

Intermediación financiera y remesas en México

Pablo Pérez-Akaki
Pedro L. Álvarez Colín
Cáritas-Arquidiócesis de México, IAP

RESUMEN

En este trabajo se analiza el papel de los intermediarios financieros formales en la transferencia de remesas familiares de Estados Unidos a México. Desde la década de los noventa ha habido un incremento inusitado en el volumen de remesas que ha propiciado una reestructuración de los mecanismos de intermediación financiera. Si bien hace una década el mercado estaba dominado por intermediarios no bancarios, en la actualidad los bancos han logrado conseguir una participación muy importante. Sin embargo, los servicios bancarios tienen una cobertura limitada, la que genera costos adicionales que se trasladan a los propios beneficiarios de las remesas.

Palabras clave: 1. migración internacional, 2. remesas, 3. bancos, 4. México, 5. Estados Unidos.

ABSTRACT

This work analyzes the role of formal financial intermediaries in transferring family remittances from the United States to Mexico. Since the 1990s, the volume of remittances has increased surprisingly, fostering a restructuring of the mechanisms of financial intermediation. Whereas a decade ago non-bank intermediaries dominated this market, today banks have managed to win a major share of the market. However, these banking services offer limited coverage, which generates additional costs that are transferred to the remittance recipients themselves.

Keywords: 1. international migration, 2. remittances, 3. banks, 4. Mexico, 5. United States.

1. Antecedentes*

Desde el inicio de la década de los noventa se ha registrado un incremento muy importante en la migración desde México hacia Estados Unidos, lo cual ha generado cambios en el comportamiento económico de los hogares, que ahora dependen más de los recursos que llegan desde el vecino país, a los que se define como *remesas familiares*.

En la medida en que creció el número de migrantes también lo ha hecho el interés de muchos agentes por vincularse con este fenómeno, generando cambios y al mismo tiempo oportunidades de negocio, según los propios agentes involucrados en estos servicios, en cinco áreas principales: remesas, turismo, transporte, telecomunicaciones y comercio nostálgico (Orozco, 2003). Otros agentes también se han interesado en el tema desde el punto de vista económico, pero mediante la denuncia de las irregularidades que se dan en torno al fenómeno. Otros más han tratado de aprovechar los flujos de remesas, tan importantes conforme ha pasado el tiempo, para que sean canalizadas como motor de la economía en las regiones expulsoras; entre ellos destaca el propio gobierno mexicano, cuyos programas Dos por Uno, Tres por Uno y Adopta una Microrregión, entre otros, por lo menos le han dado más protagonismo a los propios migrantes y han hecho más visibles las injusticias de las que son víctimas, principalmente para los medios de comunicación.

En teoría, una de las prioridades de los tres niveles de gobierno en México han sido los migrantes, y particularmente sus envíos de dinero, por lo que el actual régimen creó una Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior (OPME), entre cuyos objetivos figuraba la reducción del costo de las remesas. En palabras de los propios funcionarios que la representaban en múltiples reuniones de trabajo, los éxitos de la oficina fueron inmediatos, ya que en menos de un año de gestión redujeron tales costos y vislumbraban un promisorio futuro al vincular a varios de los empresarios migrantes más exitosos, que recibieron el nombre de *Padrinos*, con sus localidades de origen. Sin embargo, ante el éxito que esos funcionarios expresaron, no se explica el cierre de la oficina y su incorporación a la Secretaría de Relaciones Exteriores, donde su trabajo no es tan visible como cuando pertenecía a la OPME.

La realidad es que año con año los montos de las remesas aumentan aceleradamente y aún no hay una manera de controlar los abusos de muchas empresas, incluyendo los de algunos bancos. Todo parece indicar que las soluciones dejadas al mercado, es decir a la competencia, están estableciendo nuevos paradigmas para el envío de remesas que no

* Los autores agradecen los comentarios de los participantes en el Seminario Permanente sobre Migración Internacional efectuado por El Colegio de la Frontera Norte, donde fue presentada una versión preliminar el 14 de mayo de 2004. Los autores agradecen también las valiosas observaciones de dos dictaminadores anónimos de *Migraciones Internacionales*.

necesariamente son acompañadas por una baja en el costo de los envíos. La seguridad y la velocidad son ahora los elementos fundamentales en las estrategias de mercadotecnia de quienes prestan el servicio de transferencia de remesas, lo que ha resultado en la monopolización del servicio y en la competencia desleal entre los agentes.

A nivel internacional, los sistemas de intermediación financiera impulsados por la migración incluyen el desarrollo de mecanismos para la captación de recursos en la moneda de los países receptores, como en los casos de El Salvador, Turquía, Grecia, Bangladesh, Pakistán e India; la repatriación de una parte importante de los recursos obtenidos por los migrantes, como se opera en China, Filipinas, Bangladesh y Corea; la obligación de la apertura de cuentas bancarias, como sucede en Pakistán y Filipinas; el uso explícito de los recursos para el financiamiento de las importaciones, como en el caso de Egipto, y la exención de impuestos a los intereses que generan estos ahorros, tal como se ha registrado en Sudán (Lozano, 2004).

En este marco, este trabajo tiene como objetivo describir la evolución de los intermediarios financieros que participan en el envío de remesas desde Estados Unidos a México, actividad en la que en gran medida los bancos han venido desplazando a los intermediarios financieros “tradicionales”, como Western Union, MoneyGram, Orlandi Valuta y demás intermediarios especializados en la transferencia internacional de dinero. Al mismo tiempo, otro objetivo del estudio es analizar las ventajas y desventajas que representan para los migrantes los cambios que están sufriendo las instituciones que transfieren remesas.

La metodología que se sigue consiste en la revisión de la información publicada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores relativa al comportamiento de la banca comercial en México, así como de la información de campo obtenida en entrevistas directas con funcionarios tanto de los bancos como de los servicios financieros tradicionales y con migrantes en Estados Unidos y sus familiares en México.

El proceso de intermediación financiera vinculado con el envío de remesas, tal como se discutirá enseguida, ha sufrido una transformación en la década de los noventa en varias de sus características: tamaño del sector, distribución del mercado, mecanismos para la transmisión, estrategias de promoción y sistemas de cobro, principalmente. La relevancia económica de un intermediario financiero se asocia directamente al potencial impacto de desarrollo de las remesas, las cuales pueden tener efectos multiplicadores mayores si existen mercados financieros eficientes y competitivos (Yúnez-Nauze, 2002:27), recursos que, como los justificados en algunos estudios empíricos, se utilizan como compensación del ingreso familiar (Arroyo y Corvera, 2003; Canales y González, 2001; Conway y Cohen, 1998), en transferencias que res-

ponden al sentimiento de pertenencia y afecto de los migrantes a sus familiares en el lugar de origen (Arizpe, 2004:58).

La tendencia en el sistema financiero, del que los servicios de remesas forman parte, es hacia la concentración e internacionalización de las instituciones participantes, caracterizadas cada vez más por el cobro de comisiones por los servicios prestados (Girón, 2002), y son precisamente las grandes instituciones bancarias las que están ahora más interesadas en participar en el servicio de las remesas, con el respaldo, lo que es más relevante, de las autoridades mexicanas. Los elementos mostrados en este trabajo muestran que la solución para las remesas por la vía bancaria no puede considerarse una alternativa única para resolver el problema de los costos de las transferencias.

El interés en su estudio parte de la relevancia económica de estos agentes, que se asocia directamente al potencial impacto de desarrollo de las remesas, las cuales pueden tener efectos multiplicadores mayores si existen mercados financieros eficientes y competitivos (Yúnez-Naude, 2002:27), recursos que, como los justificados en algunos estudios empíricos, se utilizan como compensación del ingreso familiar (Arroyo y Corvera, 2003; Canales y González, 2001; Conway y Cohen, 1998), en transferencias que responden al sentimiento de pertenencia y afecto de los migrantes a sus familiares en el lugar de origen (Arizpe, 2004:58).

Este trabajo está centrado en el análisis de los intermediarios financieros formales involucrados en la transferencia de recursos familiares desde Estados Unidos a las diferentes regiones expulsoras de migrantes de México. Sin embargo, es prudente señalar que diversos estudios en Oaxaca, Jalisco y Zacatecas han documentado que los envíos también se hacen por mediación de un conocido, que hace las veces de intermediario financiero, lo cual resulta más barato y confiable, a pesar de los riesgos que representa (Alarcón, Hinojosa Ojeda y Runsten, 1998; Alarcón, Íñiguez e Hinojosa Ojeda, 1998; Alarcón, 2000; López, Escala Rabadán e Hinojosa Ojeda, 2001). De acuerdo con Russell (1995), las transferencias de remesas por esta vía informal es más probable cuando los mecanismos formales no ofrecen ventajas sobre ella, tal como se ha encontrado en los estudios mencionados. Este tipo de envíos son más difíciles de estudiar dada su gran complejidad, y puede interpretarse como un retroceso en el proceso de innovación tecnológica financiera, situación que, por tanto, amerita analizarse con mayor profundidad, lo que está fuera de los objetivos de este trabajo.

El trabajo consta de cuatro secciones después de esta introducción. En la sección 2 se tocan aspectos teóricos sobre migración laboral, remesas e intermediación financiera. En la sección 3 se analiza la evolución de los sistemas financieros bancario y no bancario hacia la migración analizando tres aspectos fundamentales de los servicios de las remesas: el posiciona-

miento que se ha observado de los bancos, las nuevas estrategias de precios y las limitaciones en la dispersión geográfica que las nuevas soluciones representan. En la sección 4 se trata el caso de la intermediación financiera en Guanajuato, uno de los estados más importantes en la migración y que mayor información han generado sobre migración y remesas a nivel municipal, y en la sección 5 se ofrecen algunas reflexiones finales.

2. *La intermediación financiera y las remesas familiares*

Un intermediario financiero es una institución que desempeña el papel de transformación de activos financieros no deseables en activos financieros de mayor interés para la población cumpliendo alguna de las siguientes funciones económicas: intermediación del vencimiento, reducción del riesgo inherente a toda asimetría de la información, reducción de costos (de contratación, de transacción, de procesamiento de la información, etcétera) y oferta de mecanismos de pago (Fabozzi *et al.*, 1996). Los trabajos empíricos sobre intermediación financiera han mostrado que la profundidad en la intermediación financiera favorece el crecimiento económico (Barro y Sala I. Martín, 2001; Loaysa y Ranciere, 2002). La ley de la demanda indica que cuando los costos de la intermediación financiera son menores, su utilización será mayor, lo cual puede efectuarse por medio de la generación de economías de escala y de la especialización, que significa una mejor selección de créditos y diversificación de carteras (Mishkin, 1998), así como por la innovación tecnológica.

El envío de remesas es un servicio de oferta de mecanismos de pago internacionales¹ y su grado de eficiencia está íntimamente ligado a los costos de transacción (Kohn, 1994). Entre los diferentes mecanismos que se han creado en el sistema de pagos están las cuentas de cheques, las tarjetas de crédito y débito y los giros, los cuales permiten efectuar transferencias de recursos entre particulares; por ejemplo, para la compra de bienes o la prestación de algún servicio y para efectuar transferencias familiares. En nuestros días, estos mecanismos del sistema de pagos funcionan de una manera electrónica y se caracterizan por su gran aceptación entre los usuarios del sistema financiero. En particular, los giros también se han venido actualizando de una forma tal que permiten la transferencia de recursos en poco tiempo.

En el caso de las remesas, una figura especializada puede efectuar los servicios de envíos de dinero de una manera más rápida, a menor costo

¹ Los intermediarios pueden ofrecer servicios de pagos sin el manejo de efectivo a través de medios electrónicos y se reconoce que esta actividad es crítica para el desarrollo de la actividad económica de cualquier país, pues la posibilidad de hacer pagos de una manera eficiente por medio de instrumentos electrónicos permite a los mercados de bienes y servicios alcanzar un mayor dinamismo.

y, sobre todo, con mayor seguridad. Con ella las familias receptoras alcanzarán más altas cuotas de utilidad mediante la eliminación de los riesgos; la reducción del costo les permitirá disfrutar de mayores recursos para gastar en bienes que le generen utilidad, y tendrán que esperar menos para poder aumentar su consumo, lo que con la ausencia de crédito sólo puede conseguir hasta que dispone de los recursos.

Por mucho tiempo, el instrumento de mayor utilización para las transferencias internacionales fueron los giros, bajo el nombre de órdenes de pago. Si bien los giros representan una manera segura de enviar recursos de un país a otro,² tienen una gran desventaja: cobrarlos puede llevar varios días, incluso semanas o meses, además de que en caso de pérdida el cobro representaría un retraso aún mayor,³ por lo que los migrantes que envían dinero han optado por mecanismos electrónicos para hacer llegar a sus familiares las remesas a mayor velocidad.

Los mecanismos electrónicos para la transferencia internacional de recursos son procesos en los que muchos de los intermediarios financieros han estado participando por largo tiempo y constituyen una operación “de rutina”, que si bien representa algunos riesgos que en relación con el tipo de cambio, los cada vez más importantes flujos de inversión internacionales han empujado a los sistemas financieros a desarrollar formas más eficientes utilizando instrumentos de cobertura de riesgos para evitar las pérdidas por las fluctuaciones en el valor de las monedas.⁴

A pesar de que los bancos son los intermediarios financieros por excelencia, las transferencias electrónicas al menudeo de los migrantes no habían despertado su interés sino sólo hasta fecha reciente, por lo que estas operaciones las ha efectuado este tipo de intermediario que de acuerdo con la legislación estadounidense reciben el nombre de “institución financiera no bancaria”.⁵

La operación de transferencias internacionales al menudeo involucra a diferentes actores vinculados con un mismo servicio, es decir, que el servicio de la transmisión tiene diferentes etapas en la que participan

² Aunque algunos de los intermediarios financieros han limitado el uso de este tipo de instrumentos, pues ya apareció un mercado de órdenes de pago falsas que preocupa al sistema financiero estadounidense.

³ Otra desventaja es la posibilidad de extraviar la orden de pago y que ésta sea cobrada por otra persona; esto en condiciones normales no debería suceder, pero se han encontrado formas de hacerlo.

⁴ Varios trabajos sobre los flujos internacionales de recursos, y para el caso mexicano en especial, pueden encontrarse en Mántey y Levy (1998, 2002).

⁵ La legislación estadounidense permite que ciertas operaciones financieras sean efectuadas por instituciones no necesariamente especializadas a las que agrupa bajo esta categoría. Las operaciones financieras que se encuentran en este caso son el cambio de cheques, la venta de órdenes de pago, la transmisión de dinero, la venta de cheques de viajero y el cambio de moneda. Estas actividades se especificaron en el acta de 1992 contra el lavado de dinero. En esta categoría se podrán encontrar a diferentes tipos de “comercios” que complementan sus actividades con alguna o algunas de estas actividades financieras.

diferentes actores: es necesario un punto de recepción de los recursos en donde los demandantes del servicio puedan iniciar esta operación, que en este trabajo se denomina el “punto de envío”; la siguiente etapa consiste en la transmisión hacia el país de destino, cuyo responsable es la “empresa transmisora”; en el destino, el pago se hace mediante un agente que se denomina el “punto de pago”.

Es muy común que los puntos de recepción de las remesas en Estados Unidos (“bocas” captadoras) y los puntos de pago en México sean de propiedad diferente a los de la empresa trasmisora, pues esto permitirá alcanzar mayor flexibilidad y penetración en los diferentes mercados en los que esta actividad pretenda desarrollarse, además de ser la forma en la que la empresa transmisora podrá eliminar el riesgo de perder los costos hundidos de instalación de este tipo de unidades. Es una forma de ofrecer una gran flexibilidad a los sistemas de envío de dinero, capaces de instalarse en cualquier punto con gran velocidad y a un costo relativamente bajo.⁶

En los últimos años los bancos han adoptado una estrategia más audaz con la finalidad de mantener la rentabilidad, particularmente mediante la adopción de negocios de mayor riesgo y la diversificación hacia otras actividades no tradicionales pero que permiten tener ingresos por el cobro de comisiones (Edwards y Mishkin, 1995; Girón, 2002; Allen y Santomero, 1998).⁷ Una de estas estrategias de diversificación de los bancos hacia actividades no tradicionales ha sido la participación en el mercado de remesas familiares de los migrantes en Estados Unidos y la apertura de cuentas bancarias de ahorro para captar los envíos.

3. Evolución de los sistemas financieros para las remesas en México

El sistema financiero mexicano está formado por las autoridades⁸ y por los intermediarios financieros: bancos, aseguradoras, afianzadoras, casas de cambio, organismos financieros populares y demás. Existen, sin embargo, algunos agentes que no están inscritos y regulados por las autoridades, como los centros cambiarios y los centros de pago, que han sido los agentes tradicionales que constituyen el sistema de remesas familiares, pues realizan una actividad financiera al incorporarse al sistema de pagos nacional con operaciones internacionales.

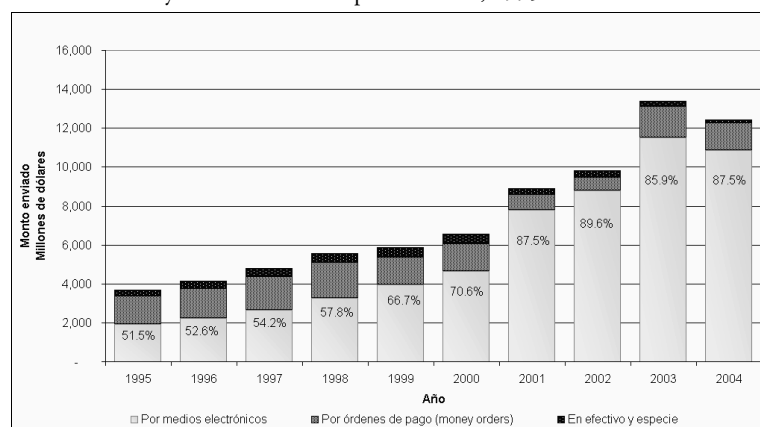
⁶ En 2004 Western Union festejó la apertura de su punto de envío número 200 mil, con lo cual se convierte en la red mundial más importante para la transferencia de dinero.

⁷ Un efecto más registrado en México es la ampliación entre tasas activas y pasivas debido a la estructura oligopólica del mercado nacional (Mántey, 2002).

⁸ Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional del Sistema del Ahorro para el Retiro (Consar) y Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi).

Las razones que han provocado la aparición de estos intermediarios financieros no regulados vinculados con el pago de los envíos de dinero están estrechamente relacionadas con los instrumentos para el envío de dinero. A principios de la década de los noventa, la manera más utilizada por los migrantes mexicanos para hacer las transferencias de recursos a sus familiares eran las órdenes de pago (*money orders*), lo cual generó la aparición de una gran cantidad de centros cambiarios que aceptaban su cambio por moneda doméstica; le siguieron los envíos que se pagaban en pesos efectuados por los enviadosores “tradicionales”, lo que originó la aparición de múltiples centros de pago en las regiones expulsoras.

Gráfica 1. Remesas familiares totales enviadas a México y medios utilizados para su envío, 1995-2004.



Fuente: Página de Internet del Banco de México: www.banxico.org.mx. Consulta efectuada el 15 de noviembre de 2004.

La sustitución gradual de las órdenes de pago por medios electrónicos ha aumentado la velocidad de transmisión de los recursos, pero el costo no ha correspondido a los avances tecnológicos ni a los volúmenes que ahora se manejan.⁹ Los cambios en la forma de envío pueden observarse en la gráfica 1, en la que se muestra claramente que en un plazo de 10 años los medios electrónicos se han posicionado en el primer lugar como mecanismo de transmisión de remesas familiares a México, en una modificación que ha correspondido al aumento en el monto de las remesas enviadas al país, que de representar 51.5 por ciento de los envíos totales en 1995, 10 años después ya alcanzaban 87.5 por ciento. Aun cuando el

⁹ Alarcón (2000) muestra que una parte importante de migrantes pertenecientes a clubes de oriundos –*Hometown Associations* (HTAs)– utiliza las órdenes de pago (*money orders*) de manera muy frecuente, incluso superando el número de envíos por medios electrónicos, lo cual contradice las tendencias mostradas por el Banco de México.

dato de 2004 sólo considera hasta septiembre, las previsiones de envíos para todo el año superaban los 15 mil millones de dólares.

La introducción de estos sistemas electrónicos ha hecho posible que los centros de pago se puedan ubicar en casi cualquier tipo de institución o negocio: tiendas de abarrotes, farmacias, tiendas de artículos electrónicos, casetas telefónicas, bancos, etcétera. La gran diferencia es que ahora los pagos se hacen en pesos, no como las órdenes de pago, que se denominan en dólares, que se deben cambiar a efectivo en una institución especializada.

Por otro lado, este cambio en la estructura de envíos familiares ha ido acompañada también de cambios en la participación de los agentes en el mercado de envíos a México, pues si bien en 1993 Western Union y MoneyGram sumaban 98 por ciento del mercado (90 y 8%, respectivamente), en 1996 representaban 97 por ciento de los envíos (81 y 16%) (Coopers y Lybrand, 1997) y en 1998 su participación era de 90 por ciento (Welna, 1998), aunque algunas estimaciones indican que pudo alcanzar 97 por ciento (Ferriss, 1998; Meyers, 1998, citado en Owens, 1999). Para 2001, en una encuesta aplicada en Los Ángeles y Houston por Gallup resultó que no más de 40 por ciento de los envíos se efectuaban por estas empresas (Gallup, 2001), y en 2003 alcanzaban ya menos de 60 por ciento de participación, pues la incursión de agentes nuevos redujo el poder de mercado que estas empresas (entre ellos, Vigo, Dolex, Ría Envía y Mexico Express) habían alcanzado durante los años noventa (Orozco, 2003).

En conjunto, las empresas de envíos que utilizan los medios electrónicos son más de 200, casi todas estadounidenses con sucursales en México.¹⁰ Este importante volumen de empresas participantes en el servicio de las remesas es a menudo considerado como el elemento que ha propiciado la baja en los costos de los envíos que se ha registrado en los últimos años (Orozco, 2002), aunque hay analistas que reconocen que los precios siguen manteniéndose altos por el grado de concentración de los envíos en un “pequeño grupo de transmisores que tienden a imponer más altas comisiones que los bancos y las uniones de crédito” (Suro *et al.*, 2002:4).

De estas 200 empresas, tan sólo Western Union tenía más de 40 mil puntos de recepción de las remesas en Estados Unidos en 2002 (Handlin *et al.*, 2002), que van desde tiendas de abarrotes hasta lugares específicos para el envío de remesas ubicados en casi cualquier punto de la Unión Americana, mientras que los puntos en México para el pago de

¹⁰ El dato se tomó de una declaración del coordinador de la Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior, Juan Hernández, en el evento que formalizó la fundación de la Asociación de Prestadores de Servicio de Remesas Familiares (Aserfam), cuya finalidad era la organización de estos servicios a favor de los usuarios, el 13 de noviembre del 2001.

los envíos ya son más de seis mil (Kuykendall, 2003).¹¹ En total, se identifica que Western Union tenía en 2002 más de 150 mil agencias en todo el mundo, de las cuales más de 90 mil se ubicaban fuera de Estados Unidos (Kapur y McHale, 2003). El estudio de Coopers y Lybrand (1997) indicó que los lugares más comunes donde se efectuaban las transmisiones eran desde lugares especializados para el envío hasta lugares para el cambio de cheques, supermercados, tiendas de abarrotes, farmacias, tiendas de conveniencia, agencias de viaje, centros de cambio de moneda y estaciones de autobuses.

A partir de 2002, como resultado de dos factores muy importantes: el elevado volumen de remesas familiares y el crecimiento demográfico de los hispanos en Estados Unidos, los bancos estadounidenses comenzaron a participar en el envío de remesas a México (Freeman, Leal y Placencia, 2003), principalmente los bancos Wells Fargo y Bank of America, quienes han recibido el apoyo del gobierno mexicano mediante la promoción de sus instrumentos de envío en los propios consulados mexicanos (*El Universal*, 13 de mayo de 2002; *Reforma*, 6 de enero de 2002).

La participación de los bancos estadounidenses fortalece la posición de los bancos mexicanos en la apropiación del último tramo del servicio de remesas electrónicas, pues el mecanismo de retiro son los cajeros automáticos. Además, varios bancos estadounidenses han efectuado alianzas estratégicas con bancos mexicanos, particularmente BBVA Bancomer y Santander Serfin. Citicorp, otro banco que ha mostrado un gran interés por el mercado hispano, adquirió Banamex con la finalidad de captar más usuarios del sistema financiero aprovechando la gran identificación de Banamex en el servicio de remesas, debido a sus años en alianza con MoneyGram.

La respuesta de los hispanos a la apertura de cuentas no se ha hecho esperar. En noviembre de 2002 la cantidad de cuentas que Wells Fargo reconocía habían sido abiertas utilizando como identificación la matrícula consular superaba los 50 mil (*Wall Street Journal*, 22 de noviembre de 2002). En octubre del 2003, después de dos años de operación del programa de Wells Fargo, se habían abierto 250 mil cuentas de cheques, con un crecimiento mensual de 22 mil cuentas en cuya apertura se empleó la matrícula consular (Wells Fargo, 2003), y se identificaron más de 90 bancos en Estados Unidos que permitían esa matrícula como identificación. La participación de esos bancos en el mercado de las remesas era de 9 por ciento en febrero de 2003, de acuerdo con analistas de agencias de consultoría financiera (Kuykendall, 2003).

¹¹ Semanalmente, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef) emiten información de algunos de los envióres de remesas, entre los que figura Western Union, quien declara tener esa cantidad de opciones para el pago de los envíos. La información está disponible en sus páginas de Internet: www.profeco.gob.mx y www.condusef.gob.mx.

Un tipo particular de remesas son las colectivas, comunitarias o sociales, que se generan principalmente tras la conformación de clubes de oriundos (HTAs). Estos clubes se constituyeron básicamente para colectar y enviar dinero y otros recursos a las comunidades de origen en México para la construcción de infraestructura pública y la creación de proyectos sociales (Alarcón, 2000; Orozco, 2003). La importancia de las remesas de tipo colectivo radica, en primer lugar, en la colaboración social entre los mismos migrantes para resolver la dificultad de los envíos, y en segundo, en la actividad que desarrollan en contacto con agentes externos a los clubes para potenciar los resultados de la inversión de estas remesas, que, aunque representan un número insignificante en el volumen total de las remesas familiares, son de la mayor importancia para las comunidades que las reciben.

En México, las remesas colectivas se asocian de manera directa a los programas Dos por Uno y Tres por Uno, que se desarrollaron originalmente en Zacatecas y después fueron extendidos a otras entidades, y que consisten en la inversión conjunta de las comunidades de origen (principalmente del área rural) y los gobiernos federal, estatal y municipal en proyectos de pavimentación, infraestructura recreativa y electrificación (Orozco, 2003).

Otro esfuerzo de intermediación en proyectos colectivos ha sido el desarrollado por el Consejo Mundial de Uniones de Crédito (World Council of Credit Unions, WOCCU) con la International Remittance Network (IRNet), por cuyo conducto las 40 mil uniones de crédito registradas en más de 79 países pueden acceder a servicios de transferencias electrónicas sin comisión y con mejores tipos de cambio (WOCCU, 2004), aunque en muchos casos el servicio es exclusivo para los socios (Kapur y McHale, 2003), lo que representa una seria limitación para el proyecto. Los servicios del WOCCU inicialmente fueron probados en Guatemala y El Salvador, pero en los últimos años se han ampliado a Nicaragua, Honduras, México y Jamaica, donde, además de servir para el envío de remesas, esta iniciativa trata de insertar los servicios financieros de los migrantes internacionales en el sector formal, para que después puedan acceder a otros productos financieros (WOCCU, 2004).

En México, las instituciones financieras para el ahorro y crédito popular son coordinadas por el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), antes Patronato del Ahorro Nacional (Panahl), y a partir del periodo presidencial iniciado en el 2000, además de sus tradicionales actividades, participan en el pago de remesas familiares a través de la llamada Red de la Gente, que consiste en un acuerdo entre diferentes cooperativas de crédito y ahorro, uniones de crédito y ahorro, empresas transmisoras y Bansefi para extender el pago de las remesas en cuatro mil puntos adicionales, principalmente en las zonas rurales. El financiamiento de la Red de la Gente ha sido parcialmente provisto por el Banco Interamericano de Desarrollo, con recursos que, además, se han comprometido

para la educación de los familiares de los migrantes en sus zonas de influencia en temas financieros y bancarios (Bansefi, 2002).

Un esfuerzo adicional en México es el desarrollado por la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), que desde hace varios años promueve la formación de microbancos bajo la figura de banca comunitaria rural, que ofrece servicios financieros a los excluidos de la banca comercial. La participación de la AMUCSS en el servicio de remesas se inició en 2002, estableciendo un vínculo entre las regiones de Mixtepec, Oaxaca, y Santa Anna, California, que permitiera hacer llegar los recursos familiares desde Estados Unidos (García Zamora, 2002).

a. Concentración de los envíos en los bancos mexicanos

En 2001, el Grupo Financiero Bancomer concentró la captación de los envíos familiares, con el 40 por ciento, mientras que Elektra canalizó 16 por ciento y Telecomm alcanzó una cuota de mercado de 8 por ciento (Aguilar, 2002).¹² Las transferencias que se recibían en Elektra ahora son efectuadas por el Banco Azteca, quien en poco tiempo ha alcanzado una destacada participación, y en septiembre de 2003 representaban 9.56 por ciento del total de las cuentas de ahorro y cheques captadas por la banca comercial (CNBV, 2003).¹³

La participación de BBVA Bancomer no se limita al lado mexicano, pues, como declaró su vicepresidente, en 2002 tenía 25 oficinas en Estados Unidos asociadas a miles de pequeños comercios y establecimientos a través de los cuales realizaba su “principal actividad financiera... las transferencias electrónicas de fondos” (*Milenio*, 30 de enero de 2002). Otra declaración de un funcionario de Bancomer reconoció que más de 50 por ciento de los envíos en 2002 se habían canalizado por este banco, y que el número de operaciones superaba las 12 mil (*Financial Times*, 4 de julio de 2003).¹⁴ Una encuesta efectuada en México reveló que más de 40 por ciento de los receptores de remesas lo hacía por medios bancarios, además de que entre ellas las cuentas bancarias constituían el recurso más socorrido para el manejo de dinero.¹⁵

¹² Elektra es una cadena de productos para el hogar de gran arraigo entre las clases populares, mientras que Telecomm es la empresa del gobierno encargada de las comunicaciones telegráficas a lo largo del país. Ambas están vinculadas con Western Union desde los años noventa para hacer el pago de las remesas en las zonas urbanas y rurales, respectivamente.

¹³ Lo cual la convierte, utilizando este parámetro, en el quinto banco comercial más importante del país, aunque si se considera el monto captado su participación es de apenas 0.46 por ciento y ocupa el lugar 11.

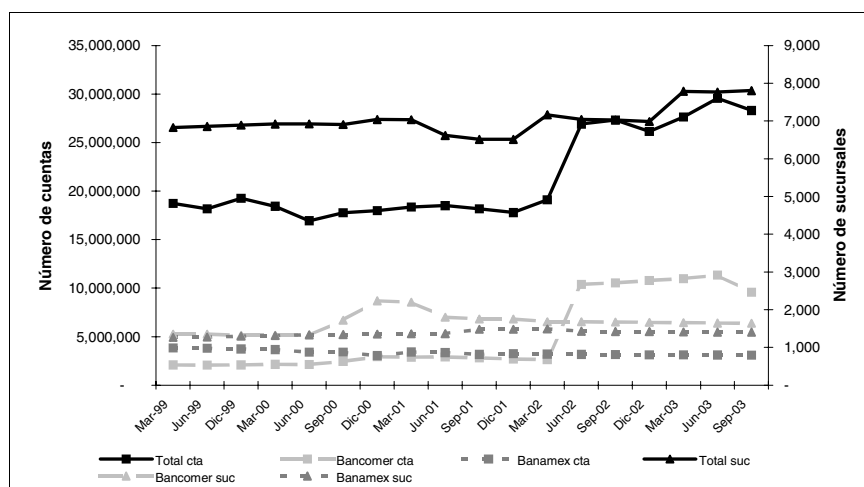
¹⁴ En 2002 el Banco de México cuantificó un total de 27 704 operaciones de envíos por medios electrónicos, 45.66 por ciento del total.

¹⁵ La encuesta fue financiada por el Fomin y el Pew Hispanic Center y sus resultados fueron presentados en octubre de 2003 en una reunión efectuada en la ciudad de México con el nombre de “Remittances as a Development Tool: The Mexican Case”.

Al igual que algunos bancos comerciales, Bansefi ofrece costos más bajos cuando la remesa se deposita en la cuenta de los receptores. En 2001 este banco tuvo una participación de mercado en las remesas familiares de entre 1.5 y 2 por ciento (*Reforma*, 16 de diciembre de 2001) y en 2002 efectuó un promedio de 13 mil pagos mensuales por ese concepto (Bansefi, 2002). En esta institución pueden recibirse envíos provenientes de MoneyGram, Vigo, US Bank, Giromex, Order Express, Moneyda, Viamerica y El Camino.¹⁶ Si bien el proyecto de la Red de la Gente representa un esfuerzo por vincular a las organizaciones sociales en el pago de sus remesas, los transmisores siguen siendo los agentes tradicionales.

Un elemento que ha fortalecido a los bancos mexicanos son las alianzas y adquisiciones que han formalizado con bancos estadounidenses: BBVA Bancomer y Wells Fargo firmaron un acuerdo de colaboración en el 2000, Citicorp adquirió Banamex en 2001 y Bank of America adquirió 25 por ciento de las acciones de Santander Serfin en 2002. En todas estas operaciones estuvo la intención de aumentar la participación de estos bancos en el mercado de las remesas.

Gráfica 2. Número de cuentas de exigibilidad inmediata y sucursales bancarias en México de 1999 a 2003.¹⁷



Fuente: Elaboración propia con datos de los Boletines estadísticos de Banca Múltiple de los trimestres respectivos.

¹⁶ Información disponible en la página de Internet del Bansefi: www.bansefi.gob.mx.

¹⁷ Por cuentas de exigibilidad inmediata se entiende las cuentas de cheques, de ahorros, de nómina y demás cuya disposición es inmediata.

En información propia de campo y en conversaciones con algunos funcionarios de BBVA Bancomer se indica que, además de concentrar los pagos, la institución bancaria ha incentivado a los migrantes a la apertura de cuentas de ahorro donde sus envíos sean depositados, y así el banco ha dejado de funcionar exclusivamente como centro de pago. Por su parte, en datos de las autoridades financieras se aprecia un incremento en las cuentas de ahorros y cheques (también llamadas de exigibilidad inmediata por su rápida conversión a efectivo), particularmente en 2002, cuando en el periodo de marzo a junio casi se cuadruplicó su número (gráfica 2).¹⁸

Puede haber varias razones para explicar este gran salto en el número de cuentas, al que por lo demás no correspondió un salto similar en el volumen de captación sino sólo en las comisiones cobradas, las cuales están vinculadas a una diversificación en las operaciones bancarias.¹⁹ Sin embargo, cuando se estudia por entidad federativa los cambios que han tenido estas cuentas, se encuentra que los más importantes ocurrieron en los estados tradicionales de migración,²⁰ como se puede observar en la gráfica 3. Estos estados, además de presentar los índices de intensidad migratoria más alta,²¹ en conjunto alcanzan una cantidad de cuentas de exigibilidad inmediata que representa casi 50 por ciento de las que se encuentran en el resto de los estados,²² pero en una composición muy desproporcionada, pues mientras sus cuentas de cheques representaron en junio de 2000 el 41 por ciento del total de cuentas del resto de las entidades, sus cuentas de ahorro significaban el 118 por ciento.²³ Como punto de referencia, se debe mencionar que en el 2000 la participación en el PIB de estos estados alcanzó apenas 31 por ciento.²⁴ Lamentablemente, los formatos de la información se han modificado después de ese año, lo cual impide dar un seguimiento a estas relaciones y precisar los cambios por tipo de cuenta.

¹⁸ La explicación que ofrece la CNBV es que se incorporaron las cuentas llamadas "Libretón", lo cual resulta increíble, pues el incremento representó casi el triple del número de cuentas de esta institución y un aumento de 40 por ciento en el número de cuentas de todo el sector bancario. Un año antes se dejó de reportar a la CNBV la operación de BBV, pero el último dato indicaba que su número de cuentas no alcanzaba el medio millón. La página de Internet del propio banco indica que las cuentas de ahorro y cheques se han estado sustituyendo por cuentas "Libretón".

¹⁹ Lo que se ha llamado operaciones fuera del balance bancario y que hacen referencia a las operaciones adicionales que los bancos efectúan como estrategia para tener utilidades fuera de las actividades tradicionales de préstamo y captación.

²⁰ Siguiendo a Corona y Santibáñez (2004), los estados migratorios tradicionales son Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.

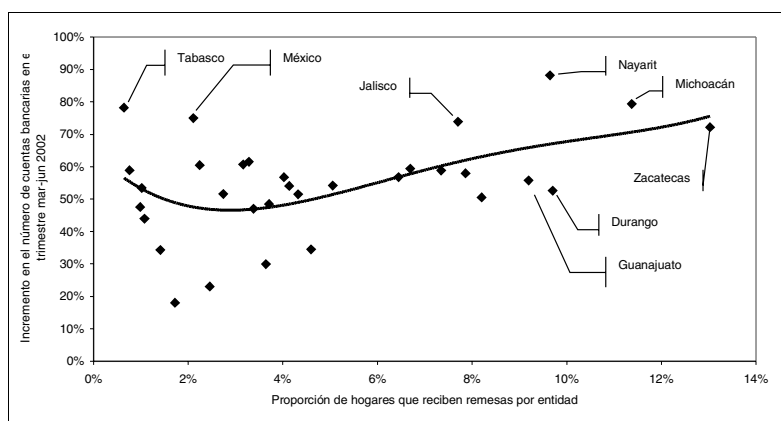
²¹ El promedio del índice de intensidad migratoria en estos estados, de acuerdo con Tuirán, Fuentes y Ávila (2002), es de 1.18 y el del resto de los estados, incluyendo al Distrito Federal, es de -0.55.

²² Excluyendo al Distrito Federal.

²³ Esta descripción corresponde a una caracterización previa al brinco registrado en 2002.

²⁴ Excluyendo al Distrito Federal, pues de lo contrario su participación sería de 22 por ciento.

Gráfica 3. Incremento en el número de cuentas bancarias de exigibilidad inmediata registradas entre marzo y junio de 2002 en relación con la proporción de hogares que reciben remesas por estado.



Fuente: Elaboración propia con datos de los boletines estadísticos de Banca Múltiple de los trimestres marzo y junio de 2002 y Tuirán, Fuentes y Ávila (2002).

b. Nuevas estrategias de precios

Las empresas que prestan el servicio de remesas a México normalmente habían establecido tarifas escalonadas para los diferentes montos de los envíos, pero esta estrategia ha cambiado hacia tarifas planas que representan un precio único en el punto de recepción. Esta tarifa plana no necesariamente significa que los precios netos para los envíos de montos más altos hayan disminuido, pues los diferenciales de tipo de cambio permiten mantener las tarifas escalonadas para los diferentes volúmenes del envío.²⁵ En algunos casos, las tarifas hasta se han invertido en el escalonamiento, como sucede en la empresa Dolex, donde la tarifa para montos superiores a 300 dólares era menor que la de montos menores.²⁶ El cuadro 1 ofrece los resultados de un muestreo propio efectuado con diferentes empresas de remesas y diferentes montos. El precio de Western Union en la ventanilla para envíos menores de 300 dólares era de 15 dólares, mientras que a partir de 300 el precio subía 5 por ciento del monto del envío; es decir, se iba escalonando.

²⁵ Aunque sí son proporcionalmente más bajos, pues la estructura de costos del servicio depende en gran medida del número de operaciones y no tanto de los montos; es decir, las empresas de remesas enfrentan costos por operación, no por monto.

²⁶ Consulta hecha directamente en una ventanilla para el envío de dinero en Fresno el 28 de octubre de 2002.

Cuadro 1. Precios por montos de remesas en diferentes empresas de envío de Fresno, California, el 28 de octubre de 2002.

<i>Monto</i>	<i>Precios en ventanilla</i>									
	<i>Orlandi</i>	<i>Dole-</i>	<i>Dolex-</i>	<i>Maniflo-</i>	<i>Maniflo-</i>	<i>Sigue</i>	<i>Giro-</i>	<i>La Gue-</i>	<i>Majapara-</i>	<i>Bank of</i>
<i>Valuta</i>	<i>Inverlat</i>	<i>Bancomer</i>	<i>Normal</i>	<i>Superplus</i>	<i>mex</i>	<i>laguetza</i>	<i>Maxipaga</i>	<i>América</i>		
1 100	10	6	10	10	20	10.00	10	15	13	10
101 200	10	6	10	10	20	10.00	10	15	13	10
201 300	10	6	10	10	20	10.00	10	25	15	10
301 400	10	1	5	16	26	12.00	14	25	17	10
401 500	19	1	5	16	26	12.00	16	25	19	10
501 600	19	1	5	16	26	15.00	18	35	21	10
<i>Tipo de cambio</i>	9.75	9.45	9.45	9.80	10.02	9.80	9.80	9.80	9.94	10

Fuente: Muestreo propio el día 28 de octubre de 2002 en la ciudad de Fresno. El tipo de cambio FIX ese día fue de 9.94 pesos por dólar.

En 2003 se anunció la baja de los precios cobrados por Citigroup a cinco dólares por envío, a la que siguió el anuncio de BBVA Bancomer de que reducía de 10 a ocho dólares la tarifa mediante el servicio directo que deposita la remesa en las cuentas de los receptores en México (*Financial Times*, 3 de julio de 2003). Ambos casos son sólo dos ejemplos recientes de la estrategia de precios que han adoptado los enviadores de dinero.

Entre las quejas más escuchadas en el caso de las empresas que envían remesas está la competencia por las “bocas receptoras” y la cada vez más demandante cantidad de comisiones que éstos agentes exigen para mantener la operación de las empresas enviadoras, pues varios de ellos operan para diferentes compañías, lo cual les permite influir en la decisión del envío a favor de sus propios intereses. Esto quiere decir que las empresas de remesas, además de las presiones que los medios de comunicación, los usuarios y las autoridades ejercen sobre ellas, tienen la presión de sus propios socios, que demandan más de cinco dólares por envío,²⁷ lo que representa un obstáculo para que los precios en estas empresas puedan ir a la baja. Por el contrario, las comisiones exigidas por el punto de recepción en México difícilmente supera los tres dólares por envío,²⁸ aunque en algunos casos también las comisiones son escalonadas.

Además de estas tarifas planas en los envíos de dinero, la concentración de los pagos en el sistema bancario mexicano ha introducido un costo adicional: las comisiones bancarias, ya que estos agentes han

²⁷ Información de la administradora de un negocio de abarrotes que funciona también como boca receptora de una empresas de remesas (Fresno, California, 27 de octubre de 2002).

²⁸ Información que se ha corroborado con varias empresas enviadoras y sus puntos de pago.

“motivado” a sus clientes a abrir cuentas de ahorro para depositar en ellas los recursos transferidos, propiciando, por un lado, un aumento de los recursos disponibles para la propia operación bancaria, y por el otro, el incremento de las comisiones por el uso de este tipo de cuentas, situación que muchas veces el receptor de la remesa desconoce.²⁹ El tener una cuenta de ahorro, ya sea en México o en Estados Unidos, implica una serie de costos que las empresas tradicionales no tenían, tales como el manejo de cuenta, el uso del cajero, las comisiones por no cumplir con el saldo mínimo requerido y otros. Éste costo extra no ha sido evaluado hasta ahora para los servicios de remesas que ofrecen los bancos.

En un estudio, Orozco (2003) compara los diferentes servicios de envío, tanto el de las empresas tradicionales como el de los bancos y las uniones de crédito, y encuentra que el servicio más barato es el que ofrecen los bancos con las tarjetas de débito. Vale la pena mencionar que este resultado no corresponde a los bancos más importantes que participan en este servicio, los que han sido promovidos por los consulados mexicanos, sino a algunos bancos de menor tamaño y cuya presencia es más bien local. En este sentido, Orozco (2002) aporta información sobre siete bancos de Chicago y la forma en que operan los envíos de dinero: algunos cobran por retiro del cajero automático y otros no lo hacen, pero todos aplican un costo adicional por retiro en cajeros de México (excepto Citicorp, el único que cobra una tarifa mensual de cinco dólares por manejo de cuenta). Orozco estima que el día de la muestra el diferencial en el tipo de cambio era de 12 centavos por dólar; advierte que las asesorías telefónicas, las asesorías directas, las impresiones de estados de cuenta, las consultas de saldo y demás servicios tenían costo, y que algunos bancos cobraban la apertura de la cuenta y otro hasta costos adicionales si el que enviaba dinero no tenía asociada una cuenta de cheques en el mismo banco.

Por otro lado, si el envío se efectúa en depósito a una cuenta de ahorro del receptor en México, las comisiones de los bancos mexicanos no son menores, pues las cobran por no mantener el saldo mínimo, por uso de cajero, por anualidad, por impresión de saldos, por impresión de estados de cuenta, etcétera. En el cuadro 2 se presenta una comparación entre las instituciones bancarias más relacionadas con el envío de remesas.

²⁹ En Suro *et al.* (2002) se indica que los migrantes son reacios al uso del sistema bancario para el envío de remesas debido a las comisiones que estos agentes cobran. Sin embargo, las comisiones de los bancos en México parecen no percibirse, pues mucho antes de que los bancos en Estados Unidos permitieran el uso de cuentas para el envío de dinero a los países de origen de los migrantes, ya en México los bancos eran importantes puntos de pago de remesas, como es el caso de Banamex, cuya participación en este tipo de servicios ha existido desde hace varios años.

Cuadro 2. Comisiones de los principales bancos comerciales mexicanos en cuentas de ahorro y cheques en marzo de 2004.

<i>Banco</i>	<i>Monto mínimo</i>	<i>Manejo de cuenta</i>	<i>Retiros gratis</i>	<i>Retiros sin costo en cajero automático</i>	<i>Costo por uso adicional de cajero propio</i>	<i>Costo por uso de cajeros de otros bancos</i>	<i>Retiro de dinero en la ventanilla</i>	<i>Anualidad</i>
Banamex	1 000.00	86.25		1	4.60	23.00		
BBVA								
Bancomer	750.00	89.70	10	1	5.98	23.00	23.00	119.60
Banco Azteca	50.00	11.50				nd		
HSBC	1 800.00	50.60		2	5.75	25.30		

Fuente: Página de Internet de Condusef (www.condusef.gob.mx) y muestreo propio. Cifras en pesos; las comisiones se aplican en todo el país.

Un estudio realizado en Miami y en Los Ángeles entre 302 migrantes de diferentes nacionalidades que enviaban dinero a sus países de origen mostró que los usuarios en general deciden utilizar los servicios de una empresa atendiendo recomendaciones más que criterios de costo. Solamente 16 por ciento de los encuestados identificó que el tipo de cambio juega un papel importante en el costo del envío (Suro *et al.*, 2002). Ello implica que los migrantes que hacen uso de estos servicios están expuestos a las estrategias de mercadotecnia de las empresas enviadoras y son fácilmente confundidos, y que estas mismas desventajas de los usuarios que han explotado las empresas de remesas pueden ser utilizadas (y de hecho son utilizadas) por muchos de los bancos. Una entrevista directa con una usuaria de servicios bancarios en la recepción de remesas en Apan, Hidalgo, reveló que se había percatado de que en su cuenta de ahorro había menos dinero pero no sabía la razón, lo cual muestra que los usuarios pueden confundirse fácilmente y no ser capaces de cuantificar el costo total de una remesa.

Un estudio desarrollado por una empresa de remesas mexicana encontró que el principal factor para decidirse por una empresa u otra es la seguridad, en segundo lugar estuvo la cercanía y el precio fue la tercera variable. Otro estudio encontró evidencia parecida de que no es el costo, sino la cercanía y la velocidad de transmisión, los elementos más importante para la elección (Bendixen, 2001, citado por Suro *et al.*, 2002). Entrevistas directas a migrantes de una población de la Sierra Norte de Puebla que viven en Carolina del Norte confirman que la seguridad y la velocidad son los elementos de mayor confianza para el envío de dinero. En este orden de prioridades para la elección de la empresa que efectuará el envío, es factible que la competencia entre las empresas no sea por precios, sino por diferenciación del servicio, lo cual permitirá mantener los precios altos (Porter, 1985). La misma justificación es aprovechada por las empresas tradicionales más importantes, como lo expresó un entrevistado en Carolina del Norte: “Western Union es más caro, pero llega el dinero”.

c. Limitación en la dispersión geográfica

Aparte de la desventaja de que en el lado mexicano el servicio de las remesas esté concentrado en las instituciones bancarias, de los incentivos para fijar precios que de ello se derivan y de la dificultad para medir de manera precisa los costos del servicio, hay otra dificultad en esta solución: la limitada dispersión geográfica y la gran dificultad con que los bancos pueden expandirse hacia las zonas menos dinámicas económicamente pero que tienen una migración importante. Por tal razón, enseguida se hace un análisis de la cobertura geográfica de las instituciones bancarias.

En el período de 1997 a 2003 el número de sucursales aumentó 13 por ciento (873 unidades), mientras que el número de cuentas de exigibilidad inmediata aumentó en más de 100 por ciento. En los estados de tradición migratoria el crecimiento en el número de sucursales fue de 11.71 por ciento (209 sucursales), cifra por debajo del crecimiento nacional; sin embargo, en esos estados el incremento en el número de cuentas fue de 331 por ciento, en tanto que el crecimiento nacional en este rubro fue de 135 por ciento en el mismo período.

Ahora bien, si bien ha habido un incremento muy importante en el volumen de las remesas, así como una concentración del servicio de envíos en el sistema bancario, ello no ha obedecido a una disminución en el costo de las transferencias. Orozco (2002) encontró que en el caso mexicano, al contrario que en otros destinos, el costo no correspondía a los volúmenes enviados y a la competencia que se había desarrollado en el mercado de las remesas.

El reducido número de sucursales bancarias y su limitada expansión hacia los estados de mayor tradición migratoria (y por tanto, los que cuentan con la mayor cantidad de hogares que reciben remesas)³⁰ impiden que la solución bancaria sea la más adecuada para la totalidad de la población, pues son factor para que aparezca un costo hasta ahora no previsto en la literatura relativa a las remesas: el *costo del cobro*, que se define como la cuantificación monetaria del desplazamiento, el costo de oportunidad y demás gastos derivados del movimiento de los receptores de remesas, que dependen de la distancia, el transporte, el número de acompañantes y la remuneración no percibida durante el tiempo que dura el viaje al lugar donde se ubica la sucursal bancaria.

Es evidente que la distancia está relacionada positivamente con el costo del cobro, pues a mayor distancia de desplazamiento, más alto es el costo, lo mismo que mayor es el tiempo que se invierte en el cobro de la remesa, lo cual vincula de manera directa el costo de oportunidad, es decir, el

³⁰ El coeficiente de correlación entre el número de sucursales y el número de hogares que reciben remesas es apenas de 0.44.

costo de las actividades que se dejan de hacer por tener que viajar hasta el punto de recepción. El transporte juega un doble papel, pues puede incrementar el costo pero también acortar el tiempo invertido; sin embargo, su función siempre es positiva. Además, hay que considerar que si la distancia es más larga el costo por los acompañantes se suele incrementar, pues si la distancia y el tiempo invertidos son mayores, por razones de seguridad el número de personas que viajan es mayor.

Un costo social indirecto que origina la concentración del cobro de las remesas que consideran los nuevos modelos de migración laboral ocurre en el lugar donde se hacen las compras de los bienes de consumo que las familias receptoras efectúan. Cuando el receptor de la remesa tiene que invertir horas en el desplazamiento, es muy común que una parte del dinero que reciben sea utilizado para adquirir bienes en el punto del cobro, con lo que los efectos multiplicadores en la producción de las comunidades de origen de los migrantes se ven limitados. El sector económico que se ve favorecido en este caso es el que se vincula con los servicios de transporte y comunicación.

De acuerdo con la información del Censo de Población y Vivienda del 2000, en el país existen 199 369 asentamientos, de los cuales 98.5 por ciento son menores de 2 500 habitantes representan 25.4 por ciento de la población total,³¹ pero de acuerdo con criterios internacionales para la definición de las localidades rurales, o sea, las de menos de 15 mil habitantes, éstas ascienden a 99.6 por ciento del total y su población alcanza 36 por ciento de los habitantes. En total, el sistema de ciudades (localidades mayores de 15 mil habitantes) está conformado por nueve ciudades mayores de un millón de habitantes, 60 ciudades de entre 100 mil y un millón y 295 de entre 15 mil y 100 mil. En general, todas cuentan con servicios bancarios.

De esta manera, tomando la cifra más conservadora, unos 24 millones de personas viven en localidades de menos de 2 500 habitantes que constituyen 5 193 196 hogares, de los cuales aproximadamente 226 mil reciben remesas, y dado que más de la mitad las recibe en los bancos, hay 113 mil hogares cuyos miembros se tienen que desplazar hacia las localidades urbanas para acceder a los servicios bancarios, incurriendo en costos de cobro, lo cual consecuentemente incrementará el costo total del envío.³²

Paralelamente a los costos de cobro se deberán considerar los *costos de envío*, que se definen como los costos que se tienen que pagar por acceder a un sistema bancario para realizar un envío de dinero hacia México; estos costos, dada la limitada cobertura bancaria de que gozan los

³¹ La población total en el país en el censo del 2000 fue de 97 483 412 habitantes y la población en localidades menores de 2 500 habitantes alcanzó la cifra de 24 723 590.

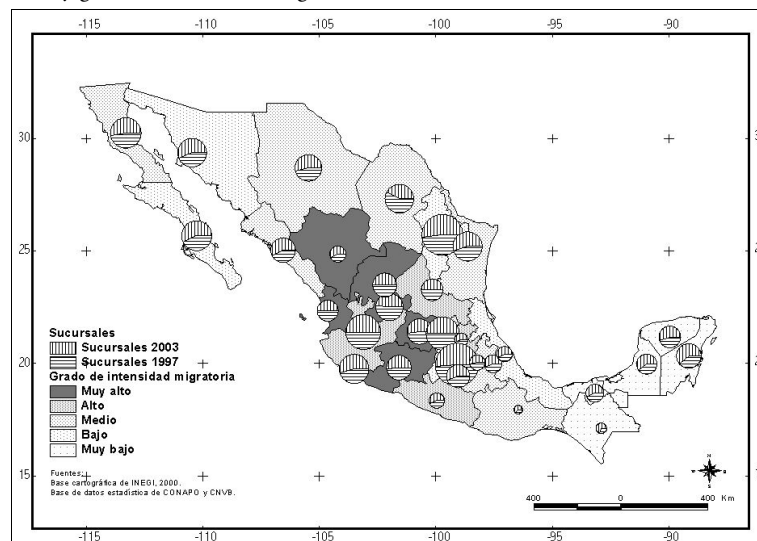
³² Cálculos propios con base en datos de hogares del XII Censo de Población y Vivienda y de la proporción de hogares a nivel nacional que estimó el Conapo y que fueron utilizados para medir el índice de intensidad migratoria.

migrantes en Estados Unidos y los horarios de operación de estas instituciones, incrementan nuevamente el costo total del envío en perjuicio del usuario.

En el mapa 1 se presenta la cantidad de instituciones bancarias que existían en México en septiembre de 2003, la cual, como puede verse, se relaciona de manera directa con la actividad económica más que con otros factores. Una representación a detalle de su ubicación revelará que casi la totalidad de las sucursales bancarias se encuentran en localidades mayores de 15 mil habitantes.

Los datos aportados hasta aquí indican, entonces, que la solución bancaria, que ha sido ofrecida como una alternativa barata y segura para los envíos de dinero, implica tener que incurrir en gastos adicionales de muy compleja cuantificación, no declarados y de gran variabilidad, pues en su determinación se deben considerar las condiciones muy particulares de cada localidad de destino de la remesa.

Mapa 1. Número de sucursales en 1997 y 2003 y grado de intensidad migratoria en los estados de México en el 2000.



4. Análisis de la intermediación financiera disponible para remesas en Guanajuato

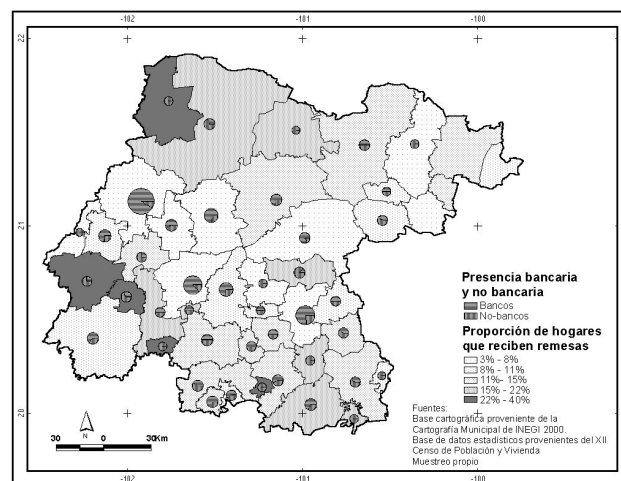
El estado de Guanajuato ocupa el tercer lugar en cuanto al índice de intensidad migratoria y el quinto en el número de hogares que reciben remesas, sólo después de Zacatecas, Michoacán, Durango y Nayarit.

(Tuirán, Fuentes y Ávila, 2002). A pesar de ello, en el 2000 representó el lugar 19 en cuanto al índice de marginación, lo que lo clasificó como una entidad de alta marginación (Ávila, Fuentes y Tuirán, 2001), en contradicción con algunos resultados teóricos planteados por los modelos de migración laboral que predicen que ésta funciona como un elemento que detona el desarrollo de las regiones expulsoras por el efecto multiplicador de las remesas que reciben.

En Guanajuato, el 68.1 por ciento de los migrantes proviene de las áreas rurales (Coespo, 2001), que, de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda del 2000, están constituidas por 8 821 (98.8% del total) localidades menores de 2 500 habitantes, donde se concentra 33 por ciento de la población estatal. Existen cinco municipios que no tienen una sola localidad mayor de 2 500 habitantes³³ y sólo 30 localidades del estado exceden los 15 mil habitantes. La ciudad más grande es León, cuya población supera el millón de habitantes.

En cuatro municipios de Guanajuato la proporción de emigrantes respecto a la población total supera el 10 por ciento: Maravatío, Huanímaro, Manuel Doblado y Tarimoro. Por el contrario, en otros municipios esta proporción es menor: Silao, Guanajuato, Purísima del Rincón y León. Espacialmente, la migración se identifica con menor magnitud en el centro del estado y hacia el norte y el sur la proporción de migrantes aumenta (Coespo, 2001).

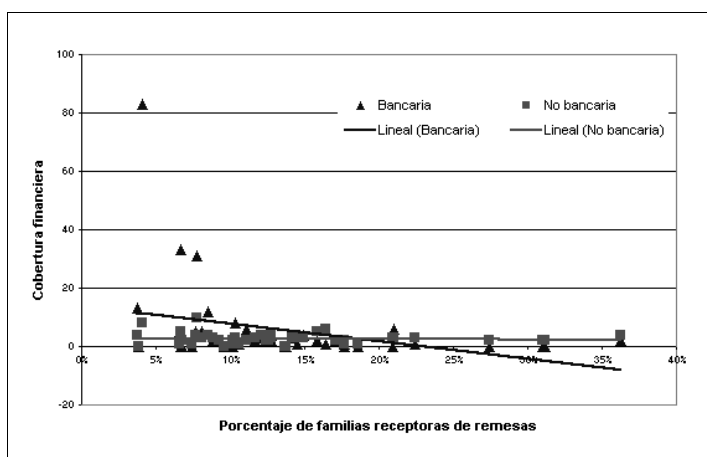
Mapa 2. Intermediarios financieros bancarios y no bancarios y proporción de hogares que recibían remesas en Guanajuato en el 2000.



³³ Los municipios son Atarjea, Santa Catarina, Tierra Blanca, Victoria y Xichú.

En el mapa 2 se muestran las instituciones bancarias y no bancarias del estado de Guanajuato y en ella se considera la participación de los bancos más importantes vinculados con el pago de remesas: BBVA Bancomer, Banamex, Bansefi, Santander Serfin, Banco Azteca y Bital (HSBC), de dos empresas tradicionales de envío y de Telecomm Telégrafos. Sólo dos municipios que tienen una localidad mayor de 15 mil habitantes no tienen bancos, mientras que cinco municipios tienen presencia bancaria sin tener localidades de más de 15 mil habitantes. En total, son 32 los municipios que cuentan con servicio bancario. Respecto a los servicios no bancarios, sólo cuatro de los municipios no los tienen y la población total de cada uno de ellos no rebasa los 15 mil habitantes.³⁴

Gráfica 4. Porcentaje de familias receptoras de remesas y cobertura financiera bancaria y no bancaria en Guanajuato en el 2000.



Fuente: Elaboración propia con datos de Tuirán, Fuentes y Ávila (2002), información de las páginas de Internet de las instituciones financieras y entrevista directa con funcionarios de estas instituciones.

En total, en Guanajuato existen 376 unidades financieras para el pago de envíos de dinero, con 254 sucursales bancarias y 124 no bancarias. La mayor cantidad de sucursales bancarias las presenta Bancomer y Telecomm cuenta con 58 sucursales. En la gráfica 4 se muestra una relación entre el número de sucursales bancarias y no bancarias y la proporción de familias que envían remesas y los ajustes lineales al respecto. Se observa que, contra la tendencia de la cobertura, los bancos

³⁴ Los municipios son los mismos que no presentan una sola localidad mayor de 2 500 habitantes, excepto Victoria.

tienen menor presencia en los municipios de mayor incidencia de la migración, por lo que las soluciones bancarias no pueden ser generalizables al total de la población.

Sin duda, una de las grandes ventajas de la canalización de recursos por el sistema bancario es el impacto de los efectos multiplicadores en la intermediación financiera, razón de la existencia de estos agentes y condicionante de creciente importancia para el desarrollo regional. Por ello se ha considerado medir la captación total de los bancos y los créditos que se otorgan. En el cuadro 3 se puede observar que hay una relación captación-crédito de más de 2 a 1, con lo cual se entiende que existen recursos que no son utilizados como crédito y que ello limita el desarrollo del estado.³⁵ Más de la mitad de los créditos disponibles se concentran en León y junto con los que se ofrecen en Irapuato y Celaya alcanzan a superar el 84 por ciento del crédito total (CNBV, 2000).

Cuadro 3. Participación de la banca múltiple en Guanajuato.

<i>Período</i>	<i>Captación total</i>	<i>Crédito total</i>	<i>Relación captación-crédito</i>
Septiembre de 2003	28 814.40	12 298.80	2.34
Diciembre de 2002	32 449.20	10 768.70	3.01
Diciembre de 2001	29 226.00	10 424.30	2.80
Diciembre de 2000	25 619.60	12 279.70	2.09

Fuente: Boletines estadísticos de banca múltiple de los trimestres correspondientes.

Con base en el concepto de economías de escala para la minimización de los costos de los envíos, puede resultar más barato que se intente una dispersión de los recursos por medio de soluciones que incluyan la participación gubernamental y social, que concentra los servicios de pago de remesas en unas cuantas poblaciones y pedir a los receptores que asuman el costo del traslado.

De acuerdo con las proyecciones efectuadas por el Conapo sobre el crecimiento poblacional por municipio, ninguno de los que carecen de servicios bancarios tendrá en el futuro cercano las características poblacionales que tienen los que sí cuentan con ellos. Algunos pequeños municipios registran un crecimiento poblacional, pero ninguno alcanzará la cifra de 20 mil habitantes, y los que superan esa cifra no registrarán crecimiento alguno, sino, por el contrario, el número de sus habitantes disminuirá, siguiendo las tendencias observadas.³⁶

³⁵ No en vano se escucharon las mismas quejas del presidente de la República, el gobernador del Banco de México y el secretario de Hacienda en la Convención Nacional Bancaria de 2004.

³⁶ Las proyecciones demográficas a nivel municipal se localizan en la página del Conapo: www.conapo.gob.mx.

5. Reflexiones finales

En este trabajo se ha descrito el posicionamiento que han tenido los sistemas bancarios en la transmisión de remesas y la importante concentración en el último tramo de los servicios, el del punto de pago. Sin embargo, la reciente introducción en el mercado de los bancos estadounidenses es una amenaza para ese posicionamiento, pues con la apertura de cuentas en Estados Unidos los recursos de los migrantes serán administrados en ese país, no en México, y la función de los bancos mexicanos será, entonces, restringida al servicio de los cajeros. Es por ello que se han dado las recientes alianzas entre los bancos para poder repartir de manera más equitativa las utilidades en ambos lados de la frontera y aumentar la participación de los sistemas bancarios en el mercado.

También se ha mostrado que la solución bancaria no puede ser generalizable a la población, incluso en las localidades urbanas, pues las limitaciones en la cobertura de los sistemas bancarios genera un traslado de los costos de intermediación hacia los propios usuarios, difícil de cuantificar económicamente dadas las diversas variables que en estos *costos de cobro* se consideran. Vale la pena mencionar que el costo de oportunidad no es exclusivo de las comunidades rurales y que incluso en las localidades urbanas puede ser más alto. Igualmente, debe considerarse el *costo del envío* de la solución bancaria y las limitaciones que representa.

Una posibilidad que podría devolver la flexibilidad en la distribución de los recursos y abaratar los costos del envío sería que las propias organizaciones de migrantes participaran en la solución del problema de las remesas mediante la apertura de centros de pago y de cobro que controlen las comisiones que se deben pagar y el destino de estas comisiones y canalizándolas al fortalecimiento de la propia comunidad en México y Estados Unidos, tal como la propia AMUCSS lo está intentando. Lamentablemente, la capacidad de crecimiento de estas redes puede ser muy limitada si no hay un esfuerzo externo que les permita que se refuercen institucionalmente, pues los competidores a los que enfrenta tienen abundantes recursos para invertir en publicidad y en innovación tecnológica, están más concentrados geográficamente y, por ello, pueden utilizar sus recursos más eficientemente, además de que muchos reciben subsidios del gobierno.

Su gran ventaja es que, por ser servicios comunitarios, su cobertura puede ser más grande en los puntos de cobro y de pago, y con ello garantizar buenos precios y calidad en el servicio, lo mismo que seguridad y mayores posibilidades para el desarrollo local.

Ante la incursión de los bancos en el servicio de envío de remesas surge una pregunta natural: ¿los bancos también están haciendo esfuer-

zos para ampliar los servicios que pueden efectuarse con dinero electrónico? Si no es así, cada vez que una persona requiera efectivo tendrá que desplazarse a una sucursal o un cajero automático para efectuar un retiro y poder comprar los bienes que necesita en la tienda de su localidad, que no acepta el pago con tarjeta de débito, con lo que el proceso resulta más costoso en tiempo y dinero. La evidencia muestra que en muchas regiones no se avanza aún en esa dirección; entonces, los bancos sólo son unos competidores más por el servicio de las remesas y sus comisiones, en congruencia con la transformación de estos intermediarios financieros en el mundo entero, esfuerzo que se ha visto estimulado con el reforzamiento de los sistemas para evitar el lavado de dinero en Estados Unidos.

Bibliografía

- Aguilar, Alberto, "Las remesas, el gran filón. Telecomm a la baja y Western Union la niña bonita", en *Reforma*, 31 de enero de 2002.
- Alarcón, Rafael, "The Development of Hometown Associations in the United States and the Use of Social Remittances in Mexico", Inter-American Dialogue Bank, 2000.
- , Delmira Íñiguez y Raúl Hinojosa-Ojeda, "El uso de mecanismos para la transferencia de remesas monetarias entre migrantes zacatecanos en Los Ángeles", NAID-UCLA, 1998.
- Alarcón, Rafael, Raúl Hinojosa-Ojeda y David Runsten, "Money Transfer Mechanisms between Los Angeles and Jalisco, México", Research Report Series, núm. 8, NAID-UCLA, 1998.
- Allen, Franklin, y Anthony Santomero, "The Theory of Financial Intermediation", *Journal of Banking and Finance*, vol. 21, núm. 2, Elsevier North Holland, 1998, pp. 1461-1485.
- Arizpe, Lourdes, "Migración y cultura. Las redes simbólicas del futuro", *Nexos*, núm. 317, México, mayo de 2004, pp. 55-64.
- Arroyo, Jesús, e Isabel Corvera, "Actividad económica, migración a Estados Unidos y remesas en el occidente de México", *Migraciones Internacionales*, vol. 2, núm. 1, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, enero-junio de 2003, pp. 36-58.
- Ávila, José Luis, Carlos Fuentes y Rodolfo Tuirán, *Índices de marginación*, México, Conapo, 2001.
- "Banamex y Bancomer a la caza de los hispanos en EU", en *Milenio*, 30 de enero de 2002.
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), "Round Table on Remittances as Development Tool. The Mexican Case". Documento consultado en la página de Internet de Bansefi: www.bansefi.gob.mx, el día 8 de abril de 2004.

- “Bancomer sets up migrant debit”, en *Financial Times*, 3 de julio de 2003, p. 27 (2003a).
- Barro, Robert, y Xavier Sala I. Martin, *Economic Growth*, Nueva York, McGraw Hill, 2001.
- Canales, Alejandro, y Gabino González, “El papel de la remesas en la organización económica de los hogares en comunidades de alta emigración del occidente de México”, ponencia presentada en el Seminario Permanente sobre Migración Internacional, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., 25 de mayo de 2001.
- “Can Western Union keep on delivering? Wiring money overseas has been a hugely profitable business. But now, rivals are elbowing in, driving the fees down”, en *Business Week*, núm. 3863, Nueva York, 22 de diciembre de 2003, p. 52.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), *Boletín Estadístico. Banca Múltiple*, t. XLVI, núm. 592, México, 2000.
- , *Boletín Estadístico. Banca Múltiple*, t. XLVII, núm. 596, México, 2001.
- , *Boletín Estadístico. Banca Múltiple*, t. XLVIII, núm. 560, México, 2002.
- , *Boletín Estadístico. Banca Múltiple*, t. XLIX, núm. 603, México, 2003.
- Consejo Estatal de Población (Coespo), *Condensado de información sobre migración guanajuatense*, Guanajuato, Coespo, 2001.
- Consejo Nacional de Población (Conapo), *La población de México en el nuevo siglo*, México, Conapo, 2001.
- Conway, Dennis, y Jeffrey H. Cohen, “Consequences of Migration and Remittances for Mexican Transnational Communities. Santa Ana del Valle, Oaxaca”, *Economic Geography*, vol. 74, núm. 1, 1998, pp. 26-45.
- Coopers y Lybrand, “Non-Bank Financial Institutions: A Study of Five Sectors”, informe final a la Financial Crimes Enforcement Network, U.S. Department of Treasury, 1997.
- Cornelius, Wayne, “Labor Migration to the United States: Development Outcomes and Alternatives in Mexican Sending Communities”, informe final a la Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, 1990.
- Corona, Rodolfo, y Jorge Santibáñez, “Los migrantes mexicanos y las remesas que envían”, en Germán Zárate, *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos. Problemas y perspectivas*, México, Miguel Ángel Porrúa/El Colegio de la Frontera Norte, 2004.
- “Debit card to unite migrant families: Competition in the growing market for US-Mexico cross-border remittances is bringing down the cost to customers”, en *Financial Times*, 4 de julio de 2003, p. 29 (2003b).

- Edwards, Franklin, y Frederic Mishkin, "The Decline of Traditional Banking: Implications for Financial Stability and Regulatory Policy", *FRBNY Economic Policy Review*, vol. 1, núm. 2, Federal Reserve Bank of New York, julio de 1995, pp. 27-45.
- Fabozzi, Frank, Franco Modigliani y Michael Ferryn, *Mercados e instituciones financieras*, México, Prentice Hall, 1996.
- Ferriss, Susan, "Immigrants Send Billions to Relatives but Say Much is Lost to Thieves and Expensive Wiring Charges", Washington, D.C., Cox News Service, 1998.
- Freeman, Gary, David Leal y Luis F. B. Placencia, "The Business of the Future. Banks, Latinos and the Changing Financial Borders", *Texas Business Review*, Texas, Estados Unidos, abril de 2003, pp. 1-5.
- Gallup-Fundación Solidaridad Mexicano-Americana, "Los hábitos de consumo de la población mexicana en Los Ángeles y Houston", trabajo presentado en el seminario "Acercamiento al Mercado Hispano", realizado en la ciudad de México los días 8, 9 y 10 de julio de 2001.
- García Zamora, Rodolfo, "Migración internacional y proyectos productivos en México", ponencia presentada en el Segundo Coloquio sobre Migración Internacional: México-California, Universidad de Berkeley, Estados Unidos, 28-30 de marzo de 2002.
- Girón, Alicia, "La banca mexicana en transición: ¿crisis o reestructuración?", en Eugenia Correa y Alicia Girón, *Crisis y futuro de la banca en México*, México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, 2002.
- Handlin, Elizabeth, Margrete Krontoft y William Testa, "Remittances and the Unbanked", *Chicago Fed Letter*, núm. 175A, Chicago, Ill., marzo de 2002, pp. 1-4.
- Kapur, Devesh, y John McHale, "Migration's New Payoff", *Foreign Policy*, núm. 139, Washington, D.C., noviembre-diciembre de 2003, pp. 48.
- Kohn, Meir, *Financial Institutions and Markets*, Nueva York, McGraw Hill, 1994.
- Kuykendall, Lavonne, "New Ideas, Family Barriers in Transfer Biz", *American Banker*, vol. 68, núm. 125, Nueva York, 6 de febrero de 2003, pp. 6.
- Loaysa, Norman, y Romain Ranciere, *Financial Development, Financial Fragility and Growth*, Documento de Trabajo 145, Chile, Banco Central de Chile, 2002.
- López, Felipe, Luis Escala-Rabadán y Raúl Hinojosa-Ojeda, *Migrant Associations, Remittances, and Regional Development between Los Angeles and Oaxaca, México*, Research Report Series 10, California, NAID-UCLA, 2001.
- Lozano Ascencio, Fernando, *Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas*, México, CRIM-UNAM, 2004.

- Mántey, Guadalupe, "Política monetaria con oligopolio bancario: El gobierno como emisor de última instancia y el sobreendeudamiento público en México", *Momento Económico*, núm. 120, México, marzo-abril de 2002, pp. 2-13.
- , y Noemí Levy, *Desorden monetario mundial y su impacto en el sistema financiero mexicano*, México, UNAM-Acatlán, 1998.
- , *Globalización financiera e integración monetaria*, México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, 2002.
- Martínez Pizarro, Jorge, "Panorama regional de las remesas durante los años noventa y sus impactos macrosociales en América Latina", *Migraciones Internacionales*, vol. 2, núm. 2, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, julio-diciembre de 2003, pp. 40-76.
- Massey, Douglas S., Rafael Alarcón, Jorge Durand y Humberto González, *Return to Aztlán: The Social Process of International Migration from Western Mexico*, Berkeley/Los Angeles, University of California Press, 1987.
- Meyers, Deborah Waller, "Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature", Inter-American Dialogue/The Tomas Rivera Policy Institute, 1998. Disponible en <http://www.iadialog.org/meyers.html>.
- Mishkin, Frederic, *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Massachusetts, Addison Wesley, 1998.
- Orozco, Manuel, "Remittances and Markets: New Players and Practices", documento de trabajo, Inter-American Dialogue/The Thomas Rivera Policy Institute, Washington, D.C., 2000.
- , "Changes in the Atmosphere? Increase of Remittances, Price Decline but New Challenges", informe para el Inter-American Dialogue, 2002.
- , *Hometown Associations and Their Present and Future Partnerships: New Development Opportunities?*, Washington, D.C., Inter-American Dialogue, 2003.
- , *The Future Trends and Patterns of Remittances to Latin America*, documento presentado en la "Conferencia sobre Remesas como Instrumento de Desarrollo", organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo y efectuada en la ciudad de México el 28 de octubre del 2003.
- Owens, Dean, "Remittances to Mexico", en *The Face of Immigration in Tennessee*, 1999. Disponible en <http://web.utk.edu/~tnlatinal/banksmoney.html>.
- "Pide Banca Social más participación", en *Reforma*, 16 de diciembre de 2001 (entrevista).
- Porter, Michael, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Nueva York, New York Free Press, 1985.

- “Simplifican cobro de remesas en México”, *El Universal*, Sección Nación, 13 de mayo de 2002, pp. 22.
- Suro, Roberto, Sergio Bendixen, B. Lindsay Lowell y Dulce Benavides, *Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances and Banking*, Estados Unidos, Pew Hispanic Center/Multilateral Investment Fund (Banco Interamericano de Desarrollo), 2002.
- Taylor, J. Edward, y Peri L. Fletcher, “The New Labor Economics of Migration: A Critical Review”, *Rural Mexico Research Review* (vol. 2, *Remittances and Development in Mexico*). Documento disponible en <http://precesam.colmex.mx>, consultado el 20 de marzo de 2004.
- Tuirán, Rodolfo, Carlos Fuentes y José Luis Ávila, *Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos 2000*, México, Conapo, 2002.
- “US Banks may cash in on transfers—immigrants’ remittances sent to Mexico, elsewhere grow at fastest pace ever”, en *Wall Street Journal*, 22 de noviembre de 2002, p. C9.
- “Va Wells Fargo tras las remesas mexicanas”, en *Reforma*, 6 de enero del 2002.
- Wells Fargo, *Wells Fargo Matricula Account Openings Surpass Quarter Million Mark*, anuncio entregado por Wells Fargo a los medios de comunicación, disponible en www.wellsfargo.com desde el 24 de octubre de 2003 y consultado el 8 de abril del 2004.
- Welna, David, reporte de investigación de la cadena NPR presentado en el programa *All Things Considered* el 11 de diciembre de 1998.
- World Council of Credit Unions (WOCCU), *A Technical Guide to Remittances: The Credit Union Experience*, WOCCU Technical Guide, núm. 4, Estados Unidos, marzo de 2004.
- Yúnez-Naude, Antonio, “Las remesas y el desarrollo rural”, ponencia presentada en el “Seminario Internacional sobre la Transferencia y el Uso de las Remesas: Proyectos Productivos y de Ahorro”, celebrado en Zacatecas los días 3-5 de octubre de 2002.

Fecha de recepción: 13 de julio de 2004
 Fecha de aceptación: 20 de enero de 2005