

Remesas y microfinanzas: en la intersección del desarrollo



Remesas y Microfinanzas
BID/WWB
8 de Septiembre 2004

Manuel Orozco,
Programa MIF-IFAD

Cuatro premisas—

1. Los flujos financieros de remesas representan un volumen significativo con amplios efectos económicos.
2. Mientras que **las remesas** se dirigen primordialmente hacia gente pobre, por sí solas **no constituyen una solución a las limitantes estructurales de la pobreza**. En muchos casos, quizás en la mayoría, las remesas brindan un alivio temporal a la pobreza de las familias, pero no ofrecen una vía permanente hacia la seguridad financiera.
3. A fin de fortalecer las formas en que las remesas pueden apoyar al desarrollo sostenible, es necesario adoptar políticas concretas.
4. Cualquier enfoque acerca de las remesas requiere que se tomen en cuenta los agentes involucrados, especialmente los inmigrantes y sus familias que son responsables por este flujo.

Las dimensiones de las remesas

Dinámicas

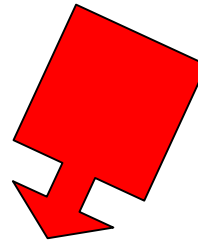
1. Beneficio directo a hogares
2. Carácter distributivo
 1. Sector rural
 2. País
3. Impacto macro-económico
 1. Fuente de divisas
 2. Respuesta contra-cíclica
 3. Efecto multiplicador
4. Relación con las finanzas
5. Parte de un proceso de integración

Problemas

- Costos de transacción
- Poca competencia
- Vínculo con finanzas es limitado o insuficiente
- Seguridad personal y global
- Poca política macro-económica



Opciones o soluciones



Estados Unidos

1. Expandir las formas de identidad aceptadas por los bancos
2. Fomentar alianzas estratégicas entre bancos Americanos y Latinoamericanos y empresas remesadoras
3. Expandir servicios financieros que bancos y uniones de crédito le ofrecen a inmigrantes
4. Asociación con organizaciones basadas en la comunidad para crear puentes sociales
5. Aumentar el rol del Community Reinvestment Act (CRA)
6. Conectar conocimiento financiero con el valor de remesas
7. Divulgación de costos

América Latina

1. Comprobar remesas, especialmente el tipo de cambio
2. Motivar bancos para atraer a remitentes y receptores
3. Abrir instalaciones bancarias de bajo mantenimiento cerca de hogares de receptores de remesas
4. Ofrecer cuentas de depósito de primera vez con incentivos económicos
5. Atraer remitentes a participar en los sistemas de banco de sus países de origen
6. **Permitir que uniones de crédito, instituciones de micro-finanzas, bancos populares sean agentes de remesas y receptores de depósitos**
7. Fomentar la adopción de nuevas tecnologías para los pobres

Remesas y microfinancieras

1. ¿Dónde se ubican las microfinanzas en el contexto de las remesas?
2. ¿Cómo pueden operar las microfinancieras?
3. ¿Qué condiciones existen para operar?
4. ¿Qué experiencias hay?
5. Expectativas y estrategias

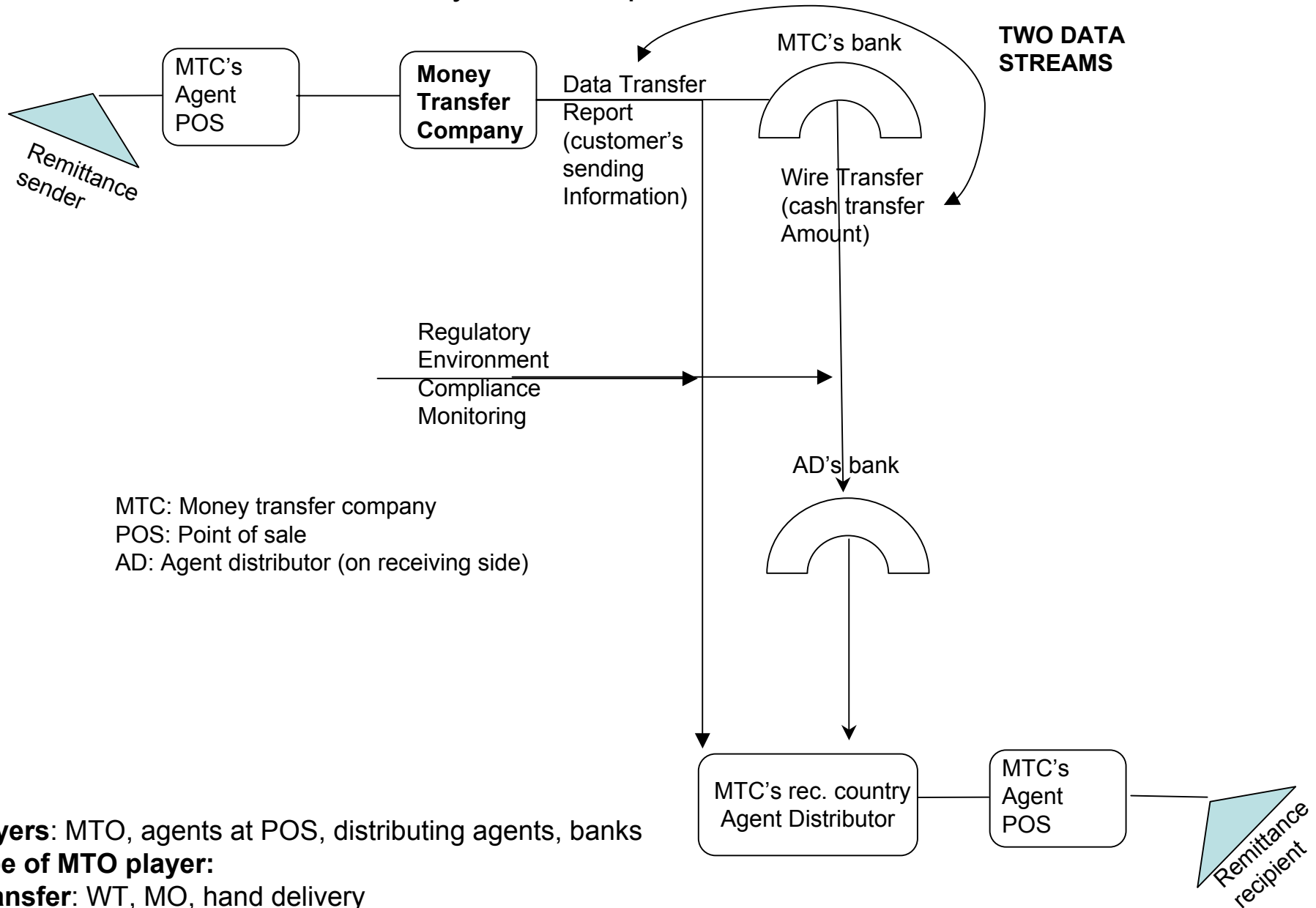
¿Dónde se ubican las microfinanzas en el contexto de las remesas?

1. Como suplidores de otros servicios financieros en un mercado altamente competitivo.
2. Como suplidores a un segmento social de ingreso y población.
3. Como suplidores del servicio de agente intermediario a miembros y otros en el sector rural.

Modalidades de transferencia y valor agregado

Modalidad	Costo reducido	Ahorro y crédito	
		Emisor	Receptor
MTO _{us} -MTO _{recp} distribución o tecnología	Competencia	Ninguno	Ninguno
MTO _{us} /Banco _{us} - Banco _{recp}		Oferta de cuentas	Escaso
MTO _{us-MF/CU} -Banco _{recp}		Ninguno	Escaso
Banco _{us} – Banco _{recp}		Limitado / Escaso	Escaso
MTO_{us}-MFI_{recp}		IRNet,	IRNet, Accion Intl, MFIC

International money transfer operation



Players: MTO, agents at POS, distributing agents, banks

Type of MTO player:

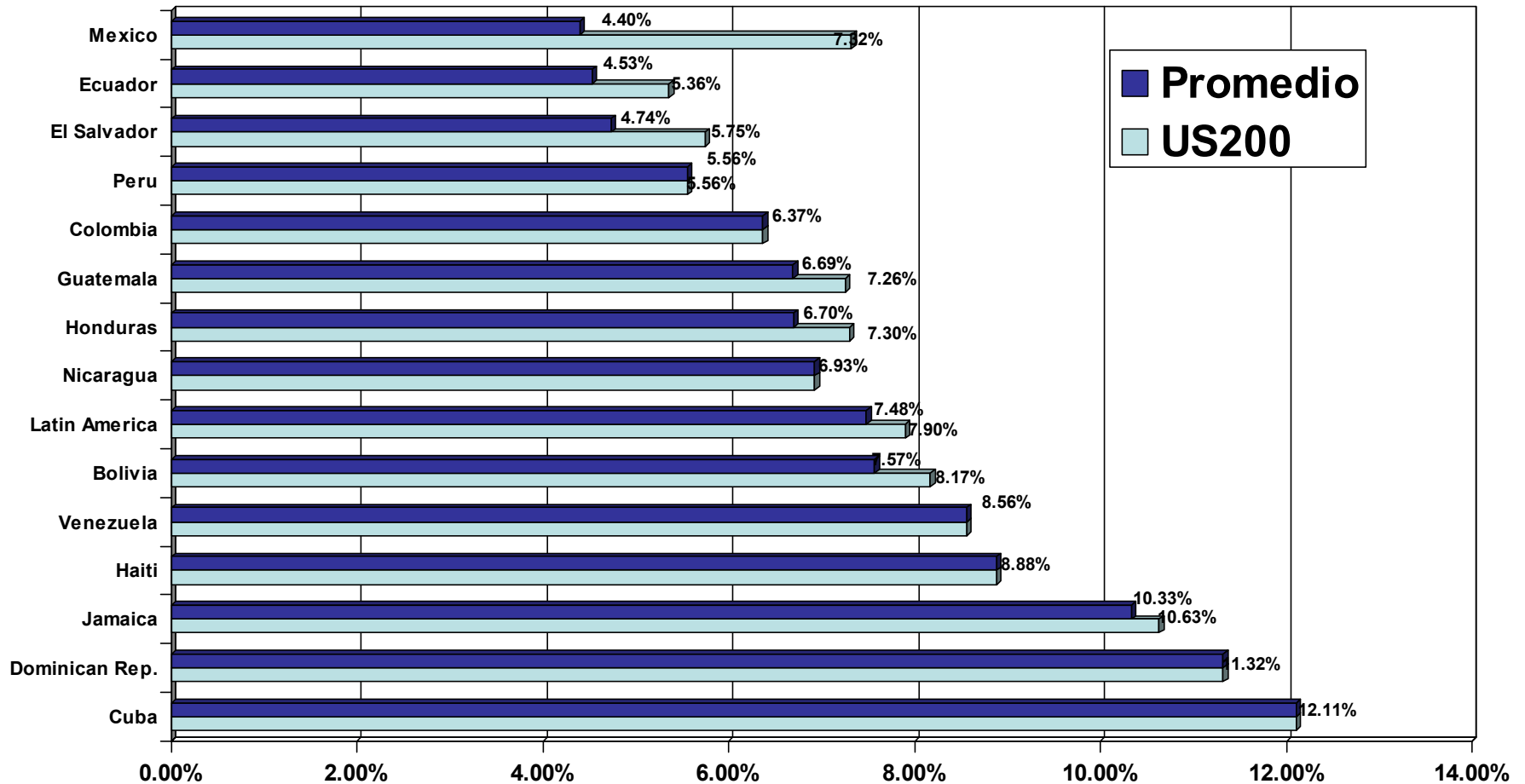
-Transfer: WT, MO, hand delivery

-Scope: National, Regional/country; Financial; CU, unlicensed

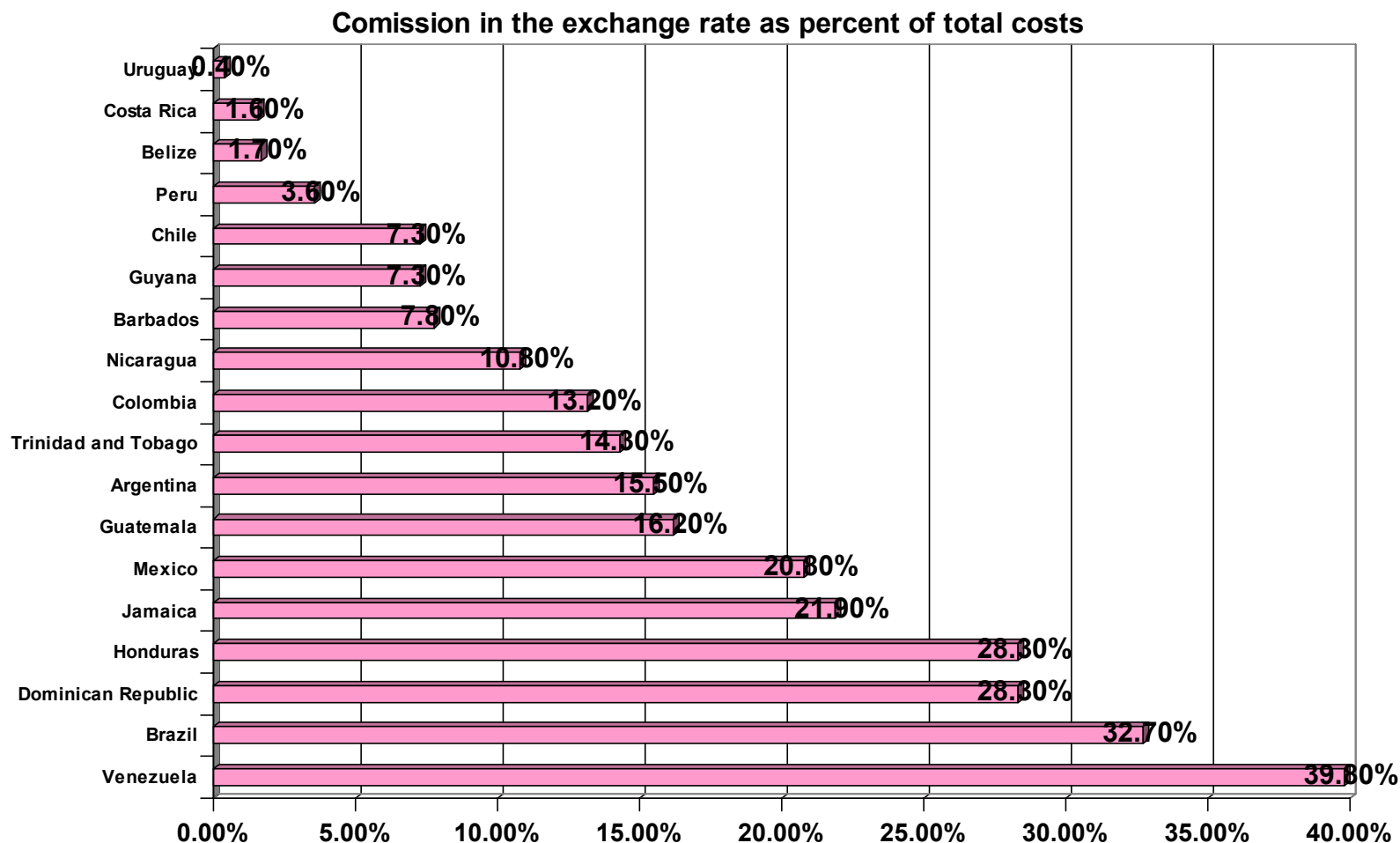
Estructura del mercado de remesas en América Latina

Criterios	Maduro	Consolidando	Subdesarrollado
- Composición de mercado, - Eficacia de transacciones (uso de tecnología, redes nacionales extensas, transacciones seguras), - Acatamiento al ambiente regulador, - Tradición de transferir dinero, - Muchos nuevos y viejos actores (MTOs, bancos, IMFs), - Costo a consumidores son más bajos que normalmente, - Información y transparencia, - Inversión es accesible	Ninguno	← Mexico, ← El Salvador, ← Dominican Republic, Ecuador, Jamaica	← Colombia ← Honduras Perú Guyana Haití Cuba Nicaragua Argentina Venezuela

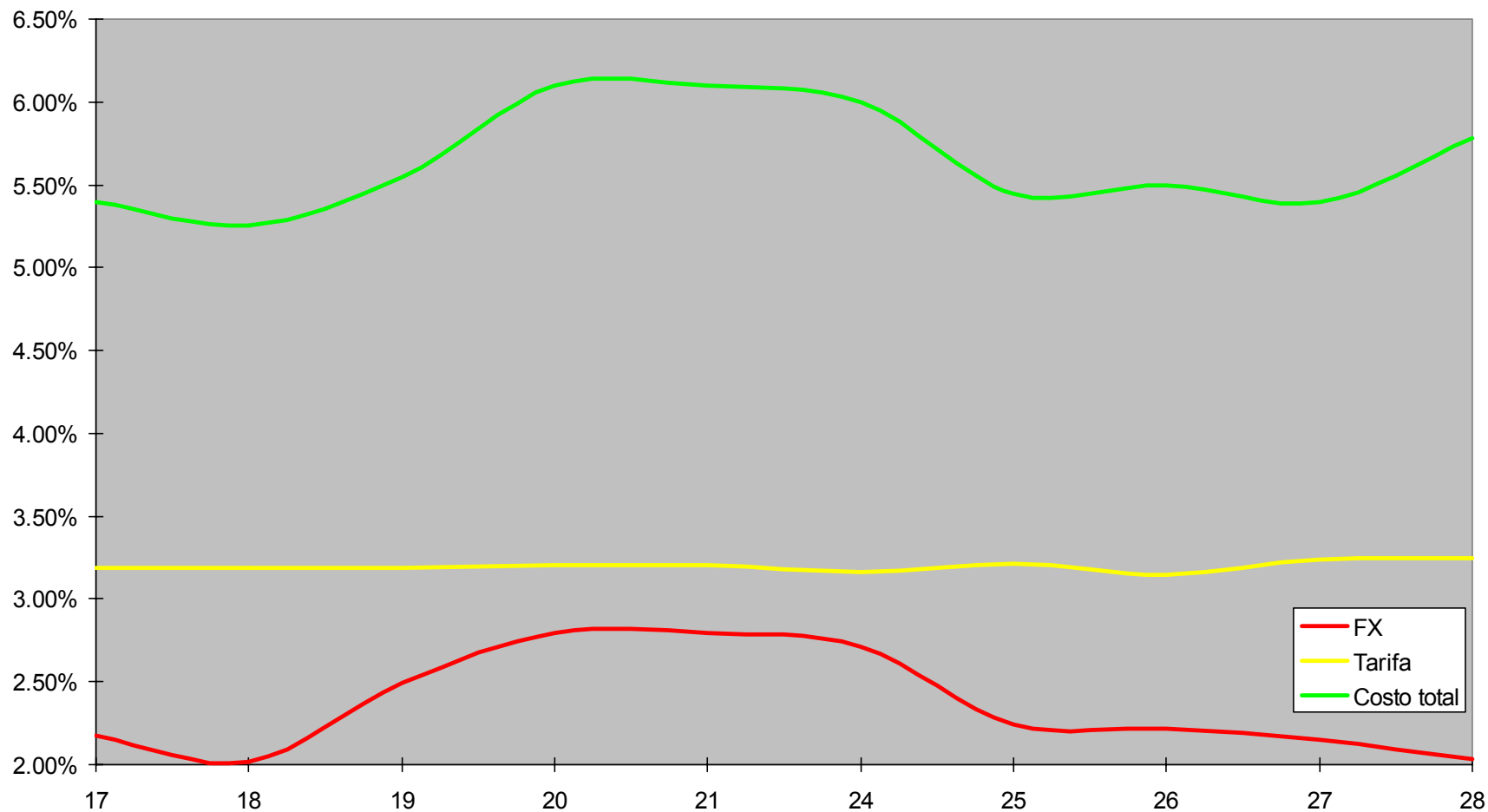
Comparación de precios en enviar promedio y mandar \$200



La tasa de cambio en el costo de las remesas

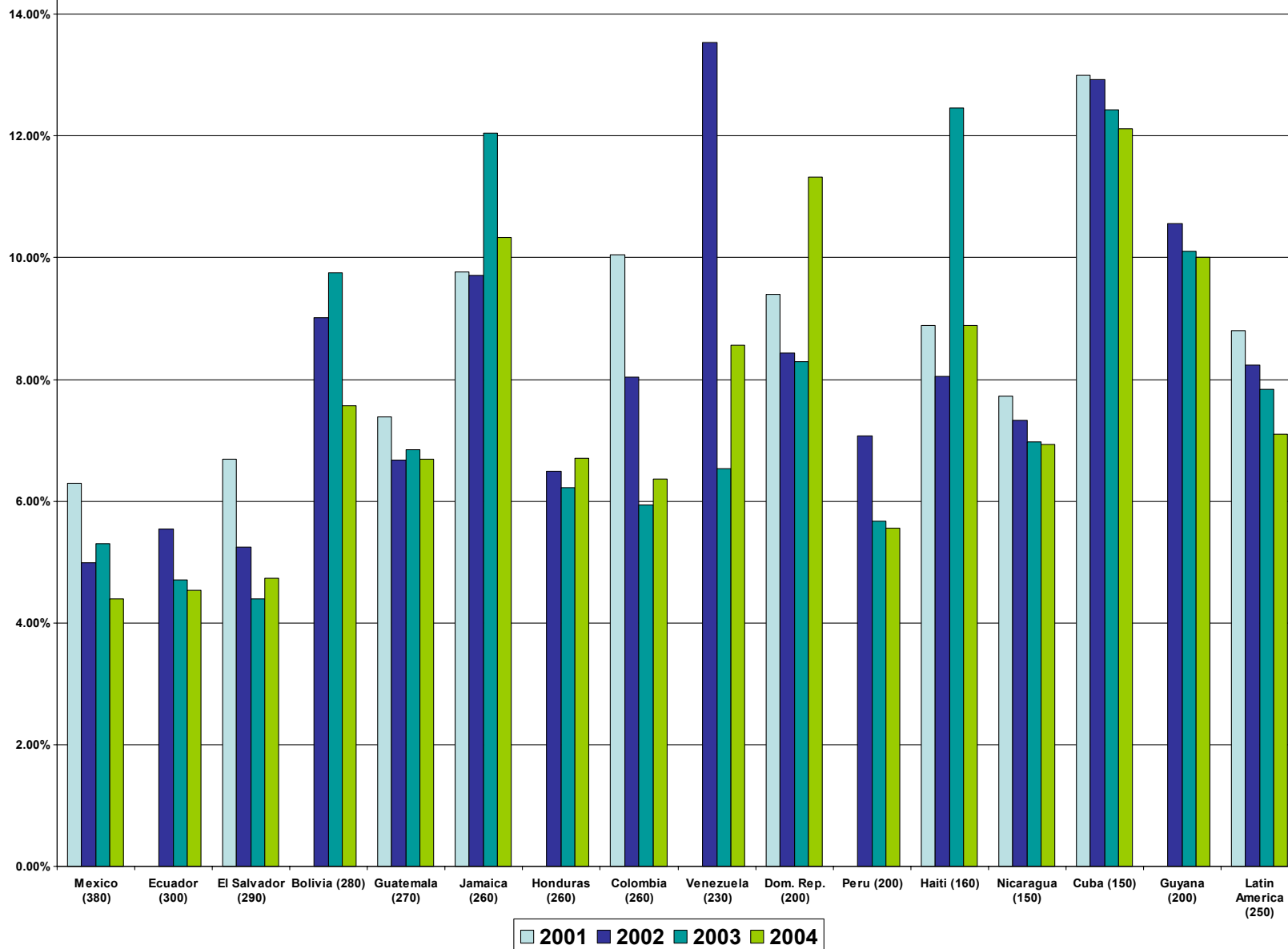


Remesas a Mexico, Mayo 17-28 (costo de envio de US\$300)

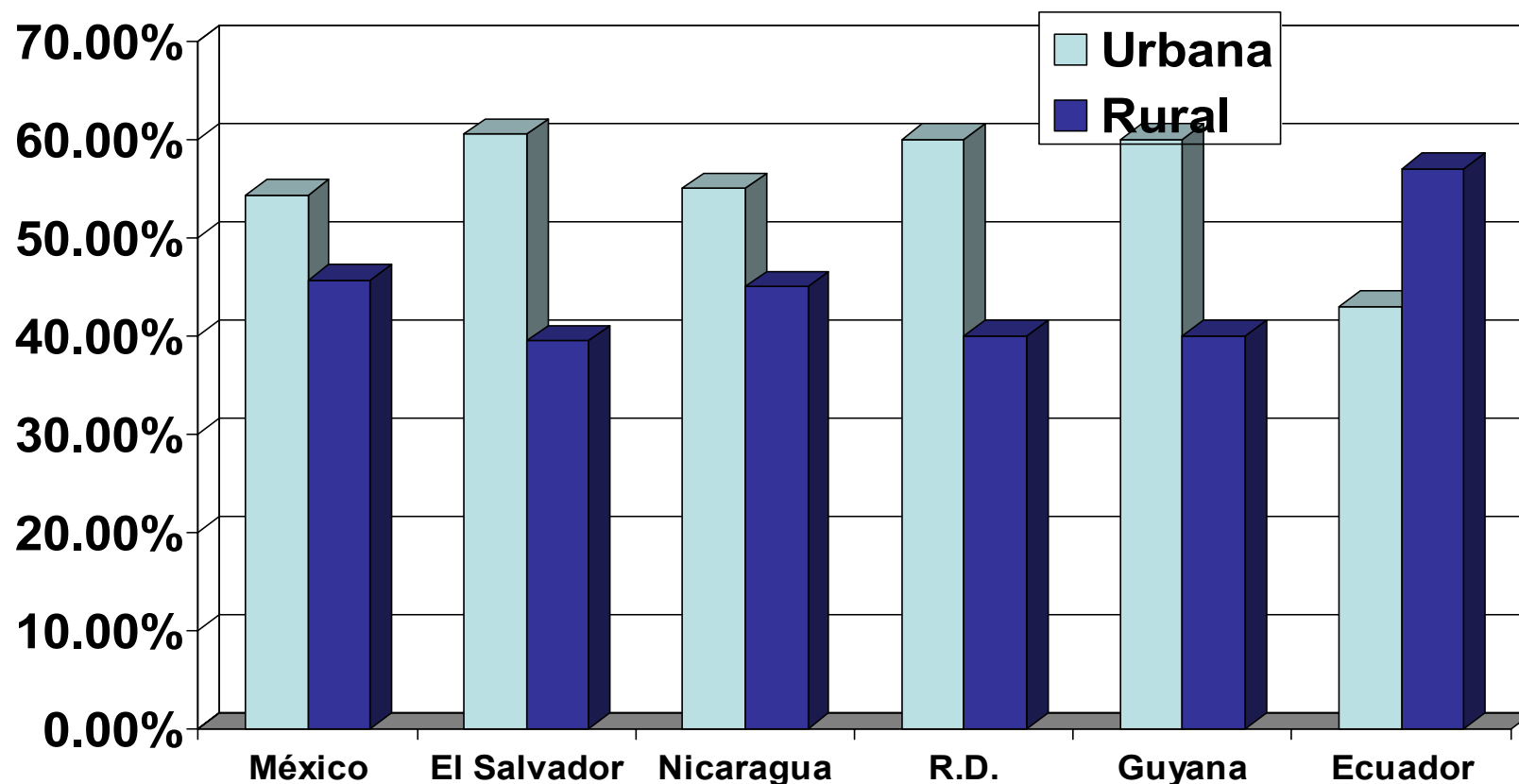


Costos de envío a América Latina , 2001-2004

(cantidad promedio en paréntesis)

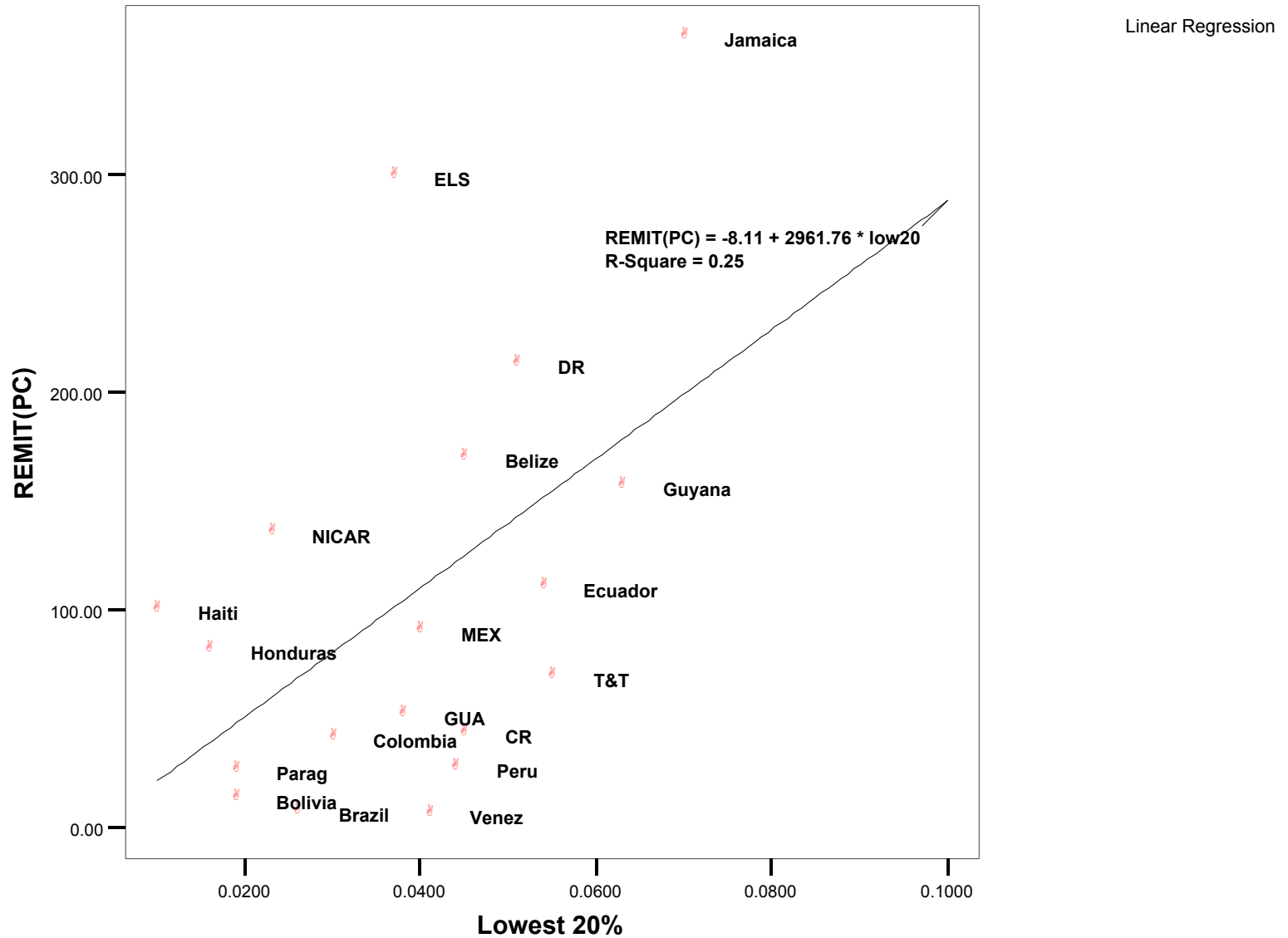


Remesas y MFI: hogares rurales

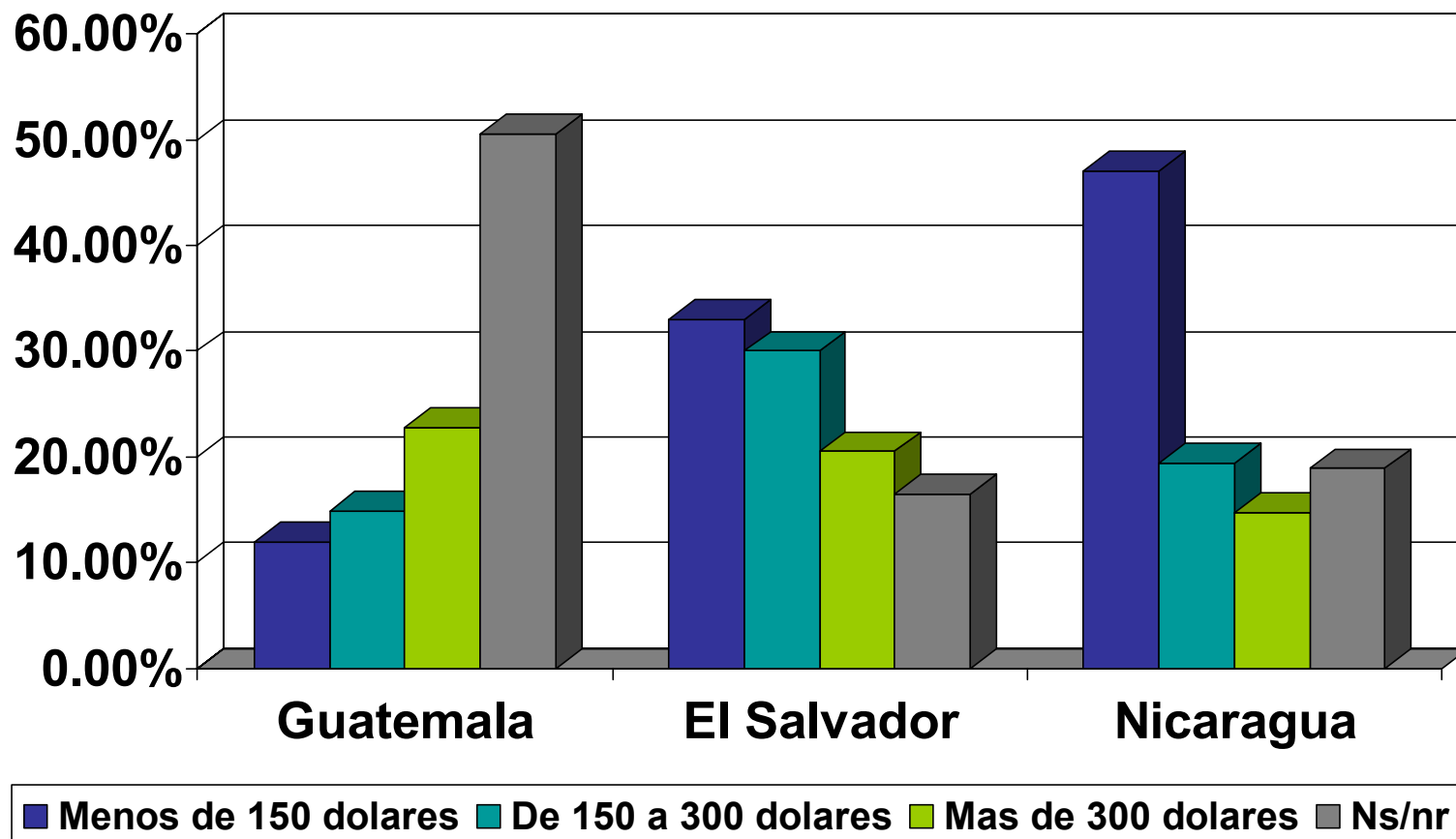


Fuente: El Salvador, Honduras and Guatemala: Bendixen and Associates survey; Dominican Republic: Emmanuel Sylvestre & Associates survey (commissioned out by the author); Guyana: Laparkan Trading survey (commissioned out by the author); Ecuador: Mauricio Orbe (PulsoEcuador); Mexico: El Colegio de la Frontera Norte. "Problemas y Perspectivas de las Remesas de los Mexicanos y Centroamericanos en Estados Unidos," El Colegio de la Frontera Norte: Departamento de Estudios Económicos. Mexico: 2002, p. 30.

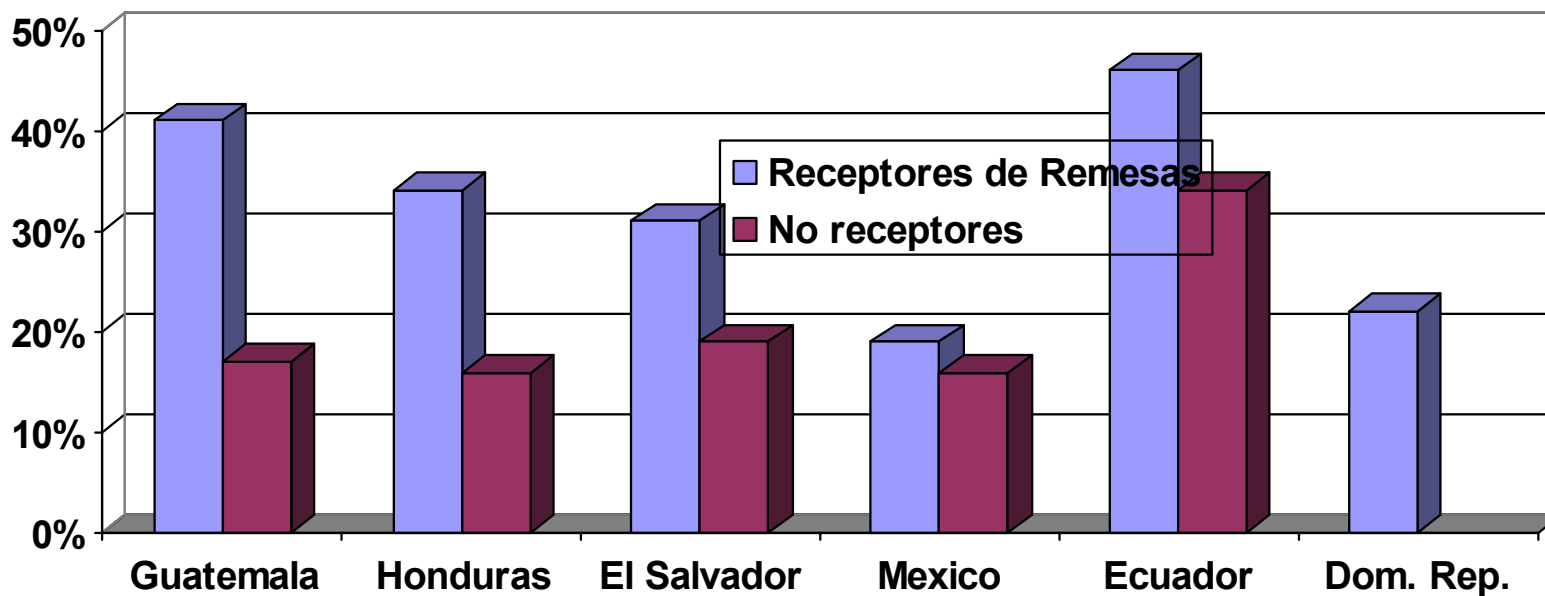
Remesas y distribución del ingreso



Remesas, hogares y MFIs: ingreso



Latinoamericanos con cuentas bancarias



¿Cómo pueden operar las microfinancieras en la transferencia de remesas?

- Como ente independiente que agrega un servicio más: Nicaragua
- Como ente independiente en una zona de alta recepción de remesas: Oaxaca
Zacatecas, Mexico
- Como parte de una red nacional o regional: Red de la gente, IRNet, Acción International, WWB

Cooperativas y microfinancieras en Nicaragua

Departamentos	Oficinas	(%)	Ciudad	Otro	(%)	WU Transc.
Esteli	4	17%	9		7%	8%
Granada	4	17%	2		2%	6%
Madriz	3	13%	1	3	3%	0%
Chinandega	2	9%	5	11	13%	9%
Masaya	2	9%	7	5	10%	4%
Matagalpa	2	9%	7	4	9%	6%
Carazo	1	4%	4		3%	3%
Chontales	1	4%	3		2%	4%
Jinotega	1	4%	2	3	4%	
Leon	1	4%	6	4	8%	9%
Managua	1	4%	22	1	19%	39%
Rivas	1	4%	4	5	7%	
Otros		2%	10	6	13%	12%

¿Qué condiciones existen para operar?

- Relación geográfica y poblacional entre la recepción de remesas y las instituciones de ahorro y crédito
 - Ubicación y base local
- Conocimiento de las preferencias de mercados de quien recibe remesas
- Evaluación institucional de la capacidad para proveer el servicio de entrega de dinero
 - Daily cash flow
 - Equipo
 - Socios
 - Capital (humano y financiero)
 - Tamaño de la membresía
- Habilidad de trabajar en alianza y red con otros socios como los bancos, y empresas remesadoras
 - Conocimiento y preparación para cumplir con requisitos mínimos: marco legal y regulador, capital de contribución, estructura del mercado y la competencia.
 - Responsabilidad Social
- Proyecciones de corto y largo plazo en el mercado remesador
- Visión para identificar donantes que puedan apoyar una estrategia viable

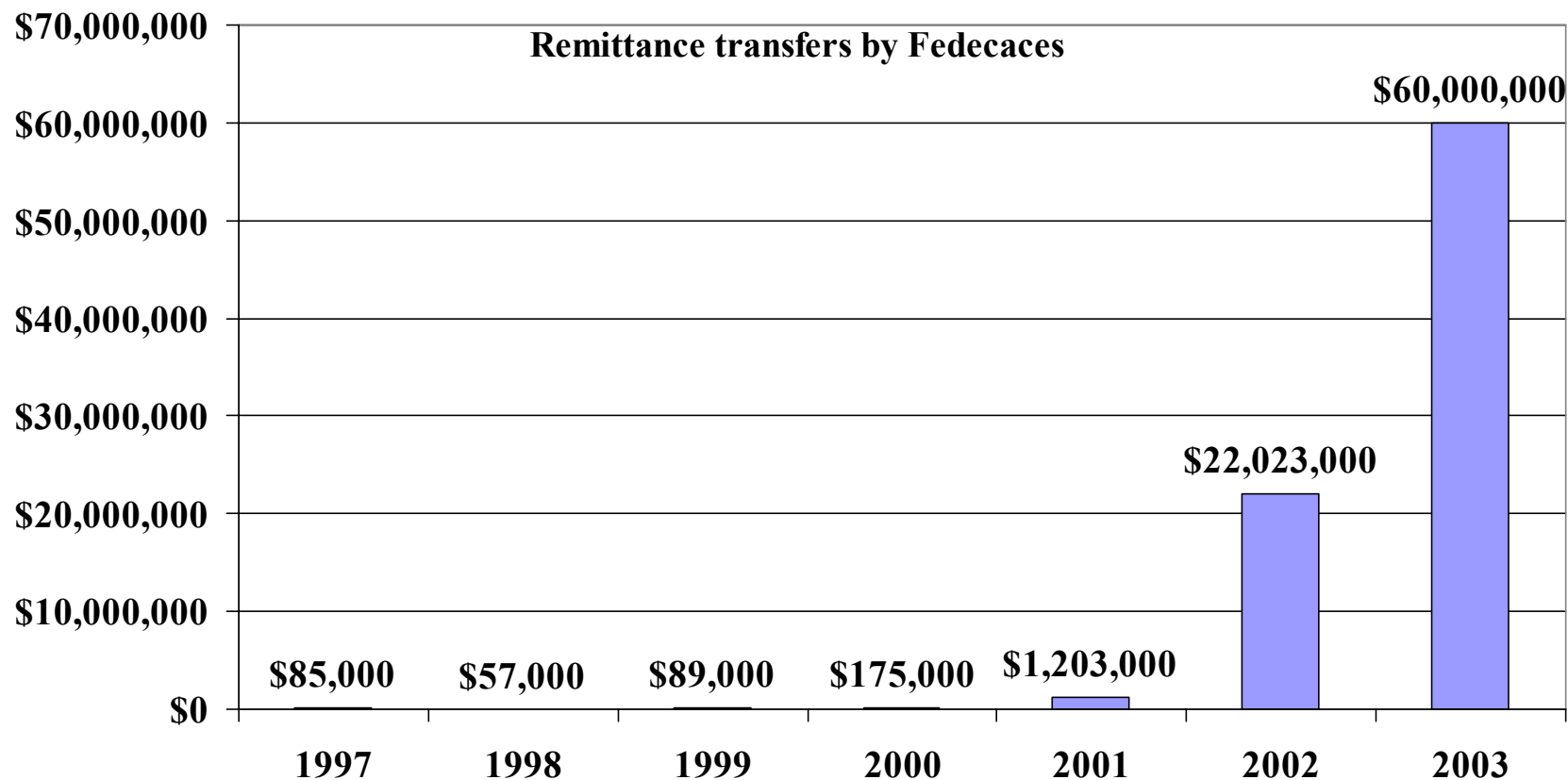
Experiencias

- IRNet: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Jamaica, Mexico
- Acción International: Banco Solidario (Ecuador); Banco Sol (Bolivia); FAMA (Nicaragua); Banco Caja Social-Colombia; Mi Banco (Perú); Sogesol/Sogebank–Haiti; Integral (El Salvador); Financiera El Comercio (Paraguay);
- Red de la Gente-Bansefi (Mexico)
- MFIC: El Salvador

Banca y remesas: resultados observados

Institución	Transferencia de remesas	Cuentas abiertas
• Commercial Banks		
– Banco UNO, Central América	<5,000	20%
– Banco Salvadoreño, El Salvador	12% del mercado	17,000
– Banco Industrial, Guatemala	20% del mercado	30%
– Citibank, Wells Fargo, Bank of America	<30,000	400,000
– Bancos Comunitarios en USA	Ver otra página	
• Gobierno		
– Red de la Gente, Bansefi Mexico		10%
• No Comerciales: IMFs, cooperativas, banca popular		
– Fedecaces (Credit Union), El Salvador	15,000 (US\$60M), 3% del mercado	>10%
– Santa Cruz, Mixtepec, Oaxaca, Mexico	US\$250,000	>50%
– Banco Solidario, Ecuador	16,000	>30%
–Cajas Populares Mexicanas	US\$9,000,000	>10%
–BHD, Rep. dominicana	15% del mercado	>20%

FEDECACES: El Salvador



Otras experiencias

- B.Caja Social en Colombia (asociada a ACCION). Inicia operaciones en Enero de 2003: Transacciones: 5,300 en 2003 y 7,100 2004.
El 10% está aprovechando los servicios en este momento.
- Sogexpress: Inicia operaciones en Abril de 2000 y pero trabaja activamente desde 2003.
- 35,000 transacciones al mes.
- Financiera El Comercio: inicia en Julio 2004.
- 59 transacciones realizadas en el mes de Julio de 2004 con un monto estimado de 15,000 dólares .
- 236 transacciones realizadas en el mes de Agosto de 2004 con un monto de 62.763 dólares.

	Transacciones mensuales	Depositos
Menos de 500	Fama, El Comercio	
500 – 3,000	Sta. Cruz Mixtepec, Oaxaca	
3,000 a 10,000	Caja Social Col. Caja Pop. Mex.	
Mas de 10,000	Sogebank, Fedecaces, Banco Solidario, Bansefi	

Expectativas y Estrategias

- Ampliación de servicios
- Evaluación de mercado
- Entorno local
- Estimar el porcentaje de clientes que usan el servicio de remesas