que es necesario trascender el instrumento de la agencia como mero canal de envío e incidir en el destino y la finalidad de las remesas.

Las agencias se caracterizan por realizar los envíos urgentes de forma inmediata, aunque se evidencia que la urgencia, en muchos casos, es relativa, en el sentido de que la “petición en origen” se traslada como urgente, cuando en realidad son recursos que se destinan al día a día, por lo tanto previsibles, a excepción de envíos más excepcionales por problemas concretos como podría ser un accidente o enfermedad. Por lo que se desprende que la inmediatez sería “necesidad creada” que responde en algunas ocasiones al deseo de contentar a los familiares que reciben los recursos y otras a la falta de sistematización de los envíos.

Un grupo muy reducido de inmigrantes utiliza el banco como canal de envío. La lentitud del canal, junto con el hecho de que no disponen de una red bancaria en las zonas rurales –la mayor parte de sus sedes se encuentran en las capitales de departamento- hacen que no sea un canal mayoritario. Asimismo, se ha detectado un gran desconocimiento de esta alternativa.

Otra vía no formal de envío es a través de amigos o familiares: la mayor parte de los inmigrantes utilizan mayoritariamente como segundo canal de envío llamado popularmente “la maleta”. Consideran este canal muy poco seguro y peligroso, pero es inmediato y sin comisiones, además favorece el intercambio social y un mayor control del destino de la remesa a través del transmisor.

Destino de las remesas y consecuencias

Se pone de manifiesto que el envío de remesas se mantendrá: los inmigrantes creen que van a seguir enviando permanentemente. En este sentido, se apunta la necesidad de buscar los mecanismos que permitan que las remesas “sirvan para mejorar el futuro de las comunidades receptoras” y que, a su vez, se pueda dar un enfoque productivo al destino de las remesas con el objetivo de cambiar la lógica instalada.

El destino de las remesas son fundamentalmente las “necesidades básicas”. Muy pocos inmigrantes destinan sus recursos a proyectos o actividades productivas en origen. Los motivos expresados de la no inversión son principalmente que no existen ni los instrumentos, ni la formación adecuada en Senegal ni en Catalunya que propicien o permitan plantearse la opción de apoyar un negocio o una actividad productiva.

El segundo destino de los recursos de las remesas es la construcción, hecho relacionado con la idea de retorno que existe en el proyecto vital de algunos inmigrantes. Se invierte en vivienda como si fuera un “plan de pensiones” para el futuro, a la vez que un proyecto de inversión a corto plazo.

La mayor parte de los inmigrantes manifiestan su inquietud por no poder controlar el destino de las remesas, en el sentido de que el dinero que se envía, en algunas ocasiones, no se utiliza para el fin solicitado.

Hay también un consenso general en sentir que el coste humano que supone el esfuerzo de ahorro del envío de recursos no es valorado por los familiares receptores. Algún ejemplo expresado, apunta que los senegaleses que tienen familiares que han emigrado y reciben mensualmente recursos económicos, tienden a no esforzarse para conseguir un trabajo o mejorar su situación en Senegal. Se subraya con especial énfasis que la relación donante-receptor debe transformarse en una relación más recíproca. En este sentido, las consecuencias actuales de los envíos pueden estar generando efectos contraproducentes que pueden fomentar la cultura de la dependencia y convertirse en un freno para el desarrollo.

Aunque existe el interés y la voluntad por parte de los inmigrantes de cambiar la dinámica “del rentismo” que puede crear el envío de remesas, no se han generado los mecanismos o los proyectos que permitan reorientar la situación. Asimismo, se ponen de relieve razones contextuales que no favorecen el cambio. La intención generalizada expresada por el colectivo es la voluntad de implicación, más allá del envío en destino y en la gestión de las remesas.

Aspectos financieros

Por un lado, encontramos que en Senegal los familiares que reciben los recursos no tienen práctica bancaria, ni cultura financiera, ni posibilidad de ahorro y, en muchas ocasiones, no existe la formación adecuada para emprender algún negocio o proyecto productivo ni en Senegal ni por parte de los propios inmigrantes. La institución bancaria en Senegal se percibe como poco eficaz, alejada de la población rural y vista con cierto recelo. Tampoco se ha identificado ninguna entidad financiera o experiencia comunal que permita cambiar el tipo de circuito y finalidad de las remesas existentes.

Ideas/propuestas³ :

Ante la decepción de los canales más utilizados y la decisión de cambiar y trascender la dinámica de rentismo del “enviar y recibir” que generan las remesas, surgen del colectivo algunas ideas a valorar y estudiar:

- Trabajar desde las asociaciones en la creación o el impulso de entidades propias (mutuas, cooperativas o bancos comunales) en los núcleos rurales para facilitar el acceso y las prestaciones a la población en origen con la lógica de “desarrollo local”.
- Crear un instrumento propio con la participación específica de los inmigrantes para la gestión y destino de las remesas con fines de inversión productiva.
- Superar el estadio de envío sin más, sirviéndose de prestaciones adicionales que puedan ofrecer las entidades financieras con el objetivo de potenciar los recursos enviados.
- Buscar mecanismos que promuevan en Senegal la cultura del crédito y del ahorro y alternativas para trabajar acciones productivas.
- Mayor implicación de los bancos para mejorar las ofertas actuales de envío ofreciendo un canal formal más adecuado a las necesidades del colectivo.

³ Estas ideas y propuestas se complementaran con el contenido del taller previsto el 8 de octubre del 2007 organizado por el Fons Català de Cooperació, *Taller: Remeses i Desenvolupament Local* con el objetivo de que se pueda valorar después del taller, si éstas son pertinentes. En este sentido, sería necesario proceder a un análisis en profundidad de las propuestas consensuadas, valorar su factibilidad y viabilidad y planificar estratégicamente su puesta en marcha.

4. ANALISIS DESCRIPTIVO

El análisis se presenta a partir de las frecuencias y datos estadísticos procedentes de la encuesta realizada, se complementan los porcentajes con los resultados del grupo de discusión y se añaden algunas informaciones relevantes que pueden servir de guía para alguno de los temas tratados.

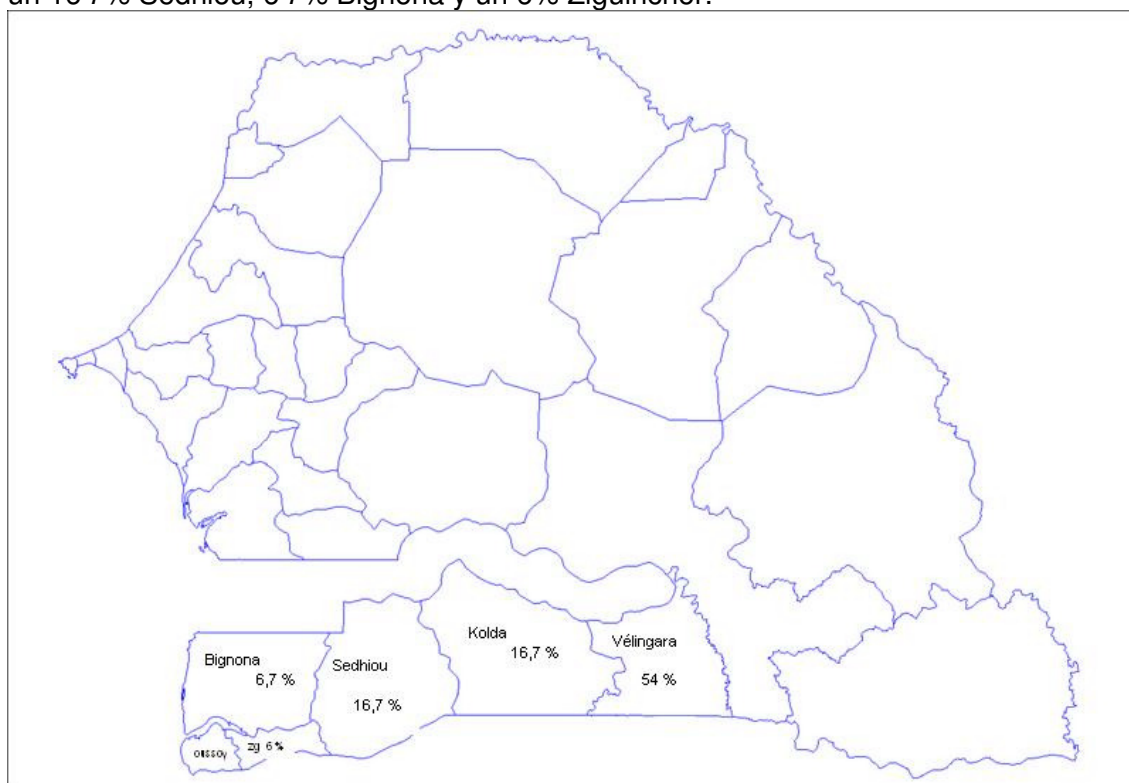
Todos los datos y porcentajes que se ofrecen a continuación están extraídos de la muestra de 150 personas originarias de La Casamance (Senegal) y que actualmente residen en Cataluña.

Presentamos el análisis por bloques de información:

Descripción general de la muestra:

Estamos ante una población mayoritariamente masculina y joven compuesta en un 75% por personas de 40 o menos de 40 años. La muestra está compuesta por un 88% de hombres y un 12% restante de mujeres.

Un 54% de los inmigrantes pertenecen al departamento de Vélingara, un 16,7% Kolda, un 16,7% Sedhiou, 6,7% Bignona y un 6% Ziguinchor.



Mapa de Senegal

Casi un 40% de los entrevistados no tiene estudios y un solo un 2% tiene estudios universitarios, la mayoría restante (58%) tiene estudios básicos.

Un 80% lleva viviendo en Cataluña entre uno y diez años. Un 10% lleva entre 11 y 20 años y otro 10% vive en Cataluña desde hace más de 20 años. Un 87% tiene trabajo ya sea fijo o temporal.

Envío de las remesas - general

La mayoría de los encuestados, un 97'3% del total, ha respondido que envía remesas a su país de origen. El 2'7% restante que no envía son mujeres aunque en el grupo de discusión se precisó que por regla general todas las mujeres envían.

El hecho de que haya menos mujeres entrevistadas puede ser debido a que los tres entrevistadores fueron hombres. Los entrevistadores constatan que si hubieran sido mujeres habría sido más fácil acceder a más mujeres "(...) las mujeres tienen asociaciones y se reúnen entre ellas por lo que es más fácil para una mujer acceder a otra".

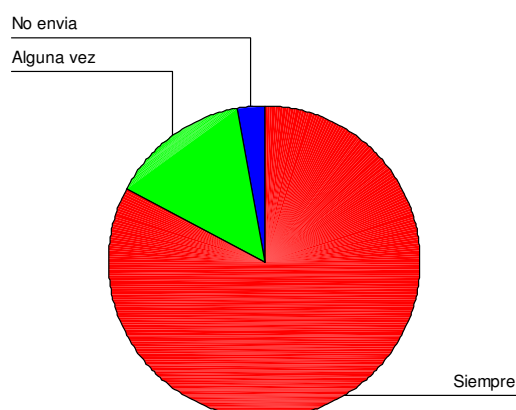
Destaca el testigo de un participante, según el cual, la mujer senegalesa puede vivir diferentes situaciones con respecto al envío. Dice que "(...) existen mujeres que todo lo que hacen pasa por el marido, entonces el envío se hace a través del marido". Aunque también hay mujeres que todo lo que hacen está totalmente aparte del marido y algunos maridos pueden decidir sobre las cantidades de envío.

Se percibió que, en general, todos los inmigrantes realizan envíos, uno de ellos dijo "todos estamos en lo mismo". Para ellos, el envío es un "hecho ineludible crónico" y ninguno conoce a nadie que no envíe. Uno de los participantes en el grupo de discusión explicó que enviar dinero es normal en la cultura senegalesa "el inmigrante está obligado a enviar dinero tanto para la familia directa como para la indirecta".

Se manifestó que existen familias que envían dinero desde Senegal si algunas personas tienen dificultades económicas aquí. La familia es una red de apoyo en la que todos se ayudan mutuamente cuando alguien lo necesita. Sin embargo el envío desde Senegal a Cataluña es excepcional; y suele realizarse en los comienzos de la estancia del emigrante en el país de acogida ante de encontrar un trabajo y estabilizar su situación.

Envío de las remesas – frecuencia y cantidad

Un 83% de los entrevistados respondió que envían remesas de manera regular y un 15% lo hace de manera esporádica. Lo más destacable es el envío mensual con un 65% lo de los encuestados. .



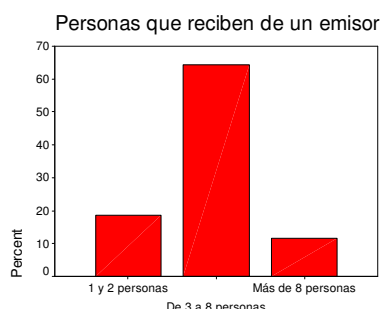
Dependiendo de la situación laboral en la que se encuentren los inmigrantes puede llegar a variar la regularidad del envío. Cuando el contrato es temporal o no tienen contrato, el envío irregular es más frecuente. Entre los que envían regularmente la mitad tiene trabajo temporal y un poco menos de la mitad trabajo fijo (40'3%). Entre los que envían irregularmente la mitad tiene un trabajo temporal, un 19% no tiene trabajo y un solo un 9% tiene un trabajo fijo.

La mayoría envía entre 100 y 250 euros por envío. Sólo un 5'5% envía menos de cien euros, y un 23% envía entre 250 y 500 euros. La mayoría de los que envían cada mes, sitúan sus envíos entre 100 y 250 euros (el 65'3% del total de encuestados envía cada mes).

Casi todas las personas que envían afirman enviar una mayor cantidad en ciertos períodos del año, como por ejemplo celebraciones familiares (bautizos, bodas...). Las cantidades enviadas significan una cifra elevada para los emisores, teniendo en cuenta la responsabilidad económica de la situación dual de muchos de ellos (familia país origen-familia país destino, casa país origen-casa país destino, educación país origen-educación país destino...).

Aunque en el grupo de discusión algunos manifestaron que los inmigrantes envían "lo justo para vivir", casi un 20% envía la mitad o más de sueldo para la familia. La mayoría destina menos de la mitad de su sueldo (71'3%) al envío, un 13% la mitad y un 4'7% más de la mitad. Casi todos los que envían la mitad del sueldo sólo tienen responsabilidades familiares en Senegal, este factor explicaría porque envían más recursos allí de los que se quedan para sí mismos.

La cantidad de personas que reciben desde un sólo emisor es muy elevada. De hecho, el porcentaje de emisores que envía sólo a una o dos personas no llega al 20%. La mayoría hace envíos a entre tres y ocho personas (64'4%). Un grupo muy pequeño envía remesas a más de ocho personas (11%). Este número elevado de destinatarios se explica a través del concepto de familia que hay en África Subsahariana. Uno de los participantes en el grupo de discusión explica que a parte de la familia directa, el inmigrante también se hace responsable de la familia indirecta, tanto suya como de la mujer. Entonces las obligaciones no son hacia un solo núcleo familiar sino que abarcan un número más amplio de la familia extensa.



Durante la realización del grupo de discusión se apuntó varias veces la “obligatoriedad” del envío. Unos se posicionan acerca del envío como un imperativo familiar -puesto que “la familia puede vivir sin remesas, sólo cambiaría de estatus pero vivirían bien”- y no contemplan abandonar el envío en un futuro. Sin embargo otros participantes, aunque en menor proporción, apuntan la viabilidad de dejar de enviar justificando que sin el envío, todos estarían mejor tanto las familias como ellos, ya que las familias que no tienen emigrantes están motivadas y son más activas.

De entre los que ven el envío como una obligación podemos destacar las siguientes ideas. Explican que aunque ganen mucho o poco, todos los inmigrantes tienen que enviar, “nos vemos obligados porque lo dicen así las necesidades del país”. Lo expresaron de diferente forma como por ejemplo: “el envío no se puede abandonar de ninguna manera”, “es difícil que se abandone el envío” “no podemos abandonar a la familia de allí aunque trabajar con ellos sea muy difícil”...

También se pone de manifiesto que la vida de las familias sin migrantes es muy diferente de la de las familias con migrantes. De las familias sin migrantes se dijo que “espabilan y viven bien” e incluso “viven mucho mejor que algunas familias con migrantes en el sentido de que tienen más responsabilidad, trabajan más y tienen más voluntad de avanzar”. Surge la idea que algunas familias incluso podrían vivir mejor si aprovecharan los recursos que les envían, pero como no necesitan trabajar no trabajan.

La exposición de un chico que vivía en Dakar es muy ilustrativa: Mientras él estaba en Dakar vivía con sus hermanos y todos estaban trabajando. Ganaban lo suficiente para vivir, pero desde que él llegó a España, sus hermanos no hacen nada. Él tiene que enviarles dinero mensualmente, es una obligación. De todos modos, si no envía explica que los hermanos se van a casa de algún amigo que también tenga un familiar emigrado y le piden dinero prestado. Luego aquí en España el inmigrante de esta familia se lo reclama.

Podríamos decir que se envía mucho dinero, que se envía más de lo que se necesita ahí para vivir y a veces este dinero genera dependencia para la familia en origen.

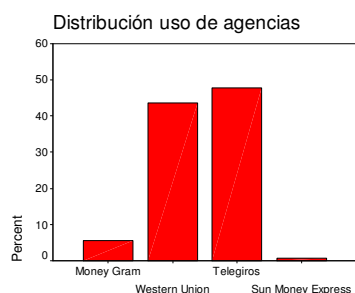
Envío de las remesas - canal de envío

AGENCIAS REMESADORAS

La mayoría de inmigrantes hacen sus envíos por agencias remesadoras. Sobre el total de personas que realizan envíos de dinero, un 98% lo hace a través de las agencias. Sólo un 1'3% utiliza el banco y el 0'7% restante envía indistintamente por agencias y banco.

Un participante explica que antes de la aparición de las agencias remesadoras era muy complicado y difícil enviar dinero. La única posibilidad era Correos que no ofrecía garantías. Según él, la gente utiliza las agencias porque hasta hace poco era el único método factible (a parte del informal) y la gente se ha acostumbrado. Sin embargo reconocen que las remesadoras son un instrumento que sólo sirve para enviar y recibir y es caro.

Western Union es la agencia más utilizada en todos los departamentos⁴ excepto en Vélingara donde la más utilizada es Telegiros por un 67'1%. Estas dos remesadoras (Western Union y Telegiros) son, alternativamente, las dos más utilizadas.



A lo largo de la reunión se repiten los elogios a Western Union diciendo por ejemplo que Western Union comparado con el banco es más rápido, que la prefieren porque es más segura, más eficaz y más rápida que el banco. En los departamentos de Vélingara, Kolda y Sedhiou aparece Money Gram la cual utilizan un 5'6% de personas en total. En el departamento de Bignona aparecen dos agencias alternativas de envío: Real Envía y Unigiros, y en Ziguinchor un 11'1% utiliza Sun Money Express.

El término urgencia⁵ es recurrente en muchos de los participantes a la hora de hablar sobre los envíos y es una manera de justificar el uso de estas agencias. De hecho llega un punto en el que parece que el factor más importante es que las remesas lleguen en el menor tiempo posible. No obstante uno de los asistentes hace la reflexión siguiente: primero pide a todos los participantes que se pregunten que es para ellos urgente. Explica luego que para él, urgente no es algo que ocurra diariamente sino necesidades espontáneas como por ejemplo alguien que cae enfermo repentinamente o se necesita antídoto para alguien a quien le picó una serpiente. El dinero que se envía regularmente – la mayoría cada mes-, sirve para las necesidades cotidianas. El envío para la subsistencia básica, es decir para comer, no es urgente porque si sabe que en pocos días ya no va a tener dinero para comer, puede avisar con antelación suficiente para que se realice el envío.

Así podemos concluir que ésta percepción de urgencia no es tal y podríamos considerar la mayoría de los envíos como “no urgentes” por el hecho de que todos los inmigrantes envían dinero una vez al mes de forma permanente.

Después de la reflexión se concluye que con la aparición de nuevas alternativas la gente empezará a comparar las ofertas y a utilizar otros métodos de envío.

VIA INFORMAL

⁴ Los departamentos incluidos en nuestro caso de estudio son cinco: Vélingara, Kolda, Sedhiou, Bignona y Ziguinchor, todos ellos pertenecientes a la región de la Casamance en el sur de Senegal.

⁵ Se desprende una cierta confusión en la palabra *urgencia* que se utiliza para designar algo inmediato, algo que no necesita ser programado.

A parte de utilizar las agencias los inmigrantes también hacen uso de otros canales de envío. Así, como segunda opción, casi la mitad de los inmigrantes que envían remesas (48%) utilizan como método alternativo un canal informal⁶.

La mayoría reconoce que el canal informal es un método que acarrea muchos problemas. Dicen que muy a menudo ocurren casos en los que los inmigrantes que llevan el dinero son atacados. Entonces además de inseguro es peligroso para la integridad física del que lleva el dinero.

BANCO / CAJA

El canal bancario es usado por un 2'8% de la muestra.

La infrautilización de los bancos podría deberse a la visión popular de los bancos senegaleses. En el grupo de discusión varias personas anunciaron aspectos desfavorables sobre los bancos en Senegal. Unos afirmaron que es una institución alejada de la gente del campo.

Una experiencia personal ilustra que están alejados de las pequeñas poblaciones. Uno de los participantes contó que propuso a su hermano abrir una cuenta corriente en un banco de Senegal, pero su hermano le ha contestó que no la va a abrir porque tarda como mínimo dos días en ir recoger el dinero en el banco más próximo a su ciudad y no le sale rentable.

Los bancos no están bien distribuidos y por lo tanto no son eficaces, al no llegar a todas partes mucha gente no los tiene a su alcance. Uno de ellos dice que "el banco sigue un horario muy restringido y en cambio Western Union adapta el horario a las necesidades de la gente.

Los envíos a través del banco requieren mayor tiempo en ser efectivos y algunos pueden tardar de una a tres semanas. Un participante dice que cuando es urgente no puede utilizar este método ya que tardan demasiado tiempo para hacer la transacción.

A parte, también existen dificultades para llegar a ellos. Para recoger dinero los receptores tienen que desplazarse muchos kilómetros y esto en la Casamance resulta difícil ya que las infraestructuras no responden a las necesidades de las personas, el sistema de transportes no es eficaz y recoger el dinero en un sitio alejado es peligroso ya que el riesgo a sufrir un ataque es muy alto.

Sin embargo uno de ellos presentó una fórmula alternativa hecha a través del banco. Con su asociación han ideado la manera de enviar dinero de manera que no tengan que pagar por el envío y de una manera muy rentable. Explica que reunieron 3000 euros entre unos cuantos pertenecientes a su asociación y los enviaron a través de una entidad bancaria. Este envío les ha costado diez euros y lo que hacen es depositar el dinero en una cuenta bancaria de Senegal. Entonces un representante de la asociación contraparte allí se encarga de repartir el dinero entre los destinatarios.

Podríamos concluir que, el banco no lo utilizan por ser complicado y lento, en cambio las agencias de envío ofrecen facilidad y rapidez. Con esto también entendemos que

⁶ Por canal informal se entiende traer el dinero personalmente o a través de algún familiar o amigo.

las agencias están más próximas a las familias que los bancos , disponen de sucursales en más pueblos del interior del país, en cambio los bancos se encuentran primordialmente en las capitales de región.

También se detecta un desconocimiento generalizado de las diferentes ofertas, sobretudo de las ventajas de enviar a zonas urbanas a través de los bancos.

GRADO DE SATISFACCIÓN DE LOS CANALES UTILIZADOS

En general casi todos los encuestados están contentos con el método que más utilizan (agencias remesadoras) pero se muestran descontentos con el coste, la forma de entrega, y la proximidad del servicio.

Un 79% está contento con el método que más utiliza⁷, sin embargo un 70% está descontento con los costes.

Durante la sesión del grupo de discusión se apreció que en general la gente está contenta con el método y descontenta con el coste, pero les compensa seguir utilizándolo por la seguridad y el tiempo que se tarda en recibir. Por ello un 88% está contento con la seguridad del envío y un 63% lo está con la rapidez del servicio. Al compararlo con las posibilidades que tenían anteriormente están convencidos de que es un logro y eso hace que la gente esté contenta con el método de envío, aunque “es muy caro y gastamos muchísimo dinero en enviar”.

Los porcentajes sobre la forma de entrega en el país de destino y la proximidad de los servicios son menores, un 60% y un 55% respectivamente, están contentos.

Destino de las remesas

Independientemente de la localización de las responsabilidades económicas (ya sean en Senegal, en Cataluña o en ambos lados) los envíos se destinan mayoritariamente como primera opción a las necesidades básicas (96%).

La mayoría de las remesas se destinan como segunda opción a gastos que no tienen una durabilidad/continuidad o de los cuales no se saca rendimiento, como por ejemplo gastos cotidianos, familiares...

El hecho de que el destino mayoritario de las remesas sean las necesidades básicas no es un capricho voluntario sino una realidad social. Es decir, los emigrantes están aquí para mejorar las condiciones básicas de su familia, a parte de las suyas propias. Por eso cuando se les pregunta sobre el destino de las remesas muchos dicen que es así y que “no estoy seguro de que el destino de las remesas pudiera ser tan diferente al que ahora es”.

En el grupo de discusión quedó constatado que los inmigrantes que envían el dinero no deciden sobre lo que se debe hacer allí. Es decir ellos envían pero una vez el

⁷ El método en este caso son las agencias ya que para un 95% de los encuestados el método más utilizado son las agencias.

dinero llega al destinatario, es este el que decide con que se gastará. Por esta razón muchos de ellos dijeron que “no se destina más que lo necesario para vivir” y que “se envía para salir adelante pero no para mejorar”.

Como segunda opción, las remesas se destinan preferentemente en este orden a: construcción (37'8%), sanidad (26'4%), educación (17'4%). Sólo un 5'5% de las remesas se destinan como segunda opción a los negocios. No existe diferencia entre los hombres sin cargas familiares en Cataluña y los que tienen cargas familiares a la hora de invertir para el negocio.

CONSTRUCCIÓN

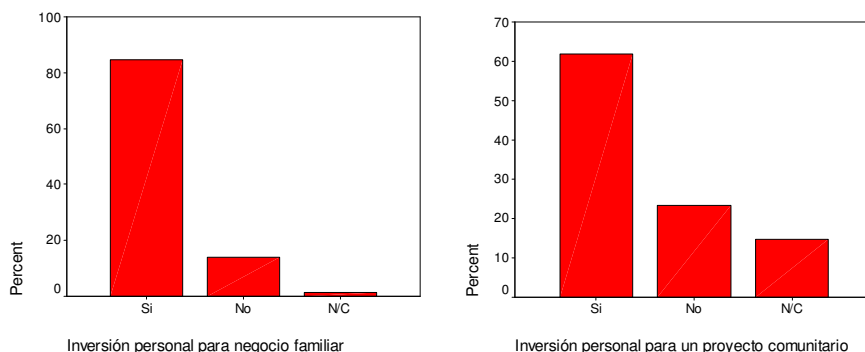
El hecho de que la construcción sea el primer destino de las remesas, después de las necesidades básicas, está relacionado con la idea del retorno.

Casi todos expresaron sus ganas de volver a su país y uno de ellos, refiriéndose a todos los inmigrantes, dijo que “la gente tiene voluntad de volver, ¡claro! (...) Y yo no quiero perder mis raíces”. En este sentido la construcción de la casa está vinculada al hecho de que todos quieren volver y construir una casa significa que “tienes una garantía que está allí para siempre”.

Otros, a parte de la idea del retorno, ven la inversión en la construcción como un plan de pensiones. Construyen la casa, la alquilan y de ella obtienen un rendimiento mensual además de tener una garantía para regresar. Un participante del grupo de discusión dice que una de las razones de invertir en construcción es “(...) porque no te pueden engañar. Es muy fácil, tú tienes una casa alquilada y pides un dinero mensualmente si no te lo dan les echas y buscas otras personas”.

INVERSIÓN

Un 87'3% tienen pensado abrir en un futuro (ellos o alguien de su familia) un negocio en Senegal. Entre los cuales la mitad quieren abrir un pequeño negocio, un 19% dedicarse a la agricultura y un 13'7% al transporte. Además casi todos (85%) están dispuestos a invertir en un negocio familiar y un 62% para un proyecto para la comunidad. Cuando se trata de invertir para un negocio familiar los encuestados se muestran más dispuestos que cuando se les pregunta si invertirían para un proyecto comunitario.



Se preguntó que recursos faltaban en Senegal para poner en marcha su negocio. Un 90% cree que para abrir un negocio se tendría que mejorar la ayuda financiera, después el apoyo familiar (84%) y en último lugar la formación (67'3%). Sin embargo, la realidad es diferente y los inmigrantes o familiares que tienen un negocio propio representan un 36'7% del total de los entrevistados y la mayoría, (60%) no ha tenido

nunca un negocio. Un 63'3% cree tener suficientes conocimientos para abrir un negocio.

Durante el transcurso del grupo de discusión se explicaron varias razones del porqué aun no se ha invertido. Una de las razones es que el primer objetivo del envío es para vivir.

También se pudo apreciar que en general hay poca confianza en las capacidades de los familiares en origen para emprender un negocio. Un participante dice que “muchas gente piensa que la familia no se esfuerza lo suficiente para que el negocio se emprenda o amplíe. Por eso se prefiere guardar el dinero aquí, esperar volver para invertir y así poder controlarlo”.

Dicen también que la gente que recibe el dinero son “gente de las zonas rurales que no han ido a la escuela o no han tenido una escolarización muy alta y para invertir tienen problemas porque no tienen información suficiente”.

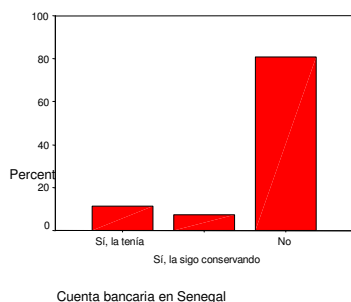
Otra de las razones de la baja inversión es la falta de infraestructuras de la mayoría de los pueblos y dicen que “las que hay no propician el hecho de abrir negocios”. Están de acuerdo en que cuando se invierte se hace para obtener una rentabilidad, entonces “lo que ha pasado es que cuando uno piensa en invertir piensa en Dakar y la gente invierte allí y los pueblos se quedan sin avanzar” y añade “en mi pueblo no hay potencial, no puedo ganarme la vida allí”.

Un encuestador recuerda que “casi toda la gente que ha entrevistado tiene voluntad de hacer un negocio en Senegal, lo que pasa es que algunas personas han tenido experiencias negativas con negocios allí y ahora algunos tienen miedo de volver a empezar”.

En resumen, aunque muchos tienen la idea de hacer algún tipo de inversión, no disponen de ciertos recursos como el apoyo familiar o la falta de un sistema de infraestructuras propicio para llevar a cabo su idea.

Cultura y práctica bancaria

Un 81% de los encuestados no tenía cuenta bancaria antes de emigrar, sin embargo ahora la mayoría tiene cuenta bancaria en Catalunya (un 95%). Ninguna mujer entrevistada tenía cuenta bancaria en Senegal pero actualmente más de la mitad, un 72%, dispone de cuenta bancaria en Catalunya. Del total de los hombres, un 21% tenía cuenta en Senegal y actualmente casi el 100 % dispone de cuenta bancaria en Catalunya.



Esta baja práctica bancaria en origen puede deberse a la imagen generalizada sobre los bancos en Senegal. Una explicación, vista anteriormente, es que el banco no ha llegado a las zonas rurales y la gente no está acostumbrada a utilizar sus servicios.

Uno de ellos afirma que “no se fía” de los bancos de Senegal. Da una serie de razones de la que destaca la desconfianza general que tiene en los bancos de Senegal. Dice que tiene poco conocimiento sobre ellos pero “... pienso que cualquier día el banco se cerrará y se largará con el dinero de los demás y como los míos no van a estar ahí tendré suerte”. Comenta además de que no se trata de su caso en particular sino que como él, la mayoría que vienen del campo, comparten esta idea.

Los inmigrantes en el país de destino adquieren práctica bancaria pero lo hacen mayoritariamente en los servicios “casi imprescindibles”⁸. Otros servicios que ofrecen los bancos y que podrían considerarse “no necesarios”, se utilizan minoritariamente por parte del colectivo.

Los inmigrantes usan actualmente los siguientes servicios: la cuenta bancaria es el más utilizado (95%). La tarjeta bancaria también es popular (76’7%) así como el cobro de la nómina a través del banco (68%). La mitad de los encuestados tienen algún crédito. Los servicios utilizados por menos de la mitad son: la libreta de ahorro (36%), el seguro de repatriación (31%) y plan de pensiones del que sólo hace uso un 7% del total de entrevistados.

Poco más de la mitad de los encuestados (55%) ha tenido a lo largo de su residencia en Cataluña algún crédito o hipoteca. Del total de personas que han tenido algún crédito, casi todos ha tenido o tiene actualmente una hipoteca (87%). La mitad de los encuestados (49%) tiene actualmente entre 1 y 3 créditos.

En general hay un conocimiento vago de las condiciones y características de los créditos. Cuando las preguntas realizadas son más detalladas, el porcentaje de conocimiento va disminuyendo progresivamente. Menos de la mitad sabe cuál es su tipo de interés (61% no lo sabe). Un grupo reducido conoce cuál fue la comisión de apertura (31’7%) y cuál sería la comisión por cancelación anticipada del crédito (28%).

De todos modos, como hemos podido apreciar, existe una alta práctica bancaria por parte de los inmigrantes de algunas prestaciones financieras en Cataluña si la comparamos a la experiencia previa en Senegal. No obstante, aún no se ha podido apreciar un traslado de esta práctica aprendida al Senegal.

Las personas con cuenta bancaria en Cataluña son casi la totalidad de los encuestados, en Senegal sólo un 21% tenía o sigue conservando una cuenta.

Puede haber varios factores que incidan en el hecho de que los familiares no usen el banco en su país de origen. Como hemos visto anteriormente, apenas existe. relación del banco con las personas de las zona rurales

A pesar de todo, la mayoría considera conveniente que los familiares utilicen los servicios bancarios (un 92% del total de encuestados). De esta manera reconocen que los bancos pueden ser importantes en Senegal y dicen que la gente los utilizaría si hubiera un sistema adaptado que fuera capaz de cubrir sus necesidades. Añaden que

⁸ Entendiendo que un inmigrante cuando se establece en Cataluña casi de una manera automática, encuentra la necesidad de utilizar algunos servicios de los bancos (ingreso de nóminas, tarjeta de crédito...)

“es fácil olvidar un sistema al que estás acostumbrado si tienes una opción mejor para escoger”.