



# **Estrategias de Movilización de Remesas**

## **Una Visión de Conjunto**

**Remesas y Microfinanzas**  
**8 de septiembre de 2004**  
**Cartagena, Colombia.**

# Estrategias de Movilización de Remesas

## ➤ *Objetivo de la presentación*

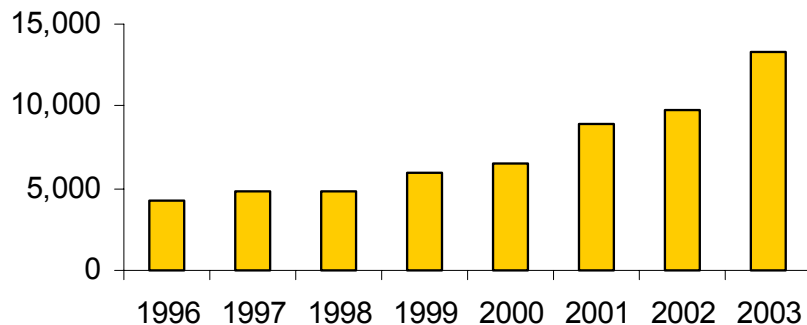
**Ilustrar la visión de Santander Serfin acerca de este fenómeno socioeconómico y financiero, la naturaleza del negocio, el desafío estratégico y algunas consideraciones acerca del futuro**

- Remesas y migración: Tendencias de movilización
- Modelos de negocio: Canales de distribución y objetivos estratégicos ...¿las comisiones o la captación? Los participantes y las alianzas estratégicas
- El futuro
  - Los incentivos del negocio
  - Los retos de convertir los flujos de remesas en ahorro, inversión y financiamiento
  - El desafío para la Banca ... ¿qué hacemos?.. ¿cómo lo hacemos?

# Pero ... ¿quién envía las remesas y por qué lo hace?

Las remesas existen porque la migración existe ... y su comportamiento está correlacionado con el perfil demográfico y económico de los migrantes. En nuestro caso son los hispano-mexicanos el grupo de interés .....

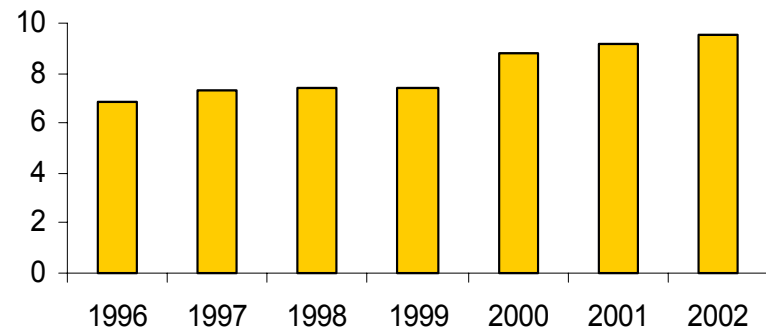
Millones  
dólares



**Remesas EU a MX**

Fuente: BANXICO

Millones  
personas

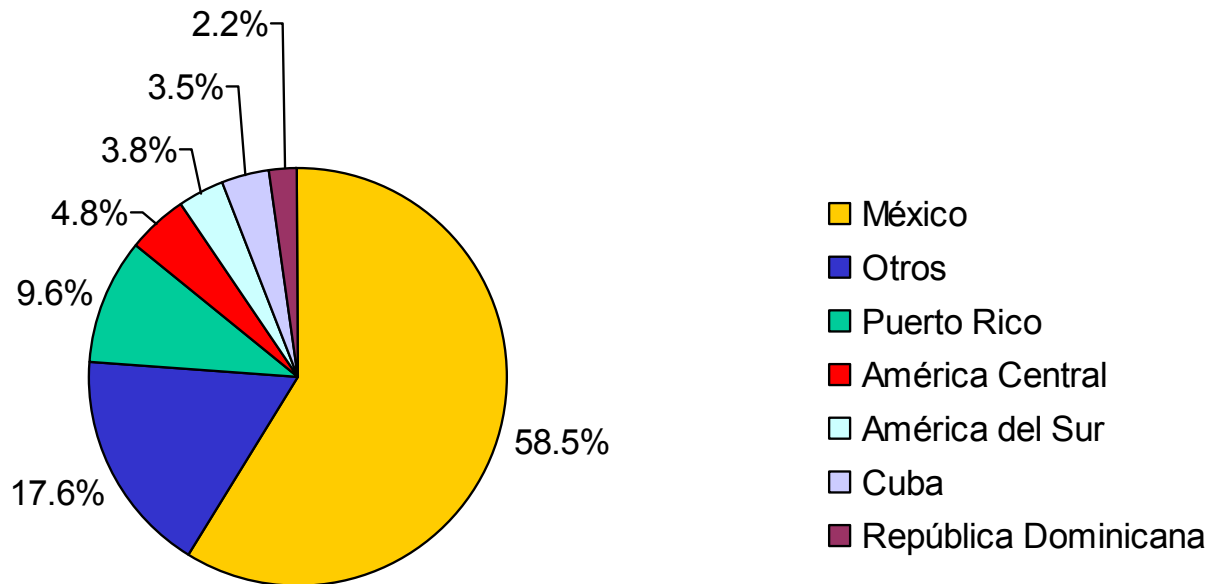


**Población de Mexicanos en EU**

Fuente: CONAPO

# En términos demográficos ... ¿quiénes son los Hispanos?

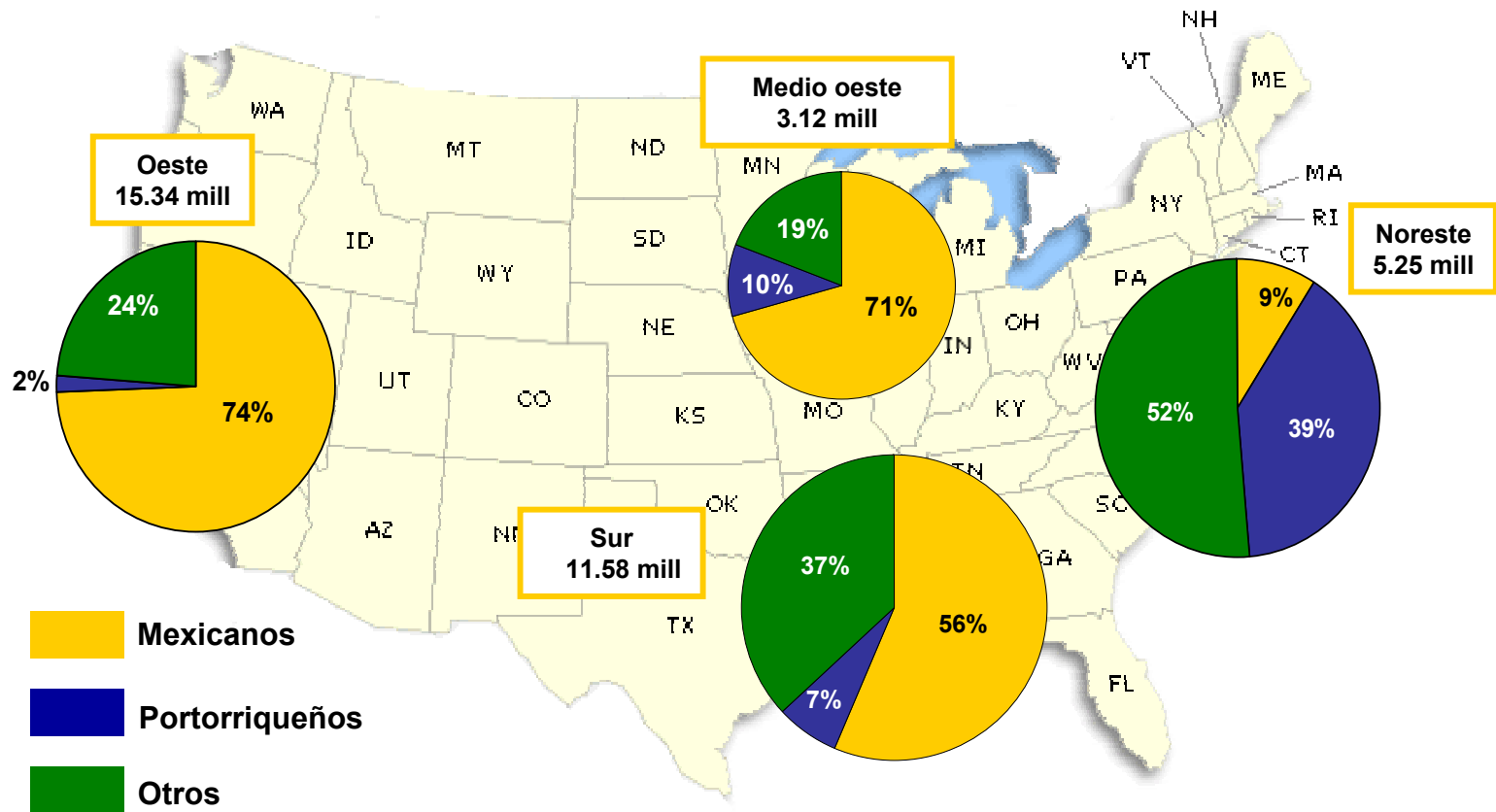
**Es un grupo étnico cuya primera generación ha ido migrando a los Estados Unidos, cuyo idioma de origen es el Español y su religión es la Católica ...**



Fuente: Oficina del Censo de los EE.UU. 2000

# El fenómeno hispano en USA

... que se ha dispersado por todo el país ...

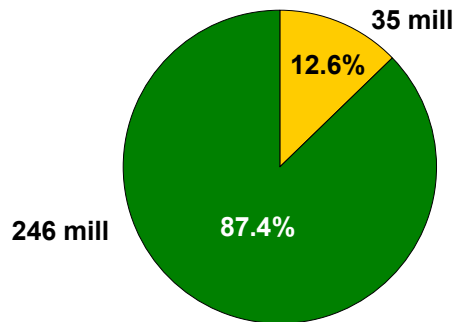


Fuente: Oficina del Censo de los EE.UU. 2000

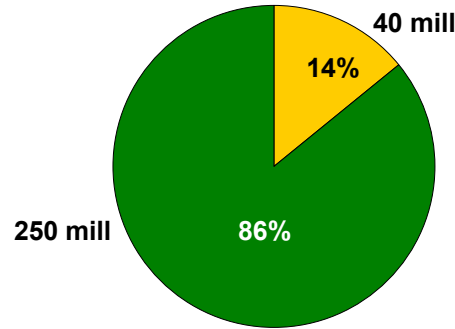
# El fenómeno hispano en USA

... con una relevancia demográfica indiscutible. Hoy representan casi el 14% y se proyecta que para el año 2050 representarán el 25%

Año 2000 (Población 282 mill)

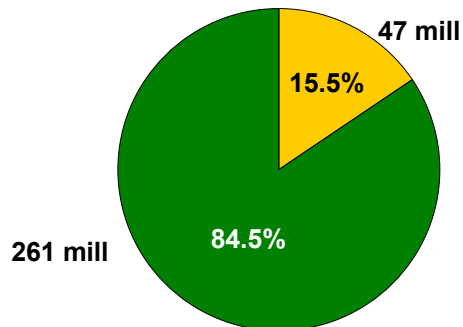


Año 2003 (Población 291 mill)

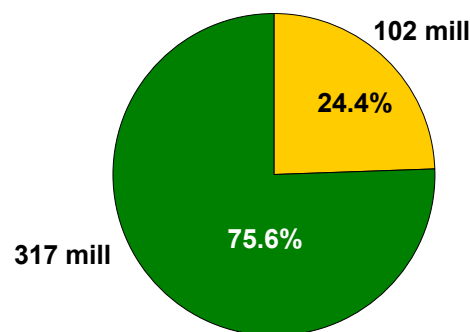




*Desde el año 2001, los hispanos son la minoría más numerosa en EU*

Año 2010 (Población 308 mill)



Año 2050 (Población 419 mill)



 No- hispanos  
 Hispanos

# ... un proceso de integración dinámico y claramente definido ...

**El migrante transita por tres etapas o estadios a lo largo de su integración económica y social**



- Es fundamental notar que los segmentos son dinámicos y que a través de los años muchos migrantes *recién llegados* pasan a ser *transicionales* y luego *aculturados* y que cualquier estrategia de *Ciclo de Vida* debe considerar los parámetros de movilidad
- Algunos segmentos son muy claros y sus atributos son relativamente fáciles de identificar. Por ejemplo, el de los *recién llegados* tiene como atributos principales el lugar de nacimiento y los años de residencia. El de los *aculturados* tiene como características principales el lugar de nacimiento (USA) y la elección de algunos inmigrantes por la naturalización norteamericana
- El segmento de los *transicionales*, sin embargo, es más difícil de definir y existe mucho traslape con los otros dos segmentos

# ... y sus necesidades claramente diferenciadas

Recién Llegados	Transicionales	Aculturados
5.7 millones	2.7 millones	12.2 millones
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Remesas</li><li>✓ Servicios primarios de salud y comida (tipo P&amp;G)</li><li>✓ Supermercados sencillos</li><li>✓ Cobro de cheques de nómina</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Servicios bancarios básicos, incluyendo remesas, más financiamiento hipotecario</li><li>✓ Escuelas</li><li>✓ Servicios médicos</li><li>✓ Seguros de vida</li><li>✓ Financiamiento automotriz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Igual que el “americano transaccional”</li></ul>



# Estrategias de Movilización de Remesas

## ➤ *Objetivo de la presentación*

**Ilustrar la visión de Santander Serfin acerca de este fenómeno socioeconómico y financiero, la naturaleza del negocio, el desafío estratégico y algunas consideraciones acerca del futuro**

- Remesas y migración: Tendencias de movilización
- **Modelos de negocio: Canales de distribución y objetivos estratégicos ...¿las comisiones o la captación? Los participantes y las alianzas estratégicas**
- El futuro
  - Los incentivos del negocio
  - Los retos de convertir los flujos de remesas en ahorro, inversión y financiamiento
  - El desafío para la Banca ... ¿qué hacemos?.. ¿cómo lo hacemos?

# El modelo de negocio está íntimamente relacionado con la elección de canales de distribución en la transferencia de remesas ...

**BofA / Santander privilegia el uso de canales electrónicos de distribución**

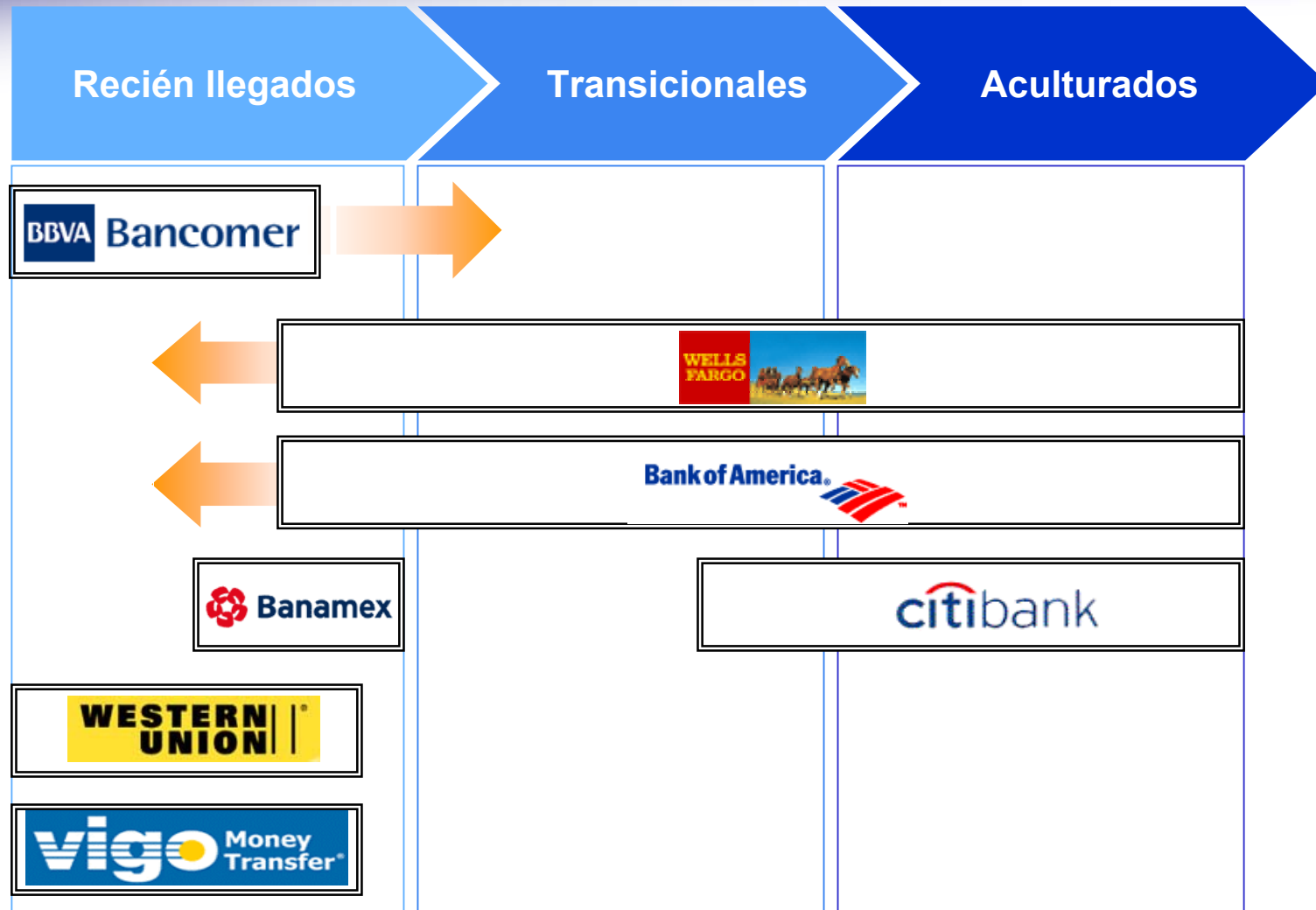


**El modelo tradicional privilegia el uso de redes de agentes con presencia local en USA y en México**

# ¿Cuál es el enfoque de negocio de las instituciones financieras que atienden al segmento hispano-mexicano?

- **Desde la óptica de los bancos establecidos en USA:**
  - *Bancarizar, a partir de promover sus servicios de envío de remesas, sin olvidar la generación de comisiones*
- **Desde la óptica de los bancos mexicanos:**
  - *Generar comisiones, participando en el negocio como agentes de pago a los beneficiarios y, en algunos contados casos, promover la captación de clientes y depósitos*
  - *Ahora también el bancarizar y vincular a los beneficiarios*
- **Desde una óptica conjunta**
  - *Desarrollar alianzas estratégicas entre bancos de ambos países para reforzar presencia en el negocio de remesas así como impulsar productos y servicios binacionales “cross border”*

**Del lado americano, están atendidos por competidores que reconocen que la clave es adaptar su servicio a las necesidades económicas y tradiciones culturales...**

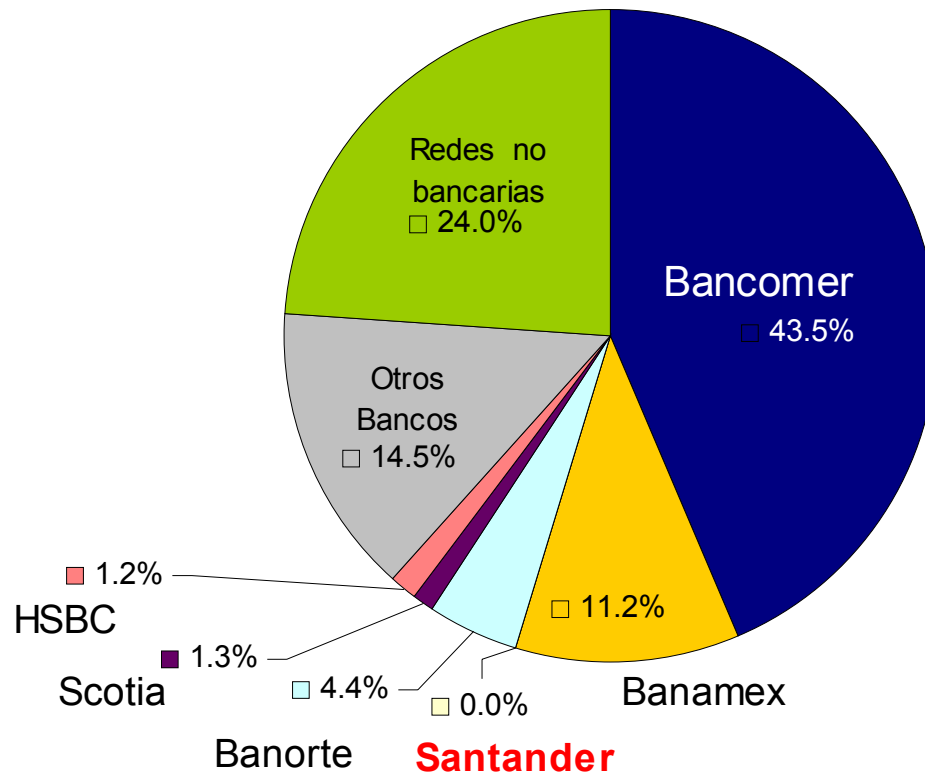


... del lado mexicano, el objetivo de las instituciones participantes es doble: generar ingresos por comisiones, y bancarizar ( generando captación )

## Participación en el pago de remesas electrónicas

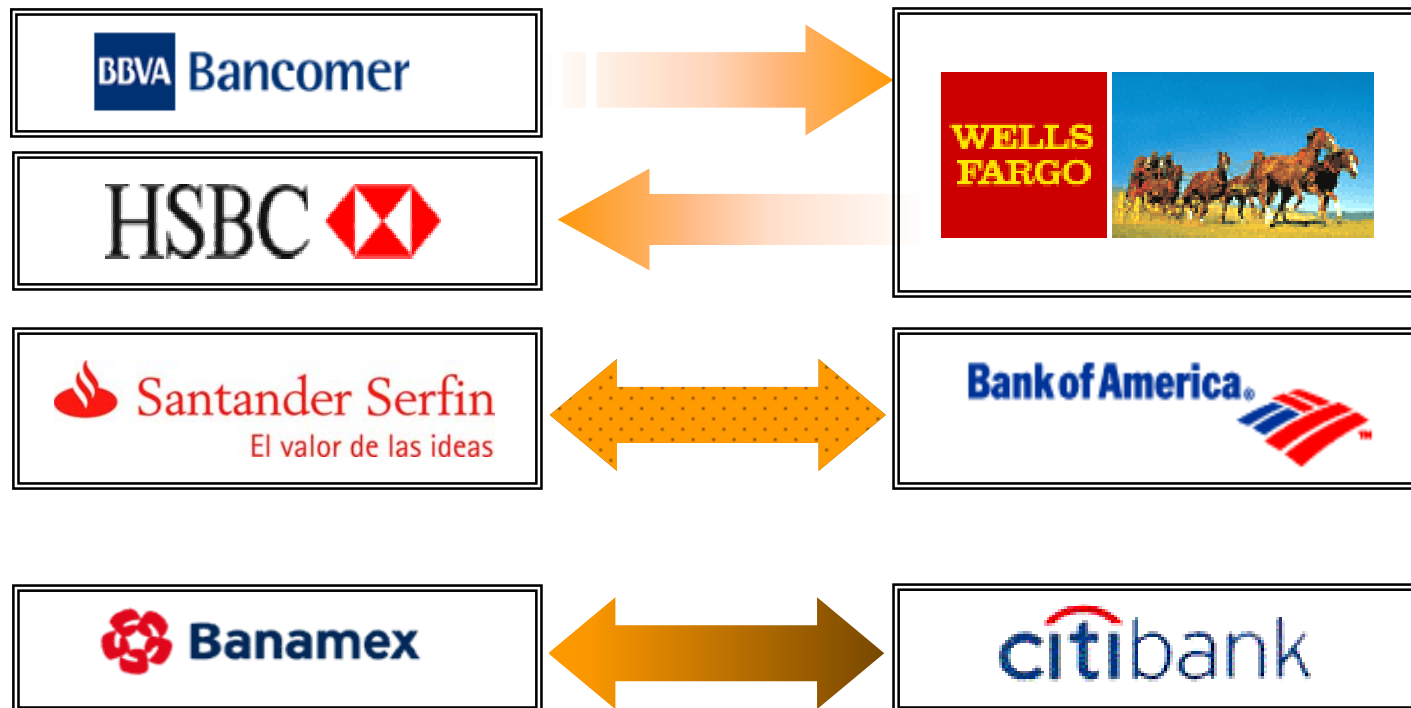
Datos acumulados a Mayo de 2004

Monto transferido = US\$ 6,325 MM



# ... con un gran impulso en la formación de alianzas entre bancos para fomentar negocios “cross border”

## Las alianzas ...



# Estrategias de Movilización de Remesas

## ➤ *Objetivo de la presentación*

**Ilustrar la visión de Santander Serfin acerca de este fenómeno socioeconómico y financiero, la naturaleza del negocio, el desafío estratégico y algunas consideraciones acerca del futuro**

- Remesas y migración: tendencias de movilización
- Modelos de negocio: canales de distribución y objetivos estratégicos ...¿las comisiones o la captación? Los participantes y las alianzas estratégicas
- **El futuro**
  - **Los incentivos del negocio**
  - **Los retos de convertir los flujos de remesas en ahorro, inversión y financiamiento**
  - **El desafío para la banca ... ¿qué hacemos?.. ¿cómo lo hacemos?**

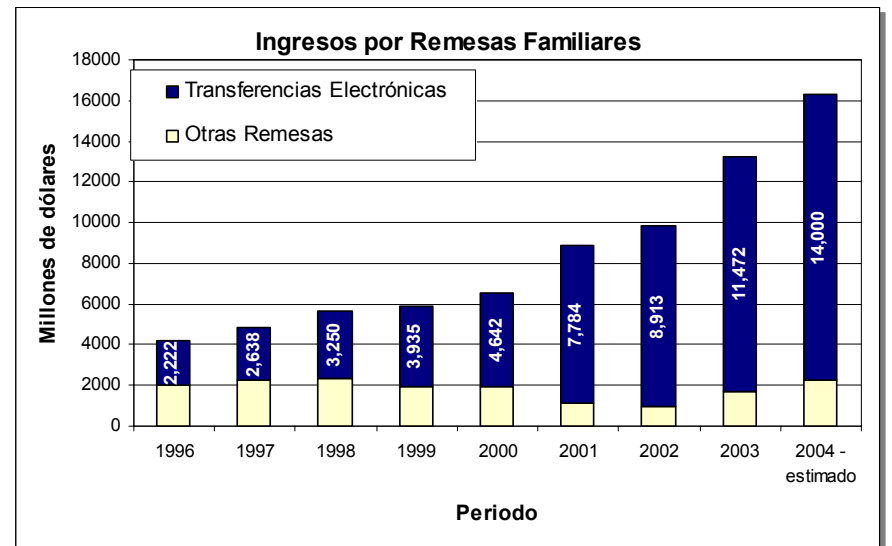


# Los incentivos de los Bancos para participar son diversos...

- **Un mercado muy grande:** 9.2 millones de mexicanos residiendo “legamente” en USA , más 4.5 millones de indocumentados, con necesidad de enviar dinero a México en forma recurrente

## ✓ Cuál es el volumen:

Se transfieren remesas de USA a México, que estimamos llegarán a US\$16.3 mil millones en 2004, incluyendo US\$14 mil millones en transferencias electrónicas, en más de 50 millones de transacciones que benefician a más de 1.4 millones de familias en México

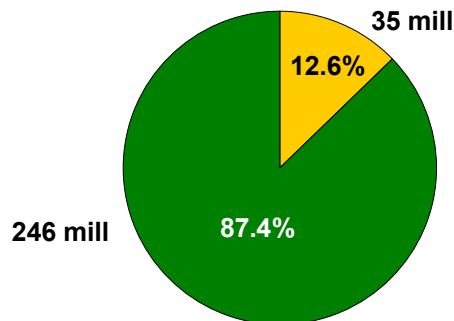




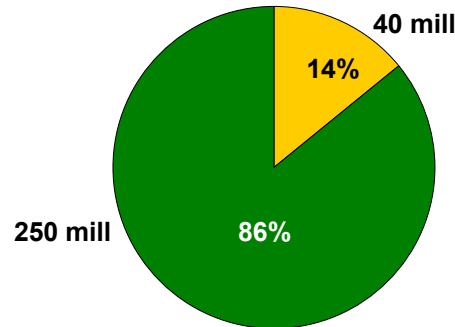
# Los incentivos de los Bancos para participar son diversos...

... con un crecimiento impactante. Hoy los Hispanos representan casi el 14% y se proyecta que para el año 2050 representarán el 25%

Año 2000 (Población 282 mill)

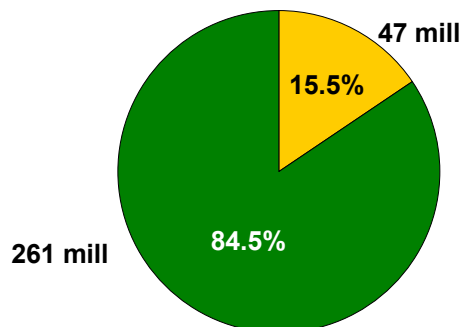


Año 2003 (Población 291 mill)

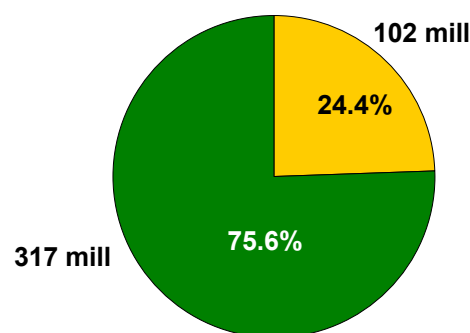




*Desde el año 2001, los hispanos son la minoría más numerosa en EU*

Año 2010 (Población 308 mill)



Año 2050 (Población 419 mill)



 No- hispanos  
 Hispanos

## ... los retos son mayúsculos ...

- Para los bancos mexicanos es estratégicamente importante participar de alguna forma en el negocio de las remesas. El volumen es tal que el flujo bruto representa cerca del 14.5% de la captación total de la banca mexicana ( cerca de US\$91 mil millones )
- El reto mayor es lograr que estos flujos actúen como catalizadores de inversión, ahorro y financiamiento
- Se estima que cerca del 7% ( o cerca de US\$1,000 millones ) se destina a ahorro y formación bruta de capital. Este flujo puede generar US\$ 4,000 millones de nuevos microfinanciamientos
- La primera clave consiste en generar una relación bancaria profunda con el remitente para poder asegurar el flujo continuo de remesas y así poderlo apalancar y generar ahorro consistente para el beneficiario en México. Estos flujos deben actuar como fuente de repago a microfinanciamientos locales a los beneficiarios
- La segunda clave consiste en diseñar mecanismos innovadores de distribución y dispersión del riesgo de pago

## ... y el desafío es formidable ...

- Es crear confianza en los remitentes en Estados Unidos que integrarse al sistema bancario de ese país es conveniente para ellos y para sus familiares en México
- Es el desarrollar productos y servicios bancarios en México que atiendan las necesidades del segmento económico de los beneficiarios y que sean consistentes con la naturaleza de los flujos de remesas
- Es el encontrar mecanismos para mitigar el riesgo de pago de financiamiento sustentado en el flujo de remesas, mediante alianzas entre:
  - ✓ los bancos de los remitentes y los bancos de los beneficiarios
  - ✓ las entidades promotoras gubernamentales del desarrollo del microfinanciamiento en México
  - ✓ los municipios locales, y
  - ✓ los organismos multilaterales internacionales

