



# Remesas como Instrumento de Desarrollo: Potenciando las Microfinanzas

## Mesa Redonda: “REMESAS Y MICROFINANZAS”

Ing. Reynold O. Walter P.  
Presidente - REDCAMIF



El Salvador



Nicaragua



Honduras



Guatemala



Costa Rica

*Documento preparado para el Evento: “Remesas como Instrumento de Desarrollo: Potenciando las Microfinanzas”, VI FORO INTERAMERICANO DE LA MICROEMPRESA, Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN; Banco Interamericano de Desarrollo, BID.*

*Guatemala, 3 de septiembre del 2003*

**LAS REMESAS  
EN CENTROAMERICA  
POSIBLES ESTRATEGIAS  
PARA QUE REDCAMIF  
SE INSERTE EN ESTE  
MERCADO**

## **TENDENCIAS GLOBALES EN EL MERCADO DE REMESAS**

<b>AÑO</b>	<b>MIGRACION EN A. L. (Millones de personas)</b>	<b>REMESAS GLOBALES (Millones US\$)</b>	<b>REMESAS RECIBIDAS EN A.L. (Millones US\$)</b>
1965	76	---	---
2000	150	US\$.100,000	US\$.30,000.00

**Fuente: Martín (2001)**

Latinoamérica y el Caribe se ubica como el receptor principal de remesas familiares a nivel mundial, Región con especial importancia para el desarrollo de vinculación entre las remesas y la inversión productiva.

# **IMPORTANCIA DE LAS REMESAS SOBRE EL PIB Y LAS EXPORTACIONES (AÑO 2002)**

**Algunos Países Latinoamericanos**

<b>País</b>	<b>% del PIB</b>	<b>% Exportaciones</b>	<b>Remesas Millones de US\$.</b>
Nicaragua	30.1	127.3	759
El Salvador	15.4	73.7	2,206
Honduras	11.9	57.9	770
Ecuador	7.6	30.3	1,575
Guatemala	7.3	75.8	1,689
México	1.7	6.5	10,502

**Fuente: BID, Febrero del 2003  
Balanza de Pagos, Varios Países**

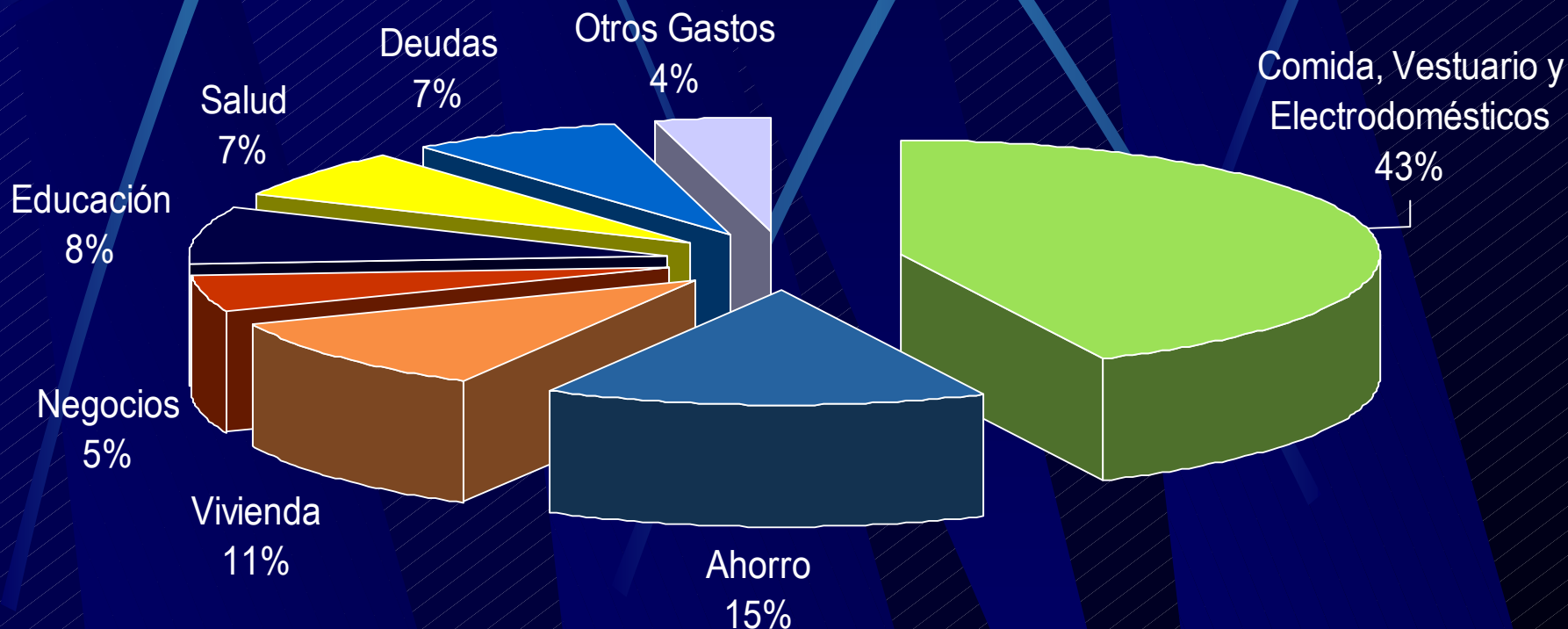
## REMESAS EN C.A.

PAIS	MONTO ENVIADO EN MILLONES DE US\$ - AÑO 2002	ENVIO PROMEDIO (MENSUAL)
Guatemala	\$ 1,689,000	\$ 269
El Salvador	\$ 2,206,000	\$ 287
Honduras	\$ 770,000	\$ 257
Nicaragua	\$ 759,000	\$ 150
Costa Rica	\$ 134,000	-----
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,558,000</b>	

**Fuente: BID, Febrero del 2003**

## DISTRIBUCION DE LAS REMESAS FAMILIARES

(Por destino) Guatemala, 2003



Fuente: OIM, Encuesta Nacional sobre remesas familiares en Guatemala  
Junio del 2003



## **ALGUNOS CASOS DEL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS**

### **México: Plan tres por uno**

**Programa piloto iniciado en agosto del 2001, en tres estados mexicanos, con las siguientes características:**

- Por cada dólar de remesa colocado en un fondo de desarrollo, el gobierno estatal y el federal aportan dos dólares adicionales.
- Los recursos se usan en:
  - Obras físicas de desarrollo comunal
  - Financiamiento en microempresas
  - Becas estudiantiles o capacitación especializada

## **ALGUNOS CASOS DEL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS**

### **Brasil: FOMIN**

**Programa de desarrollo de Banco do Sul y Corporación Oficial de Apoyo a a Pequeña Empresa, con un fondo de US\$.10 millones. Considerando que habrían alrededor de 250 mil brasileños en Japón, que remesan anualmente US\$.1.500 millones, el programa comprende apoyo a empresas iniciadas por emigrantes brasileños de origen japones que regresan a Brasil luego de 3 a 5 años de trabajo en Japon.**



## **REDCAMIF: ALGUNAS CIFRAS**

- 5 países participantes
- 5 Redes Nacionales, legalmente establecidas
- 84 Fundaciones y Asociaciones afiliadas
- 433,000 clientes, 66 % mujeres
- \$ 184 millones cartera de créditos
- Cerca de 450 oficinas y sucursales
- Más de 1,000,000 de microcréditos otorgados anualmente
- Más de US\$.400 millones otorgados anualmente

## COBERTURA DE REDCAMIF

REDES	IMF's Afiliadas	Clientes	Oficinas	Cartera de Crédito (Mill de US\$)	% de Cartera en Area Rural
 El Salvador	8	51,770	44	21.3	52%
 Nicaragua	23	162,000	153	70.0	47%
 Honduras	20	111,837	100	30.6	30%
 Costa Rica	14	12,000	14	25.0	52%
 Guatemala	19	95,000	130	37.0	70%
<b>TOTALES</b>	<b>84</b>	<b>432,607</b>	<b>441</b>	<b>183.9</b>	<b>50.2</b>

## REDCAMIF: RETOS Y DESAFIOS

<i><b>Pobreza Exclusión y Género</b></i>	<i><b>Expansión Finanzas Rurales</b></i>	<i><b>Fomento Empleo</b></i>
<i><b>Políticas Publicas y Marco Regulatorio</b></i>	<i><b>Integración Centro Americana</b></i>	<i><b>Nuevos Productos, Eficiencia Sostenibilidad</b></i>

## **REDCAMIF: FORTALEZAS PARA DISEÑAR UNA ESTRATEGIA DE REMESAS**

1. Amplia Red de oficinas
2. Cantidad de clientes atendidos
3. Presencia rural
4. Conocimiento de los micro empresarios clientes
5. Credibilidad con estos clientes basado en permanencia como entidad crediticia
6. Representatividad de IMF “fuertes”
7. Creciente credibilidad internacional en micro finanzas

## **REDCAMIF: DEBILIDADES/ RESTRICCIONES PARA DISEÑAR UNA ESTRATEGIA DE REMESAS**

- Muchas agencias rurales e IMF no están bien equipadas
- Crédito como producto casi exclusivo
- Restricciones legales en cuanto a servicios (ahorro, pero no remesas)
- Redes representan organizaciones bien diferentes

## REDCAMIF: ESTRATEGIAS CLIENTES / MERCADO

- Concentrar inicialmente en los clientes conocidos: micro empresas, especialmente rurales
- Estructurar el sistema a partir de las necesidades de estos clientes conocidos
- Ventaja competitiva: el conocimiento de estos clientes y la *confianza* de ellos en las IMF
- Pero no focalizar solo en clientes micro empresarios; las agencias de las IMF son muy pequeñas para atender solamente a ellos.



## REDCAMIF: ESTRATEGIAS GENERALES

<p><b>1.</b> <i>Investigación</i></p>	<p><b>2.</b> <i>Ámbito legal IMF</i></p>	<p><b>3.</b> <i>Integración</i></p>
<p><i>Hábitos y preferencias de receptores de remesas en cuanto a este servicio</i></p>	<p><i>Marco Regulatorio Apropiado: Prohibiciones de Servicios Reglamentos Tratamiento fiscal</i></p>	<p><i>Con servicios financieros rurales: p.e. Ahorro, Crédito productivo y vivienda, Cambio divisas</i></p>

## **REDCAMIF: ESTRATEGIA ALIANZA INTERNACIONAL**

Buscar acuerdos de largo plazo con operadores internacionales de remesas relativamente pequeñas y vinculados con los emigrantes Centro Americanos.

Evitar operadores grandes que se quedan con gran parte de la comisión e imponen sus condiciones

## **REDCAMIF: ESTRATEGIAS DE ENTRADA: PAISES**

Aprovechar ventajas de cada país

- Honduras: marco legal y regulación de IMF
- Nicaragua: poca competencia para IMF
- Guatemala/Salvador: mayor volumen de remesas en la región
- Costa Rica: envío remesas intra-regionales

En cada país, buscar regiones con presencia micro–empresarial y poca presencia de la competencia.

## **REDCAMIF: ESTRATEGIAS DE IMF**

### **SELECCIÓN IMF PREPARADAS**

Orientación y presencia rural,

- Sistemas adecuados (información, comunicación, infraestructura)
- Historial de solidez
- Decisión definitiva de especializarse en Servicios Financieros.

## REDCAMIF: ESTRATEGIAS APOYO IMF

F  
O  
R  
T  
A  
L  
E  
C  
E  
R

Instalaciones

Software y sistemas de Información

Sistemas de Comunicación

Métodos y procedimientos

Capacitación al personal:

- Promoción del servicio
- Métodos de trabajo remesas
- Manejo de los sistemas
- Utilización productiva de remesas

## CONSIDERACIONES DEL TALLER DE REMESAS DE REDCAMIF (2.09.03)

- ¿Qué hacer para que las remesas puedan incidir para que los emigrantes regresen a sus países de origen?
  - ✓ Recuperación del Capital Humano
  - ✓ Derecho de regresar al país de origen
- El manejo de remesas es una relación compleja por su carácter transnacional
  - ✓ Políticas Comerciales
  - ✓ Regulación Internacional



## CONSIDERACIONES DEL TALLER DE REMESAS DE REDCAMIF (2.09.03)

- Carencia de Servicios Financieros para los remitentes de remesas
  - ✓ Incrementar servicios financieros
  - ✓ Fomentar asociatividad entre empresas financieras y remesadores
- Enfoque de los estudios de remesas a nivel financiero, falta abordar profundamente el impacto social y cultural en la estructura familiar
  - ✓ Emisor y receptor de remesas
  - ✓ Maras, pandillas carecen de significado en sus vidas (facilidad en ingresos)

## **CONSIDERACIONES DEL TALLER DE REMESAS DE REDCAMIF (2.09.03)**

- Buscar un balance entre lo social y lo financiero con el manejo de remesas para impactar el desarrollo de las comunidades.
- Desafío de las IMF`s reducción de la Pobreza
- Coordinación de esfuerzos entre diferentes instancias que están abordando el tema de remesas
  - ✓ Organismos de Cooperación Internacional
  - ✓ Redes de Microfinanzas
  - ✓ Agentes Remesadores
  - ✓ Banca, Gobierno, Cooperativas, etc.

**Muchas Gracias  
por su atención !**