



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

“CAMPUS ARAGÓN”

**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**“MEXICO-ESTADOS UNIDOS EL IMPACTO
JURÍDICO DE LAS REMESAS FAMILIARES”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

MENDOZA SALAS ALEJANDRO

ASESOR: LIC. YUNET ADRIANA ABREU BELTRÁN.

SAN JUAN DE ARAGON, ESTADO DE MEXICO

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MIS PADRES

Por su apoyo Incondicional, en toda mi vida académica y personal, les agradezco todos los valores inculcados en mi vida, me siento muy orgulloso de ustedes, sin ustedes no lo hubiera logrado.

A MI HERMANA

Por su apoyo brindado en toda mi vida.

A PAOLA

Por su comprensión, y las palabras de ahinco depositadas en la confianza que en todo momento Me brindo. Te Amo.

**A mi Padrino
ALEJANDRO SANTIEX**

Por sus palabras de apoyo, siempre brindadas antes de de su deceso, me entristece que no este físicamente para celebrar este logro, pero se que en la memoria De toda mi familia, estas presente.
**LO LOGRAMOS TE QUIERO
GRACIAS.**

**A LA MÁXIMA CASA DE ESTUDIOS
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CAMPUS ARAGON.**

**Donde me cobijo con sus
conocimientos para hacer de mi
una persona de éxito y de
provecho conservando los
valores mas importantes como
son la lealtad, perseverancia, el
optimismo, y la entrega en todo
lo que me proponga.**

**A la LIC. YUNET BELTRÁN ABREU
(ASESOR)**

**Por créer en mi, y haber logrado alcanzar
esta meta lo logramos.**

A la LIC. ANA LUISA CARDENAS PÉREZ.

**Por el apoyo brindado y la confianza,
Hacia mi persona.**

A DIOS PADRE

**Porque sin el no hubiera logrado cumplir
y llegar a estos logros.**

ÍNDICE

PAGS.

INTRODUCCIÓN.....	I
CAPITULO PRIMERO	
IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS DE LAS REMESAS.....	1
1.1 ORIGEN DESTINO DE LAS REMESAS FAMILIARES.....	5
1.2 EVOLUCION DE LAS REMESAS FAMILIARES ENVIADAS DESDE EL EXTERIOR (CUADROS).....	8
1.3 MEDIOS UTILIZADOS PARA EL ENVIO DE LAS REMESAS.....	9
1.4 NUEVO MECANISMO PARA ENVIO DE REMESAS.....	12
1.5 USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS EN MEXICO Y CENTRO AMERICA.....	13
1.5.1 DIFERENTES TIPOS DE REMESAS.....	14
1.5.2 ASOCIACION DE EMIGRANTES.....	15
1.5.3 REMESAS COLECTIVAS COMUNITARIAS.....	17
1.6 CONTRATO DE COMISION.....	19
1.6.1 ANTECEDENTES.....	1
1.6.2 COMISION.....	20
1.6.3 CONCEPTO.....	22
1.6.4 CARACTERISTICAS DE LA COMISION.....	23
1.6.5 REPRESENTACION Y MANERA DE ACTUAR.....	24
1.6.6 FORMA.....	25
1.6.7 NEGATIVA DE ACEPTACIÓN.....	26
1.6.8 ACEPTACION.....	26
1.6.9 OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA.....	27
1.6.10 PROHIBICIONES.....	28
1.6.11 OBLIGACIONES DEL COMITENTE.....	28

1.6.12	DERECHOS Y PRIVILEGIO DEL COMISIONISTA.....	29
1.6.13	EXTINCION DEL CONTRATO.....	29
1.6.14	DISPOSICIONES LEGALES CODIGO DE COMERCIO.	30
1.7	PARTES EN EL CONTRATO DE COMISION.....	32

CAPITULO SEGUNDO

EL NEGOCIO DE LOS ENVIOS ELECTRÓNICOS

2.1	EL IMPACTO DE LAS REMESAS SE REGISTRA EN EL AMBITO REGIONAL LOCAL DONDE IMPULSAN A LA INDUSTRIA DE CONSUMO Y AL SECTOR DE SERVICIOS.....	38
2.2	BANCOS PELEAN POR EL MERCADO DE LAS REMESAS.....	41
2.3	LAS REMESAS FAMILIARES Y SU MAGRO CON TEXTO LEGAL.....	44
2.4	PROBLEMÁTICA RELACIONADA CON EL ENVIO DE REMESAS FAMILIARES.....	46
2.4.1	QUEJAS.....	46
2.4.2	REGULACION.....	46
2.4.3	PROBLEMAS CON LOS MEDIOS TRADICIONALES....	47
2.5	LA DEMANDA JUDICIAL.....	47
2.6	MEDIDAS QUE SE HAN TOMADO.....	50
2.7	QUE FUNCION TIENEN ORGANISMOS COMO SON LA PROFECO, CONDUSEF RESPECTO AQUELLAS EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO.....	51

CAPITULO TERCERO

EL FUTURO DE LA REMESA FAMILIAR

3.1	EL DINERO QUE LOS MIGRANTES ENVIAN A SU PAIS DE	
-----	---	--

ORIGEN MANTIENEN A FLOTE A TUS FAMILIAS Y REFUERZAN LAS ECONOMIAS DE LA REGION.....	71
3.2 PROMUEVE MEXICO SOCIEDADES DE EMPRESAS DE ENVIO DE DINERO DESDE ESTADOS UNIDOS.....	80
3.3 LAS REMESAS FAMILIARES AYUDAN A LAS ECONOMIAS LATINOAMERICANAS.....	82
3.4 COMENTARIOS FINALES.....	84
3.5 QUE FUTURO PARA LAS REMESAS Y EL DESARROLLO EN CENTRO AMERICA.....	85
3.5.1 CONTINUIDAD SOSTENIDA: EL EFECTO MULTIPLICA- DOR DE LA MIGRACIÓN POR UNIFICACIÓN FAMILIAR	86
3.5.2 CAIDA: A DESEMPLEO, DEPORTACIONES, RETORNO	86
3.5.3 CAMBIO Y CONTINUIDAD EN EL USO DE LAS REMESAS.....	87
3.5.4 SOSTENIBILIDAD Y DIVERSIFICACIÓN: DESARROLLO LOCAL E INVERSIÓN.....	87
3.6 PROPUESTAS.....	88
3.6.1 CAPACITACION.....	88
3.6.2 DONACIONES DE CONTRAPARTIDA.....	88
3.6.3 COOPERATIVISMO.....	89
3.6.4 GOBIERNO LOCAL.....	90
3.7 RECOMENDACIONES.....	92
CONCLUSIONES.....	93
ABREVIATURAS.....	96
BIBLIOGRAFÍA.....	97

ABREVIATURAS

- 1.- BANCO DE MÉXICO (BANXICO)
- 2.- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)
- 3.- COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)
- 4.- COMISION NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS (CONDUSEF)
- 5.- CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO)
- 6.- COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)
- 7.- FONDO FINANCIERO PRIVADO (FIE)
- 8 - FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)
- 9 - LATINO COMMUNITY CREDIT UNION (LCCU)
- 10- ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG)
- 11- PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR (PROFECO)
- 12- PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)
- 13- POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)
- 14- POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE INACTIVA (PEI)
- 15- PROCURADURÍA GENERAL DE LA REPUBLICA (PGR)
- 16- SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP)

INTRODUCCION

El tema que se desarrolla es referente al impacto jurídico de las Remesas Familiares, debemos saber que los trabajadores mexicanos (Documentados, e Indocumentados) que residen en Estados Unidos, no solo son un factor para el crecimiento, de la economía de ese país, sino de manera importante representan el sostén económico de sus familias en este caso en nuestra nación.

Debemos establecer de manera breve que las Remesas Familiares es dinero que mandan nuestros paisanos que se encuentran en otro país, a sus familiares, por medio de empresas que se encargan hacer llegar este dinero, al destinatario o beneficiario cobrando en muchos casos excesivas comisiones por este servicio, de igual manera alguna de estas tiendas que se dedican a dar el servicio, obligan al beneficiario, a adquirir una mercancía de la tienda, y además no hay información clara y precisa del servicio que prestan. Por ello es importante que el estado intervenga en su regulación.

Sabemos que los recursos, que se generan por parte, de nuestros connacionales, en el exterior, y transferidos a sus lugares de origen, tiene una relación directa con el crecimiento económico de sus comunidades, el ingreso de divisas, además de generar empleo, y la circulación monetaria.

Existen ejemplos claros en toda nuestra República Mexicana, como son Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas, las Remesas enviadas desde el exterior fueron superiores a las participaciones, federales recibidas en los periodos por lo que en estos estados, los flujos de divisas son de suma importancia.

El problema principal y es por lo que me basare en este trabajo de Tesis, son las altas comisiones que cobran las empresas, por el servicio de transferencia, y además al bajo tipo de cambio, que pagan al beneficiario, es de preocuparse el auge que tiene este tipo de servicios, ya que ahora en cualquier lugar se maneja este servicio, sin ninguna regulación o vigilancia por parte de alguna autoridad competente.

Y la irregularidad como se manejan varias tiendas, de aparatos electrodomésticos donde se presta este servicio. Obligando por lo regular al beneficiario a adquirir una mercancía.

De ahí la necesidad clara urgente, de que en el ámbito jurídico se cree un organismo competente para regular a la misma, como prioridad del estado, por la importancia y trascendencia que tiene.

Por ello es importante conocer las empresas que se dedican a brindar este servicio de transferencias electrónicas, saber que empresa maneja una comisión alta y otra más económica. Además verificar el impacto que tiene los envíos de dinero a zonas de escasos recursos. Es importante saber todo el beneficio que trae consigo, las Remesas a México y otros países, econonómicamente.

De está forma, las transferencias de dinero representan un negocio redondo, ya que los establecimientos comerciales, tiendas de electrodomesticos, o de muebles, están en posibilidad de ganar más de miles de millones de dólares, (anuales) del manejo de este servicio como en las transferencias electrónicas, desgraciadamente no existe un verdadero control.

Para variar otro de los problemas que aquejan al beneficiario, es que los establecimientos que se dedican al manejo de este servicio, no detallan el cobro de las comisiones, por esto el público desconoce la comisión que se le cobrará, así como la tasa de cambio que manejan, a su libre albedrío, y el engaño y abuso que paga el beneficiario.

De ante mano se sabe, que hay organismos encargados de vigilar y sancionar, este tipo de servicios, en el caso de los bancos que ofrecen este tipo de servicios, cuentan con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros y la Procuraduría Federal del Consumidor, esto por parte de los bancos, pero todas las tiendas de electrodomésticos, mueblerías, tiendas departamentales, además de la Profeco, que solo asiste, y no da ninguna solución al beneficiario, que sufre alguna irregularidad, por parte del establecimiento, que presta este tipo de servicios, nadie se encarga de sancionar y vigilar este tipo de empresas, que siguen haciendo lo que les plazca y actuando ilícitamente.

En el primer capítulo, se hablará del origen y evolución y medios utilizados para el envío de las remesas. Además del uso productivo que se le da en México y Centroamérica, y se maneja en este capítulo el contrato de comisión con sus características.

En el segundo capítulo se mencionará las remesas y su magro contexto legal, los diferentes bancos que se pelean este mercado, la problemática que se da con este tipo de envíos y se abundará en el trabajo y función de la PROFECO Y LA CONDUSEF, en este tipo de servicio.

En el último capítulo hablaremos del futuro de las remesas y propuestas que se dan para un mejor manejo de estas, y alternativas para el connacional y el beneficiario para un mejor manejo del dinero.

CAPITULO PRIMERO

IMPORTANCIA Y CARACTERISTICAS DE LAS REMESAS

El tema de los envíos de dinero que realizan nuestros paisanos que trabajan en Estados Unidos para ayudar a sus familiares en México, cobran cada vez mayor importancia y es estudiado con gran detenimiento por las autoridades gubernamentales e incluso por los legisladores de nuestro país. Las remesas, efectivamente son un gran alivio para las familias de compatriotas que en muchos de los casos viven en condiciones de pobreza extrema, y lo son también para la planta productiva, los comercios y la sociedad en general.

Por ello, tiene un impacto significativo en la economía de nuestro país e incluso en la de los Estados Unidos. En su estudio sobre la naturaleza de la pobreza, John Kenneth Galbraith señala que la migración es la acción que lleva más tiempo combatiéndose. En países como Irlanda, Suecia, Italia, España, y Portugal, la migración resultó ser buena y asimismo ayudo a romper el ciclo de la pobreza en los países de origen.

Tanto México como los Estados Unidos reconocen la importancia de las remesas los dos estados ven en ellas un recurso multiplicador. Las remesas tienen un efecto directo en las familias que las reciben y un efecto indirecto en todas las familias que se relacionan con el gasto de ese dinero.

"En el caso de los Estados Unidos, el reporte de la Comisión para el estudio de la Migración Internacional y el Desarrollo Económico de 1990 menciona que si las remesas de los inmigrantes fueran canalizadas en inversiones productivas para que pudieran generar empleos y elevar Ingresos, el apremio para que salieran los trabajadores a buscar ocupación a otros países sería mucho menor. De igual forma, Estados Unidos reconoce que los fondos que los Inmigrantes envían a sus países de origen han contribuido al renovado crecimiento de su economía. La entrada en dólares proporciona recursos para que los países receptores en este caso México, puedan importar bienes y servicios estadounidenses". (1)

Por otra parte, no hay que olvidar que son empresas estadounidenses las que realizan los envíos de dinero y esto les representa grandes ganancias pagadas con los ingresos que perciben los trabajadores inmigrantes, sobre todo mexicanos.

(1) [www. Yahoo/migrantes.com.mx](http://www.Yahoo/migrantes.com.mx). DE LA GARZA, Rodolfo, "Binacional Impacto of Latino Remittances", Universidad de California, March, 1998, pág. 5.

Mi opinión sobre este punto, que maneja el autor, es relevante ya que efectivamente las remesas, constituyen un fuerte ingreso para ambos países como son México y Estados Unidos.

Sin olvidar que esto es un negocio redondo para Estados Unidos ya que lo que ganan los migrantes mexicanos en su país, se los cobra al momento de utilizar sus empresas de envío de dinero a México, y esto representa grandes ganancias para el país.

Desde luego, para el Gobierno de México, la importancia de las remesas y su seguridad en el envío, así como la atención a los trabajadores mexicanos en países extranjeros, es clara y así lo ha evidenciado siempre.

“En 1989, por ejemplo con la creación del Programa Paisano, cuyo propósito ha sido recibir a los miles de mexicanos que regresan cada año a visitar a sus familias, vigilando entre otras cosas que no abusen de ellos en las carreteras, y de igual forma en las aduanas y puntos de entrada a México”. (2)

En 1990, con la creación del Programa para la Atención de las Comunidades Mexicanas en el extranjero, como una estrategia de política exterior, con la misión de mejorar e incrementar sus relaciones con la población de origen mexicano en los Estados Unidos.

Consideró importante señalar, que en los párrafos anteriores se habla, que el gobierno de México sabiendo de la importancia de las remesas brinda una seguridad en los envíos así como la atención a los trabajadores mexicanos en el extranjero. Suena interesante en la teoría, pero en la práctica es totalmente diferente, los migrantes mexicanos radicados en Estados Unidos, los siguen tratando sin respeto, con racismo, con despotismo, y siguen sin hacer nada las autoridades mexicanas.

Además se habla de un Programa iniciado en 1989, por parte del Gobierno de México, que presume proteger al connacional de sufrir alguna violación por parte de las autoridades. Se pensaba que esas violaciones hacia los paisanos, las iban a infringir las autoridades americanas, pero no es así, las mismas autoridades mexicanas abusan, engañan y roban al paisano al entrar a México, esto se da en las aduanas, y puntos de entrada al Estado Mexicano, despojándolos de sus pertenencias, y su dinero, que duramente ahorraron durante mucho tiempo.

(2) DE LA GARZA, Rodolfo. Ob. cit. pág. 9.

Las Remesas son un importante vínculo entre los inmigrantes, y sus estados de origen. Las sumas que representan crecen muy por encima del aumento de la población inmigrante que las genera, en sí son mayores que la ayuda que brindan los Estados Unidos a los países en desarrollo.

En tiempos en que se llevan a cabo ajustes en los programas económicos de casi todas las naciones latinoamericanas, entre ellas México, las remesas han contribuido a reducir los costos sociales de estas reformas. Las remesas de inmediato tienen efectos en los bolsillos de las familias.

"Un estudio que hicieron los estadistas, Adelman Taylor y Vogel, mostraron en 1988 que en ciertas comunidades mexicanas el consumo era casi un 40% mayor a los recursos que percibían sus pobladores por concepto de salarios; esa diferencia la cubrían precisamente con el dinero de las remesas recibidas. El 92% del dinero de las remesas es utilizado para cubrir necesidades básicas como comida, y vestido, señala el mismo estudio en 1990". (3)

Por otra parte Durrand y Massey, constataron en 1996 que ese mayor consumo de bienes y servicios por parte de los familiares de los migrantes trae en consecuencia mayor producción de bienes locales mexicanos, y por lo tanto aumento en la tasa de empleo y del ingreso nacional.

Haciendo referencia a la magnitud de las remesas en las áreas rurales mexicanas, el estadista de origen francés Massey, que inclusive el dólar es más barato en dichas áreas que en la capital del país, por las grandes cantidades que reciben los bancos en estas zonas.

Las Remesas como ya mencionamos, tienen efectos en la producción. En México han contribuido de dos diferentes maneras:

- a) A la inversión directa en diversas actividades económicas que rebasa los 84 millones de dólares anuales, y
- b) Indirectamente a una inversión en plantas, equipo y mano de obra para atender la demanda adicional de bienes de consumo.

Como consecuencia, se estima que la llegada de 2,000 millones de dólares en remesas origina 6,500 millones de dólares de producción adicional con efectos multiplicadores importantes en el ramo de manufacturas y servicios.

(3) Ibidem. pág. 10.

El volumen de las remesas es un recurso importante para muchas naciones, excede por ejemplo, el total de las exportaciones en países como Bangladesh, Jordania, Egipto y Yugoslavia, y en países latinoamericanos como el Salvador, Guatemala, y Nicaragua alcanza un porcentaje más que significativo.

Que interesante esto que maneja el autor, en ciertas comunidades mexicanas el 92% del dinero proveniente de las remesas, cubre las principales necesidades básicas de la comunidad.

Manejando el autor que inclusive, el dólar es más barato en las zonas rurales con afluencia de remesas, que en la misma capital del país. A causa de las grandes cantidades de dinero que reciben los bancos.

En México, las remesas representaron en 1997 el 4.5% del ingreso obtenido por exportaciones el 43% del ingreso por concepto de la venta del petróleo, y casi el 55% del importe que recibimos por las maquiladoras.

“Son superiores al ingreso neto de divisas por concepto de turismo, y su monto es equivalente a la mitad de la inversión extranjera directa en los dos últimos años. En base a las proyecciones del efecto multiplicador de las remesas, se estima que por cada dólar enviado o traído a México, el Producto Interno Bruto (PIB) aumenta aproximadamente 2.90 dólares”. (4)

Cada dólar, que ingresa puede traducirse en un aumento de 2 ó 3 pesos en el ingreso de los trabajadores del campo mexicano y de 9 o 10 pesos, en el caso de las familias urbanas.

Además las remesas de dinero permiten a muchas comunidades, superar restricciones de capital y financiar proyectos de obras públicas como parques escuelas, iglesias, carreteras y alcantarillado. En teoría, a mayor integración económica menor será el flujo migratorio y por ende menor también el monto de dinero enviado a nuestro país.

El número de migrantes no es el único elemento que determina el monto de las remesas, pero sí el más importante cuando menos dos terceras partes de los migrantes mexicanos envían dinero a sus familiares. Por eso al momento en que este descendiera, habría un impacto negativo en la economía de aquellos lugares expulsores de migrantes.

(4) Ibidem. pág. 11-12.

Existen razones para pensar que el nivel de la migración mexicana hacia los Estados Unidos, ha llegado a su mayor altura y que muy probablemente comience a descender a partir del próximo siglo. Sabemos que acontecimientos recientes, como la crisis económica de 1995, y otros importantes factores que influyen, aumentan la migración de miles de mexicanos.

1.1 ORIGEN DESTINO DE LAS REMESAS FAMILIARES

"El Estado de California, que tiene casi el 50% del total de los inmigrantes mexicanos de los Estados Unidos, junto con Texas, que tiene sobre el 15% Nueva York, y Florida, que están sobre el 8%, y Arizona y Nuevo México, con menos del 5% son las entidades estadounidenses de las que más dinero emana por concepto de remesas". (5)

Dicen algunos que dichos recursos bien podrían ser utilizados para mejorar las economías locales y las condiciones de vida de esos mismos inmigrantes, pero pierden de vista que ese dinero corresponde a los ahorros, que en este caso los mexicanos han logrado con su trabajo en los campos, y otras empresas que fortalecen las economías locales.

Además de que ya han pagado impuestos federales y estatales como cualquier otro ciudadano estadounidense.

Los migrantes mexicanos, que van a los Estados Unidos son originarios de comunidades, pueblos o ciudades de toda la República Mexicana, pero la migración intensa se concentra en poco más de 100 municipios, de los 2,439 que tiene el país. Los estados tradicionalmente expulsores de migrantes, son los destinatarios principales de las remesas.

Jalisco, Michoacán, Zacatecas, Guanajuato, Guerrero, Coahuila, Distrito Federal, Veracruz, y Puebla reciben sobre un 8% cada uno, del total de los fondos que ingresan al país por este concepto, Otros Estados como Oaxaca, Sinaloa, San Luis Potosí, Durango, reciben porcentajes menores pero significativos.

Vuelvo a ser hincapié, en este tema tan relevante e importante como son las remesas familiares, si se maneja que el inmigrante en Estados Unidos, paga impuestos, como cualquier otro ciudadano americano, además le resulta muy barato al país su mano de obra por que no se le trata dignamente.

(5) www.Starmedia/remesas.com.mx. LOZANO ASCENCIO Fernando. "**El Origen y Destino de las Remesas a México Provenientes de EU**", San Diego, Universidad de California, 1994, pág. 7.

Por que se le sigue discriminando, y no se ve un compromiso fehaciente por parte de los dos países para regular este problema.

El número de inmigrantes, mexicanos en los Estados Unidos se incremento considerablemente a partir de 1980. De 2,200,000 inmigrantes de origen mexicano que se estima había en Estados Unidos en ese año, aumentó a 7,300,000 en 1996, casi 2.5 veces más. Las remesas han aumentado en mayor proporción.

El dinero enviado, por los inmigrantes ha pasado de 700 millones de dólares en 1980, a cerca de 5,000 millones en la actualidad, es decir, 6 veces más.

“Desde 1980 hasta 1990 la forma más utilizada, para el envío de dinero a México fue el Money Order. A través de este instrumento se operaba casi el 50% de las remesas, sobre un 15% con giros telegráficos, un 5% en cheques personales enviados por correo, y el resto un 30% mediante las denominadas transferencias de bolsillo, que corresponden al dinero en efectivo que directamente llevan los trabajadores”. (6)

En ese período se cometían frecuentes abusos por pérdidas de cartas que contenían, Money Orders, de distinta denominación. Una de las empresas mas criticadas en este sentido fue Orlando Valuta, la cual inclusive enfrente diversas demandas.

A si mismo, nuestros paisanos eran continuamente extorsionados en los puntos de entrada y asaltados en las carreteras de México.

El incremento en el uso de las transferencias electrónicas frente a otros instrumentos, ha tenido mucho auge debido principalmente a la rapidez con que se sitúa el dinero en México que puede ser cosa de minutos, y a la seguridad de que el dinero no se pierde, cuando menos en lo que toca a su transportación y punto de llegada.

Para 1996, el Banco de México, calculaba que las transferencias electrónicas se habían situado en un 35.9% del total de los envíos, porcentaje casi idéntico al que se hace ahora a través de Money Orders 36%, el cual bajó significativamente al igual que los cheques personales y las transferencias de bolsillo, quedando mas o menos estable el porcentaje de las transferencias vía telégrafo.

Desde mi punto de vista, este tema se debe tomar con mucha seriedad, ya que esto es de importancia para el país, y sobre todo para el mundo.

(6) LOZANO ASCENCIO, Fernando. Ob. cit. pág. 11.

Esto ha trascendido de una manera importante, para el país, se maneja un incremento altísimo, de envío de dinero al país, hace aproximadamente se contaba un ingreso equivalente a 700 millones de dólares en el año de 1980. hace 20 años aproximadamente, actualmente se maneja una cifra grandísima de 5,000 millones de dólares superó casi 6 veces el ingreso del año 1980.

En este año de 1980, se manejaba como medio para el envío de remesas al país, giros telegráficos, o cheques, pero se empezaron a ver anomalías robos, perdidas, de las cartas, lo cual el connacional, prefería traer consigo su dinero. Esto provocó el asalto en carreteras o puntos de llegada al país, por parte en su totalidad de las autoridades mexicanas por medio de extorsiones.

La trascendencia del fenómeno se aprecia al recordar que durante el año pasado fueron remitidos 23 mil millones de dólares a los hogares de los emigrantes de América Latina. En ese rubro, México ésta siendo el país mas favorecido al recibir de los residentes mexicanos en el extranjero 8 mil 900 millones de dólares en el año de 2001, o sea, un crecimiento del 35% respecto al año anterior, obtenido no obstante el impacto negativo en el empleo provocado por los ataques a Estados Unidos del 11 de Septiembre.

"Las cifras marcan dichos ingresos externos como la tercera fuente de divisas, más importante del país, por lo que resultan superiores a lo recaudado por la industria turística y son considerados equivalentes a:

- 1) 1.44 Puntos Porcentuales del Producto Interno Bruto
- 2) El doble de las exportaciones agrícolas,
- 3) El 70% de las exportaciones petroleras
- 4) El 91.4% del déficit comercial y
- 5) El 72% de la inversión extranjera directa (sin incluir la venta de Banamex a Citygroup)". (7)

Y el futuro se visualiza mejor aún, según los pronósticos del Banco Interamericano de Desarrollo, que señala un total acumulado de remesas para México, América Central y el Caribe de 300 mil millones de dólares en los próximos 10 años.

Ante tan impresionante crecimiento de las remesas familiares sostenido por 4 millones de hogares mexicanos cuyos familiares directos han emigrado alguna vez a Estados Unidos, no sorprende que empresas establecidas, en ambos lados de la frontera se hayan propuesto atender el negocio de los envíos.

(7) Ibidem. pág. 12-14.

1.2 EVOLUCION DE LAS REMESAS FAMILIARES ENVIADAS DESDE EL EXTERIOR (CUADROS)

AÑO	REMESAS FAMILIARES (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)	CRECIMIENTO RESPECTO AÑO ANTERIOR	REMESAS FAMILIARES (MILLONES DE PESOS)	CRECIMIENTO RESPECTO AÑO ANTERIOR	TIPO DE CAMBIO (PROMEDIO DE COTIZACIONES DIARIAS)
1989	1,680		4,510.80		2.685
1990	1,980	17.86%	5,837.04	29.40%	2.948
1991	2,414	21.93%	7,284.73	24.81%	3.0177
1992	3,070	27.17%	9,487.84	30.24%	3.0905
1993	3,333	8.57%	10,383.29	9.44%	3.1153
1994	3,475	4.25%	11,725.00	12.92%	3.3741
1995	3,673	5.70%	23,525.20	100.64%	6.4049
1996	4,224	15.00%	32,093.95	36.42%	7.598
1997	4,865	15.18%	38,506.96	19.98%	7.9151
1998	5,627	15.66%	51,424.59	33.55%	9.1389
1999	5,910	5.03%	56,478.32	9.83%	9.5564
2000	6,280	6.26%	60,445.00	7.02%	9.6250
2001	8,895	41.64%	86,940.88	43.83%	9.7738
2002	7,305	-17.87%	68,516.30	-21.19%	9.3786

"Tabla y gráfica elaborada por CONDUSEF, con datos obtenidos de Banco de México. balanza de pagos, cuenta corriente.

Cifras obtenidas de multiplicar el tipo de cambio promedio anual de cada año por los Millones de Dólares enviados en los mismos". (8)

Se consideró la evolución que tuvo las remesas, en el país desde 1989 al 2002, 13 años de envíos.

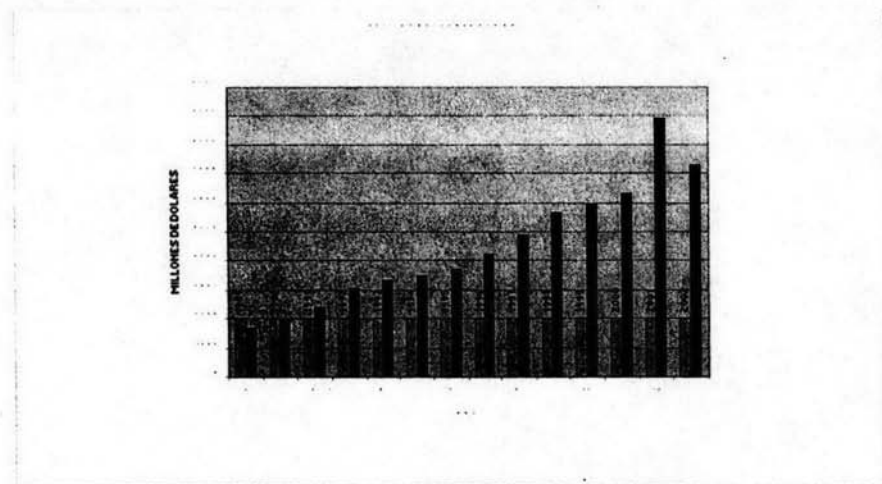
En la primera columna se tiene el ingreso al país, de dinero manejado en millones, el cual se observa que trascendió ese monto, cada año, excepto el año 2002 donde bajo el ingreso.

(8) [www. Banxico/remesas.com.mx](http://www.Banxico/remesas.com.mx). (Banco de México).

De 1989 al 1990 se incrementó 300 millones de dólares
De 1990 al 1991 se incrementó 434 millones de dólares
De 1991 al 1992 se incrementó 656 millones de dólares
De 1992 al 1993 se incrementó 263 millones de dólares
De 1993 al 1994 se incrementó 142 millones de dólares
De 1994 al 1995 se incrementó 198 millones de dólares
De 1995 al 1996 se incrementó 551 millones de dólares
De 1996 al 1997 se incrementó 641 millones de dólares
De 1997 al 1998 se incrementó 762 millones de dólares
De 1998 al 1999 se incrementó 283 millones de dólares
De 1999 al 2000 se incrementó 370 millones de dólares
De 2000 al 2001 se incrementó 2615 millones de dólares

De 2002 al 2002 bajo 1590 millones de dólares respecto al último ingreso.

Este incremento se puede observar en la gráfica siguiente:



1.3 MEDIOS UTILIZADOS PARA EL ENVIO DE REMESAS

Las personas que envían dinero a México cuentan con diversos medios para realizar sus transacciones entre los cuales existen productos y servicios, con distintos costos y características de operación.

Entre los principales medios de envío se encuentran:

Money Orders: Son documentos, comprados en diferentes tipos de instituciones financieras y no financieras en los EUA, que posteriormente son enviados por correo ordinario o certificado. El costo del documento no es superior a los 3 dólares.

Para el cobro del documento se pueden presentar dos casos:

1) Se descuenta una comisión, de 4.5 al millar (5 dólares para el envío de 300 dólares)

2) Otra forma de cobro, es a través del remesero éste compra los documentos entre 5 y 7 centavos por debajo del tipo de cambio vigente en el mercado, pagando así un importe neto y sin comisiones aparentes, cubriendo de esta forma su margen de intermediación.

Transferencias Electrónicas: Son los envíos realizados por medios electrónicos y que han venido ganando participación en el mercado, debido principalmente a la rapidez de los envíos y a los pocos requisitos necesarios para hacer uso del servicio.

En este servicio operan principalmente tres grandes empresas:

"Western Union (WU), Money Gram y Banamex, que dominan las transferencias de fondos de Estados Unidos a México y cuyos beneficios ya bordean los mil millones de dólares anuales, obtenidos en su mayor parte mediante el cobro de altas comisiones por envío combinado con aplicaciones de un amplio tipo de cambio, de acuerdo a los cálculos presentados enseguida". (9)

Supongamos que el día 1 de Marzo de 2002 se desea enviar a México 300 dólares de alguna ciudad de California, para lo cual se acude a un local de Western Union donde cobran 15 dólares de comisión por el envío y en México pagan 2 mil 580 pesos al receptor. Ese día el dólar se cotizó a 9.16 pesos en la Ciudad de México, es decir, los 300 dólares podían venderse a 2 mil 748 pesos, que al descontarles los 2 mil 580 realmente pagados por WU, arrojan una pérdida de 168 pesos equivalentes a $168/9.16=18.34$ dólares perdidos por el tipo de cambio de WU, si se suman los 15 dólares de comisión se obtendría un total de 33.34 dólares como costo total por el envío de 300 dólares, o sea un 11.1% de ganancia bruta en esta operación.

(9) www.Altavista/envios.de.remesas.com.mx. DELGADO Pedro. "**Mecanismos y Medios para Envíos de Remesas**", México, 1997.pág. 230.

“Aplicando ese porcentaje, a los 8 mil 900 millones de dólares enviados en el año 2001 se tendrían casi mil millones de dólares, cantidad que puede considerarse como una buena aproximación a las ganancias brutas de las empresas durante el año pasado”. (10)

Una explicación del alto costo de las remesas familiares, reconoce la falta de incorporación suficiente de corporaciones internacionales para competir en un mercado tan redituable, lo cual podría reducir los altos costos de envío. La causa de tan baja competencia podría ser las altas inversiones iniciales requeridas en las redes de comunicación y el establecimiento de locales para la atención a usuarios.

Ya nos hemos dado cuenta que esto de los envíos de dinero es muy redituable, y ahora con este sistema de transferencias electrónicas, usados en la actualidad nos empezamos a enterar que ya hay un dominio, por parte de empresas sobre este medio. Como son Western Unión, Money Gram, y Banamex que no son otra cosa, que Monopolios disfrazados, cobrando comisiones altísimas, y manejando a su antojo el dinero enviado. Ganando aproximadamente al año la mínima, cantidad de mil millones de dólares, de este servicio que prestan.

INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES (CIFRAS EXPRESADAS EN %)

MEDIO DE ENVIO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Money Orders	46.6	39.7	36.0	35.6	34.8	24.9	21.8	9.04	7.05
Transferencias Electrónicas	43.7	51.5	52.6	54.2	56.2	67.1	70.6	87.50	90.05
Efectivo y Especie	8.2	8.1	9.6	8.6	7.9	7.1	7.4	3.35	2.85
Otros Medios	1.5	0.7	1.8	1.6	1.1	0.9	0.2	0.11	0.05
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Tabla elaborada por CONDUSEF con datos obtenidos de Banco de México, Balanza de Pagos, Ingresos por Remesas.

(10) DELGADO Pedro. Ob. cit. pág. 233.

1.4 NUEVO MECANISMO PARA ENVIO DE REMESAS

En los últimos años, los medios electrónicos se han fortalecido frente a otros instrumentos, debido principalmente a la rapidez con que se sitúa el dinero en México y a la seguridad de que el dinero no se pierde, en lo que toca a la transportación y punto de llegada. Los medios electrónicos incluyen a los giros telegráficos.

"Recientemente Visa y Bital lanzaron al mercado un nuevo mecanismo para el envío de remesas. Se trata de la Nueva Tarjeta "La Efectiva", la cual facilita el proceso de transferencia de dinero. En su primera fase, desde la ciudad de Nueva York en Estados Unidos, hasta los estados de Puebla, Oaxaca, Y Tlaxcala, en México". (11)

El lanzamiento se llevó a cabo en el marco del Congreso Nacional de Migrantes de la Mixteca, celebrado en Piaxtla, Puebla, en donde ambas instituciones dieron a conocer los atributos de la nueva tarjeta prepagada Visa Electrón emitida por Banco Bital, con la cual se realizarán las operaciones a través de la empresa Cashpin y su afiliada Quisqueyana.

Entre las ventajas de este instrumento, destaca la seguridad para el beneficiario al no recibir efectivo, sino una tarjeta con un saldo disponible que, en caso de pérdida puede ser reemplazada, con otro plástico y a la vez, bloquear cualquier situación fraudulenta. Por otra parte al momento del depósito, el remitente cuenta con una llamada gratuita de cinco minutos para informar al beneficiario que los fondos se encuentran disponibles.

Así mismo, este nuevo instrumento contribuyen a la reducción de los costos asociados con el envío de remesas a México, a la vez que pone en las manos de sectores aún no bancarizados, modernos y sencillos medios de pago que permiten hacer un uso más eficiente de los recursos.

Es importante lo que se ha manejado desde el principio, de que este tipo de negocios es muy productivo, ahora los bancos, tratan de implementar alternativas para consolidarse, como los iniciadores de esto. recientemente Bital Y Visa sacaron al mercado una tarjeta, que evita el manejo de efectivo, al beneficiario pudiendo en caso de pérdida la reposición del plástico contando con un saldo disponible, así mismo esta nuevo plástico contribuye, a la disminución de los costos, que se asocian con el envío de remesas.

(11) [www. Yahoo/ Congreso Nacional de migrantes.com](http://www.Yahoo/Congreso Nacional de migrantes.com). Puebla. 2002. pág 4-6.

1.5 USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS EN MEXICO Y CENTROAMERICA

Algunos de los instrumentos y medidas que se han utilizado recientemente para estimular el uso productivo de las remesas en cinco países en los que se ha trabajado sobre el tema en los últimos tres años.

El Salvador, Guatemala, Honduras, México y República Dominicana. Estos cinco países concentran el 76% de los ingresos totales de Remesas Familiares de América Latina y muestran un gran dinamismo en ese renglón, con una tasa de crecimiento de 12.4% anual en promedio durante los últimos tres años.

"México, Centroamérica y el Caribe, conforman una de las regiones que más han sentido el impacto de la globalización del mercado de trabajo, sobre todo a consecuencia del rápido crecimiento de Estados Unidos, que lleva más de 10 años seguidos, de crecimiento y que ha demandado gran cantidad de mano de obra de los países vecinos. No es de extrañar que en esta zona se estén ensayando nuevas medidas e instrumentos para potenciar el impacto de las remesas. Los migrantes mismos, a través de sus asociaciones en Estados Unidos y sus contrapartes locales en cada país, están pugnando por acciones más decisivas en la materia". (12)

Es un hecho que la mayor parte, de los ingresos por remesas se destina al consumo y debido a esto muchas veces se desestima su impacto económico y social e incluso tiende a considerarse negativo.

Este es uno de los puntos más controvertidos de la literatura sobre migraciones y remesas. Aquí sólo nos referimos a ciertas cuestiones básicas que conviene tener presentes.

Primero, las cifras sobre el uso de las Remesas Familiares distan mucho de ser claras y contundentes. No hay un registro sistemático de ellas. En algunos países, las encuestas de ingreso y gasto de los hogares proporcionan referencias muy útiles para comparar la estructura del gasto entre los hogares receptores de remesas y los no receptores. Es interesante hacer notar que dicha comparación no arroja diferencias significativas.

En México, el impacto de las remesas es más visible a escala local, ya que los flujos de dichos ingresos se concentran en regiones bien definidas de su territorio: las zonas rurales de 10 estados (de un total de 32) captan más de las dos terceras partes de los ingresos por remesas de este país.

(12) [www. Yahoo/México](http://www.Yahoo/México) y lasremesas.com.mx. SIRI Gabriel. "**Uso Productivo de las Remesas Familiares en México y Centroamérica**". México. 1998. pág 86.

Por uso productivo de las remesas se entiende, en general aquel que va aparejado con el ahorro y la inversión, aunque a veces se extiende el concepto a otros gastos como los de educación y salud. Dentro del término inversión no debe pensarse solamente en la inversión orientada a la producción de bienes y servicios, sino en general en cualquier clase de inversión en activos fijos, trátese de infraestructura social y comunitaria, vivienda o activos de una empresa o negocio.

Cuando se habla de mejorar el uso de las remesas normalmente se presupone que su impacto económico y social puede ser ampliado. Esto puede significar que aumente el porcentaje de las remesas destinado a inversión o que se mejore en forma sensible la calidad de la inversión o del gasto efectuado con ellas.

1.5.1 DIFERENTES TIPOS DE REMESAS

Antes de analizar algunas de las medidas e instrumentos con los que se pretende lograr lo anterior, vale la pena analizar con más detenimiento qué diferentes tipos de envío de dinero del exterior se incluyen dentro del concepto de remesas o se asemejan a ellas.

"En primer lugar tenemos las remesas familiares, que conforman el grueso de los ingresos consignados, estas remesas son enviadas por los migrantes a sus familias para su sostenimiento. Cuando se usan para inversión generalmente se destina a:

1. Mejoramiento de las condiciones de vivienda
2. Compras de terrenos
3. Capital de trabajo y activos fijos de pequeños negocios familiares o pequeñas unidades agrícolas". (13)

En segundo lugar, están los ahorros que los migrantes repatrian como inversiones, ya sea de tipo personal o empresarial. En estricto rigor, estos envíos no forman parte del concepto de remesas, no se ha detectado ni información ni patrones claros en relación con estas inversiones, aunque en términos generales incluyen dos fórmulas principales:

1. Inversiones de tipo empresarial destinadas a negocios en la localidad o región de origen sobresalen tiendas y restaurantes.

(13) SIRI Gabriel. Ob.cit. pág. 90.

2. Inversiones personales, bajo la forma predominante de adquisiciones de casas o pequeñas propiedades agrícolas.

En tercer lugar, tenemos las remesas colectivas, que tiene su origen en las colectas que realizan los migrantes en Estados Unidos, a través de sus organizaciones, con el fin de patrocinar alguna acción o proyecto en sus localidades de origen. Se puede distinguir tres destinos genéricos:

1. Patrocinio de fiestas cívicas o religiosas
2. Obras comunitarias
3. Proyectos de tipo empresarial.

Los usos más frecuentes son los dos primeros, aunque hay una clara tendencia a la concentración de esfuerzos y recursos en las obras comunitarias. Los proyectos del último tipo son menos frecuentes, pero en ciertas experiencias concretas de reciente inicio se encontraron varios ejemplos de ellos.

“Cada uno de los diferentes tipos de envíos mencionados obedece a motivaciones diferentes que no han sido estudiadas a fondo y sobre las cuales no hay acuerdo unánime entre los investigadores. En general, los motivos económicos parecen predominar en las remesas familiares y el uso de los ahorros, mientras que las motivaciones detrás de las remesas colectivas están principalmente asociadas a cuestiones de status y prestigio. Sin embargo, no hay un perfil completamente claro en ningún caso”. (14)

1.5.2 ASOCIACION DE MIGRANTES

Uno de los fenómenos que más ha influido recientemente en la visión del uso productivo de las remesas es el surgimiento y desarrollo de las organizaciones de migrantes latinoamericanos en Estados Unidos. Estas organizaciones no son nuevas, hay muchas que datan de los cincuenta y los sesenta, aunque la mayoría de las actualmente existentes tiene una edad menor a 20 años. En sus inicios, las organizaciones tradicionales operaron como grupos informales o como clubes sociales o deportivos.

Siendo de tal importancia la unificación, de asociaciones para el bien común, del migrante, el autor maneja que estas asociaciones se dan, desde los años cincuenta y sesenta. Esto se inicia a consecuencia del endurecimiento de las autoridades sobre el tema de la migración.

(14)Ibidem. pág. 91.

"Fue en la década de los noventa cuando las asociaciones de migrantes latinoamericanos en Estados Unidos, cobraron auge en parte debido al rápido crecimiento de las corrientes migratorias en esos años. Pero sobre todo como respuesta al endurecimiento de las leyes migratorias de ese país. En el decenio de los noventa los diferentes tipos de asociaciones se renovaron y multiplicaron, buscando muchas de ellas obtener su personalidad jurídica de acuerdo con las leyes estatales de Estados Unidos". (15)

La tendencia a organizarse sobre bases más técnicas y permanentes tuvo un auge sin precedentes. Hasta el presente la mayoría de las nuevas agrupaciones ha estado más bien orientada hacia la defensa de los derechos humanos de sus miembros o a darles asesoría y apoyo para regularizar su situación migratoria, pero se multiplican los ejemplos de organizaciones que están tratando de desarrollar actividades asistenciales o comunitarias, o de reorientarse en esta dirección.

Creo que este tipo de asociaciones, integradas en su mayoría por migrantes, han logrado más de lo que realmente sus gobiernos puedan hacer o, quieran hacer por conducto de sus Secretarías de Relaciones Exteriores, este tipo de asociaciones, se encargan de protegerse contra actos unilaterales del as autoridades, vigilando ante todo, que se respeten sus derechos humanos.

Nadie conoce el número total de organizaciones de migrantes latinoamericanos que hay en Estados Unidos, las de los países a los que se refiere esta ponencia se cuentan por cientos.

Tan sólo en el caso de México, la Secretaria de Relaciones Exteriores tenía registradas, en su último directorio sobre el tema, a diciembre de 2001, 683 asociaciones por todo el territorio estadounidense. Un estudio reciente de la CEPAL, consigna una estimación de más de 370 asociaciones de guatemaltecos en Estados Unidos.

El patrón predominante de organización detectado, aunque no el único es por comunidades específicas de origen. Así por ejemplo, en el caso de Guatemala encontramos una fraternidad de Coatepeque o una asociación retalteca, ambas en los Ángeles, o las asociaciones de Chinameca y de Chirilagua en Washington, representado a estas comunidades salvadoreñas, o diversas agrupaciones de la Ceiba, Honduras, en Nueva Orleans y así sucesivamente.

(15) hmtorres@ mail. Internet.com.mx. TORRES, Federico. **"Uso Productivo de las Remesas en México y Centroamérica"**. Grupo Consultor Independiente, S.C., de México 2000. pág 32-33.

En algunas regiones de larga tradición migratoria, hay ejemplos verdaderamente destacados de redes organizativas, como es el caso de los clubes zacatecanos en México, de los cuales hay más de 100 en diversas ciudades de Estados Unidos, agrupados en federaciones, como la del Sur de California y en una Confederación de Clubes de Zacatecanos, como organización de tercer nivel.

Pese a que los núcleos y las organizaciones de migrantes en Estados Unidos se han convertido en una de las fuerzas económicas, sociales y políticas más importantes de la sociedad civil latinoamericana, no hay un conocimiento apropiado y actualizado de su alcance y diversidad. Su rápido dinamismo ha rebasado los intentos aislados y ocasionales por estudiarlos.

"En la misma circunstancia están otros fenómenos no menos importantes a que han dado lugar las corrientes migratorias latinoamericanas en aquel país. Por ejemplo, existe ya una gran red de negocios en rápida expansión, propiedad de pequeños y medianos inversionistas de origen, latinoamericano. En Nueva York, por ejemplo hay cientos de negocios de empresarios dominicanos, mexicanos y salvadoreños, especialmente en las áreas de la ciudad con predominio de población hispana. Muchos de esos empresarios han comenzado a buscar oportunidades de inversión en sus países de origen". (16)

Otro fenómeno que no se ha analizado a fondo es el desarrollo en diversas ciudades de Estados Unidos, de un gran mercado para diversos productos latinoamericanos, sobre todo para ciertas comidas y alimentos típicos de tipo industrial o casero, como quesos, galletas, dulces, etc. Alrededor de este mercado se han establecido importantes cadenas de negocios y de introductores, con repercusiones importantes en la economía de los países de origen de los productos.

1.5.3 REMESAS COLECTIVAS O COMUNITARIAS

En materia de Remesas Colectivas se ha registrado mucho mayor número y variedad de iniciativas que en los anteriores rubros de ingresos que hemos examinado aunque no se dispone de una estimación sobre el monto global de dichas remesas, es indudable que han aumentado rápidamente en los últimos años, según se desprende de diversas evidencias aisladas que han podido documentarse.

(16)TORRES, Federico. Ob. cit. pág. 36.

Pero independientemente de su monto, las remesas colectivas, conforman un recurso de calidad, muy maleable que por lo regular ésta etiquetado para inversión y que ostenta una representatividad comunitaria y un carácter participativo, características ambas difíciles de encontrar en otro tipo de aportaciones.

Por eso no es de extrañar que los gobiernos tanto nacionales como locales, especialmente estos últimos hayan centrado su atención en ellas en los años recientes y que hayan propiciado programas en los que los recursos y las iniciativas de las asociaciones de migrantes, se complementan con recursos del erario público.

Antes de poner ejemplos de algunos de los programas más destacados de este tipo, debe comentarse que las iniciativas autónomas de los clubes de migrantes siguen multiplicándose en todos los países de América Latina. Un estudio reciente de CEPAL provee abundantes ejemplos de dichas iniciativas en los países centroamericanos.

En México, se cuenta también con múltiples casos documentados. El patrocinio de fiestas cívicas y religiosas sigue siendo un empeño frecuente de las asociaciones, de residentes en Estados Unidos, pero hay una marcada tendencia a canalizar cada vez, más las colectas hacia obras comunitarias.

El Programa 3 x 1 de Zacatecas. El financiamiento de este programa se basa en el principio de que por cada dólar aportado por los clubes zacatecanos, los tres distintos niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) contribuyen con otro dólar, con lo cual se crea un fondo para inversiones comunitarias y de infraestructura en las localidades de origen de los clubes.

Las decisiones de inversión se toman conjuntamente con los representantes de las asociaciones de migrantes, y la ejecución del proyecto es coordinada o al menos supervisada por ellos.

“Durante 1999 el Programa 3 x 1 contó con aportaciones por cerca de 1.3 millones de dólares de los clubes Zacatecanos y realizó inversiones por más de 5 millones de dólares. Entre los proyectos financiados predominan los de pavimentación de calles y caminos y los de abastecimiento de agua potable y electricidad. Sólo por excepción se han apoyado proyectos productivos”. (17)

(17) Ibidem. pág. 37-38.

El programa lleva ya en operación más de siete años y se ha convertido en una especie de paradigma en México, por su organización y sus resultados. Ha sido imitado por otros gobiernos locales de este país, con resultados desiguales.

En fechas recientes, los clubes de migrantes han planteado la necesidad de que el programa evolucione para que se puedan apoyar proyectos que generen empleos e ingresos de carácter permanente en las diversas localidades.

Programa para el establecimiento de maquiladoras en Guanajuato. Este programa se orientó desde un principio a la promoción, de proyectos productivos. Si bien conservó ciertos objetivos sociales como la creación de empleos, los proyectos apoyados tienen un enfoque empresarial más claro.

El programa se ha promovido a través, de las casas de Guanajuato, que son organizaciones sin fines de lucro, establecidas en Estados Unidos bajo el auspicio conjunto de los clubes de migrantes guanajuatense en ese país y el gobierno de Guanajuato. Hasta mayo de este año, se habían establecido 17 Casas Guanajuato en igual número de ciudades estadounidense.

Para el establecimiento de las maquiladoras en sus localidades de origen, los migrantes aportan 60 mil dólares y el gobierno estatal concede un crédito por otros 60 mil dólares. Con el total se establece una empresa administrada por el respectivo club. El gobierno estatal canaliza también otros apoyos para capacitación y asistencia técnica.

El programa comenzó en 1997 con una promoción para el establecimiento de diez maquiladoras. Hasta ahora se han establecido seis en cinco distintos municipios con alta tasa de emigración internacional. Aún no se dispone de elementos para evaluar en forma cabal los resultados de estas empresas, pero la mayoría parece haber superado los problemas de arranque.

1.6 CONTRATO DE COMISION

1.6.1. ANTECEDENTES

La Comisión, tan practicada en la actualidad tiene antecedentes muy remotos, según se lee de los historiadores. Desde la época de los egipcios, en la edad antigua, se hace referencia a la actividad de los comerciantes extranjeros, ya que los egipcios, se dice se dedicaron a la agricultura y abandonaron el comercio a los extranjeros.

En esa actividad se daba el caso de que el mercader favorecía a los artesanos llevándose su exceso de producción a la ciudad próxima o aldea, para realizarla y al volver entregaba al artesano los productos de los vecinos.

A través del tiempo, el viajante se hace estable y realiza una actividad mercantil por cuenta de otros comerciantes, surge así la figura del comisionista, quien actúa en su propio nombre, sin poder de representación aprovechando ser conocido en el medio y sobre todo cuando el comitente suele ser desconocido donde el comisionista, opera generalmente por ser de un país diverso, pero que sin embargo aprovecha el crédito y las relaciones comerciales del propio comisionista

"El negocio de comisión como acto mercantil accesorio, se ha desarrollado en el comercio de importación y exportación, como una forma de enlace entre el comercio nacional y extranjero, aunque si bien puede considerarse que ha sido disminuyendo por otra parte, toda vez que los grandes empresarios prefieren tener corresponsales o representantes en el extranjero; sin embargo no deja de tener una enorme importancia en el tráfico mercantil". (18)

Históricamente, la comisión nació de la relación que existía entre un comerciante, que encargaba a otro la compra o venta, de mercancías; por lo general en una plaza o un país distintos de los del comitente.

Es decir, era un comerciante viajero. Con el tiempo este comerciante se transformó en comerciante independiente y adquirió características propias como persona encargada de realizar operaciones mercantiles por cuenta de otro.

"La comisión es el contrato típico mercantil que contiene en forma más o menos minuciosa los principios que rigen las actividades, de gestión. Además es el medio usual por el que, en materia mercantil, se otorga la representación voluntaria. La comisión constituye pieza fundamental del régimen legal de las operaciones bancarias, bursátiles y otras". (19)

1.6.2. COMISION

En el estudio de los auxiliares del comercio, como sujetos de derecho mercantil, se hace referencia al comisionista.

(18) VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar. **Contratos Mercantiles**, 10ª ed. Edit. Porrúa, México 2001. pág 165.

(19) ARCE GARGOLLO, Javier. **Contratos Mercantiles Atípicos**, 8ª ed. Edit. Porrúa, SA DE CV. México 2001. pág. 251-252.

Este como auxiliar del comercio, es aquel que desempeña, un contrato de comisión y la comisión no es otra cosa que el mandato aplicado a actos de comercio, como lo dice el artículo 273 del Código de Comercio.

"El Comisionista es un sujeto auxiliar en el comercio, cuya actividad consiste en realizar operaciones de carácter mercantil, por cuenta y a nombre de otro, aun cuando puede hacerlo a su propio, nombre. Como no le es posible abarcar todos los campos de los negocios, generalmente se dedica a determinadas operaciones en relación con algún tipo de mercancía". (20)

Es importante señalar que el comisionista, no actúa como un simple gestor de negocios, sino que está ligado al comitente, quien le confiere la comisión, por un contrato que es justamente el de comisión.

"La comisión puede ser Representativa o no Representativa, nuestra ley como la Española, previene la existencia de dos formas de actuación del comisionista frente a los terceros con quienes contrata. Puede desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente". (21)

a) Comisión Representativa. Cuando el comisionista obra por cuenta y a nombre del comitente estamos frente a la comisión con representación, en la que el comisionista no contrae obligaciones propias que afecten a su patrimonio (art 285) los efectos de todos los actos celebrados por el comisionista con los terceros recaen directamente sobre la esfera jurídica del comitente y representación en virtud de la figura de la representación que acompaña a la comisión.

Entendiendo que el obrar del comisionista en nombre propio, se muestra pues, en la historia de la comisión no como un requisito, de su concepto, sino como una resultante práctica de la experiencia.

El artículo 285 del Código de Comercio que se refiere a la comisión, representativa que no tiene antecedente en el C de Comercio Español. Modelo de otras disposiciones es un precepto que indica que la comisión, representativa se regula por el Derecho Común.

b) Comisión no Representativa. Cuando el comisionista obra en su propio nombre, estamos en presencia de lo que la Suprema Corte de Justicia llama representación indirecta. A esta clase de comisión se refiere el artículo 284 al señalar que:

(20) VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Ob. cit. pág. 167.

(21) ARCE GARGOLLO, Javier. Ob. cit. pág. 254-257.

Cuando el comisionista contrate expresamente en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener que declarar cual sea la persona del comitente.

Los efectos de los actos jurídicos que el comisionista gestiona, en su propio nombre, pero por cuenta del comitente, recaen en su esfera patrimonial y mediante un acto posterior debe transmitir dichas relaciones, hacia el comitente. En esta segunda relación, no interviene el tercero con quien contrató el comisionista.

1.6.3. CONCEPTO

"La Comisión, o sea, el mandato aplicado a actos concretos de comercio, es un contrato por el cual una parte encarga a otra, la conclusión de uno o más negocios por su cuenta de naturaleza mercantil. Hay comisión, cuando el acto que se va a realizar es un acto de comercio". (22)

"En el Derecho Mexicano, la comisión es un contrato típico regulado por el C. de Comercio artículos 273 a 308 El código adhiere al nombre del contrato el calificativo, innecesario, de mercantil". (23)

Este contrato esta reglamentado por el C. de Comercio Español, ordenamiento que es el antecedente directo del Código mexicano. La doctrina y la práctica designan al contrato simplemente como comisión.

Por motivo de conveniencia práctica el contrato de comisión ha derivado en aplicaciones de compras y ventas, de mercancías en las que el comisionista suele actuar en su propio nombre, no en representación del comitente.

Esta tendencia se ha recogido, en el Código alemán y en el C. de Comercio de Italia, que regula el contrato de comisión como una subfigura del mandato de sin representación, restringe su concepto para compraventas que el comisionista celebra por cuenta propia.

El primer Autor no dice respecto del contrato de comisión, que es un mandato aplicado solo a actos concretos, de comercio, que este tipo de contratos son de naturaleza mercantil.

(22) Ibidem. pág. 168.

(23) Ibidem. pág. 258.

El segundo Autor de igual forma considera este un contrato que emana del C. de Comercio Español, que antecede al nuestro.

Este autor menciona que el Código de Comercio adhiere, un nombre al contrato de comisión el calificativo, innecesario de mercantil. Ambos autores manejando, que el comisionista suele actuar en su propio, nombre y no en representación del comitente.

1.6.4. CARACTERISTICAS DE LA COMISIÓN

Como habrá podido apreciarse, nuestro contrato no ofrece una caracterización única, puesto que algunos de sus atributos pueden adoptar una u otra forma;

"Aquí se encuentran en forma resumida:

- a) Consensual, si bien requiere la ratificación, escrita antes de que concluya el negocio;
- b) Típico y nominado, ya que ha bajo el nombre con el que se le conoce queda regulado en la ley mercantil.
- c) Bilateral, por cuanto hace surgir obligaciones y derechos de ambas partes.
- d) Oneroso, o gratuito, posibilidad esta última que requiere pacto expreso;
- e) Conmutativo o aleatorio, en razón de que no siempre es posible prever los resultados económicos para los otorgantes, y
- f) De tracto sucesivo o instantáneo, lo que depende del número y naturaleza, de las operaciones para las que se confiera". (24)

1. Se trata de un mandato particular, en el que se encuentran notas especiales de carácter comercial. La comisión se rige por principios generales similares a los del mandato.

2. El encargo del comisionista, debe ser un acto de comercio. Este es el elemento objetivo del contrato para determinar cuales son los actos de comercio.

(24) DIAZ BRAVO, Arturo. **Contratos Mercantiles**, 6ª ed. Edit. Colección Textos Jurídicos, Universitarios, México 1997, pág. 265.

3. El encargo consiste en la ejecución de actos jurídicos (generalmente contratos). Puede comprender actos materiales, pero con el carácter de subordinados o accesorios del acto jurídico.

4. En la mayoría de los casos, el comisionista es un profesional, es un auxiliar del comercio en cuanto facilita la realización de los actos de comercio que se le encomienda, y un auxiliar independiente puesto que presta sus servicios, a los comerciantes en general.

5. El contrato de comisión, en principio establece una relación esporádica temporal; dice nuestro Código de Comercio en la definición: se aplica a actos concretos de comercio, ejecutado el acto o la serie de actos encomendados, el contrato se extingue.

6. El contrato de comisión, puede ser representativo o no representativo es decir, el comisionista puede obrar en nombre del comitente o en el propio.

Aquí se maneja dos tipos de características, del contrato de comisión nos quedaremos con las mas trascendentales e importantes de ambas.

Principalmente saber que el encargo del comisionista debe ser un acto de comercio, es el elemento objetivo del contrato.

Es Bilateral, por cuanto hace surgir, obligaciones y derecho de ambas partes al celebrar el contrato.

El encargo consiste en la ejecución de actos jurídicos, puede comprender actos materiales, pero con el carácter de subordinados.

Típico y Nominado, ya que bajo el nombre con el que se le conoce queda regulado en la ley mercantil.

Ejecutado el acto o los actos el contrato se extingue.

“El contrato de comisión puede ser representativo o no representativo es decir, el comisionista puede obrar en nombre del comitente o en el propio”. (25)

1.6.5. REPRESENTACION Y MANERA DE ACTUAR

El Comisionista representa al comitente puesto que actúa, en su interés de manera que los efectos de los actos que realiza recaen en el patrimonio del comitente, salvo que obre a nombre propio.

(25) Ibidem. pág. 259.

Pudiendo ser un contrato de comisión representativo o no representativo.

El comisionista, puede actuar en nombre del comitente o en nombre propio, así lo establece el artículo 283 del Código de Comercio.

Cuando el comisionista contrata en nombre del comitente los actos realizados producen directamente sus efectos sobre el patrimonio del comitente, señala el artículo 285 del mismo Código, porque es éste y no el comisionista quien asume las obligaciones o adquiere los derechos que del mandato derivan.

La Vinculación del comitente con el tercero, es el efecto característico de la representación, aún las personas con plena capacidad de obrar pueden estar imposibilitadas de realizar personalmente los actos, el remedio del derecho es la representación.

"En cambio, cuando el comisionista contrata en nombre propio, si bien por cuenta del comitente, se obliga directamente como si el negocio fuera propio; asume personalmente con respecto de terceros, las obligaciones derivadas de los actos verificados en el ejercicio de la comisión y adquiere personalmente los derechos respectivos: pero debe transmitir después estos derechos al comitente quien a su vez, debe indemnizarlo de las obligaciones respectivas". (26)

El artículo 284 del C de Comercio, dice en relación a los derechos y obligaciones del comisionista, que éste los adquiere directamente con las personas con quien contrata en el caso de contratar en nombre propio, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente.

1.6.6. FORMA

El Contrato de Comisión, es un contrato consensual, que se perfecciona con la unión de los consentimientos del comitente y comisionista; puede ser verbal o por escrito.

El artículo 274 del C de Comercio, establece que el comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra.

En el caso de que el contrato se celebre verbalmente, el artículo citado señala que deberá ratificarse por escrito antes de concluirse el negocio.

(26) Ibidem. pág. 169.

De lo anterior se desprende, que si bien la forma escrita no es un elemento de validez del negocio, sí en cambio debe ser considerado como elemento de prueba, puesto que de otra manera no se explicaría porqué el legislador exigió la forma escrita, en el caso del contrato ya perfeccionado verbalmente, antes de la conclusión del negocio.

El contrato de comisión pues puede probarse por todos los medios de prueba.

1.6.7. NEGATIVA DE ACEPTACION

Ninguna persona ésta obligada a prestar servicios sin su consentimiento, por lo que el comisionista, puede aceptar o no la ejecución de su mandato. Sin embargo cuando el comisionista rehusa el cargo, queda obligado a comunicarlo de manera inmediata, por el medio más idóneo, artículo 275 del C Comercio.

La razón de esta obligación del comisionista es en virtud de que éste, normalmente actúa como un profesional, de tal suerte que el comitente cuenta con la seguridad de que el encargo es aceptado, si el comisionista nada responde al respecto. El silencio y la inejecución perjudica los intereses del comitente.

Por ello el artículo 278 del ordenamiento citado, establece que cuando sin causa legal dejare el comisionista de avisar que rehusa la comisión, o de cumplirla tácitamente aceptada, será responsable al comitente de todos los daños que por ello le sobrevengan.

La Comisión se da a comisionistas profesionales, pues a un médico, un ingeniero, etc. No se les puede obligar a realizar actos por el simple hecho que se les encargue una comisión. Ahora bien, puede suceder que el comisionista rehuse la comisión, y cumpla a su vez, con la obligación de avisarlo al comitente.

En este caso, lógicamente que salva su responsabilidad pero sin embargo, en tanto que el comitente no provea de nuevo encargado, el comisionista deberá realizar todos los actos necesarios para conservar los efectos que el comitente le haya remitido, sin que por ello se entienda que acepta el encargo, según lo establece el artículo 277 del Código citado y no sólo los remitidos sino también los que sean objeto de la comisión.

1.6.8. ACEPTACION

La aceptación, del comisionista puede ser manifiesta o tácita, pero una vez que la acepta, el comisionista ésta obligado a efectuar la operación para la cual se ha conferido el mandato. Responde, por lo tanto por no ejecutar las órdenes recibidas, o por las faltas que cometan en su ejecución.

La aceptación tácita está considerada en el artículo 276 del C de Comercio, que prescribe que en el caso de que el comisionista practique alguna gestión en desempeño del encargo que le hizo el comitente, queda sujeto a continuarlo hasta su conclusión.

1.6.9. OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA

"Dado Que la comisión, es un cargo de confianza, la primera de las obligaciones del comisionista es la de desempeñar personalmente el encargo, aunque si bien puede ocupar personas que dependan de él, pero siempre bajo su responsabilidad, artículo 280 del C de Comercio. Debe siempre defender los intereses del comitente, contenido básico del contrato". (27)

De ahí lo dispuesto por el artículo 288 del ordenamiento citado, el cual establece que si un accidente imprevisto hiciere, a juicio del comisionista, perjudicial la ejecución de las instrucciones recibidas, podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comunicándolo así al comitente.

Cuando el comisionista se comprometa, a anticipar fondos para el desempeño de la comisión, en interés del comitente deberá suplirlos sin pretexto, salvo el caso de quiebra o suspensión de pagos del comitente, según dice el artículo 282 del citado código.

Por el contrario, si el cumplimiento de la comisión requiere de fondos que debe proveer el comitente, en tanto no lo haga el comisionista, no ésta obligado a ejecutarla, y por otra parte si ya inició puede suspenderlas, artículo 281 del C de Comercio.

Esta obligado, a obrar diligentemente, según las instrucciones recibidas del comitente en el acto del otorgamiento del encargo o posteriormente y a falta de instrucciones deberá consultarlo u obrará como la prudencia indique y aun podrá suspender, la ejecución del acto, como vimos. De no hacerlo así, debe responder de los daños y perjuicios frente al comitente. Así lo establecen los artículos 286 a 289 del C de Comercio.

No sólo deberá, obrar conforme a las instrucciones recibidas, sino que el comisionista deberá observar lo establecido en las leyes y reglamentos, respecto a la negociación que se le haya confiado, dice el artículo 291 del C de Comercio.

(27) DIAZ BRAVO, Arturo. Ob. cit. pág. 263.

El comisionista responde también del empleo y conservación de las cosas y dinero, que recibe o bien del comitente para desempeñar la comisión o bien de los terceros con quienes contrata.

No puede usar por su propia cuenta de las cosas o dinero así recibidos, respondiendo si lo hace sin perjuicio de la acción penal, de los daños respectivos y tratándose de dinero, pagará intereses.

Una vez ejecutada la comisión, el comisionista deberá dar pronta noticia al comitente y rendirle cuenta completa y justificada de su ejecución de acuerdo a lo indicado por el artículo 298 del C de Comercio.

1.6.10. PROHIBICIONES

Al comisionista le estará prohibido comprar o vender para sí o para otro, lo que se le haya mandado vender o comprar, sin consentimiento del comitente, dice el artículo 299 del C de Comercio.

Se entiende esta prohibición, si tomamos en cuenta que el comisionista ésta encargado por el comitente de realizar una operación con un tercero, de suerte que si no lo hace, no cumple con su obligación derivada del contrato de comisión.

Los comisionistas no podrán alterar las marcas de los efectos que hubiesen comprado o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos de una misma especie pertenecientes a distintos dueños, bajo una misma marca sin distinguirlos, por una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente, dice el artículo 300 del ordenamiento antes citado.

Independientemente de la prohibición, al comisionista de no alterar las marcas de los efectos en su poder, de hacerlo caería en las hipótesis de infracción, sanciones y delitos.

1.6.11. OBLIGACIONES DEL COMITENTE

El comitente, debe proporcionar al comisionista los medios necesarios para la ejecución del mandato y reembolsarle los que hubiere anticipado, así como los gastos hechos con ocasión, de la comisión, con los intereses respectivos tal y como lo establece el artículo 305, en relación con los artículos 281 y 282 del C de Comercio.

Además puesto que la comisión no se presume gratuita, el comitente debe pagar al comisionista una comisión, salvo naturalmente, que se haya estipulado que el comisionista no recibiría ningún pago, por sus servicios en términos del artículo 304 del mismo código citado.

El contrato es oneroso. Cuando el comisionista contrata a nombre del comitente, artículo 285 citado, obliga a este, por lo que debe aceptar todas las consecuencias de la comisión, queda siempre obligado a las resultas de las gestiones, ya practicadas.

1.6.12. DERECHOS Y PRIVILEGIO DEL COMISIONISTA

Independientemente del derecho que tiene el comisionista a recibir una remuneración por la ejecución de su mandato goza de los derechos de retención, venta y preferencia.

“El derecho de retención implica que el comisionista no puede ser desposeído de los efectos que estén real o virtualmente en su poder, sin que previamente se le reembolse las cantidades que por concepto de la comisión le adeude el comitente. Esto implica que tales efectos garantizan en su valor el pago al comisionista, el cual podrá hacer que se vendan”. (28)

La venta pues, de los efectos la puede pedir, el comisionista para que con su producto se haga pago, con preferencia a otros acreedores del comitente.

El comisionista goza de un privilegio, con respecto a los demás acreedores del comitente, por eso el precio obtenido por la venta de las cosas, ante todo debe servir para el pago, de los créditos se hayan cubierto íntegramente, pueden utilizarse para el pago de los demás acreedores, artículo 306 del C de Comercio.

1.6.13. EXTINCION DEL CONTRATO

La causa natural de conclusión, del contrato es lógicamente, el cumplimiento de los actos propios de la misma.

Cuando la comisión, tuvo por objeto la ejecución de actos que en un momento se hace imposible realizarlos implica también la extinción del mandato.

Como la comisión reposa en la confianza recíproca del mandante y mandatario, esto es del comitente y comisionista, el comitente puede revocar en cualquier momento el encargo, quedando sin embargo a las resultas de las gestiones, ya practicadas por el comisionista.

(28)Ibidem. pág. 264.

La revocación debe hacerse del conocimiento en su caso, del sujeto con quien se contrató, o bien de aquel con quien se contratará, para que tengan efectos y pueda oponérseles, de acuerdo a lo que establece el artículo 307 del C de Comercio, que señala que la revocación intimada únicamente al comisionista no puede ser opuesta a terceros contratantes que no la conociesen.

La renuncia, de la comisión que haga el comisionista es causa de conclusión que no debemos de confundir con la hipótesis de rehusé. Al renunciar el comisionista, deberá cuidar de que no se cause daño a los intereses del comitente.

Es aplicable, el artículo 277 del C de Comercio, que obliga al comisionista a practicar las diligencias necesarias para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido. El artículo 308 del ordenamiento citado, señala como causa de extinción la muerte o inhabilitación de las partes en el contrato de comisión.

Sin embargo, es necesario distinguir, según se trate del comisionista o del comitente. Cuando es el primero el que muere o se inhabilita, el contrato si concluye, en cambio cuando la causa es en relación con el comitente, el contrato no termina automáticamente.

Por esa razón, el comisionista puede continuar realizando los actos para los que fue encargado, a menos que los representantes del comitente revoquen el mandato, pero en ese caso es esta, la razón de la extinción y no la muerte o inhabilitación.

1.6.14. DISPOSICIONES LEGALES. CODIGO DE COMERCIO

ART. 273. El mandato aplicado a actos concretos de comercio, se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil y comisionista el que la desempeña.

Es claro este artículo, el cual nos indica que todo acto de comercio que se lleve a cabo es una comisión mercantil. Comisionista presta el servicio y el comitente el que recibe, los sucesivo al acto mercantil, el beneficiario.

ART. 274. El comisionista, para desempeñar su encargo, no necesita poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya.

Se refiere el artículo a que el comisionista no necesitará ningún poder constituido, en escritura pública, para el desempeño de su encargo, recibéndolo, por escrito o verbal cuando sea en esta forma, se ratificará por escrito antes de que el negocio terminé.

ART. 275. Es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente, pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo el día en que recibió la comisión si el comitente no residiere en el mismo lugar.

ART. 276. El comisionista que practique alguna gestión en desempeño del encargo que le hizo el comitente, queda sujeto a continuarlo hasta su conclusión, entendiéndose que acepta tácitamente la comisión.

Nos dice que el comisionista que acepte la práctica de laguna gestión, encargada a través del comitente, tendrá que continuarlo hasta su culminación.

ART. 283. El comisionista, salvo siempre el contrato entre él y el comitente podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente.

ART. 285. Cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común.

En este artículo se refiere a la figura del contrato de comisión representativa o no representativa.

ART. 307. Quedando siempre obligado a las resultas de las gestiones ya practicadas, el comitente podrá en cualquier tiempo revocar la comisión conferido al comisionista.

Nos menciona este artículo, que en cualquier tiempo el comitente podrá revocar la comisión dada al comisionista. Quedando ya obligado al resultado de las gestiones.

Y en general los artículos 277,278,280,282,284, del Código de Comercio.

1.7 PARTES EN EL CONTRATO DE COMISION

"Las partes en el contrato, son por lo tanto, dos sujetos una el comisionista, quien pone al servicio de la otra, el comitente sus propias energías de trabajo conocimiento y experiencia en el campo de la actividad mercantil, en la celebración de los negocios jurídicos, propios de la comisión". (29)

La comisión implica un medio que permite que los intereses de una persona, el comitente, se representen por otra, comisionista.

Y como el objeto de la comisión son actos de comercio que ejecutan generalmente comerciantes, es entre ellos que normalmente se celebra el contrato.

Comisionista: En cuanto se trata de realizar un acto de comercio, deberá ser comerciante o tener la capacidad necesaria, según el derecho común.

Comitente: Debe tener la capacidad necesaria según el derecho común o ser comerciante o bien actuar por mediación de los representantes legales, si se tratare de un menor o de un incapaz comerciante.

Consentimiento: El consentimiento para celebrar el contrato de comisión es expreso de palabra, o por escrito.

También cabe el consentimiento tácito, derivado de actos incompatibles con la voluntad de no aceptar. El comisionista solicitado para desempeñar una comisión si no quisiera aceptarla, debe manifestar expresamente su negativa. En caso de no hacerlo responderá de los daños que su silencio indebido haya ocasionado.

A las partes que intervienen en el contrato la ley las denomina comitente y comisionista, ya antes mencionado.

Cuando la comisión es representativa, el C. de Comercio, le llama al comisionista mandatario mercantil.

A) CAPACIDAD DE LAS PARTES

a) El Comitente debe tener capacidad general para contratar, conforme a las reglas del C. de C. y al derecho común.

(29) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. **Contratos Mercantiles**, 21ª ed. Edit. Porrúa. S.A México 1994. pág. 35.

"Si es representante, sus facultades deben autorizarlo a contratar con el comisionista, por cuenta de su representado, en relación al asunto o encargo materia de la comisión". (30)

En algunos casos el comitente tendrá el carácter de comerciante, pero esto no es requisito subjetivo, del contrato.

b) El Comisionista, debe tener la capacidad general de contratación y excepcionalmente, la específica para ejecutar el acto mercantil, encomendado si actúa en su propio nombre. El carácter de comerciante puede derivar de que es un profesional dedicado a actuar como comisionista o ser una sociedad mercantil.

Cuando entre comitente y comisionista hay una relación de subordinación, esta se rige por el Derecho Laboral y no por el C. de Comercio.

c) El Acto de Comercio. El artículo 273 que define al contrato, señala que es el mandato aplicado a actos concretos de comercio.

En el C. de C. Español, el precepto que sirvió de modelo a esta definición establece que, se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio.

En las dos disposiciones se advierte la intención de limitar el contenido de la comisión a uno o varios actos concretos, lo que significa que la comisión no debe ser general, ni el comisionista actuar en forma permanente.

El contenido de la comisión es cualquier acto de comercio, no es necesario que sea uno solo ni uno, concreto; pueden ser varios actos o actos generales.

d) La Remuneración. La contraprestación, que recibe el comisionista, remuneración o retribución, recibe también los nombres de comisión, honorarios, cuota, compensación, premio de la comisión y contraprestación.

El comisionista tiene derecho a ser remunerado, aunque no se pacte. Las bases para determinar la prestación del comisionista son muy variadas, porcentaje sobre la mercancía vendida o comprada, o sobre el monto de los contratos celebrados; una cantidad fija; porcentaje y cantidad fija.

El pago de la comisión puede pactarse en dinero, en especie o en ambos. El monto o las bases para determinarla cuando no se pactan, deben establecerse de acuerdo con los usos de la plaza del comisionista.

(30) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Ob. cit. 37.

Consideró que esto debe interpretarse de forma diferente para cada caso concreto, pues debe tenerse en cuenta el uso de la plaza para el tipo de negocio ejecutado. Una compraventa de inmuebles, es distinta de una maquinaria o de una de grano, el uso del lugar no debe considerarse sólo respecto al monto de la comisión, sino también a las otras circunstancias como forma de pago, reembolsos de pagos, anticipos y otros detalles:

Esta forma de la empresa Elektra, que maneja los envíos de dinero con el nombre de Western Unión, se puede observar en la cláusula tercera del mencionado Contrato de Comisión, los altísimos costos, de comisión que cobra la empresa, en el mismo señala el monto, que resulta entre la cantidad del 4.5% y 24.7% y por si fuera menos, mas IVA.

A) TERMINOS Y CONDICIONES DE UNA FORMA DE SERVICIO DE ENVIO DE DINERO WESTERN UNION ELEKTRA.

CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE "INTRA MEXICANA, S.A. DE C.V." A QUIEN EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ÉSTE SE DENOMINARÁ COMO "DINERO EXPRESS" Y POR LA OTRA LA PERSONA, CUYO NOMBRE Y FIRMA APARECEN AL ANVERSO DE ÉSTE, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ "EL REMITENTE" O "BENEFICIARIO", DE CONFORMIDAD CON LAS SIGUIENTES CLÁUSULAS:

PRIMERA: DEFINICIONES

Dinero Express: Empresa encargada de prestar el servicio para el envío de dinero.

Remitente: Persona física o moral que envía una cantidad de dinero a un "Beneficiario" dentro del territorio mexicano.

Beneficiario: Persona física a la cual se le envía cierta cantidad de dinero.

Comisión: Cantidad que se cobra al "Remitente" por prestarle el servicio de envío de dinero.

Pago: Cantidad entregada por parte de "Dinero Express" al "Beneficiario" por el "Remitente", establecida en el presente Contrato, en la cual se encuentran descontada la comisión y el IVA.

Servicio: Objeto del Contrato.

SEGUNDA: OBJETO

Por este Contrato, el "Remitente" encomienda a "Dinero Express" una prestación de servicios consistente en la realización de una Comisión Mercantil, la cual consistirá en la recepción de la cantidad de dinero detallada en el anverso y la entrega de dicha cantidad al "Beneficiario", de acuerdo con los puntos establecidos en el presente Contrato, en el lugar que determine el "Remitente" para su cobro.

TERCERA: COMISIÓN

Por la prestación del servicio mencionado el "Remitente" pagará como comisión a "Dinero Express", el monto que resulte entre la cantidad de 4.5% (cuatro punto cinco por ciento), y 24.7% (veinticuatro punto siete por ciento) más el IVA respectivo, calculado sobre el monto del envío, el cual se descontará sobre el importe total, establecido en este contrato.

Cuando los envíos de dinero sean realizados en ciudades de la frontera norte, se cobrará un 30% (treinta por ciento) adicional al porcentaje que se establece en el párrafo anterior; asimismo, esta comisión no puede ser inferior a \$47.00 (cuarenta y siete pesos 00/100 M.N.) en ciudades de la frontera norte y \$37.00 (treinta y siete pesos 00/100 M.N.) para el resto de la República Mexicana.

CUARTA: PAGO AL "BENEFICIARIO"

El "Beneficiario" para poder realizar el cobro del dinero enviado, deberá presentar: credencial IFE, licencia de manejo mexicana o pasaporte vigente; asimismo, firmará un comprobante expedido por "Dinero Express", una vía que se le haya entregado el dinero.

Después de la firma por parte del "Beneficiario", éste libera de cualquier responsabilidad o reclamo que pudieran surgir en contra de "Dinero Express", debido a que su firma es su consentimiento expreso del dinero que recibió.

QUINTA: CANCELACIÓN

El "Remitente" podrá solicitar la cancelación del presente contrato en un término que no exceda de 30 (treinta) días naturales, el cual empezará a contar a partir de la fecha de firma del presente Contrato y/o el comprobante expedido por "Dinero Express".

La Cancelación únicamente operará en caso de que el "Beneficiario" no haya realizado el cobro de la cantidad enviada, misma que podrá acreditar "Dinero Express" con el recibo de pago. La devolución del 100% (cien por ciento) de la cantidad inicialmente operará cuando se solicite en el lugar de origen del envío, cuando se solicite ésta en el lugar de destino se cobrará comisión e IVA.

SEXTA: RECIBOS

Ambas partes reconocen que los comprobantes, expedidos por "Dinero Express" al momento de Contratar el servicio o cobrar el dinero, son prueba plena de que se cumplió el objeto del presente Contrato.

SÉPTIMA: CESIÓN

El "Beneficiario" no podrá por ningún motivo traspasar o ceder los derechos y obligaciones que le otorga el presente contrato bajo ningún documento.

OCTAVA: LEYES APLICABLES

Para la interpretación, ejecución y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten expresamente a las leyes aplicables y tribunales competentes, de esta ciudad, haciendo renuncia expresa a cualquier otra que por su domicilio presente o futuro pudiera corresponderles.

Leído que fue el presente contrato, lo firman y ratifican los que intervienen, en la ciudad y fecha que aparece en el anverso.

EL SERVICIO DE PAGO DE ENVÍOS DE DINERO "DINERO EN MINUTOS" DE WESTERN UNION SE PRESTA CONFORME A LOS SIGUIENTES TÉRMINOS Y CONDICIONES:

PAGO: Los ENVÍOS DE DINERO se pagan totalmente en efectivo y estarán sujetos a la disponibilidad y condiciones de pago aplicables en la sucursal seleccionada.

MONEDA: Las transferencias de dinero se pagarán en moneda nacional. La conversión de moneda se realiza al tipo de cambio vigente que WESTERN UNION esté usando en el momento en que se haga la transferencia.

El remitente conoce el tipo de cambio al cual se le pagará al beneficiario en México.

DEVOLUCIÓN DEL PRINCIPAL Y CARGOS POR SERVICIO: La devolución del Monto Principal y la cancelación de un envío de Dinero en Minutos se hará por solicitud escrita del Remitente, siempre y cuando el Beneficiario no reciba el pago en un plazo de 30 días, sin contar los domingos y días feriados. La devolución de dinero por servicio se hará después de la solicitud por escrito del remitente si el envío de Dinero en Minutos no está disponible para el Beneficiario dentro del plazo indicado para el servicio seleccionado, sujeto al horario de trabajo de las localidades seleccionadas para efectuar el pago y otras condiciones.

Si necesita más información, llame al número 01-800-06210-21, 01-800-112-13-13 o 544-8388

Calculado sobre el monto del envío, el cual se descontará sobre el importe total, además si los envíos de dinero se realizan en ciudades de la frontera norte, se cobrarán un 30% adicional al monto ya fijado.

En la cláusula cuarta de este mismo Contrato de Comisión, menciona la forma de cobrar el envío teniendo que mostrar alguna identificación a continuación se obliga a firmar, en este caso al beneficiario un comprobante expedido por Dinero Express, una vez que se le haya entregado el dinero, obligando a aceptar el monto enviado sin saber cuanto en realidad le corresponde, de esta manera la empresa se libera de cualquier responsabilidad o reclamo, debido a la firma de aceptación por parte del beneficiario.

Además este tipo de empresas dedicadas a los envíos que realizan o reciben, mencionan en este Contrato, que las transferencias de dinero que realizan la conversión de moneda se realiza al tipo de cambio vigente en Western Unión éste, usando en el momento en que se haga la transferencia, manifestando además que el remitente (persona física, que envía una cantidad de dinero a un beneficiario) conoce el tipo de cambio al cual se le pagará al beneficiario.

Por otro lado este tipo de tiendas de electrodomésticos, donde se llevan acabo este tipo de transferencias de dinero, por lo regular obligan al beneficiario a adquirir, algún producto exhibido en la tienda.

En la Publicidad de estos servicios, manejan de tiempo, de recibir el dinero en minutos, el cual es una falsedad ya que por lo regular se entrega el envío al beneficiario días después de lo acordado. Por si fuera poco, este tipo de empresas dedicadas a recibir y manejar a su antojo, o mas bien dicho a jinetear, el dinero enviado por nuestros paisanos en Estados Unidos a sus familias en México, no tiene alguna regulación por parte de las autoridades "competentes" ya que de esto se esta creando una mafia, donde es común que en cualquier tiendita, se maneje estos envíos de dinero.

CAPITULO SEGUNDO

EL NEGOCIO DE LOS ENVIOS ELECTRONICOS

Son cuando menos una docena de multinacionales, financieras con sus contrapartes en México las que participan en el mercado de transferencias de recursos, en California destacan Western Union, Money Gram, Orlando Valuta, y el servicio postal de los Estados Unidos.

Western Union tiene más de 4,000 puntos de distribución, en México que incluyen bancos como Bital y Promex y grandes tiendas como Electra y Woolworth. Por su parte, Money Gram opera con las sucursales de Banamex y las tiendas de Salinas y Rocha.

El servicio postal de los Estados Unidos participa de este mercado, con un sistema que denominó Dinero Seguro, y para cuya operación se vale de los servicios de más de 900 sucursales de Bancomer en México.

El despliegue publicitario que han realizado estas empresas ha sido otra manera de ganar mercado. Se anuncian con grandes carteles en las calles, publicidad en la radio e inclusive en la televisión, lo que da una idea del gran negocio que les significa.

"Hoy en día en un envío electrónico de hasta 300 dólares, la comisión que se cobra es de 10 dólares promedio. Era mayor hace apenas unos meses, pero la propia competencia y la demanda interpuesta por la firma de abogados Kumetz han hecho que bajen sus cuotas y ofrezcan mejores condiciones. El porcentaje de comisión, aún oscila entre el 3 y el 4% que si le agregamos el porcentaje de lo que ganan con el tipo de cambio, hace que los migrantes mexicanos acaben pagando entre el 14 y 15% del valor de su envío". (31)

Una persona que quiere mandar 300 Dólares a México entrega a cualquiera de las empresas citadas 310 dólares. La compañía, a su vez entrega al beneficiario en México el equivalente en pesos a 265 dólares, es decir que el envío cuesta 45 dólares que representan el 14.5% de la cantidad que se desembolsó, si el envío es de mayor cuantía, por ejemplo 500 dólares este porcentaje también sube.

(31) Menjivar@ mail. com.mx. MENJIVAR, Cecilia. "Revisión Internacional sobre el Negocio de los Envios Electrónicos". 1998, pág. 97-126.

Podemos observar que algunas empresas ofrecen el servicio en promoción, más barato tratándose desde luego de temporadas bajas en ventas. Así mismo una sola empresa, como es el caso de Western Unión ofrece dos alternativas, a través de una transferencia electrónica y mediante giro telegráfico, en este caso al mismo costo porque el giro, aun cuando es más tardado, se notifica a domicilio.

"El servicio postal de los Estados Unidos no se queda atrás y ofrece el envío electrónico y el giro por correo este último a un costo mucho menor, pero desde luego más tardado. Desafortunadamente las condiciones con que opera el servicio postal mexicano continúan siendo limitadas, insuficientes y muy dísimbolas a las del servicio que se brinda en otros países, como Estados Unidos, en donde se puede mandar por correo, sin mayor preocupación correspondencia, dinero y hasta los regalos de navidad". (32)

Una de ellas, por ejemplo, es México Express, que en su publicidad ofrece transportar, por un precio total de 15 dólares, un sobre junto con el Money order y una carta si así lo desea el cliente, que se entregan en la puerta de su casa a su familiar o amigo, quien debe firmar de recibido para poder devolver al remitente el acuse de recibo, comprobando así que el envío fue entregado en México.

Aclara la empresa, que no transporta paquetería, medicinas, dinero en efectivo, cheques en blanco, joyas o relojes etc. Agrega que en un plazo no mayor a dos días, el envío de dólares se recibe en dólares, los cuales se pueden cambiar donde se los paguen mejor, cubriendo 15 estados de la república. El mecanismo parece representar una opción intermedia.

Las transferencias electrónicas se perfilan como el medio más eficaz para enviar dinero, no únicamente a México sino a la mayoría de los países.

Ganan terreno este tipo de envíos electrónicos y así consolidándose empresas como son Western Unión, sabiendo de antemano, que los únicos que ganan con este tipo de negocios, son las empresas americanas dedicadas a prestar este tipo de servicio.

Manejando esta empresa americana, sucursales en México como son: Dinero en minutos, en Elektra, donde se obliga al beneficiario, a comprar algún aparato electrodoméstico, o se les invita a pasar al otro día por su envío manifestando problemas con el mismo. Este tipo de empresas, americanas han logrado consolidarse en el país, gracias a los convenios realizados por las tiendas Elektra, y algunos bancos asociados.

(32) MENJIVAR, Cecilia. Ob. cit. pág. 122.

2.1 EL IMPACTO DE LAS REMESAS SE REGISTRA EN EL AMBITO REGIONAL Y LOCAL DONDE IMPULSAN A LA INDUSTRIA DE CONSUMO Y AL SECTOR DE SERVICIOS

Debido a que la migración a Estados Unidos, es un fenómeno que en su mayor parte se originan en poco más de centenar de municipios, el mayor impacto de las remesas se aprecia en las economías locales y regionales, con tradición migratoria, aún cuando ésta adquiriendo importancia en las zonas emergentes.

Las regiones de emigración, tradicional y norte son las que reciben la mayor parte (más de 64%) del flujo total de remesas. Un poco más de 53 por ciento de las remesas transferidas por los migrantes tuvieron como destino, la región tradicional y alrededor de diez por ciento de la región norte.

“Los impactos regionales y locales de las remesas son sumamente significativos, aunque diferenciados, aún entre los estados que integran la región, tradicional de la migración internacional hacia Estados Unidos. Por ejemplo, se estima que Michoacán, la entidad que mayores recursos recibe por esta vía absorbió poco más de 1 400 millones de dólares por remesas en 2001, en tanto que Zacatecas, décimo primer lugar en este rubro, obtuvo alrededor de 277 millones”. (33)

Los beneficios de las remesas están concentrados en unas cuantas regiones del país 13 entidades del país, captaron en conjunto cuatro de cada cinco, dólares enviados esta concentración, se hace patente cuando se aprecia que Michoacán, Jalisco y Guanajuato, con añeja tradición migratoria, emergen a la cabeza de este grupo, recibiendo conjuntamente alrededor de 2 de cada 5 dólares del monto total de las remesas que ingresan al país.

Ha sido fundamental el impacto de las remesas familiares para muchos hogares mexicanos, principalmente en las regiones más pobres de México, y con mayor afluencia de personas.

De esta forma, las remesas que reciben los hogares de los migrantes tienen como destino un espacio más o menos acotado del territorio, nacional.

Teniendo beneficios económicos, de inmediato para las comunidades y de igual forma para la ciudad, generalmente es una entrada, redonda para ambas partes.

(33) hmtorres@ mail. Internet.com.mx. TORRES, Federico. **“Uso Productivo de las Remesas en México y Centroamérica”**. Septiembre, 1998, pág. 123.

Se trata de un recurso económico, fundamental para el sostenimiento familiar y de sus comunidades, a la vez que un elemento dinamizador en algunos casos imprescindible para ciertos sectores de la economías regionales, como son las ramas o bienes de consumo, el comercio y la actividad financiera asociada al cambio de dólares por pesos.

"Poco más de un millón de hogares, en nuestro país reciben remesas de familiares en el extranjero para los 1.2 millones de hogares que se benefician de este flujo de dinero, el promedio anual de ingreso por concepto de remesas ascendió a poco más de 3 mil pesos; en los hogares rurales este promedio fue alrededor de 2 mil dólares, y en los no rurales fue levemente inferior a los 3 mil 800 dólares". (34)

El impacto más significativo de las remesas se localiza, sin duda, en la economía de los hogares receptores, cuyo número, por cierto, está aumentando y se extiende a lo largo y ancho del país.

Es impresionante el flujo económico, que ingresa al país, por concepto de remesas por lo regular superando los presupuestos otorgados a cada ciudad, por el gobierno federal anualmente. Siendo este ingreso el segundo, después del petróleo, en beneficio del país.

Así entre 1992 y 2000 el número de hogares receptores de remesas aumentó, 90 por ciento de forma que en 2000 al menos uno de cada veinte hogares del país recibió transferencias monetarias del extranjero. La mayor incidencia de este fenómeno se localiza en las localidades con menos de 2 500 habitantes, donde uno de cada diez hogares recibió recursos por esta vía.

La gran mayoría de los recursos recibidos se gastan en la satisfacción de necesidades básicas, en la adquisición de bienes de consumo duradero y en la compra y mejora de vivienda, mientras que sólo una pequeña proporción se destina al ahorro y a la llamada inversión productiva.

Las principales características, de los hogares perceptores de remesas:

Distribución por grupos de edades. Poco más de 70 por ciento de los perceptores de remesas tienen entre 20 y 59 años de edad, y alrededor de uno de cada cuatro son mayores de 60 años.

(34) TORRES, Federico. Ob. cit. pág. 170.

"Sexo y relación de parentesco. Aproximadamente siete de cada diez perceptores son mujeres, fundamentalmente cónyuges del jefe del hogar, y en una proporción que oscila entre 21 por ciento para las áreas rurales y 32 por ciento para las localidades de 2 500 o más habitantes, son ellas mismas las jefes del hogar". (35)

Condición de actividad. La mitad de los perceptores de remesas forman parte de la población económicamente inactiva, población que alcanza proporciones de 56 por ciento en las localidades con 2 500 o más habitantes, y 48 por ciento en las áreas rurales.

Condición de percepción de otro tipo de ingreso corriente monetario. En las localidades, de 2 500 o más habitantes, casi 43 por ciento de los individuos que reciben remesas del exterior no tiene otra fuente de ingreso corriente monetario, esta proporción disminuye a 38 por ciento en las localidades rurales.

Proporción de hogares sin jefe presente. La ausencia del jefe del hogar, tiene lugar en alrededor de dos de cada cuatro hogares perceptores, en promedio, aproximadamente 18 por ciento de los hogares ubicados en localidades de 2 500 o más habitantes, y en algo menos de 22 por ciento de los hogares rurales.

Relación de masculinidad. En los hogares sin remesas provenientes del extranjero, el número medio de hombres por cada cien mujeres está prácticamente equilibrado (94). En cambio, en los hogares perceptores de remesas la relación de masculinidad es notablemente inferior, aproximadamente tres hombres por cada cuatro mujeres.

Es obvio que por lo regular las personas que se van de migrantes al otro lado, son hombres.

Relación de dependencia por grupos de edad. El número medio de personas en edades no productivas (menores de doce años o mayores de 65) por cada persona del grupo de edades potencialmente productivas (12 a 64 años) resulta sustancialmente, superior en el conjunto de hogares perceptores de remesas (0.62), que en el de unidades domésticas no receptoras (0.46).

Relación de dependencia económica. Este es un indicador de la carga que para la población activa (PEA) representa la población inactiva (PEI), Esta relación es menor, en los hogares sin remesas que en los hogares que sí las perciben. En los primeros la relación es de 77 miembros inactivos por cada 100 miembros activos, mientras que en los segundos es de 120 por cada cien.

(35) Ibidem. pág. 171.

2.2 BANCOS PELEAN POR EL MERCADO DE LAS REMESAS

"De acuerdo, con información del Banco de México, en el período Enero-Noviembre del 2002, los ingresos por remesas familiares ascendieron a 7 mil 305.4 millones de dólares.

Se calcula que en este año nuestros connacionales, enviarán desde la Unión Americana, entre nueve y diez mil millones de dólares, a alrededor de 1.25 millones de familias en México". (36)

Son mexicanos que tienen, un ingreso anual de 452 mil millones de dólares y que instituciones como Bank of America, Bital Bancomer no están dispuestas a desaprovechar.

La competencia es dura, pero la estrategia similar: ofrecer transferencias de dinero seguras, con comisiones que todavía pueden ir a la baja para ganar clientes.

Les brilla los ojos, a los bancos por este tipo de servicio que prestan como son las remesas, ya que hacen lo imposible por ganarse la confianza, del beneficiario y así ganar terreno a otros bancos y consolidarse en este tipo de mercado.

Se prevé que 60 por ciento de los mexicanos que trabajan en Estados Unidos no tienen relación con alguna institución financiera, mientras que en México buena cantidad de los beneficiarios de las remesas, forman parte del 35 por ciento de la población que no goza del acceso a servicios financieros formales.

Dichos clientes son usuarios potenciales de otros servicios financieros, como cuentas de cheques, de ahorro y tarjetas de crédito, o beneficiarios de préstamos para casa o negocio.

Mientras, se conoce el flujo de ingresos que tienen, sus hábitos de consumo y, para los que también venden otros productos como Elektra y su nuevo Banco Azteca, su comportamiento de pago.

El potencial de mercado es importante, pues sólo Bancomer que realiza 55 por ciento de las transacciones de dinero de Estados Unidos a México espera bancarizar en el largo plazo a 30 por ciento de quienes ya cobran las remesas, indicó Moisés Jaimes, presidente de Bancomer Transfer Services.

(36) CACHO LOPEZ, Yalin. "Bancos pelean por el mercado de las Remesas", El Financiero, México, 27 de Noviembre 2002. pág. 13-20.

Apuntó que Bancomer expandirá su servicio de transferencias electrónicas, de Estados Unidos, a toda Latinoamérica región que según el Banco Interamericano de Desarrollo recibe por este concepto 24 millones de dólares anuales.

En una primera etapa, el servicio de remesas de Bancomer iniciará en El Salvador, Guatemala, Ecuador, Colombia, Perú y República Dominicana, pero el año entrante estará presente en toda la región comentó Jaimes.

"El crecimiento de dicho mercado está prácticamente asegurado, pues sólo en México estimaciones del Consejo Nacional de Población (Conapo) revelan que las remesas de la Unión Americana a nuestro país crecerán entre 10 y 20 por ciento en 2002. Conapo, señaló que el monto actual de remesas que se reciben de Estados Unidos equivale a 70 por ciento de las exportaciones petroleras, a más del doble de las agropecuarias y es 36 por ciento superior a los que se obtiene por concepto de turismo". (37)

Actualmente Bancomer tiene 25 oficinas propias en Texas, California y Nueva York, así como 25 mil puntos de venta gracias a su alianza con bancos, el servicio postal estadounidense y empresas especializadas, en el envío de dinero.

Aprovecharemos la experiencia y posicionamiento de nuestra marca, pues es un hecho que los migrantes han preferido nuestro servicio porque tenemos la capacidad de monitorear los envíos y no manejamos costos escondidos" argumento el presidente de servicios de transferencias de Bancomer.

Bajan comisiones en los últimos dos años, el jugoso negocio de las remesas han visto disminuir considerablemente sus comisiones.

Tan es así que Elektra, una de las que más remesas entrega en el país, vio disminuir sus ingresos por este concepto en 4 por ciento en el tercer trimestre de 2002.

Aun así el mercado de las transferencias de dinero también está llamando la atención de los bancos extranjeros.

Bank of America, lanzó recientemente en la Unión Americana su servicio de envío de dinero a México que forma parte de toda una estrategia para atraer a los latinos, en la que invirtió 40 millones de dólares en este año.

En unos 10 años este tipo de servicios de envíos, será el negocio del siglo.

(37) CACHO LOPEZ, Yalin. Ob. cit. pág. 17.

Carla Rizzati, gerente de producto de dicho banco, explicó que los migrantes que se inscriban a ese servicio pueden realizar transferencias de dinero inmediatas los siete días de la semana durante las 24 horas del día.

Una vez que se inscriben, el banco envía una tarjeta al beneficiario en México que podrá cobrar su envío en cualquier cajero automático red en todo el país, que será activada desde Estados Unidos por quien envía el dinero.

Indicó que Safe Send es muy importante para Bank of America, debido a que 60 por ciento de los mexicanos que viven en la Unión Americana no tiene relación con los servicios financieros formales en dicho país.

"Para Juan Lavalle y Juan Alberto López Aguado, director de operación internacional y bursátil de Bital y director de Banca Comercial en Puebla, respectivamente, en envíos de remesas a México pueden convertirse en una de las operaciones clave para aumentar el negocio del banco en el largo plazo". (38)

Por lo anterior, en alianza, con Visa, Bital lanzó su tarjeta "La Efectiva" para que los mexicanos de origen mixteco que viven en Nueva York puedan enviar dinero a sus familiares de forma segura, que podrán cobrarlo, en sus mil 500 sucursales.

Se estima que en dicho estado trabajan 600 mil personas de origen mixteco, que ganan en promedio mil 800 dólares mensuales y envían 350 dólares mensuales en promedio a sus familiares en Oaxaca, Hidalgo, Puebla, Tlaxcala, y Guerrero.

El objetivo de Bital es aprovechar dicho mercado para abarcar entre 3 y 4 por ciento de las remesas que se envían a la región mixteca, antes de que termine el año y después expandir, este servicio a otros estados de ambos países.

El mercado es gigantesco y muy interesante, sobre todo porque significa una oportunidad para bancarizar a ese segmento de la población, concluyó López Aguado.

Es impresionante todo lo que un banco te puede ofrecer en este momento, ya que a veces todo lo que manifiestan no es verdad, te ofrecen comisiones bajas, seguridad en los envíos, puntualidad en los cobros, el uso de una tarjeta para el cobro del envío etc. Este tipo de publicidad que han estado logrando, ha hecho que empresas como Elektra han empezado a perder terreno en este tipo de negocios.

(38) Ibidem. pág. 18.

2.3 LAS REMESAS FAMILIARES Y SU MAGRO CONTEXTO LEGAL

"Los trabajadores que logran establecerse y desempeñar sus actividades, sea de manera legal o ilegal, presentan una problemática que ante la falta de opciones y soluciones, tiende a ser ignorada: el monto final de los recursos enviados (remesas familiares) se ve disminuido dado que los mecanismos de envío de los mismos, o bien; cobran altas tasas de comisión (que se tienen por partida doble) no reguladas, transferencias electrónicas o, al limitar el monto del envío bajo la forma de documentos cobrables, empresas americanas propician que se compren más de los mismos, lo que se reflejara en más comisiones cobrables, al tiempo que, la liquidez de estos documentos en las localidades – destino, es variable; lo que genera abusos en el cobro de los mismos (money orders o giros postales)". (39)

Se hace necesaria la generación de una normatividad que beneficie equitativamente a los sectores participantes en este proceso, los considerandos que la misma debe contemplar son los siguientes:

Dado que el tránsito de las remesas familiares tienen implicaciones extraterritoriales, toda medida que pretenda instrumentarse en materia de regulación de transferencias de dinero de un país a otro, deberá de contar con la colaboración del gobierno de los Estados Unidos.

Una medida probable, sería el legislar para que los Centros de Cambio sean considerados en la Ley de Organizaciones Auxiliares de Crédito, bajo una figura ya existente y regularizada como lo son las Casas de Cambio, ya que realizan actividades referentes a la compra y venta de moneda que no tiene curso legal en el país.

Con ello la mayoría tornaría a desaparecer al no tener, ya, el incentivo de las especulaciones que actualmente se realizan con el cobro de comisiones.

Se tiene que establecer una vigilancia mas estrecha en las casas comerciales o tiendas comerciales que realizan actualmente operaciones de recepción y envío de dinero (sea en forma de divisas o de moneda nacional) en esta existe un alto grado de especulación bajo el argumento motivante de una disposición instantánea del efectivo, además de existir una posible discordancia jurídica entre la presunta compatibilidad de sus actividades comerciales con el manejo del dinero.

(39) GOMEZ ESPARZA, Fernando. "Las Remesas Familiares y su magro contexto legal", La Jornada, México, Noviembre 18, 2002. pág. 6-9. Política.

Es necesario el análisis de las razones sobre el porque, la Banca Múltiple no acepta los Money Orders (giro postal) impulsando medidas de aceptación común lo que podría ser aprovechado por instituciones fusionadas de Banca de Estados Unidos con Banca de Mexicana, para la transferencia en forma de documentos e inclusive electrónica de un monto importante de remesas familiares.

En lo particular, podría incentivarse propuestas como la que señala que el gobierno de México pudiese enfocar un esquema de actualización y modernización de la infraestructura de los correos y telégrafos en torno a las remesas, lo que podría ser un contrapeso que incentive, una mayor competitividad entre los manejantes de estos recursos, o como la formulación de convenios con Casa de Cambio para el manejo de un padrón de migrantes y familiares receptores de recursos.

Existen cuatro millones de hogares mexicanos (lo que representa el 18% del total) que tienen familiares directos con alguna experiencia migratoria en Estados Unidos, hogares que son apoyados en su gasto familiar con las remesas, que envían trabajadores que, legal o ilegalmente trabajan en el exterior del país.



Se ha perdido la credibilidad en este tipo de servicio como es el que presta correos y telégrafos de México, ya que por el tiempo que tarda, y el peligro del robo de los envíos la gente ya no utiliza este tipo de servicio. Y esto ha dado para que otro tipo de empresas privadas tengan el control de este mercado.

2.4 PROBLEMÁTICA RELACIONADA CON EL ENVÍO DE REMESAS FAMILIARES

2.4.1. QUEJAS

Las principales quejas manifestadas en los consulados de México en las ciudades de la población mexicana, así como a través de distintos medios en territorio nacional, se refieren a las altas comisiones que cobran las empresas por el servicio de transferencias y al bajo tipo de cambio, que pagan a los beneficiarios en México.

Las comisiones que cobran dichas empresas son muy elevadas, lo que representa prácticas abusivas por tratarse de una actividad muy concentrada e incluso pudiera llegar a confirmar alguna violación legal.

Otro aspecto importante es el hecho de que en las tiendas de muebles y aparatos electrodomésticos que operan como centros cambiarios, con frecuencia se induce a los cobradores a adquirir mercancía como forma de pago, o lo hacen volver horas más tarde e incluso el día siguiente, cuando no cuentan con el efectivo suficiente para realizar el pago. Tal situación reduce o anula las ventajas de una transferencia inmediata. Aún este tipo de tiendas siguen trabajando a sus anchas sin ninguna vigilancia por parte de las autoridades competentes.

2.4.2. REGULACION

"Las empresas, que se dedican a la actividad de las transferencias de dinero, son negocios que desde 1992, operan como: centros cambiarios (negocios mercantiles, remeseros) o establecimientos comerciales que se dedican a la actividad de la compra - venta de divisas y que pueden ser desde una farmacia o tiendita hasta tiendas de aparatos electrodomésticos, los cuales están fuera del control de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México". (40)

Debido a que en alguna medida dentro del marco jurídico de protección al consumidor este tipo de actividades afecta por ciertas prácticas (publicidad engañosa, no cumplir los compromisos asumidos, etc.) al usuario, la PROFECO, ha intervenido a través un programa que contiene acciones de orientación, prevención, y defensa de los derechos de los consumidores.

(40) [altavista/envío de remesas.com.mx](http://altavista/envío.de.remesas.com.mx). OROZCO, Manuel. "Problemática con el envío de Remesas a México", Junio 23 1998, pág. 35.

2.4.3. PROBLEMAS CON LOS MEDIOS TRADICIONALES

1. Demoras en el servicio del correo de México y
2. Altas comisiones que los "remeseros" cobran por cambiar en efectivo los cheques en dólares enviados desde Estados Unidos.

"Ambos problemas son un impedimento para que los connacionales en el exterior envíen su dinero por estas vías, ya que éstos no están dispuestos a acudir a una sucursal bancaria a abrir una cuenta (carencia de cultura financiera), por lo que los envíos de dinero pasan a México a través de una serie de intermediarios que pagan los documentos a un tipo de cambio inferior, generando con esto que el costo del envío sea alto". (41)

Por lo anterior las transferencias de dinero representan un negocio ya que los establecimientos comerciales y negocios mercantiles (mencionados anteriormente), están en posibilidad de ganar más de mil millones de dólares de los 8 mil novecientos de dólares anuales de transferencias.

Otra problemática es que estas compañías no detallan el cobro de comisiones a través de un anuncio, y por lo tanto el público desconoce el porcentaje de las mismas así como la tasa de cambio que aplican.

2.5 LA DEMANDA JUDICIAL

El 10 de octubre de 1997, Western Unión y Money Gram manifestaron públicamente, que realizarían los envíos de dinero a víctimas del Huracán Paulina en forma gratuita.

Lo anterior atrajo a numerosos clientes, los cuales pensaron que los damnificados recibirían el equivalente en pesos de los dólares transferidos.

La verdad es que Western Unión y Money Gram se quedaron secretamente con el 10% de cada dólar enviado a México", señaló el despacho jurídico Kumetz que el 3 de noviembre de 1997 presentó una demanda colectiva en contra de Western Unión, y Money Gram, en representación de los clientes que utilizan sus servicios para el envío de dinero por vía electrónica principalmente a México y a otros países de Latinoamérica.

(41) OROZCO, Manuel. Ob. cit. pág. 39.

La demanda se fundamenta, principalmente en que las empresas engañan a los clientes, ya que al publicitarse ofrecen un costo que en la realidad es mucho más alto.

En ningún anuncio detallan los montos que cobran por sus servicios y esto, de acuerdo a la demanda, viola algunas leyes federales y estatales de los Estados Unidos en materia, que establecen que las empresas tienen la obligación de dar a conocer el monto de las comisiones y el tipo de cambio. El código financiero de California determina que el recibo presentado a cada cliente por una transacción debe mostrar esos datos claramente.

"La demanda señala que las empresas acusadas ignoran dicha normatividad y manejan de manera discriminatoria la comisión en el tipo de cambio que ofrecen de una nación a otra. A nacionales de países como Canadá les cobran, por ejemplo tres veces menos que lo que les cobran a los mexicanos. Por eso Kumetz, considera que estas empresas actúan con discriminación en los servicios que ofrecen a los inmigrantes mexicanos y latinos en general que residen en Estados Unidos". (42)

La demanda es por un monto de 1,000 millones de dólares porque, argumenta Kumentz, son miles de millones de dólares los que han sido enviados a través de estas compañías a lo largo de los últimos años.

En síntesis, la demanda solicita a la corte que ordene a las empresas citadas terminar la falsa publicidad sobre las cuotas que cobran, así como la discriminación en contra de la comunidad latina basada en la raza y nacionalidad.

La demanda también solicita a la corte que todas las ganancias mal habidas se devuelvan a los clientes.

Los principales puntos que incluye la demanda son:

1. Violación del reglamento de comunicaciones
2. Violación del código financiero de California
3. Violación del código de negocios y profesiones de California
4. Discriminación: acta de derechos civiles. Código civil de California
5. Corrupción organizada
6. Fraude por ocultamiento de hechos
7. Contabilidad y restitución

(42) Ibidem. pág. 40.

Un punto interesante que con toda razón señala Kumetz, es que México como país está dentro de los afectados, porque cada año ha dejado de recibir cuando menos 200 millones que se quedan en las empresas acusadas y que representarían un importante recurso para la recuperación económica que vive nuestro país.

El sistema de transferencia de dinero de Western Unión hacia México "casi es a prueba de fraudes" opinó Meter Ziverts, gerente corporativo de esa empresa. Aclaró que para esas operaciones de envió el tipo de cambio diario se fija de acuerdo con las cotizaciones de la competencia y jamás con el reporte del mercado cambiario nacional y agregó que el consorcio, junto con las autoridades financieras de México y Estados Unidos, aplica "estrictos criterios" para identificar y prevenir fraudes u operaciones ilícitas, como lavado de dinero.

Esta diferencia, es utilizada por la empresa para solventar gastos de operación y para cubrirse ante riesgos cambiarios entre el momento de envió y de retiro. Es decir, si no se registra alguna contingencia cambiaria, el porcentaje de la diferencia se convierte en utilidad neta.

De acuerdo con fuentes de Elektra, socio en México de Western Unión, su proporción de ganancia por el servicio de transferencia es mínima respecto a la de la empresa estadounidense.

En este contexto el señor Meter Ziverts expresó que no es novedad, que Western Unión cobre un porcentaje por realizar el cambio de dinero.

Por su parte, un vocero de Money Gram, Warren Bechtel, dijo a CNS prácticamente lo mismo "Es parte del negocio y siempre lo ha sido" afirmó, agregando que el porcentaje es mayor en el caso de México debido a lo que señaló como la "volatilidad" de la moneda mexicana.

La demanda aún está en proceso y la respuesta a ella, por parte de las empresas acusadas tendrá que contar con mayores argumentos, para superarla. Se encuentra atorada en un limbo jurídico. Por ahora, las empresas acusadas presentaron una petición al juez para anularla argumentando que no tiene competencia federal, de ser así el caso pasará a una instancia estatal.

Desde luego, a la petición de la parte acusada ya se presentó una moción del despacho Kumetz el cual a su vez tiene el respaldo de otras demandas similares que ya fueron presentadas en los estados de Illinois y Texas.

En 1995, ya el Consulado General de México había solicitado a la compañía Western Unión, que le informara sobre la comisión que cobraba por los envíos de dinero a México y el tipo de cambio utilizado. El gerente general de la compañía contestó, en ese entonces, que el cobro de 42 dólares por envíos de 500 dólares, o más es un precio justo a sus clientes por el tipo de servicio rápido que ofrecen.

En relación al tipo de cambio, dijo que de acuerdo a las leyes de California se requiere establecer éste al momento en que Western Unión acepta enviar el dinero a México. Es posible que el tipo de cambio varíe entre ese momento y el momento de recepción y pago en México; si esto ocurre, Western Unión está obligado a pagar la tarifa establecida al momento de aceptar en envío.

2.6 MEDIDAS QUE SE HAN TOMADO

Por la importancia que reviste el envío de dinero de los Estados Unidos a la República Mexicana, la Procuraduría Federal del Consumidor ha implementado, en el marco del Programa "Paisano" y en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores (Consulados de: Los Ángeles, Nueva York, Miami, Dallas, Houston y Chicago), un programa que contiene acciones de orientación prevención y defensa de los derechos de los consumidores. La estrategia se realiza a través de cinco acciones principales:

1. Monitoreo del mercado de envío de dinero
2. Proporcionar información a consumidores en Estados Unidos de América y la República Mexicana
3. Difusión del programa en Estados Unidos de América y la República Mexicana
4. Implementación de acciones de verificación y vigilancia
5. Operación de un sistema de quejas y denuncias

"Desde que inició PROFECO su programa de "Quién es Quién en el envío de dinero de Estados Unidos de América a México", se han venido presentando bajas en el porcentaje que representa el costo del envío del total enviado, ya que antes la gente se quejaba que el cobro era aproximadamente 20% de lo enviado. Este programa ha ayudado a que la cotización del tipo de cambio cobrado por las compañías mejore con respecto a años anteriores". (43)

(43) Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), "Quién es Quién en el Envío de dinero de Estados Unidos a México", Dirección General de Análisis de Prácticas Comerciales, Febrero de 2002, pág. 1.

2.7 QUE FUNCION TIENEN ORGANISMOS COMO SON LA PROFECO, CONDUSEF, RESPECTO A AQUELLAS EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO.

CONDUSEF

(Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de servicios Financieros)

Es un Organismo Público Descentralizado, cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las instituciones financieras que operan dentro del territorio nacional, así como también crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada respecto de las operaciones y servicios financieros.

CUAL ES EL TIPO DE ASUNTOS QUE SON DE LA COMPETENCIA DE LA CONDUSEF.

"Para realizar consultas, aplican aquellas relativas al tipo de productos y/o servicios ofrecidos por las Instituciones Financieras, en el País tales como características del producto, forma de operación, personal a quien contactar en cada institución financiera elegida y compromisos asumidos por las partes, exceptuando de esta información la relativa a los costos que cada institución cobrará a los usuarios por el uso o prestación de los productos y/o servicios". (44)

También se atenderán consultas sobre la forma de operación de la Condusef, para lo cual se expondrá el procedimiento mediante el cual se puede brindar atención al usuario, así como respecto del alcance de la Comisión en cuanto a las necesidades particulares de cada caso que plantee el usuario.

Para presentar reclamaciones, el ámbito de acción de la Condusef es aplicable cuando existan diferencias en la interpretación de los compromisos asumidos implícita o explícitamente, derivados de la suscripción del Contrato de Adhesión a través del cual el usuario contrató el servicio o adquirió el producto ofrecido por la Institución Financiera.

Adicionalmente la Condusef , está facultada para analizar y verificar que la información publicitaria y toda aquella utilizada por las instituciones financieras para comunicar los beneficios o compromisos que el usuario asume al adquirir un producto o contratar un servicio, sea veraz, efectiva y que no induzca a confusiones o interpretaciones equivocadas.

(44) www.condusef/servicios.com.mx. Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Febrero de 2003, pág 1-7.

QUIEN ES SUJETO DE ATENCION

"Todo aquel usuario, entendido a éste como la persona que contrata, utiliza o que por cualquier otra causa tiene un derecho respecto de un producto o servicio ofrecido por algunas, instituciones financieras debidamente autorizadas y clasificadas como instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades de información crediticia, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras etc. Y cualquier otra sociedad que realice actividades análogas a las de las sociedades anteriormente mencionadas, que ofrezca un producto o servicio financiero". (45)

QUE SERVICIO OFRECE LA CONDUSEF

Con base en la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros la Condusef está facultada para:

- . Atender y resolver consultas que presenten los Usuarios, sobre asuntos de su competencia
- . Resolver las reclamaciones que formulen los Usuarios, sobre asuntos de su competencia
- . Llevar a cabo el procedimiento conciliatorio, ya sea en forma individual o colectiva, con las Instituciones Financieras
- . Actuar como árbitro en amigable composición y en estricto derecho
- . Proporcionar servicio de orientación jurídica y asesoría legal a los Usuarios, en las controversias entre éstos y las instituciones financieras que se entablen ante los tribunales. Dependiendo de los resultados de un estudio socioeconómico, se podrá otorgar este servicio de manera gratuita
- . Proporcionar a los Usuarios elementos que procuren una relación mas segura y equitativa entre éstos y las instituciones financieras
- . Coadyuvar con otras autoridades en materia financiera para fomentar una mejor relación entre instituciones financieras y los usuarios, así como propiciar un sano desarrollo del sistema financiero mexicano.

(45) CONDUSEF. (programa)

COMO PUEDO TENER ACCESO A LA CONDUSEF

"Se recibirá, las consultas con base en las disposiciones de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros y podrán ser presentadas en comparecencia del afectado, en forma escrita o por cualquier otro medio idóneo".
(46)

Se recibirán las reclamaciones con base en las disposiciones de la Ley de la Condusef y podrán ser presentadas en comparecencia del afectado, en forma escrita, cumpliendo los siguientes requisitos:

- . Nombre y domicilio del reclamante
- . Nombre y domicilio del representante o persona, que promueve en su nombre, así como documento donde conste dicha atribución.
- . Nombre y domicilio de la Institución Financiera contra la que se formula la reclamación.
- . Documentación que ampare la contratación del servicio que motiva la reclamación, en original y dos copias.
- . Descripción de los motivos que originan la reclamación, puntualizando los siguientes aspectos.
- . Qué fue lo que realizó la Institución Financiera. Si es posible incluir nombres y fechas.
- . Qué considera que fue incorrecto en el proceder de la Institución Financiera.
- . Qué efecto tuvo en el Usuario el proceder de la Institución Financiera.
- . Qué pérdida monetaria sufrió el Usuario, si es que ésta existió.

Se recomienda que el Usuario conserve copias de toda aquella información que sirva como soporte del caso presentado, a manera de que puedan consultarse durante el proceso de atención.

(46) CONDUSEF (programa)

LA PROFECO ha diseñado un Programa el cual lleva el nombre: Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México, abundaremos el contenido de este programa.

ORIGEN DEL PROGRAMA

“Con objeto de atender las quejas de los usuarios de los medios electrónicos para la transferencia de sus remesas, en 1998 la Procuraduría Federal del Consumidor, en coordinación con los Consulados Generales de México, en los Ángeles y Chicago, iniciaron una investigación a través de encuestas tanto a empresas como a usuarios del servicio, en esas dos ciudades, para identificar los problemas más comunes suscitados en la realización de esa actividad e instrumentar un Programa de orientación a los usuarios”. (47)

Asimismo, se aplicaron encuestas en territorio mexicano a los beneficiarios de los envíos y a los centros cambiarios.

Los resultados obtenidos del levantamiento de las encuestas mostraron lo siguiente:

. El 88% de los montos enviados a México fluctuó entre 50 y 300 dólares, el 12% restante eran transferencias superiores a 300 dólares.

. Facilidad en la realización de la transacción, ya que 90.3% de la población encuestada informó que el único requisito para el envío de dinero es registrar los datos de identificación, (nombre, dirección, y teléfono), tanto en el remitente como en el destinatario.

. Casi la totalidad de la población consultada (94.3%) respondió no tener problemas con la empresa especializada en el envío de dinero de su preferencia. Sin embargo manifestaron que las comisiones cobradas por las empresas eran muy elevadas, mientras que el tipo de cambio al que se pagaba el dólar en México era bajo.

. Las personas entrevistadas (5.7% del total) que reportaron tener problemas mencionaron los siguientes:

1. Retraso en el envío
2. Engaño en promociones
3. Pérdida del correo (en el caso de los Money Orders) y
4. Problemas en el cambio

(47) www.profeco/programa.com.mx. “Quién es Quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México” Dirección de Análisis Comerciales, Febrero 2002. pág 1-7.

Con los resultados obtenidos de la encuesta se definió el diseño de un Programa con la finalidad de proporcionar asesoría a los usuarios, de estos servicios, así como divulgar y transparentar la información acerca de las diferentes opciones de envío.

La Procuraduría Federal del Consumidor, en el marco del Programa Paisano, y en coordinación con las Secretarías de Relaciones Exteriores (mediante los consulados de las ciudades participantes) instrumentó el Programa "Quién es quién en el envío de dinero a México" cuyo objeto consiste en:

Proporcionar orientación, asesoría y defensa a los usuarios de los servicios de envío de dinero de Estados Unidos, a México, transparentando la información, publicándola de manera veraz, oportuna y suficiente, para facilitarles la selección más conveniente a sus necesidades.

EVOLUCION DEL PROGRAMA

"En diciembre de 1998, cuando inició el programa sólo incluía dos ciudades estadounidenses (Chicago y los Ángeles), posteriormente se incorporaron 6 más (Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José), por lo que actualmente abarca un total de 8 ciudades.

Al enterarse de la existencia del Programa, varias empresas solicitaron ser incluidas en el mismo, por lo que actualmente se monitorean 64 puntos de envío (eran 11 al inicio en Chicago y los Ángeles)". (48)

CIUDAD	FECHA DE INICIO	EMPRESAS AL INICIO	EMPRESAS ACTUALES
Chicago, Illinois	07/12/98	6	11
Los Ángeles, Ca.	07/12/98	5	7
Nueva York	21/12/98	5	7
Dallas, Texas	08/03/99	9	9
Miami, Florida	17/05/99	4	9
Houston, Texas	30/08/99	10	6
Sacramento	23/10/00	11	9
San José	23/01/01		6
TOTAL			64

Las empresas pueden contabilizarse más de una vez si ofrecen sus servicios en más de una ciudad.

(48) PROFECO (Programa)

OPERACIÓN

Cada semana PROFECO recibe, ordena y difunde información de 22 empresas ubicadas en Estados Unidos, dedicadas al envío de dinero.

La información incluida se refiere a: la comisión cobrada, el tipo de cambio al que se paga el envío, el costo total del envío, el tiempo de entrega y los puntos de pago en México, entre otros.

"Los datos son proporcionados en su mayor parte por las propias empresas y también por los Consulados que envían información de empresas locales. Esta información se recibe semanalmente por correo electrónico entre lunes y martes (antes de las 13:00 horas) y se difunde los martes por la tarde". (49)

La divulgación de la información se realiza a través de los siguientes medios:

- . Tableros informativos colocados en las áreas de servicios de los consulados generales de México en las principales ciudades de Estados Unidos.
- . La página de PROFECO en Internet.
- . A través de la red de tiendas rurales DICONSA, de reciente incorporación al Programa.

EVOLUCION DE LOS COSTOS DE LOS ENVIO DE DINERO

La información integrada a través del Programa Quién es quién en el envío de dinero a México identifica tres rubros de costo:

- A) La comisión que cobra la empresa por el servicio
 - B) El costo implícito derivado del diferencial entre el tipo de cambio de ventanilla y el pagado por la empresa
 - C) El costo total integrado por la suma de los dos anteriores.
- A) Comisión Cobrada por la Empresa

(49) PROFECO (Programa)

Durante el periodo del 30 de agosto de 1999 al 14 de enero de 2002 la comisión cobrada por las empresas especializadas en el envío de dinero mostró una reducción en 5 de las ciudades consideradas destacando Houston, donde disminuyó de 19.2 dólares a 13.4, equivalente a 30.02%.

"Esa evolución estuvo determinada por la decisión de las empresas Western Unión y Money Gram (con la mayor participación en el mercado) de reducir la comisión que cobran al usuario. Western Unión homologó su tarifa en 15 dólares, lo que representó una disminución en Chicago, Dallas, Miami y Houston donde cobraba 27 dólares por envío. Money Gram siguió la misma política y homologó la tarifa por servicio en 15 dólares, es decir la redujo en 5 dólares". (50)

En contraste, en Los Ángeles la comisión se incrementó 15 en promedio: de 12 a 12.12 dólares por envío, principalmente porque la homologación de las tarifas de Western Unión significó un aumento de 25% de 12 a 15 dólares por envío.

Comisión Cobrada

	AGOSTO 30, 1999	ENERO 14, 2002	VARIACION (%)
CHICAGO	15.56	12.33	-20.73
LOS ANGEES	12.00	12.12	1.02
NUEVA YORK	12.89	11.67	-9.48
DALLAS	14.70	11.60	-21.10
MIAMI	16.67	13.44	-19.35
HOUSTON	19.20	13.40	-30.23

B) Costo Implícito Derivado del Diferencial entre el Tipo de Cambio de Ventanilla y el Pagado por las Empresas

Un factor de costo importante es el tipo de cambio al que pagan las empresas, el cual normalmente es inferior al de ventanilla, provocando un costo adicional para el consumidor. Sin embargo entre ambos se redujo en el periodo de analisis.

De esta forma, el 30 de agosto de 1999 el diferencial entre el tipo de cambio promedio pagado por las empresas en las ciudades participantes y el tipo de cambio promedio de ventanilla en la Ciudad de México se ubicó en 5.6%, mientras que el 14 de enero de 2002 fue 1.4%.

(50) PROFECO (Programa)

Este resultado fue consecuencia del incremento en el tipo de cambio pagado de: 8.68 a 9.20 dólares y de la reducción en el de ventanilla de la Ciudad de México: de 9.20 dólares a 9.05 dólares.

Tipo de Cambio Pagado

	AGOSTO 30 1999	ENERO 14 2002	VARIACIÓN (%)
CHICAGO	8.70	8.94	2.79
LOS ANGELES	8.56	8.95	4.59
NUEVA YORK	8.80	8.96	1.88
DALLAS	8.74	8.90	1.93
MIAMI	8.72	8.88	1.84
HOUSTON	8.59	8.91	3.75

C) Costo Total

"El efecto conjunto del incremento en la comisión cobrada por las empresas y la reducción del diferencial entre los tipos de cambio dio como resultado la reducción del costo total por envío de dinero en las distintas plazas consideradas". (51)

Costo Total por Envío

	AGOSTO 30 1999	ENERO 14 2002	VARIACIÓN (%)
CHICAGO	31.76	15.83	-50.16
LOS ANGELES	32.99	15.48	-53.08
NUEVA YORK	26.08	14.61	-43.96
DALLAS	29.83	17.26	-42.15
MIAMI	32.43	19.19	-40.83
HOUSTON	39.03	17.90	-54.12

En agosto 30 de 1999, en Nueva York resultaba más barato un envío de hasta 300 dólares (\$26.08) y en Houston más caro (\$39.03), el resto de las ciudades se ubicaban en un rango intermedio. En enero 14 de 2002, Nueva York continuó siendo la plaza donde los envíos fueron los más baratos, con un costo promedio de \$14.61, en tanto que Miami fue la ciudad más cara, con un costo por envío de \$19.19.

La reducción, en el costo por envío puede atribuirse a la mayor competencia que existe actualmente, a pesar de que alrededor del 70% de las transferencias se realiza a través de las tres empresas más grandes (Western Unión, Money Gram y Orlando Valuta), ya que en los últimos dos años ha crecido sustancialmente en número de opciones de envío y se estima que en la actualidad existen entre 140 y 170 empresas.

En cuanto a las empresas que pagan los envíos en México, la situación cambió radicalmente; hace diez años, Telecom. Dominaba el mercado al captar 80% de las transferencias, ahora solo realiza el 8%. Actualmente los principales puntos de pago en México son Bancomer, Electra y Banamex, que en conjunto realizan más del 60% de las operaciones.

"Como alternativa a estas formas comunes de envío de dinero y con el apoyo de la Coalición Internacional de Mexicanos en el Exterior (CIME) en la ciudad de Chicago se empezó a utilizar un sistema donde la persona deposita en una cuenta de débito en Estados Unidos y el beneficiario lo retira en algún cajero automático utilizando una tarjeta electrónica. Para apoyar este mecanismo, la CIME estableció un acuerdo con varios bancos para la comisión cobrada por transacción sea accesible (30.00 dólares) y se reduzca a un mínimo los requisitos para abrir esas cuentas, por lo que cualquier migrante, aún ilegal, puede utilizar este medio. La organización pretende ampliar la cobertura del convenio a otras ciudades de la Unión Americana)". (52)

QUEJAS Y DENUNCIAS

El servicio de atención a quejas y denuncias de PROFECO está preparado para atender las que surjan de los beneficiarios de los envíos de dinero en México.

Actualmente, PROFECO atiende un promedio de 12 quejas anuales por este tipo de servicio, por lo que es importante que las personas que reciben dinero de sus familiares que radican en Estados Unidos y tienen algún tipo de problema con la empresa contratada acudan a PROFECO para su atención ya sea de manera personal en las oficinas de la institución o a través del teléfono del consumidor.

Sin embargo para prevenir problemas, es conveniente que los beneficiarios en México tomen en cuenta los siguientes consejos:

. Indique a su pariente en Estados Unidos, cuales son las empresas que tienen puntos de pago en su localidad y que son de fácil acceso para usted.

(52) PROFECO (Programa)

. No permita que lo induzcan a comprar alguna mercancía o servicio con el dinero del envío o que condicionen la entrega a la compra de alguna mercancía.

. Asegúrese de conocer la cantidad exacta que le envía a su familiar en Estados Unidos, antes de ir a cobrarlo, para así evitar contratiempos.

. Informe a su familiar de cualquier anomalía en el servicio, para que, en caso necesario, cambie de empresa de envío y presente la queja o denuncia en PROFECO.

“En esta parte del Programa de PROFECO se encontrara cuadros comparativos de costos y puntos de entrega en México de los servicios que ofrecen las empresas participantes en las ciudades de Estados Unidos que cubren el Programa”. (53)

También podrás comparar los costos de manera gráfica.

Como leer los Cuadros Comparativos

Un ejemplo numérico

Si un trabajador mexicano radica en el área de Los Ángeles y desea enviar dinero a sus familiares en Gabriel Zamora, Michoacán, con la información del Programa puede comparar los servicios de las siguientes empresas:

- . Bancomer/ US Postal Service
- . Bancomer
- . Lase Envoy
- . Majapara
- . Money Gram
- . Order Express
- . OrlandiValuta
- . Ria Envía
- . Telecomm Telégrafos
- . Western Unión

De éstas el servicio que resultó más barato el lunes 14 de octubre del 2002 fue el servicio normal de Order Express, con un costo total de \$6.10 dólares por un envío de \$300.00 dólares.

(53) PROFECO (Programa)

"Sin embargo, la mencionada empresa no tiene corresponsales en Gabriel Zamora, donde el único punto de pago registrado corresponde a la empresa Money Gram, que paga en esa localidad, a través de la gasolinera Gasoplus 3840. el costo del envío utilizando el servicio Cambio Plus de esta empresa fue de \$14.37 dólares en la fecha de referencia, por lo que se tienen dos opciones aceptar este costo más elevado o trasladarse a Uruapan, donde existen agencias de pago de las nueve empresas". (54)

Suponiendo que la persona que recibe el dinero vive en un lugar como Uruapan, donde existen muchas agencias dónde cobrar el dinero y por lo tanto el envío se puede hacer a través de cualquiera de las compañías mencionadas, entonces la elección se reduce a una simple cuestión de comparar costos.

El costo total calculado por PROFECO considera dos cosas:

- . La comisión cobrada por la empresa a la persona que envía el dinero;
- . El dinero que obtiene de menos la persona en México si se convierte a dólares lo recibido, pero al tipo de cambio del banco y no del pagado por la empresa.

Aquí se parte del razonamiento de que si el envío lo pagaran en dólares, entonces el beneficiario podría venderlos en cualquier casa de cambio o banco, que por lo general ofrecen un tipo de cambio más alto.

Por ejemplo, al enviar \$300 dólares de Los Ángeles a través de Order Express, se cobraron \$8.00 dólares de comisión el 14 de octubre del 2002. al recoger el dinero, el beneficiario recibió el equivalente a \$301.90 dólares, por lo que los \$1.90 dólares sobrantes constituyen una ganancia. El costo total del envío fue en este caso de \$6.10 dólares.

En el caso del envío a través de Money Gram Cambio Plus, el costo de \$14.37 incluyó la comisión de \$15.00 dólares menos los 63 centavos que recibió de más a causa del mayor tipo de cambio pagado.

La composición del costo total se puede apreciar en la parte de Gráficas.

Cuadros Semanales

En estos cuadros se utiliza como Ejemplo un envío de \$ 300 dólares. La información corresponde al lunes 17 de Marzo del 2003.

(54) PROFECO (Programa)

Lugar de envío:

Dallas, Texas

Houston, Texas

Los Ángeles, California

Miami, Florida

Nueva York, Nueva York

ENVIO DE DINERO DE DALLAS A MEXICO

Datos correspondientes al Lunes 17 de Marzo de 2003							
Al enviar 300 dólares considere los siguientes elementos:			Usted puede cobrar el dinero en México en los siguientes puntos:				
Empresas:	Tiempo de entrega:	Costo total ^{*/}	Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departamentales	Otros puntos de pago	Sucursales propias
MoneyGram. Cambio Plus	MINUTOS	7.30	BANCOMER, BANCRECEER, BANORTE		SORIANA, GIGANTE, WAL MART, BODEGA AUERRERA, SUBURBIA, SUPERAMA	AMERICAN EXPRESS, GASOLINERAS GASOPLUS	
Western Union. Dinero a Domicilio	24 A 72 HORAS	8.58					ENTREGA A DOMICILIO
Western Union. Dinero Día Siguiente	DIA SIGUIENTE	8.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	
Western Union. Giro Telefónico	24 HORAS	8.58				OFICINAS TELECOMM (Incluye zonas rurales)	
Oriandi Valuta	MISMO DIA	8.87	BANAMEX				✓
Majapara. PagaDólar	24 A 48 HORAS	9.00				✓	✓
Majapara. Maxipaga	24 A 48 HORAS	9.93				✓	✓
Order Express. Depósito Banamex	MÁXIMO 24 HORAS	10.50	BANAMEX				
Western Union. Dinero en Minutos	MINUTOS	13.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	

Empresa: Money Gram, Cambio Plus.

Comisión: La más baja de todas 7.30 dólares y la empresa que cobra la comisión mas alta fue Western Unión 13.58 dólares.

Teniendo Money Gram 3 de los bancos mas importantes para el cobro del envío Bancomer, Banorte, Bancrecer, de igual forma contando con tiendas como son: Wal Mart, Suburbia, y Aurrera.

*/ El costo total se obtiene de la suma de la comisión cobrada, más la diferencia entre el tipo de cambio en ventanilla en la ciudad de México y el tipo de cambio al que se paga el envío.

1/ Con participación de las siguientes empresas: Dolex, El Camino, Envíos RD, Intermex, Latín Trans y Vigo.

ENVIO DE DINERO DE HOUSTON A MEXICO

Datos correspondientes al Lunes 17 de Marzo de 2003							
Al enviar 300 dólares considere los siguientes elementos:			Usted puede cobrar el dinero en México en los siguientes puntos:				
Empresas:	Tiempo de entrega:	Costo total ^{*/}	Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departamentales	Otros puntos de pago	Sucursales propias
Bancomer / US Postal Service	MINUTOS	8.06	BANCOMER				
MoneyGram. Cambio Plus	MINUTOS	8.30	BANCOMER, BANCRECER, BANORTE		SORIANA, GIGANTE, WAL MART, BODEGA AURRERA, SUBURBIA, SUPERAMA	AMERICAN EXPRESS, GASOLINERAS GASOPLUS	
Western Union. Dinero a Domicilio	24 A 72 HORAS	8.58					ENTREGA A DOMICILIO
Western Union. Dinero Dia Siguiente	DIA SIGUIENTE	8.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	
Western Union. Giro Telefónico	24 HORAS	8.58				OFICINAS TELECOMM (Incluye zonas rurales)	
Oriandi Valuta	MISMO DIA	8.87	BANAMEX				✓
Majapara. PagaDólar	24 A 48 HORAS	9.00				✓	✓
Majapara. Maxipaga	24 A 48 HORAS	9.93				✓	✓
Bancomer. Envío Efectivo	MINUTOS	11.69	BANCOMER		SINGER		
Order Express	MÁXIMO 24 HORAS	12.50	TODOS LOS BANCOS			BONOS DEL AHORRO NACIONAL, OFICINAS TELECOMM	✓
Western Union. Dinero en Minutos	MINUTOS	13.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	

Empresa o Banco: Bancomer/US Postal Service

Comisión: La más baja de todas 8.06 dólares

Teniendo como sucursales para el cobro del envío todos los bancos Bancomer del país, se entrega en minutos.

Western Unión cobro la comisión mas alta 13.58 dólares.

De nuevo este tipo de tiendas de electrodomésticos, cobro la más alta comisión de todas las otras mencionadas en el cuadro ya mencionado.

*/ El costo total se obtiene de la suma de la comisión, cobrada más la diferencia entre el tipo de cambio en ventanilla en la ciudad de México, y el tipo de cambio al que se paga el envío.

1/ Con participación de las siguientes empresas: Dolex, El Camino, Envíos RD, Internex, Latín Trans, Maniflo, Moneida y Vigo.

ENVIO DE DINERO DE NUEVA YORK A MEXICO

Datos correspondientes al Lunes 17 de Marzo de 2003							
Al enviar 300 dólares considere los siguientes elementos:			Usted puede cobrar el dinero en México en los siguientes puntos:				
Empresas:	Tiempo de entrega:	Costo total ^{*/}	Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departamentales	Otros puntos de pago	Sucursales propias
Bancomer / US Postal Service	MINUTOS	8.06	BANCOMER				
MoneyGram. Cambio Plus	MINUTOS	8.30	BANCOMER, BANCRECER, BANORTE		SORIANA, GIGANTE, WAL MART, BODEGA AURRERA, SUBURBIA, SUPERAMA	AMERICAN EXPRESS, GASOLINERAS GASOPLUS	
Western Union. Dinero a Domicilio	24 A 72 HORAS	8.58					ENTREGA A DOMICILIO
Western Union. Dinero Día Siguiente	DÍA SIGUIENTE	8.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	
Western Union. Giro Telefónico	24 HORAS	8.58				OFICINAS TELECOMM (Incluye zonas rurales)	
Orlandi Valuta	MISMO DÍA	8.87	BANAMEX				✓
Majapara. PagaDólar	24 A 48 HORAS	9.00				✓	✓
Majapara. Maxipaga	24 A 48 HORAS	9.93				✓	✓
Bancomer. Envío Efectivo	MINUTOS	11.69	BANCOMER		SINGER		
Order Express	MÁXIMO 24 HORAS	12.50	TODOS LOS BANCOS			BONOS DEL AHORRO NACIONAL, OFICINAS TELECOMM	✓
Western Union. Dinero en Minutos	MINUTOS	13.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	

Empresa o Banco: Bancomer/US Postal Service
Comisión: La más baja de todas 8.06 dólares

Teniendo como sucursales para el manejo del envío Bancomer, se recibe el dinero en minutos.

Western Unión fue de nuevo la empresa que hizo el cobro más alto 13.58 dólares

*/ El costo total se obtiene de la suma de la comisión cobrada más la diferencia entre el tipo de cambio en ventanilla, en la Ciudad de México y el tipo de cambio al que se paga el envío.

1/ Opera en Nueva Jersey.

1/ Con Participación de las siguientes empresas. Dolex, Envíos RD, Moneida y Vigo.

ENVIO DE DINERO DE LOS ANGELES A MEXICO

Datos correspondientes al Lunes 17 de Marzo de 2003							
Al enviar 300 dólares considere los siguientes elementos:			Usted puede cobrar el dinero en México en los siguientes puntos:				
Empresas:	Tiempo de entrega:	Costo total *	Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departamentales	Otros puntos de pago	Sucursales propias
Bancomer / US Postal Service	MINUTOS	8.06	BANCOMER				
MoneyGram. Cambio Plus	MINUTOS	8.30	BANCOMER, BANCRECEER, BANORTE		SORIANA, GIGANTE, WAL MART, BODEGA AURRERA, SUBURBIA, SUPERAMA	AMERICAN EXPRESS, GASOLINERAS GASOPLUS	
Western Union. Dinero a Domicilio	24 A 72 HORAS	8.58					ENTREGA A DOMICILIO
Western Union. Dinero Día Siguierte	DIA SIGUIENTE	8.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	
Western Union. Giro Telefónico	24 HORAS	8.58				OFICINAS TELECOMM (Incluye zonas rurales)	
Oriandi Valuta	MISMO DIA	8.87	BANAMEX				✓
Majapara. PagaDólar	24 A 48 HORAS	9.00				✓	✓
Majapara. Maxipaga	24 A 48 HORAS	9.93				✓	✓
Bancomer. Envío Efectivo	MINUTOS	11.69	BANCOMER		SINGER		
Order Express	MÁXIMO 24 HORAS	12.50	TODOS LOS BANCOS			BONOS DEL AHORRO NACIONAL, OFICINAS TELECOMM	✓
Western Union. Dinero en Minutos	MINUTOS	13.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	

Empresa o Banco: Bancomer/US Postal Service

Comisión: La más baja de todas 8.06 dólares

Manejando sucursales en el país de Bancomer para el cobro del envío por parte del beneficiario.

Western Unión Dinero en Minutos, fue la tienda que cobro más alto 13.58 dólares.

*/ El costo total se obtiene de la suma de la comisión cobrada más la diferencia entre el tipo de cambio en ventanilla en la ciudad de México y el tipo de cambio al que se paga el envío.

1/ Los puntos de envío se encuentran en Anaheim, Palm Spring, y Station, California.

2/ Con participación de las siguientes empresas: Dolex, El Camino, Envios RD, Internex, Latin Trans, Maniflo, Moneida y Vigo.

ENVIO DE DINERO DE MIAMI A MEXICO

Datos correspondientes al Lunes 17 de Marzo de 2003							
Al enviar 300 dólares considere los siguientes elementos:			Usted puede cobrar el dinero en México en los siguientes puntos:				
Empresas:	Tiempo de entrega:	Costo total */	Sucursales bancarias	Casas de cambio	Tiendas de autoservicio y departamentales	Otros puntos de pago	Sucursales propias
Intermex	MISMO DIA	6.65	BANAMEX, BANCOMER			OFICINAS TELECOMM	
Uno Money Transfer	4 HORAS	7.72	BANAMEX, BANCOMER	CASA DIMEX			
Servimex	MISMO DIA	8.25	BANAMEX, BANCOMER			OFICINAS TELECOMM	
Western Union. Dinero a Domicilio	24 A 72 HORAS	8.58					ENTREGA A DOMICILIO
Western Union. Dinero Día Siguiente	DIA SIGUIENTE	8.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	
Western Union. Giro Telefónico	24 HORAS	8.58				OFICINAS TELECOMM (Incluye zonas rurales)	
Giromax	MISMO DIA	8.87	BANAMEX, BANCOMER			OFICINAS TELECOMM	
Orlandi Valuta	MISMO DIA	8.87	BANAMEX				✓
Order Express	MÁXIMO 24 HORAS	12.50	TODOS LOS BANCOS			BONOS DEL AHORRO NACIONAL, OFICINAS TELECOMM	✓
MoneyGram. Cambio Plus	MINUTOS	13.31	BANCOMER, BANCRECER, BANORTE		SORIANA, GIGANTE, WAL MART, BODEGA AUERRERA, SUBURBIA, SUPERAMA	AMERICAN EXPRESS, GASOLINERAS GASOPLUS	
Western Union. Dinero en Minutos	MINUTOS	13.58	BANAMEX, BITAL		ELEKTRA, SALINAS Y ROCHA, THE ONE	OFICINAS TELECOMM, CENTRALES CAMIONERAS	

Empresa o Banco: Internex

Comisión: La más baja de todas 6.65 dólares

Manejando sucursales de Bancomer en toda la República Mexicana

Western Unión: Cobro a comisión más alta de todas 13.58 dólares

Finalizando estos cuadros comparativos de empresas que se dedican al manejo de envíos se concluye que la empresa o tienda, que cobra las más altas comisiones por el envío de dinero, de 5 de las ciudades más importantes de Estados Unidos, fue la empresa Elektra Dinero en Minutos.

*/ El costo total se obtiene de la suma de la comisión cobrada, más la diferencia entre el tipo de cambio en ventanilla en la Ciudad de México y el tipo de cambio al que se paga el envío. Con la participación de las siguientes empresas: Dolex, El Camino, Envíos RD, Latín Trans, Maniflo, Moneida y Vigo.

CAPITULO TERCERO

EL FUTURO DE LAS REMESAS FAMILIARES

La experiencia de los estados europeos, muestra que los migrantes emplean los ahorros que remiten principalmente para adquirir vivienda propia. Una proporción, menor del ahorro la canalizan para la compra de tierras agrícolas, pequeños negocios y activos diversos. Esta preferencia refleja que el migrante busca obtener la satisfacción que con lleva la adquisición de una vivienda, pero también el hecho de que no realiza otro tipo de inversiones, en virtud de no querer arriesgar su dinero que ha ganado en el extranjero y que probablemente no vuelva a ganar en el futuro.

Es clara la postura del migrante, en como cuidar su dinero, obtenido con grandes esfuerzos. Sabe que tiene que invertirlos de manera inteligente y provechosa para el y su familia, contribuyendo de manera directa, a los ingresos del estado o municipio donde es originario. Sabiendo de ante mano que probablemente no pueda regresar más al estado extranjero donde se ganó el dinero.

Los estados europeos han intentado ampliar y encauzar los flujos de las remesas mediante diversos tipos de incentivos para el migrante. Ofrecen acceso a cuentas de ahorro en moneda extranjera y a cuentas especiales en moneda nacional; tasas de interés más favorables; préstamos para inversiones en inmuebles, pequeñas empresas y negocios; tipos de cambio preferenciales y otros alicientes para beneficiar a los migrantes de sus países.

Es cierto, que algunos estados del continente europeo, han contribuido para las mejoras y ayuda, de los migrantes, aplicando programas de ahorro, apertura de cuentas bancarias sin costo, para el manejo de su dinero, préstamos para el crecimiento del migrante y prosperidad en negocios.

"En México es diferente así como gran parte de Centro y Sudamérica, ya que los gobiernos no prestan mucha atención a este problema inminente para el migrante y sus familias. Es claro, que este tipo de gente busca mejores oportunidades en Estados Unidos, para sus familias, tienen que soportar un trato racista, denigrante por parte de las autoridades tanto mexicanas como americanas". (55)

(55) www.Altavista/remesas.com.mx. BURCIAGA VALDEZ, Rocio. "El Futuro de las Remesas", 1998, pág. 97-126

En este caso, la Secretaría de Relaciones Exteriores, es la dependencia gubernamental, que tiene que regular y mediar con las autoridades americanas este problema, que no es algo nuevo, durante décadas el trato injusto y abusivo hacia los migrantes se ha dado.

Es vergonzoso, que los gobiernos sabiendo que el dinero que mandan con grandes esfuerzos, el connacional hacia sus familias en diferentes países, y que además por lo regular superan los presupuestos otorgados por los gobiernos a sus diferentes estados anualmente, y que son divisas para el estado donde radican, no actúan para proteger y llegar a acuerdos bilaterales, en este caso con Estados Unidos, para la protección del migrante y regulación del mismo en ese estado extranjero.

Se requiere de Gobiernos comprometidos con su pueblo, para evitar la salida del país de origen del migrante, aportando programas de empleos, en su ciudad, mejorar la calidad de vida, del compatriota, para evitar el llamado sueño americano.

Se trata de que las remesas familiares constituyan no sólo medios de sobrevivencia, sino que sirvan para formar un patrimonio a los propietarios de las mismas. Que ayuden a fortalecer empresas nacionales para evitar la salida de más compatriotas de nuestro estado mexicano.

Todos los que emigran lo hacen buscando obtener un trabajo bien remunerado, mejorar las condiciones de vida de su familia, y ahorrar, aunque sea un poco, para no volver con las manos vacías.

Se ha elaborado un estudio para el uso productivo de las remesas familiares en el Salvador, y parece ser un buen ejemplo a seguir. El objetivo de dicho estudio es buscar que los propietarios de las transferencias, es decir los trabajadores migrantes, orienten hacia el ahorro y la inversión parte de los ingresos que hoy en día destinan al consumo, creando así una fuente permanente de riqueza para ellos y sus familias.

El estudio hace algunas recomendaciones concretas para canalizar las remesas hacia el sistema financiero de su país, como son:

a) La creación de filiales de bancos Salvadoreños en los Estados Unidos, facultadas para recibir depósitos y tramitar la apertura de cuentas, esto se debería adoptar en México.

En México por medio de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef,) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) que son organismos descentralizados debería promover este tipo de ventajas para el migrante en Estados Unidos, trabajando junto a los banqueros nacionales, para crear como en El salvador, filiales en Estados Unidos,

Para el mejor aprovechamiento del ingreso obtenido por parte del connacional y crear por medio de esas filiales bancarias alternativas de crecimiento, y ahorro a favor del connacional. Vigilando en todo momento por parte de un órgano regulador y sancionador creado por la misma Condusef, esto se llevará apegado a derecho.

b) La canalización de las remesas del migrante hacia cooperativas de ahorro y crédito en el Salvador, después de cubiertas las necesidades básicas de su familia, el migrante autorizará a estas cooperativas para que administren los saldos de su cuenta

Respecto a este punto, En México se impulsaría, por medio de Organizaciones no Gubernamentales (ONG) para el manejo y control de estas cooperativas, con la participación de los tres poderes del estado como son, federal, estatal y municipal.

El cual la función del estado será de aportaciones para el sostenimiento de la cooperativa, y la protección de esta. Pero el control de este tipo de cooperativas y el manejo de estas lo conducirá, las (ONG) por medio de un reglamento interno creado tanto por este tipo de organizaciones, como por representantes de los migrantes elegido por ellos.

El cual la función de ese tipo de cooperativas se avocará a crear alternativas para el mejor manejo del dinero del migrante, de igual forma se promoverá la cultura del ahorro, y se daría un manejo transparente para administrar las cuentas del connacional, con la autorización del migrante.

c) La promoción para una mayor cobertura de los servicios bancarios y campañas publicitarias sobre las facilidades que ofrecen los bancos salvadoreños

Por medio de la Condusef, y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, llegar a un acuerdo con los diferentes bancos en México, para llegar a un pacto de que impulsen las remesas que llegan al país, cobrando las más bajas comisiones, las seguridad y puntualidad del envío, y la mayor credibilidad para el beneficiario, con esto se acabarían las tiendas, donde se presta este tipo de servicio, donde se obliga a la gente a consumir algunas mercancías, con engaños, además donde se sigue cobrando comisiones altísimas y que en realidad, no hay órgano regulador para las anomalías que a menudo se presentan.

d) La creación de fondos mixtos de inversión que orienten a los migrantes a invertir en acciones de empresas rentables salvadoreñas y otros valores públicos y privados.

De no tomarse medidas como las que se mencionan en ese estudio, no sólo en el caso de el Salvador, sino también en el de México y otros estados, serán los bancos extranjeros que ya han comenzado a internarse en el mercado de las remesas, como el Citibank, Bank of América y otros, los que atraigan a los generadores y receptores de las mismas.

Esto es claro si el gobierno de México y otros estados extranjeros, no toman medidas realmente, comprometiéndose con los connacionales en Estados Unidos, se derivará un problema mayor, y seguirá la discriminación hacia ellos, y el olvido será permanente.

De la impresión de que no existe conciencia del enorme volumen de las remesas de los migrantes mexicanos, los depósitos que podrían llegar a generar y los beneficios que de éstos podrían resultar, y es ahí donde el gobierno mexicano debe encauzar sus acciones.

Concluyendo en estos comentarios se ha pretendido mostrar que:

- . Las remesas, en efecto son muy importantes, pues en 1997 constituyeron la tercera parte de divisas.
- . Crean una red de seguridad que ha contribuido a incrementar el ingreso de las familias y a mantener tranquilidad y/o estabilidad en algunas regiones del país.
- . Han limitado la salida de más mexicanos hacia Estados Unidos.
- . Son utilizadas también para la importación de bienes americanos.
- . Las transferencias electrónicas son las más eficaces para el envío de dinero.
- . Las remesas son ahorros de los migrantes mexicanos, quienes pueden y deben invertirlos a su elección, pero debe orientárseles sobre las mejores opciones.
- . Las remesas no deben verse disminuidas ante la voracidad de terceros que se aprovechan de la falta de una legislación, en la materia.

Es importante buscar que el dinero de las remesas sea mejor gastado e invertido en nuestro estado mexicano. Esta sí será una actitud equitativa y de reconocimiento social a las aportaciones que intrínsecamente han hecho a la economía nacional los migrantes en Estados Unidos.

Es de admirarse que naciones como El Salvador, con más pobreza, desempleo, condiciones infrahumanas, corrupción etc, se preocupen y además se ocupen de este problema trascendental, y busquen alternativas de solución hacia sus paisanos, que viven en la unión americana, deberíamos tomarlos como ejemplo, y de igual manera ver por nuestros compatriotas.

3.1 EL DINERO QUE LOS INMIGRANTES ENVIAN A SU PAIS DE ORIGEN MANTIENE A FLOTE A SUS FAMILIAS Y REFUERZA LAS ECONOMIAS DE LA REGION. ¿PODRIA HACER ALGO MAS?

"Según el fondo Multilateral de Inversiones del BID (FOMIN) dadas las actuales tendencias demográficas, calcula que durante la presente década América Latina y el Caribe podrían recibir remesas equivalentes a 300.000 millones de dólares. Estas transferencias de capital ya están ayudando a aliviar la pobreza y a impulsar las economías de algunos países de la región". (56)

Es claro que las remesas pueden convertirse también en una fuerza para el desarrollo.

Es importante comprender claramente el problema que se da sobre las remesas, ya mencionado en los capítulos anteriores, las remesas han llegado a lograr en varios estados de la República Mexicana, una importante afluencia de divisas, que han superado por mucho, el mismo presupuesto otorgado cada año, por el gobierno federal. Además contribuye muchas veces a la inversión en el mismo estado, y aún no se protege este tipo de ingreso, ni a la gente que con esfuerzos logran enviar este tipo de divisas a sus familias.

Es importante conocer los casos de España y Portugal, dos naciones que lograron capitalizar las contribuciones de sus trabajadores migrantes. Por tanto agrega, es razonable aspirar a reducir por lo menos a la mitad el costo de las remesas de dinero y utilizar el proceso mismo para movilizar el ahorro y lanzar iniciativas piloto para invertir en proyectos de desarrollo local.

A fin de lograr un conocimiento más acabado de este fenómeno y analizar maneras de aprovechar su vitalidad. el FOMIN organizó recientemente la primera conferencia regional sobre remesas.

(56) www. Acrobat Reader/ Remesas. Un río de oro.com. BATE, Peter. " El dinero que los inmigrantes envían a su país de origen mantienen a flote a sus familias y refuerzan las economías de la región", 2000 pág. 13-22.

El encuentro celebrado en la sede del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en Washington se concentró en dos temas principales: cómo reducir los costos de enviar dinero a América Latina y el Caribe y cómo alentar a los trabajadores migrantes a invertir parte de sus ingresos en ahorros a largo plazo e iniciativas de desarrollo comunitario en sus países de origen.

Es conveniente la participación, de todos los gobiernos de América Latina, para decidir junto con este organismo como es el FOMIN, el curso que deberá tomar las remesas de aquí en adelante, creando la mejor alternativa para el migrante y sus beneficiarios.

Las remesas no siempre fueron vistas como una bendición. Hasta hace pocos años expertos sostenían que estos flujos de capital creaban una cultura de dependencia entre sus beneficiarios en los estados extranjeros en vías de desarrollo. Se argumentaba que el dinero fácil atizaba el consumo y sofocaba el espíritu emprendedor entre los pobres.

Si en verdad los gobiernos se comprometieran, con el pueblo a proporcionar empleos, una vida decorosa, centros de salud, para las familias esto no estuviera pasando, no es fácil, para el paisano dejar a su familia a la suerte, poner en peligro su vida, al pasar al otro lado, y soportar el trato y la discriminación que se vive en ese país. Con tal de trabajar para ofrecer algo más digno a sus familias.

Pese a todos estos problemas que pasa nuestro connacional, es hora de echarles la mano.

Al mismo tiempo exacerbaban la brecha entre los ingresos de quienes recibían dinero de sus parientes en países industrializados y sus congéneres menos afortunados.

Esta visión no ha sido completamente abandonada. En la conferencia del FOMIN, el investigador Rodolfo de la Garza, señaló algunas de las desventajas que entrañan las remesas para quienes giran dinero. Al igual que otros grupos inmigrantes, dijo, la mayoría de los latinoamericanos residentes en Estados Unidos anhela radicarse aquí permanentemente.

Dadas esas expectativas, agregó de la Garza, sería sumamente injusto esperar que estos inmigrantes envíen más dinero cuando podrían beneficiarse más si invirtieran en sus nuevas comunidades.

Tradicionalmente, los inmigrantes que llegan a Estados Unidos han invertido preferentemente en comprar casa, ampliar sus negocios y asegurar la educación de sus hijos, decisiones que permitieron a las nuevas generaciones prosperar e integrarse a la vida estadounidense.

Si bien esos puntos aún tienen validez, la opinión de los estudiosos sobre el impacto de las remesas ha variado, al compás del aumento de sus volúmenes y de los cambios que ha impuesto la globalización en la migración.

Durante la década pasada los flujos de capital de las remesas se han cuadruplicado. Gracias a los avances en el transporte y las telecomunicaciones, los inmigrantes hoy pueden mantenerse en contacto más estrecho y frecuente con sus países de origen.

"La directora del Instituto para el estudio de las Migraciones Internacionales de la Universidad de Georgetown, Susan F. Martín, comentó en la conferencia del FOMIN que las investigaciones más recientes sobre las remesas revelan un cuadro más complejo. Muchos expertos ahora reconocen que incluso el consumo de bienes y servicios impulsado por las remesas estimula la actividad económica, máximo al nivel local". (57)

El efecto multiplicador de las remesas puede ser considerable, donde cada dólar genera más dólares en crecimiento económico para las empresas que producen y ofrecen los bienes comprados con estos recursos.

Concientes de ese efecto económico. Los gobiernos latinoamericanos están cortejando a los trabajadores migrantes. El presidente de México, Vicente Fox Quezada, los llama Héroes y ha creado una oficina especial en su gabinete para apoyar a los mexicanos que viven en el exterior. El primer mandatario mexicano incluso llevó el tema de las remesas a la Cumbre de las Américas celebrada en Abril en Québec, e instó a las otras naciones del hemisferio a bregar también por la reducción de costos de transferir dinero.

Es claro que hasta el gobierno mexicano, ya le creó un interés este problema de las remesas, ahora a los connacionales les llama héroes.

Si bien las tarifas de las remesas han disminuido en años recientes, sus costos siguen siendo relativamente altos y sumamente variables, especialmente cuando involucran tasa de cambio. Del envío promedio de 250 dólares que latinoamericanos y caribeños giran mensualmente desde Estados Unidos a su estado de origen, sus familiares pueden llegar a recibir apenas 200 dólares por envío, dependiendo del servicio que utilicen.

Según la directora del Instituto para el estudio de las Migraciones Internacionales Susan F. Martin los gobiernos podrían recurrir a mecanismos de mercado para lograr que una mayor porción de esos modestos flujos de capital llegue a los bolsillos de los beneficiarios.

(57) BATE, Peter. Ob. cit. pág. 19.

Recientemente la inestabilidad económica de Estados Unidos, a provocado la caída de las diferentes economías en la mayoría de los países, esto a partir de lo sucedido el 11 de Septiembre en la unión americana, y el actual conflicto contra Irak.

Por lo cual esta inestabilidad económica, hace que la paridad peso dólar, cambie constantemente, y por lo cual la tasa de cambio varía. A esto hay empresas como Western Unión, por medio de Elektra que se dedican a prestar este tipo de servicio o negocio, el cual ellos manejan la tasa de cambio que les convenga, dando por lo regular al beneficiario menos cantidad de lo que realmente su familiar en Estados Unidos le envía.

Una vía para reducir el costo de las remesas es alentar la competencia introduciendo más participantes en los servicios de transferencias electrónicas.

En Estados Unidos especialmente en las grandes urbes donde se concentran los inmigrantes, las tarifas han disminuido precisamente debido a un aumento en la competencia, empresas tradicionales como Western Unión y Money Gram han visto aparecer compañías rivales más pequeñas que ingresan a sus mercados ofreciendo tarifas reducidas.

De estos nuevos competidores, algunos tienen raíces en países de la región, como en el caso de Bancomercio, una subsidiaria en el área metropolitana de Washington y dos en Los Ángeles para atender a las grandes comunidades salvadoreñas de dichas ciudades.

En el caso de ciudades más pequeñas y en zonas rurales, donde existe menos competencia, reducir el costo de las remesas resulta más difícil, pero no es imposible. En la ciudad de Dirham, en el estado de Carolina del Norte, una coalición de instituciones filantrópicas, bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios y religiosos sumó esfuerzos para fundar la Latino Community Credit Unión (LCCU), una cooperativa de crédito que comenzó a servir a la incipiente comunidad hispana de la región en junio del 2000.

La Latino Community Credit Unión (LCCU), que en poco más de un año de operaciones ha registrado 2,400 socios, ofrece servicios de cuenta corriente y de ahorros, cajeros automáticos, créditos para consumo y remesas. Esta nueva institución cobra 6,50 dólares para enviar dinero a El Salvador y Guatemala y 10 dólares para las transferencias a México. Otras firmas de Dirham que ofrecen servicios de cobro de cheques y remesas cobran tarifas que pueden representar 10 por ciento de las sumas giradas.

Es obvio, que al ver el buen negocio que son las remesas, las mismas empresas o asociaciones americanas, crean grupos u organizaciones para el manejo de esas remesas, al momento de enviarlas a su país de origen. Estas organizaciones operan con empresas de México, como son tiendas departamentales como Elektra o Woolworth manejando comisiones altas, y por lo regular obligando al beneficiario a comprar alguna mercancía. Claro todo con el fin de lucrar con el dinero del connacional. Esto se da a consecuencia de que no se ha llegado a un acuerdo bilateral congruente entre las dos naciones.

Acordándose este compromiso bilateral migratorio, el gobierno mexicano, una de sus peticiones deberá ser la reglamentación de las empresas americanas, mediante la vigilancia por parte de sus autoridades, junto con el gobierno mexicano, pedir la colaboración, de derechos humanos, internacional para la vigilancia y el respeto al derecho del migrante, de igual forma ya que esto es un problema mundial no controlado, la participación de la (ONU), para crear un organismo mundial para la constante vigilancia de los acuerdos que se lleguen, e impulsar los acuerdos multilaterales migratorios.

Aunque el costo es un factor importante para los inmigrantes que remiten dinero, la confianza y las costumbres juegan también un papel importante a la hora de escoger cómo hacerlo. Muchos nuevos inmigrantes llegan a Estados Unidos sin ninguna experiencia bancaria. Según LCCU, menos de la mitad de los latinoamericanos residentes en este país, tienen cuenta bancaria.

Quienes no tienen acceso a servicios bancarios indefectiblemente pagan costos más altos para cobrar sus cheques o girar dinero al exterior.

Algunos inmigrantes aún prefieren operar con los llamados "viajeros" personas que se dedican a llevar dinero y encomiendas a países de la región. Este tipo de servicios irregulares, que ponen en riesgo el dinero del paisano, al confiarlo a un amigo o conocido, para llevarlo a su familia, se ven forzados a hacerlo de esta manera, ya que es a veces más económico, que las empresas que se dedican a prestar este tipo de servicio cobrando excesivas comisiones por el servicio.

No obstante, las instituciones financieras formales no se están quedando sin hacer algo. Desde las modestas cooperativas de crédito a los grandes grupos bancarios muchos, están a la búsqueda de clientes hispanos en Estados Unidos, una comunidad de 35 millones de personas con ingresos del orden de los 325,000 millones de dólares.

Por ejemplo todos los empleados de la pequeña LCCU son bilingües. Uno de ellos se dedica a tiempo completo a enseñarle a sus nuevos miembros cómo usar los diversos servicios financieros y cómo manejar el crédito. Los horarios de la cooperativa se acomodan a los horarios de su clientela, mayoritariamente trabajadora.

Entre las instituciones más grandes, Wells Fargo, un banco con una importante presencia en el oeste y el sudoeste de los Estados Unidos, ha lanzado un programa piloto que le ofrece a migrantes mexicanos indocumentados la posibilidad de abrir simples cuentas de transferencias de dinero.

Conociendo este tipo de negocio, los bancos americanos como son Wells Fargo, llegan incluso a ofrecer al migrante ilegal, opción de invertir y ahorrar su dinero por medio de una cuenta bancaria.

Citigroup, uno de los mayores grupos financieros del mundo, recientemente adquirió control del Grupo Financiero Banamex-Accival, uno de los principales bancos de México, con el fin de tener el control de este tipo de transacciones.

Claro esto era de esperarse, al ver empresas y bancos americanos el negocio redondo, de las remesas ahora compran o invierten en México principalmente los bancos para usarlas como sucursales y tener el control de este nuevo negocio.

A medida que más inmigrantes latinoamericanos y caribeños tengan acceso a servicios bancarios y que las instituciones financieras estadounidense forjen relaciones con sus contrapartes en este hemisferio, el costo de transferir dinero seguirá disminuyendo, actualmente aún no se ve esta disminución.

De hecho, hoy en día muchos trabajadores migrantes simplemente abren una cuenta bancaria y envían tarjetas electrónicas a sus familiares, quienes pueden acceder así a fondos en cualquier cajero automático conectado, a una red de banca electrónica. A su vez, los avances tecnológicos están haciendo cada día más fácil ofrecer servicios financieros hasta en los parajes más remotos. Según funcionarios del gobierno mexicano, el estado con el mayor número de cajeros automáticos es Chiapas, uno de los más pobres de México.

De esto podemos decir que Chiapas es uno de los estados, de la República Mexicana, de donde la gente emigra a Estados Unidos.

Dado que la competencia y la tecnología ya están surtiendo efecto para reducir el costo de las remesas, y que los bancos y cooperativas de crédito estadounidense están abriendo sus puertas aun a los migrantes indocumentados, cabe preguntar qué puede agregar al panorama una institución financiera multilateral.

El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) tiene previsto iniciar un programa de 7,5 millones de dólares para ayudar a entidades financieras en países como El Salvador, Guatemala, Jamaica, México y la República Dominicana a instalar las plataformas electrónicas necesarias para trabajar más efectivamente con sus contrapartes en Estados Unidos y otras naciones industrializadas.

Así mismo apoyará reformas de regulaciones que permitirán a las instituciones de ahorro popular y microcrédito de la región transformarse en instituciones financieras reguladas para poder captar depósitos y ofrecer otros servicios financieros.

Dichos cambios cumplirían varios propósitos. Primero, fortalecerían a las cooperativas de crédito y otras pequeñas instituciones financieras que sirven a clientes de ingresos medianos y bajos, las mismas personas que suelen recibir remesas. Segundo, les permitirían adquirir la tecnología necesaria para extender sus servicios a zonas rurales. Y tercero, alentarían un flujo de capital hacia instituciones que trabajan en zonas con elevados índices de pobreza. En la actualidad, la mayoría de las remesas arriban a almacenes, gasolineras y farmacias.

"Quizás uno de los ejemplos, más interesantes es la reciente iniciativa de Fondo Financiero Privado (FIE), una exitosa institución micro financiera, boliviana. Con apoyo del FOMIN y del gobierno argentino, FIE inauguró este año una sucursal en Buenos Aires, ciudad donde reside casi un millón de inmigrantes bolivianos y entre ellos decenas de miles de pequeños empresarios que carecen de acceso al tipo de servicios financieros que FIE ofrece a sus clientes en La Paz y otras ciudades de Bolivia". (58)

La presidenta de FIE, Pilar Ramírez Muñoz, se propone ofrecer microcrédito a una escala masiva a la comunidad boliviana residente en Argentina.

Además de los pequeños préstamos que permiten a personas de escasos recursos iniciar o ampliar sus microempresas, los inmigrantes necesitan mecanismos seguros para enviar dinero a sus familias en su país de origen, especialmente durante épocas de crisis.

Según las autoridades impositivas argentinas, la comunidad boliviana gira anualmente a su país unos 100 millones de dólares aproximadamente.

(58) www.Condusef/servicios.com.mx. Comisión Nacional para la Protección y defensa de los Usuarios de servicios Financieros. Abril 2003, pág. 23-26.

Sin embargo, según Ramírez, estos inmigrantes tienden a usar canales informales, riesgosos y costosos, casi siempre porque no confían o no se sienten bienvenidos en las grandes instituciones financieras.

Si bien las remesas cumplen un papel importante en la estrategia de FIE para sus operaciones en Buenos Aires, Ramírez señala que también atenderán otras necesidades. Una de las más inmediatas es otorgar pequeños préstamos para ayudar a los inmigrantes a pagar sus trámites de residencia.

La legalidad les permite a los empresarios formalizar sus negocios y montarlos sobre bases más firmes, aumentando su productividad. Con el tiempo, FIE ayudará a consolidar vínculos financieros más fuertes entre la comunidad boliviana en Argentina y sus comunidades de origen.

Lo que proponemos es que el dinero de los pobres vaya a fortalecer las instituciones de los pobres.

A muchos gobiernos de la región, les gustaría persuadir a sus compatriotas radicados en el exterior para que inviertan parte de sus ahorros en proyectos de desarrollo de largo plazo en sus países de origen.

Para lograrlo las autoridades latinoamericanas y caribeñas tendrán que superar grandes obstáculos. Otros países en vías de desarrollo han intentado similares estrategias con resultados muy dispares. Durante la segunda mitad del siglo pasado, las remesas de los trabajadores migrantes españoles nutrieron a la pujante industria de las cooperativas de crédito de España.

Portugal le ofreció a sus migrantes una variedad de incentivos fiscales, para que invirtieran en bienes raíces en su patria, una política que benefició tanto a la banca como a la industria de la construcción portuguesa.

La desconfianza es otro factor a vencer. Muchas personas emigran porque sus países no les ofrecen oportunidades económicas, algunas incluso tienen que escapar a persecuciones políticas. La corrupción, sea flagrante o apenas sospechada, espanta a la buena voluntad. Es más, la mayoría de las remesas provienen de los bolsillos de personas de ingresos modestos que sólo aspiran a solventar las necesidades básicas de sus familias aún más pobres.

No obstante estos desafíos, algunos gobiernos latinoamericanos están empeñados en mejorar sus lazos con sus emigrados, especialmente aquellos que pertenecen a grupos cívicos que se mantienen en contacto con sus comunidades de origen.

Durante las últimas décadas, estas asociaciones de migrantes han enviado millones de dólares en remesas colectivas para apoyar pequeños proyectos como construir nuevas aulas en una escuela del pueblo, comprar una nueva ambulancia o arreglar el techo de la iglesia. En pueblos donde el presupuesto municipal no supera los 20,000 dólares anuales, tales remesas pueden tener un impacto enorme.

Algunas comunidades de migrantes tienen sus propias historias de éxitos. Raúl Hinojosa, profesor de la Universidad de California en Los Ángeles, menciona el caso de los trabajadores del estado mexicano de Oaxaca que migraron al sur de California para buscar empleo en la floricultura. Mediante sus remesas y los conocimientos técnicos que adquirieron, estos migrantes ayudaron a implantar la floricultura en Oaxaca, donde la industria hoy emplea a muchos de los familiares de los migrantes originales.

El gran desafío, como señala Hinojosa, es si estas asociaciones de inmigrantes pueden trabajar con otras instituciones para lograr un impacto aún mayor.

El presidente de México Vicente Fox apuesta que eso es posible. El director de la Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior, Juan Hernández, viaja por Estados Unidos y México para fortalecer los lazos con estas asociaciones y sus comunidades de origen.

Hernández un texano de padre mexicano y madre estadounidense, dice que busca repetir a nivel nacional los esfuerzos que realizan algunos gobernadores mexicanos para cultivar los vínculos con sus paisanos en Estados Unidos.

Uno de sus objetivos es promover el programa "3x1" del presidente mexicano, bajo el cual por cada peso que los inmigrantes aporten para iniciativas de desarrollo comunitario, el gobierno federal y los gobiernos estatales contribuirán con otros dos pesos.

Es un esfuerzo por apoyar esta iniciativa el FOMIN, se ha unido al banco de desarrollo mexicano Nacional Financiera para lanzar un programa piloto de fondos de inversión local en los estados de Guanajuato, Puebla, y Zacatecas.

Estos fondos de inversión aportarían recursos a los proyectos apoyados por asociaciones de migrantes para desarrollar pequeñas y medianas empresas y proyectos comunitarios en sus comunidades de origen, involucrando a los gobiernos locales y al sector privado en dichos estados.

En otra iniciativa , el FOMIN, junto al Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa y al Banco América do Sul, creó un fondo de inversión de 10 millones de dólares que apoyará a empresas fundadas por migrantes brasileños que regresan a su patria.

En Brasil, emigrante que retorna típicamente es una persona de sangre japonesa que ha pasado entre tres y cinco años trabajando en la tierra de sus ancestros. La comunidad brasileña en el Japón, que asciende a unas 225.000 personas, envía unos 1.500 millones de dólares al año a Brasil.

Además, sus integrantes acumulan ahorros para su eventual regreso a Brasil. El fondo de inversión intentará capitalizar tanto la experiencia adquirida por los migrantes como las redes de cooperación creadas por sus comunidades.

De tener éxito, estos proyectos podrían servir de modelos para otros países de la región interesados en sumar a sus paisanos en el exterior a sus planes para fomentar el desarrollo y las oportunidades económicas en lugares donde la emigración tradicionalmente ha sido la ruta más corta para escapar de la pobreza.

3.2 PROMUEVE MÉXICO SOCIEDADES DE EMPRESAS DE ENVIO DE DINERO DESDE ESTADOS UNIDOS

El gobierno Mexicano busca la creación de una sociedad de empresas de transferencia de dinero con el fin de reducir las tarifas que pagan los migrantes mexicanos de Estados Unidos por el envío de remesas hacia su país.

Estas sociedades de empresas, de transferencias de dinero serán reguladas por el gobierno federal, en el cual llegarán a un acuerdo para reducir las comisiones tal altas que regularmente cobran, el cual estarán integradas por los empresarios comprometiéndose a reducir las comisiones cobradas.

Y vigiladas por las autoridades competentes que designe el primer mandatario.

El coordinador de la oficina presidencial mexicana de atención al migrante, Juan Hernández, señaló durante una reciente visita de trabajo a la capital de Arizona que la creación de esa asociación se llevará a cabo este mes.

El funcionario mexicano destacó que después de los atentados del pasado 11 de septiembre en Estados Unidos, el costo por el servicio de envío de remesas se incrementó de manera injustificada, por lo que el presidente de México, Vicente Fox, tomó cartas en el asunto.

Esto es la causa de que aún no existe aquí en México un gobierno, duro, comprometido, que exiga, sean respetados los derechos de los migrantes, con mano firme, y que no le tiemble la mano, al exigir al gobierno americano el respeto y la cooperación para llegar a un acuerdo migratorio. El próximo 13 de Noviembre vamos a tener en (México) un evento con el Presidente Vicente Fox relacionado a las remesas, donde van a tomar protesta ante el primer mandatario los representantes de lo que será la primera asociación de remeseros de ese tipo. Destaco Hernández.

El representante presidencial mexicano indicó que el gobierno de Fox pidió a unas 150 compañías de transferencia de dinero, tanto de México como de Estados Unidos, que cooperen con la reducción de sus tarifas.

Preciso que la idea del presidente de (México) es de que en vez de forzarlos e imponerles leyes, que la fuerza del mercado pueda crear más competencia y una asociación en la cual ellos mismos se autorregulen.

Hernández señaló que lo que es cierto es que ha subido el costo del envío de remesas de Estados Unidos a México desde los atentados, del pasado 11 de septiembre en Nueva York y Washington y eso me da mucho, coraje.

Agregó que el promedio nacional de dichas tarifas antes de los atentados era de 12 dólares, pero ha subido hasta 16 y 18 dólares y eso no se vale si no ha bajado la cantidad de dinero que están mandado, los migrantes mexicanos.

El funcionario mexicano resalto que los envíos de dinero de los migrantes mexicanos incluso han aumentado, por lo que señaló no se vale que las compañías empiecen a cobrar más aprovechando la situación.

"Destacó que el año pasado, el dinero que llegó a México por las remesas cuantificadas fue de seis mil 700 millones de dólares, mientras que tan sólo en los tres primeros trimestres del 2001 llegaron seis mil 850 millones de dólares". (59)

El funcionario mexicano estimó que si se mantiene el nivel actual de envío de remesas desde Estados Unidos hacia México la cifra total podría alcanzar este año entre nueve mil o 10 mil millones de dólares.

(59) MEDINA JUAREZ, Carlos. "Promueve México Asociación de empresas de envío de dinero desde Estados Unidos". Notimex, Estados Unidos Phoenix, 6 de Noviembre 2002.

Según expertos, las remesas familiares que envían los trabajadores mexicanos, documentados e indocumentados, contribuyen al crecimiento de la economía de su país y constituyen el principal sostén económico de sus parientes y de sus lugares de origen.

Se calcula que el monto de esos envíos de dinero son superados dentro de la economía mexicana sólo por los ingresos que generan la venta de petróleo, los servicios turísticos y las inversiones directas en el país.

3.3 LAS REMESAS FAMILIARES AYUDAN A LAS ECONOMIAS LATINOAMERICANAS

"América Latina recibió más de 23,000 millones de dólares en 2001 enviados por emigrantes desde distintas partes del planeta, en especial de Estados Unidos y Europa, lo que ha convertido, a las remesas familiares en uno de los principales renglones de las economías latinoamericanas." (60)

Esta cifra, proporcionada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), podría ser mayor, pues muchos emigrantes utilizan vías informales para enviar dinero a sus respectivos países. Según algunas estimaciones, el envío de remesas del exterior hacia América Latina está creciendo a un ritmo aproximado del 15% anual.

En países como El Salvador, Honduras y Nicaragua, estos envíos de dinero constituyen alrededor del 13% de su producto interno bruto (PIB)

Según los informes del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), México sigue siendo el país que mayor cantidad de remesas recibe de sus trabajadores del exterior, con 9,273 millones de dólares.

El año pasado, el ministro de Relaciones Exteriores mexicano, Jorge Castañeda, indicó que lo enviado por los emigrantes a sus familiares constituía la segunda o tercera fuente de divisas para el país.

A México le siguen Brasil 2,600 millones de dólares, El Salvador 1,972 millones de dólares, República Dominicana 1,807 y Ecuador 1,400 millones de dólares.

(60) [www. Contacto/remesas.com.mx](http://www.Contacto/remesas.com.mx). TAYLOR J, Edward. "Las remesas familiares ayudan a las economías latinoamericanas", 2002. pág. 32-35.

Es extraño que al ver los gobiernos las entradas de divisas al país, por concepto de remesas, por parte de sus connacionales, sigan sin hacer nada, en este caso el gobierno mexicano al ser el primer país donde llega más divisas que otros países de Latinoamérica, siga cruzado de brazos y con el temor de iniciar pláticas con el gobierno del norte.

Cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) revelan que los exiliados cubanos que viven en Estados Unidos envían anualmente a sus familiares en la isla entre 800 y mil millones de dólares.

Según la revista británica *The Economist*, el dinero enviado a sus países por emigrantes latinoamericanos es uno de los lados positivos que ha tenido el persistente desangre de ciudadanos productivos de esta parte del mundo.

Se calcula que en los últimos tres años, alrededor de 600,000 colombianos han abandonado su país huyendo de la violencia y el desempleo.

Según el FOMIN, más del 20% de los inmigrantes que viven en España son Latinoamericanos.

El caso más reciente de emigración masiva es el de Argentina, donde miles de personas, en especial jóvenes, han dejado o tratan de dejar el país para buscar mejores horizontes.

El fenómeno de las remesas es tan importante para América Latina que el BID fija su atención en él y esta semana inicia en Washington una conferencia conjunta con el FOMIN para estudiarlo.

Y entre los temas a tratar seguramente estará el de la forma en que las remesas sintieron los efectos de los atentados del 11 de septiembre.

Según el (FOMIN), los envíos de remesas desde Estados Unidos hacia América Latina podrían haber disminuido hasta en un tercio debido a la gran cantidad de personas que perdieron sus trabajos o vieron disminuida su capacidad de ahorro.

En Estados Unidos viven 35.3 millones de personas de origen hispano, de las cuales más de 20 millones tienen raíces mexicanas, según la Oficina del Censo del Departamento de Comercio.

3.4 COMENTARIOS FINALES

Las remesas familiares constituyen una fuente muy importante de ingreso de divisas hacia nuestro país, ya que representan la tercera fuente de divisas extranjeras del país después del petróleo y de los bienes manufacturados.

Desde 1989 a el año 2001 el flujo de remesas familiares hacia México ha incrementado un 373.80% en dicho período.

Este crecimiento es explicado por la incorporación de las transferencias electrónicas como medio de envío, ya que debido a los pocos requisitos que se solicitan, así como a la rapidez de entrega de los envíos, ha contribuido a que los migrantes mexicanos se les haga más fácil y eficaz este medio de envío.

Las remesas familiares son enviadas en su mayoría por trabajadores no legales, y sólo el 17% es enviado por trabajadores debidamente legalizados.

En los últimos años, las transferencias electrónicas se han fortalecido frente a otros instrumentos y se ha constituido como el medio más utilizado para el envío de remesas.

Por ejemplo el mercado de Money orders ha venido cayendo desde 1995 a el año 2001 en aproximadamente un 17.90% mientras que el mercado de transferencias electrónicas se ha incrementado para el mismo período en un 19.10%.

Debido a que no se cuenta con una cobertura total del territorio nacional (especialmente en zonas rurales) han surgido "remeseros" que compran los documentos entre 5 y 7 centavos por debajo del tipo de cambio vigente, pagando un importe neto y sin comisiones aparentes, cubriendo de esta forma su margen de intermediación.

Las principales ciudades emisoras de remesas familiares son: Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston, Dallas, y Miami. Los establecimientos comerciales, centros remeseros y negocios mercantiles, quedaron fuera de control de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, por lo que desde 1992 operan únicamente como negocios mercantiles.

Por lo mismo para evitar que se realicen prácticas abusivas a los consumidores y se creen monopolios, estos servicios deben prestarse sin riesgos y que los usuarios estén en cierta forma protegidos de estas empresas, que hasta la fecha operan sus tipos de cambio y comisiones con arbitrariedad, de acuerdo a políticas propias.

Las principales quejas manifestadas en los consulados de México en las ciudades de elevada población mexicana son por las altas comisiones que cobran las empresas por el servicio de transferencias y el bajo tipo de cambio que pagan a los beneficiarios en México.

La PROFECO ha intervenido a través de un programa que contiene acciones de orientación, prevención y defensa de los derechos de los consumidores debido a que en alguna medida dentro del marco jurídico de protección al consumidor, este tipo de actividades afecta al usuario.

Desde que inicio el programa de "Quién es Quién en el Envío de dinero de Estados Unidos a México" los costos del servicio han bajado gradualmente, beneficiando a las personas que lo utilizan.

Es claro que aún queda pendiente el acuerdo bilateral entre las dos naciones México y Estados Unidos, y la creación de un organismo de vigilancia descentralizado, el cual vigile y sancione con todo el rigor de la ley, a las empresas que se dedican a prestar el servicio de los envíos, e incurran en delitos e irregularidades, con la participación de la CONDUSEF, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (SHCP), y la misma Procuraduría General de la República (PGR).

3.5 QUE FUTURO PARA LAS REMESAS Y EL DESARROLLO EN CENTROAMERICA

En general el pronóstico preliminar involucra considerar el estado de los dos lados que componen los extremos de las remesas, el emisor y receptor.

En el caso del emisor, con la información existente un escenario posible es el del aumento incremental y sostenido de las remesas. Otro escenario a considerar es el de una caída de las remesas en el largo plazo.

Desde el lado del receptor de remesas, un escenario es el de la transformación gradual del uso de las remesas para el ahorro y la inversión social. Por otro lado, dada la fragilidad económica en que se encuentran estos países, es posible observar una continuidad sobre el uso del dinero.

Finalmente otro escenario posible es aquel en que las asociaciones comunales se convierten en un agente nuevo del desarrollo local en estos países. Estas asociaciones pueden que crezcan en tamaño y en número y logren aumentar la asistencia a la región.

3.5.1. CONTINUIDAD SOSTENIDA: EL EFECTO MULTIPLICADOR DE LA MIGRACION POR UNIFICACION FAMILIAR

Un primer escenario es que para un futuro el flujo de remesas vaya a continuar exhibiendo la misma tendencia actual, es decir, un aumento incremental que dependerá de la continuidad del flujo migratorio, de la existencia de obligaciones familiares establecidas por nuevos inmigrantes, y por un cambio en la posición social de los inmigrantes.

De igual manera un compromiso fehaciente con nuestros connacionales, esto dependerá del los gobiernos.

Mientras sigan inmigrando cada año legalmente más de treinta mil Centroamericanos en los próximos años, la garantía de las remesas estará respaldada por los nuevos emigrantes quienes llegan al país huésped con obligaciones para con su país de origen.

Esto significa habrán grandes flujos de dinero que muestren mas que una duplicación de cantidades, como se observó en el aumento entre 1987 a 1997.

Más bien, la cifra de los últimos años se mantendrá en el futuro y experimentará cambios menores. En Nicaragua y Honduras es posible que aumenten más las remesas con la legalización de éstos.

3.5.2. CAIDA: DESEMPLEO, DEPORTACIONES, RETORNO

Aunque se espere una continuidad en el envío de remesas, existe la posibilidad que las políticas migratorias se endurezcan aun más y se reflejen en el aumento de deportaciones en forma masiva.

Esto tendrá como impacto el que potencialmente un cuarto de la población inmigrante deje de enviar.

A este escenario se puede considerar la posibilidad del aumento del desempleo en Estados Unidos, lo que dará como resultado una caída del ingreso y por ende una disminución de las remesas.

Finalmente, existe el escenario del retorno de muchos inmigrantes que salieron de Centroamérica a principio de los años ochenta y que veinte años después piensan retirarse o jubilarse en sus países de origen. Aunque estas tres posibilidades son factibles, ellas tendrían un impacto relativamente bajo.

3.5.3. CAMBIO Y CONTINUIDAD EN EL USO DE LAS REMESAS

Otro escenario probable es que se observe un cambio en la utilización de las remesas. A medida que la población que recibe el ingreso del exterior mejore su situación, esta pensará en invertir recursos en educación, salud o el mejoramiento (o adquisición) de su propiedad.

En varios países se ha observado un cambio gradual hacia esa dirección. Sin embargo el impacto estructural de la pobreza, en la región ha demostrado que Centroamérica es muy vulnerable ante cambios drásticos en sus economías.

De ahí que de surgir una crisis económica, como la resultante del desastre centroamericano causado por el huracán Mitch en 1998 va a restringir al receptor de remesas en el uso liberal de tal dinero y se verá urgido a emplear el dinero para propósitos de subsistencia.

3.5.4. SOSTENIBILIDAD Y DIVERSIFICACION: DESARROLLO LOCAL E INVERSION

Finalmente, un escenario reciente que vaya a continuar en el futuro es el del desarrollo sostenido de asociaciones comunales en Estados Unidos en pro del mejoramiento de los pueblos de origen del inmigrante. La experiencia en otros países muestra que cuando un país se convierte en exportador de capital humano inmigrante, con el tiempo se crean vínculos que se extienden al campo del desarrollo local.

Ya se observa que estas asociaciones siguen formándose y mejorando su estado organizacional en algunos de los grupos inmigrantes.

Un efecto de las actividades de estas comunidades será que también crearán incentivos en ciertos sectores inmigrantes a realizar pequeñas inversiones privadas en las zonas, en donde se creará empleo en tales áreas.

En cualquiera de los casos, habrá un impacto en el corto plazo. Es posible, sin embargo, que de no producirse una rehabilitación e institucionalización del trabajo conjunto de organizaciones comunales, se produzca un agotamiento entre los contribuyentes de la comunidad. Este fenómeno se ha observado en muchas organizaciones que surgen pero carecen de visión o plan futuro.

Estos escenarios no son excluyentes entre sí. Al contrario, lo mas probable es que puedan ocurrir en combinación. De ahí que es importante pensar estrategias globales de acción.

3.6. PROPUESTAS

Existen algunas estrategias de acción que faciliten el desarrollo de algún escenario sobre otro. Cuatro estrategias se pueden mencionar para tal respecto.

Capacitación, creación de donaciones de contrapartida, estimulación del desarrollo cooperativo con vínculos con los inmigrantes, y mejoramiento institucional y democrático de los gobiernos locales, todo esto en beneficio para el connacional.

3.6.1. CAPACITACION

En el primer caso es importante ofrecer talleres de capacitación a las asociaciones comunales en la identificación de las necesidades del área en la que tienen que trabajar y la inversión de recursos apropiados para la mejora de esas necesidades.

Muchas asociaciones deciden ofrecer asistencia de manera arbitraria y poco planeada. Una capacitación sobre formación, de agenda e identificación de necesidades mejoraría el envío de recursos.

Crear un organismo con la participación de ambos países, como son el gobierno Mexicano y Estados Unidos de cooperación, para inducir y orientar a los connacionales, esto por medio de las embajadas, en la cual se orientará y capacitará para el mejor manejo de su ingreso y la facilidad de hacerlo llegar a sus familias.

3.6.2. DONACIONES DE CONTRAPARTIDA

Tanto los gobiernos Centroamericanos, como las empresas comerciales vinculadas con las remesas tienen una misión en cooperar con el desarrollo de la región.

La creación de fundaciones de desarrollo local con donaciones ofrecidas por compañías y recursos obtenidos por el gobierno, serán importante incentivos para el desarrollo local y económico de los pueblos que exportan inmigrantes y las áreas aledañas o periféricas.

De igual manera tanto el gobierno local, como federal se deberán comprometer tanto con el inmigrante como su familia, creando programas de ayuda económica, y de salud para esta gente.

En México, el gobierno federal, deberá crear un acuerdo con los empresarios, que se dedican a prestar este servicio como son los envíos de dinero para aportar incentivos a crear fideicomisos, para los familiares del connacional. Tanto el gobierno estatal como el municipal, crear programas para que esas divisas que llegan a la región sean bien invertidas y fomentar la cultura del ahorro.

3.6.3 COOPERATIVISMO

El desarrollo de cooperativas en Estados Unidos ha creado un vínculo con el envío de remesas a cualquier parte del mundo a través de cooperativas en el país receptor.

Estas cooperativas ayudan al inmigrante a formalizar su incorporación en los Estados Unidos mediante la apertura de cuentas bancarias y el derecho a varios servicios, como facilitación de préstamos o envío de remesas a bajo costo.

Estas cooperativas se han creado con la participación de comunidades latinas y organizaciones altruistas americanas con el fin de ayudar y asesorar al migrante en Estados Unidos y acabar con los abusos que predominan tanto en este país como en México. También por parte de estas cooperativas, se ofrecen recursos financieros para el desarrollo local, en la compra de equipo para el desarrollo del trabajo en las comunidades. Estas cooperativas están financiadas por organizaciones no gubernamentales (ONG).

Mientras uno gasta 15 dólares o más en enviar hasta 200 dólares, a través de una cooperativa uno gasta mucho menos. Por otro lado, en el país que recibe, las cooperativas podrán ofrecer recursos financieros para el desarrollo local tales como acceso a la compra de equipo, maquinaria o materia prima para la producción de granos u otra industria.

Es importante por ello promover el cooperativismo bilateral y así estimular un desarrollo, dual del inmigrante como del de su familia y comunidad en el país de origen.

Promover de inmediato un acuerdo bilateral migratorio, para la protección del inmigrante legal o ilegal en los Estados Unidos, conteniendo la protección por parte de las autoridades americanas hacia el inmigrante, dando un trato digno y humano al inmigrante. En cuestión de salud mejorar el servicio, y tener el derecho el inmigrante de este servicio básico y fundamental para la sobrevivencia.

Mejorar las condiciones de vida, del inmigrante ya que son orillados a vivir en condiciones deplorables y marginados de la población americana. Se requiere que los gobiernos demanden con mano dura, y con firmeza el trato y la protección del connacional, ya que estas personas, en una buena parte, influyen de una manera importante en la economía del país del norte.

3.6.4. GOBIERNO LOCAL

Finalmente, una propuesta de gran importancia se refiere al trabajo con gobiernos locales. Las municipalidades en Centroamérica se sienten amenazadas ante la presencia de comunidades con asociaciones que en muchas ocasiones tienen más recursos que la municipalidad misma.

Es importante crear estrategias de comunicación, diálogo y cooperación entre las emergentes comunidades y los gobiernos locales para implementar planes conjuntos de desarrollo.

Respecto a nivel nacional el caso de México hay tiendas que ahora se dedican a prestar este tipo de servicio, abusando del beneficiario a obligarlo a adquirir algún objeto que se vende en esa tienda, este tipo de tiendas que prestan este tipo de servicio, deberán regularse por la CONDUSEF y más vigilancia de la PROFECO.

No manejan información clara y precisa del monto que se cobrará de comisión por el envío. Y además en algunos casos es muy alta la comisión.

Todas las empresas o tiendas encargadas de recibir envío de dinero tienen la obligación de:

Proporcionar al público información clara y precisa, respecto al costo y las características del servicio que ofrecen.

Fijar la comisión de manera proporcional de tal forma, que se beneficien principalmente quienes realicen envíos de dinero, de menor cuantía y no paguen lo mismo que el de mayor cuantía.

Utilizar el tipo de cambio, más cercano a la paridad oficial prevaeciente.

Mayor información al público referente al servicio que prestan, sin obligarlos a adquirir ninguna mercancía al recibir el dinero.

La creación de un fideicomiso por parte de estas empresas o tiendas que se dedican a prestar este tipo de servicio, para asistencia de aquellas personas beneficiarias, del dinero enviado por su familiar.

El firme compromiso por parte de las autoridades, para vigilar a este tipo de tiendas y empresas dedicadas a prestar este servicio, y aplicar todo el rigor de la ley si incurrn en algún ilícito.

Una de las propuestas dirigidas al gobierno federal, urge contar con un Organismo Independiente, imparcial y especializado en la solución de conflictos surgidos con motivo de la prestación de los distintos servicios Financieros y aquellos que nos están regulados.

Sobre todo a través, del establecimiento de una normatividad uniforme para los procedimientos de conciliación y arbitraje para cualquier conflicto que surga en la prestación de estos servicios.

Esto significa privilegiar una instancia distinta a la jurisdiccional que de manera obligatoria y vinculativa para las partes concurra a la solución de los conflictos mencionados y con ello otorgue, protección y seguridad jurídica al público usuario.

Es importante destacar que no se trata de crear un mayor aparato burocrático, sino que se haría uso de los recursos presupuestales, humanos y materiales que actualmente dedican las Comisiones Nacionales Supervisoras a la atención al Público o Usuario.

El Organismo Descentralizado de la Administración Pública Federal cuya creación se propone tendría personalidad jurídica, y Patrimonio Propio, estaría sectorizado a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Se contempla también la creación de un Consejo Consultivo el cual estaría integrado por autoridades hacendarias, el Presidente de la comisión, y Representantes de las entidades Financieras y Representantes de los Usuarios.

Su Objetivo, será dar representatividad a las entidades dentro de la comisión, pero la solución de controversias estaría reservada exclusivamente a la comisión.

Las atribuciones que se proponen otorgar a la comisión de protección al Usuario pueden ser resumidas de la siguiente forma:

- . Promover y proteger los derechos e intereses de los usuarios de los servicios que prestan los intermediarios Financieros, cubrir también este tipo de empresas que se dedican a prestar este tipo de servicio como son las tiendas donde se lleva este tipo de servicio de envíos.
- . Procurar la equidad y seguridad jurídica, de las relaciones entre los usuarios y las entidades financieras
- . Aplicar las medidas necesarias para propiciar la seguridad y equidad jurídica entre los usuarios
- . Fungir como árbitro o conciliador en la solución de dichas irregularidades
- . Ejecutar sus resoluciones y sancionar aquellas entidades que cometan irregularidades en el desarrollo de sus actividades

Se pretende dotar a la Comisión de atribuciones para resolver las controversias que serán objeto de atención por parte de la misma y no solo fungir como árbitro que es la facultad que actualmente tiene la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)

A mayor abundamiento la PROFECO, es una entidad sectorizada a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la facultad de supervisión y regulación de las entidades financieras esta encomendada por la ley a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

3.7. RECOMENDACIONES

Si Envías Dinero

Al momento de elegir un servicio considera el costo total del envío, que incluye la comisión cobrada y lo que te cuesta que la empresa pague sus dólares a un tipo de cambio distinto al vigente en el momento de pago en tu ciudad.

Es importante verificar si la comisión que cobran es la única o si al momento del pago harán otros cargos.

Si el envío no es urgente, considera opciones de entrega no inmediata, que normalmente son más baratas que las opciones en minutos.

Comunícate con tus familiares en México y juntos elijan la mejor opción de envío.

En algunos estados de la Unión Americana, la matrícula consular es aceptada como identificación que permite la apertura de cuentas en diversas instituciones bancarias, lo que contribuye a reducir los costos de envío de dinero. Acércate al Consulado de México para mayor información.

Si Recibes Dinero

De ser posible, infórmate de la cantidad exacta que te envía tu familiar en Estados Unidos y el tiempo que tardarás en recibir el dinero.

No permitas que la empresa donde cobrarás tu envío te condicione el servicio, te obligue a comprar mercancía o a aceptar pagos en especie.

Preguntas Frecuentes

Dónde se paga la comisión al momento de enviar el dinero o también el que lo recibe tiene que pagar algo.

En la mayoría de los casos la comisión constituye un cobro único que se le hace a la persona que envía, pero cada empresa está en libertad de determinar la forma en que se cubrirá este pago; esto queda estipulado en el contrato de cada empresa. Existe la posibilidad de que una parte se cobre en Estados Unidos y la otra en México al momento del cobro.

Esta situación es posible porque la empresa que paga en México también requiere de una comisión, pero muchas veces la obtiene como proporción de la que ya cobró la empresa en Estados Unidos al momento del envío.

Sin embargo puede darse el caso en que la empresa que envía no le dé nada a la empresa que paga y esta última tenga que cobrar una cantidad adicional al beneficiario del envío.

Qué alternativas existen para enviar dinero de Estados Unidos a México y cuáles son sus características.

Actualmente la forma más usada para enviar dinero de Estados Unidos a México es la transferencia electrónica, ya que es un medio muy seguro y rápido con el cual el beneficiario se puede disponer del dinero en unos minutos o bien al día siguiente.

Las transferencias electrónicas las realizan empresas y bancos en Estados Unidos que cuentan con agentes en México para hacer los pagos.

El procedimiento es muy sencillo, se acude a algunos de estos lugares y se entrega el dinero a ser enviado; el prestador del servicio transfiere el dinero al lugar de destino en el tiempo especificado en el contrato. Cabe aclarar que el costo de la transferencia puede variar dependiendo de la rapidez del envío contratado.

Los lugares donde se puede recoger el dinero de una transferencia son muy variados: sucursales bancarias, casas de cambio, farmacias, gasolineras, cadenas comerciales, oficinas de teléfonos, entre otros.

Es importante saber que algunas empresas ofrecen la opción de depositar el dinero en una cuenta en México; la ventaja es que la comisión suele ser menor a la de un envío normal y se puede disponer del dinero poco a poco e incluso generar rendimientos, dependiendo del tipo de cuenta con la que se cuente.

Otra alternativa para enviar dinero es comprando un Money Order (orden de pago internacional), cuyo costo no es mayor a 3 dólares. Normalmente se hace llegar al beneficiario, a través del correo y puede ser cobrado en bancos o casas de cambio, donde se descuenta una comisión. La principal ventaja de estos documentos es su bajo costo, en tanto que sus desventajas son el tiempo que debe transcurrir para recibir la carta y el riesgo de que se pueda extraviar.

Otro método quizá el menos recomendable es enviando dólares en efectivo a través de un conocido que viaja a México.

Esta práctica tiene el riesgo de que el dinero no llegue a su destino o llegue incompleto. Lo que se recomienda al enviar el dinero con otra persona, es no enviar efectivo, resulta más conveniente en este caso mandar un Money Order, que es reembolsable en caso de no cobrarse.

Una práctica que tiende a cobrar importancia actualmente es abrir una cuenta en Estados Unidos y darle a su familiar en México una tarjeta de débito para que pueda retirar el dinero depositado en cualquier cajero automático.

Otra alternativa son los cheques personales; sin embargo, al igual que las Money Orders, resultan poco prácticos ya que se tiene que enviar por correo y después el beneficiario tiene que acudir al banco a cobrarlo o depositarlo en su cuenta.

CONCLUSIONES

PRIMERA - Es claro que las Remesas Familiares tienen un impacto significativo en la economía de México, Estados Unidos y otros países, reconociendo Estados Unidos de América, que los fondos que los inmigrantes envían a sus países de origen, han contribuido al renovado crecimiento de su economía.

SEGUNDA - El 92% de dinero proveniente de las remesas, cubre las principales necesidades básicas de la comunidad. En México las remesas representaron en 1997, el 4.5% del ingreso obtenido por exportaciones, el 43% del ingreso por concepto de la venta del petróleo y casi el 55% del importe que recibimos por las maquiladoras. Además las remesas que ingresaron al país, fueron superiores al ingreso neto de divisas, por concepto de turismo, y su monto es equivalente a la mitad de la inversión extranjera directa en los 2 últimos años.

TERCERA - En la actualidad el dinero enviado por los inmigrantes ha pasado de 700 millones de dólares, en 1980 cerca de 9 mil millones de dólares alrededor de 1.25 millones de familias en México. Este ingreso lo marca como la tercera fuente de divisas, mas importante del país, por lo que resultan superiores a lo recaudado por la industria turística. Y son considerados equivalentes a: 1.44 Puntos Porcentuales del Producto Interno Bruto (PIB), El doble de las Exportaciones agrícolas, El 70% de las Exportaciones Petroleras, El 91.4% del Déficit Comercial y el 72% de la Inversión Extranjera Directa sin incluir la venta de 2 Bancos como son: Banamex y Citigroup.

CUARTA - Concluyo que iniciativas como la creación de programas como 3x1 que maneja la ciudad de Zacatecas donde el financiamiento de este programa se basa en el principio de que por cada dólar aportado por los clubes Zacatecanos, los tres distintos niveles de gobierno como son: el Federal, Estatal, y Municipal, contribuyen con otro dólar, con lo cual se crea un fondo para inversiones comunitarios, y de infraestructura.

Es un inicio de muchos programas que se deben realizar con la participación del gobierno federal y los gobiernos locales. Para el beneficio del connacional. El programa lleva en operación 7 años y se ha convertido en una especie de paradigma en México por su organización y sus resultados ha sido imitado, por otros gobiernos locales de este país, con resultados desiguales.

QUINTA - Es importante poner la mayor atención y vigilancia por parte del gobierno mexicano, sobre la participación de las empresas americanas dedicadas a prestar este tipo de servicios como son, los envíos de dinero ya que se están enriqueciendo, del dinero que con esfuerzo gana el connacional.

SEXTA - Es preocupante las altas comisiones que se cobran de manera cínica, al connacional por el envío de dinero a sus familia, sin que haya un órgano regulador para estas empresas, tanto en México como Estados Unidos, urge llegar a un acuerdo migratorio, para acabar con este tipo de irregularidades y abusos.

Hoy en día un envío electrónico de hasta 300 dólares la comisión que se cobra es de hasta 10 dólares promedio.

SÉPTIMA - Ha sido fundamental el impacto de las Remesas Familiares, para muchos hogares mexicanos principalmente en las regiones más pobres de México y con mayor afluencia de personas.

Es impresionante todo lo que un banco te puede ofrecer en este momento ya que a veces todo lo que manifiestan no es verdad, te ofrecen comisiones bajas, seguridad en los envíos, puntualidad en los cobros, el uso de una tarjeta para el cobro del envío etc. Probablemente algunos de estos bancos sus comisiones sean bajas pero no te aseguran el tiempo de llegada del envío y casi por lo regular te ofrecen cualquier cosa.

OCTAVA - Se ha perdido la credibilidad en este tipo de servicios como es el que prestan correos y telégrafos de México ya que por el tiempo que tarda y el peligro del robo de los envíos la gente ya no utiliza este tipo de servicios. A consecuencia de esto el migrante, recurre a los envíos electrónicos donde las comisiones por el envío de dinero son altísimas.

NOVENA - Se puede establecer que de las estadísticas realizadas en el último capítulo de este trabajo, se estudio a 10 empresas que prestan el servicio de la transferencia electrónica y se concluyó lo siguiente:

Las empresas estudiadas fueron:

Bancomer/US Postal Service, Bancomer, Lase Envoy, Majapara, Money Gram Order Express, Orlando Valuta, Ria Envía, Telecom Telégrafos, Western Unión "Dinero en Minutos"

Con un envío en general de 300 dólares, la empresa que cobra altas comisiones fue Western Unión con una comisión general de 13 dólares. En cambio la empresa que cobra la comisión más baja de todas las empresas estudiadas fue Bancomer con una comisión de 8.06 dólares.

Deduciendo que la empresa o servicio Western Unión, es de las empresas que cobra muy altas comisiones por el servicio que prestan.

El futuro de las remesas, se ha elaborado un estudio para el uso productivo de las remesas familiares el objetivo de dicho estudio es buscar que los propietarios de las transferencias, es decir los trabajadores migrantes orienten hacia el ahorro, y la inversión, parte de los ingresos que hoy en día destinan al consumo, creando así una fuente permanente de riqueza, para ellos y sus familiares.

DECIMA - Concluyendo estos comentarios se ha pretendido mostrar que:

- . Las Remesas Familiares en efecto, son muy importantes pues en 1997, constituyeron la tercera parte de las divisas para el país.

- . Crear una red de seguridad que ha contribuido a incrementar el ingreso de las familias y a mantener tranquilidad y/o estabilidad en algunas regiones del país.

- . Han limitado la salida de más mexicanos hacia Estados Unidos

- . Las Remesas son ahorros de los migrantes mexicanos, quienes pueden y deben invertirlos a su elección, pero debe orientárseles sobre las mejores opciones.

ONCEAVA - Es importante buscar que el dinero proveniente de las remesas sea mejor gastado e invertido, en nuestro país. Esta si será una actitud equitativa y de reconocimiento social a las aportaciones que intrínsecamente, han hecho a la economía nacional los migrantes en Estados Unidos.

DOCEAVA - Esperando que después de analizar y comprobar todos los beneficios que trae consigo las remesas no solamente a México, sino también a otros países. Se comprometan los gobiernos en particular el Gobierno de México por conducto, de la Secretaría de Relaciones Exteriores, a agilizar un acuerdo migratorio de protección y beneficio para los nuestros.

BIBLIOGRAFÍA

ARCE GARGOLLO, Javier. "Contratos Mercantiles Atípicos" 5ª ed. Ed. Porrúa México 2001. 428 p.

DIAZ BRAVO, Arturo. "contratos Mercantiles" 6ª ed. Ed. Colección Textos Jurídicos, Universitarios. México 1997.

GOMEZ ESPARZA, Fernando. "Las Remesas Familiares y su Magro Contexto Legal" ed. Ed. Mc Graw Hill, México 2000, pág. 45-46.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. "Contratos Mercantiles" 21ª ed. Ed. Porrúa, México, 1994 pág. 35.

VAZQUEZ DEL MERCADO, Oscar. "Contratos Mercantiles" 10ª ed. Ed. Porrúa, México 2001. pág. 165.

www. Profeco/programa.com.mx. “Quién es quién en el Envío del Dinero a Estados Unidos a México”. Dirección General de Análisis de Prácticas comerciales, Febrero, 2002, pág. 1.

www. Condusef/servicios.com.mx. “Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros” Febrero de 2003, pág. 1-7.

LEGISLACIÓN

Código de Comercio. (Actualizado) 3ª ed. Mc. Graw Hill. Ed. Porrúa, 740 p.

Código Financiero del Distrito Federal. Ed. Ed. Lucina. México, Junio 2002, 230 p.

Legislación Bancaria. Tomo 1 51ª ed. Ed. Porrúa, México, 1999, 606 p.

Legislación Bancaria Tomo 11, 51ª ed. Ed. Porrúa, México, 1999, 1303 p.

Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) México, Febrero 2003, 1-7 p.

Ley de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) México, Febrero 2002, 1 p.

HEMEROGRAFIA

CACHO LOPEZ, Yalin. "Bancos Pelean por el Mercado de las Remesas" El Financiero, México, 27 Noviembre del 2002, pág. 13-20

GOMEZ ESPARZA, Fernando, "Las Remesas Familiares" La Jornada, México, Noviembre 18 del 2002, pág. 6-9 Política.

www. Yahoo/México y las remesas.com.mx SIRI Gabriel. "Uso Productivo de las Remesas Familiares en México y Centroamérica" México, 1998. pág. 86-87.

www. Banxico/remesas.com.mx. México, 2002, pág. 71.

www. Yahoo/migrantes.com.mx. DE LA GARZA, Rodolfo, "Binacional Impacto of latino Remittances" Universidad de California, March 1998. pág. 5.

www. Starmedia/remesas.com.mx. LOZANO ASCENCIO, Fernando. "El Origen y Destino de las Remesas a México provenientes de Estados Unidos" San Diego, Universidad de California. 1994. pág. 7.

www. Altavista/envíos de remesas.com.mx. "DELGADO, Pedro. "Mecanismos y Medios para el Envío de Remesas" México, 1997. pág. 230.

www.hmtorres@mail. Internet.com.mx. TORRES, Federico. "Uso Productivo de las Remesas en México y Centroamérica" Grupo consultor Independientes S.C. México 2000. pág. 32-33.

Menjivar@mail.Internet.com.mx. Menjivar Cecilia. "Revisión Internacional sobre el Negocio de los Envíos Electrónicos" México 1998. pág. 97-126.