



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“REMESAS FAMILIARES DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO: EVOLUCIÓN DEL COSTO
DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS 1998-2003”**

TESINA INFORME DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

Q U E P R E S E N T A

ANA ROSA RAMÍREZ HERRERA

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

ASESOR: LIC. HECTOR QUIÑONES FRANCO



MÉXICO, D.F.

2006



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.

Todo mi agradecimiento . . .

A Dios: Quién es mi guía.

A mi estrella: Que siempre me protege.

A mi esposo: Mi inmenso apoyo y compañero.

A mi hijo: Quién me ha brindado la mayor alegría de mi vida.

A mi madre: Pilar de mi vida.

A mis hermanos: Quienes han formado parte de mi crecimiento.

A mis seres que se han ido: Quienes brillan desde su lugar de paz.

A mi Jefe-Amigo: Por ayudarme a desarrollar, crecer y luchar.

A mi asesor: Por orientarme con paciencia.

A mi Universidad: Que me preparó como profesionalista.

A mis amigas: Quienes me enseñaron el valor de la incondicionalidad.

A la vida: Por las enseñanzas que me ha brindado.

Gracias por compartir conmigo esta invaluable historia.

Ana Rosa Ramírez Herrera

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo a mi hijo Ricardo, quién me ha brindado la felicidad de compartirnos su vida.

REMESAS FAMILIARES DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO:
EVOLUCIÓN DEL COSTO DE LAS TRANSFERENCIAS
ELECTRÓNICAS 1998-2003

PRESENTACIÓN	1
1. INTRODUCCIÓN	1
2. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO	3
3. HIPÓTESIS	4
4. OBJETIVO GENERAL	4
5. OBJETIVOS PARTICULARES	5
CAPÍTULO I: TRASCENDENCIA REGIONAL Y NACIONAL DE LAS REMESAS	6
1. CLASIFICACIÓN Y FORMA DE REGISTRO DE LAS REMESAS	6
1.1 Clasificación de las remesas de acuerdo a su origen	6
1.2 Clasificación de las remesas de acuerdo a su uso	7
1.2.1 Canalización de las remesas colectivas en México	8
1.2.2 Experiencias de otros países para encausar los flujos de remesas	9
1.3 Forma de registro	11
2. IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS REMESAS FAMILIARES	15
2.1 Ámbito internacional: región América Latina y el Caribe	15
2.2 Ámbito nacional	18
2.2.1 Importancia de las remesas respecto a otros ingresos de la balanza de cuenta corriente	18
2.2.2 Importancia de las remesas respecto a cifras macroeconómicas de México	21
2.2.3 Principales estados receptores de remesas	23
2.2.4 Importancia para la población receptora, de acuerdo a su nivel de ingresos y su utilización	24
3. DETERMINANTES DE LA MAGNITUD DEL FLUJO DE REMESAS	26
CAPÍTULO II: CARACTERÍSTICAS DE LOS USUARIOS DE LOS SERVICIOS DE ENVÍO DE DINERO	29
1. USUARIOS EN ESTADOS UNIDOS	29
1.1 Clasificación de los migrantes	29
1.2 Zonas de mayor concentración de migrantes mexicanos	31
1.3 Formas de organización	34
1.4 Motivos por los que se elige un servicio de envío de dinero	36
2. EN MÉXICO	37
2.1 Zonas de mayor expulsión de migrantes internacionales	37
2.2 Tipología del receptor de remesas	40
2.2.1 Destino del dinero recibido	42
CAPÍTULO III: EL MERCADO DE ENVÍO DE DINERO VÍA TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA	43
1. OPCIONES DE ENVÍO DE DINERO A MÉXICO	43
2. CARACTERÍSTICAS DE LOS INTERMEDIARIOS QUE TRANSFIEREN DINERO ELECTRÓNICAMENTE	45
2.1 Mecanismo de transmisión: intermediarios proveedores y pagadores	45
2.2 Legislación vigente en México	46
2.3 Legislación vigente en Estados Unidos	49
3. MODALIDADES DE TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS Y SUS CARACTERÍSTICAS	51
4. SERVICIOS DE TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA MÁS UTILIZADOS A NIVEL NACIONAL EN ESTADOS UNIDOS Y SU COBERTURA EN MÉXICO	54
CAPÍTULO IV: EVOLUCIÓN DEL COSTO DE LOS ENVÍOS (1998-2003)	59
1. COMPONENTES DEL COSTO	61
1.1 EVOLUCIÓN DE LA COMISIÓN	64
1.2 EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO	70
2. EVOLUCIÓN DEL COSTO TOTAL	77
2.1 COSTO TOTAL GENERAL	77
2.2 COSTO TOTAL PROMEDIO POR CIUDAD	78

2.3 COSTO TOTAL PROMEDIO POR SERVICIO	80
2.4 EVOLUCIÓN GENERAL DE LOS COMPONENTES COMO PROPORCIÓN DEL COSTO TOTAL	87
3. SERVICIOS MÁS ECONÓMICOS Y SU COBERTURA EN MÉXICO	90
PERSPECTIVAS	94
CONCLUSIONES	98
BIBLIOGRAFÍA	101
ANEXO	104

Presentación

1. Introducción

Cada vez es mayor la cantidad de remesas familiares enviada a México por nuestros connacionales que trabajan en Estados Unidos. En 2003 sumaron 13,266 millones de dólares, cifra que significó un incremento de 35.2% respecto a 2002, superando la entrada estimada de recursos por concepto de inversión extranjera directa y de turismo internacional. Además, dichas remesas fueron equivalentes al 79% del valor de las exportaciones de petróleo crudo, al 71% del superávit comercial del sector maquilador y a aproximadamente 2.2% del Producto Interno Bruto del año.¹

El por qué del incremento sostenido de estos flujos no es tema del presente estudio, pero este fenómeno ha propiciado la consolidación del mercado de transferencias electrónicas, cuyo auge inició a partir de 1998. Antes de ese año sólo figuraban empresas de gran tamaño como Western Union y MoneyGram, establecidas a nivel mundial. En transferencias de Estados Unidos a México, estas empresas enfrentaron la cada vez mayor competencia de empresas pequeñas y medianas que ofrecían servicios similares (Orozco 2001).

En este desarrollo tuvo mucho que ver la legislación en México, que con la modificación a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en 1991, los establecimientos mercantiles que efectúan operaciones con divisas y que no tengan el carácter de casas de cambio, no necesitan autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar. Con esta medida se facilitó la creación y funcionamiento de todas las empresas que actualmente fungen como puntos de pago para las empresas remeseras en Estados Unidos.

Otro factor importante fue la introducción de nuevas tecnologías y mecanismos de transferencia electrónica que redujeron los costos, dichas tecnologías se presentaron accesibles a las empresas de cualquier tamaño.

En general estos dos factores hicieron atractivo el mercado para más intermediarios generando una mayor competencia, lo que favoreció a las familias al reducir los costos de transferencia y

¹ Infosel Financiero, "Suman remesas 13,266 mdd en el 2003", *Economía*, Martes 3 de febrero de 2004.

aumentar la velocidad y seguridad de entrega. Hoy en día hay gran variedad de opciones para enviar dinero, pero las transferencias electrónicas han desplazado a las formas tradicionales como el money order y persona a persona, por lo que en diciembre de 2003 trasladaron el 82.94%² del total del dinero enviado.

Asimismo, a partir de 2003 la banca comercial inició una incursión en este mercado, con lo que pretende captar una proporción importante de estos recursos. Si la mayor competencia propicia una reducción de los costos de transferencia mayor a la observada en años recientes, los usuarios de estos servicios saldrán beneficiados.

El tema de la reducción del costo de los envíos también es de gran importancia para académicos y políticos, situación comprensible si se estima que el costo total de un envío de 300 dólares es del 4% del monto enviado, de tal forma que se podría estimar en 530 millones de dólares la magnitud del costo total a nivel global, flujo que se reparte para los intermediarios que participan en el proceso tanto en Estados Unidos como en México.

Por lo anterior se consideró oportuno emprender un trabajo de investigación que no sólo recolectara la mayor cantidad posible de información acerca de este mercado, sus participantes y las principales modalidades de envío disponibles, sino que analizara la evolución del costo total de los envíos. A diferencia de otros estudios sobre el tema, que comparan la comisión cobrada por los diferentes servicios, aquí se analiza el costo total del envío, compuesto por dicha comisión y por el costo implícito del tipo de cambio al que se convierte el envío a pesos por cada pagador en México. El análisis parte de la idea de que dichos costos se han reducido en los últimos años como consecuencia de la mayor competencia en el mercado que incluye una mayor cantidad de oferentes y de servicios disponibles.

El desarrollo del trabajo inicia al describir en el capítulo 1 la importancia nacional y regional que las remesas han adquirido en los últimos años. El capítulo 2 aborda las características de los mexicanos usuarios de servicios de envío de dinero, dichas características se elaboran tanto para los usuarios en Estados Unidos como para los usuarios en México. El capítulo 3 describe los medios que existen para enviar dinero de Estados Unidos a México, dando prioridad a las transferencias electrónicas por ser el principal medio de envío. En este capítulo también se

² Banco de México, "Reporte de Ingresos por remesas", *Indicadores Económicos y Financieros*, diciembre de 2003.

esbozarán las particularidades de los principales intermediarios que ofrecen el servicio, así como el mecanismo de transmisión que utilizan dichos intermediarios y la legislación vigente para éstas transacciones en México y Estados Unidos. Asimismo, se hará una aproximación para identificar los servicios más utilizados en Estados Unidos, así como su cobertura en México. En el capítulo 4 se analizará la evolución del costo de los envíos y de sus componentes, también se identificarán los servicios más económicos y su cobertura en México. El capítulo 5 corresponde a las conclusiones del trabajo.

2. Justificación del Trabajo

Dada la importancia creciente de las remesas familiares no sólo para México, sino para Latinoamérica en general, abunda la literatura sobre el tema. Sin embargo, al conjuntarse diferentes tipos de fenómenos y/o problemáticas, estudios que por su título aparentan tratarse de lo mismo pueden en realidad analizar aspectos muy diferentes, aunque relacionados todos con remesas, y con enfoques muy diversos.

La mayoría de los estudios están dirigidos a especialistas y académicos, por lo que la atención normalmente se centra en el fenómeno migratorio, en las características sociodemográficas de los migrantes o en el impacto de estos flujos y sus potenciales usos productivos, dejándose de lado el aspecto comercial de los envíos.

Aunque en el presente análisis no pueden dejar de mencionarse algunas características de los mexicanos en Estados Unidos, así como de sus familias en México (que vienen a ser los beneficiarios de los envíos), se pondrá énfasis en los detalles de las transacciones individuales, por lo que el enfoque es microeconómico.

El análisis de la transacción misma ofrece un campo de estudio muy importante desde el punto de vista de los consumidores, pero hasta ahora no se ha estudiado a profundidad. Tan sólo suele mencionarse la evolución de la comisión cobrada por el servicio de envío, por lo cual se consideró oportuno emprender un trabajo de investigación que analizara la evolución del costo total de los envíos, compuesto por la comisión por el servicio y por el costo implícito del tipo de cambio al que se convierte el envío a pesos por cada pagador en México.

El análisis parte de la hipótesis de que dichos costos se han reducido en los últimos años como consecuencia de la mayor competencia en el mercado, que incluye una mayor cantidad de oferentes pequeños y medianos y de servicios disponibles que hace 6 años no existían. Actualmente los intermediarios cobran, en promedio, 4% del monto total enviado; en cambio, en 1998 este cargo era de alrededor de 10%.

Asimismo, la información sobre este mercado se encuentra muy dispersa, por lo que otro de los propósitos de este trabajo es recolectar la mayor cantidad posible de información acerca del segmento de transferencias electrónicas, particularmente la referente a participantes y las

principales modalidades de envío disponibles, al resultar de especial interés para los usuarios de estos servicios.

3. Hipótesis

Los costos de los envíos de dinero vía transferencia electrónica se han reducido significativamente desde 1998 y se pueden reducir aún más.

4. Objetivo General

Analizar la evolución del costo total de los envíos vía transferencia electrónica, y de sus componentes (comisión y tipo de cambio), examinando a nivel regional en Estados Unidos, por empresa y por servicio.

5. Objetivos Particulares

- Destacar la importancia de las remesas familiares frente a las fuentes tradicionales de captación de divisas, así como para la población receptora.
- Señalar las características de los usuarios de servicios de envío de dinero de Estados Unidos a México.
- Describir las opciones para enviar dinero de Estados Unidos a México, las modalidades de transferencias electrónicas, las características de los intermediarios que las ofrecen, su mecanismo de transmisión y legislación vigente, así como los servicios más utilizados de este tipo de Estados Unidos a México considerando su cobertura.
- Exponer la evolución del costo total de los envíos vía transferencia electrónica, y la de sus componentes (comisión y tipo de cambio), así como identificar los servicios más económicos y su cobertura en México.

Capítulo I: Trascendencia regional y nacional de las remesas

Con el propósito de comprender mejor las implicaciones económicas generales de las remesas familiares, conviene definir las y entender su naturaleza, así como conocer la forma en que se registran tales flujos.

Las remesas son transferencias efectuadas por personas en el extranjero a beneficiarios en su país de origen. Aunque pueden ser no monetarias (principalmente bienes de consumo duradero), en el presente trabajo nos enfocaremos en las remesas monetarias.

Las remesas familiares son enviadas por particulares desde el extranjero y se motivan por un lazo de solidaridad con sus familiares o amigos en el país de origen. Es por este lazo afectivo que se les considera relativamente seguras en cuanto a volumen y frecuencia. Estos flujos se contabilizan en la balanza de pagos.

1. Clasificación y forma de registro de las remesas

1.1 Clasificación de las remesas de acuerdo a su origen

Existen diversas formas de estudiar las remesas familiares, por ejemplo clasificándolas de acuerdo a su origen. De esta manera, el Consejo Nacional de Población (2000) distingue cinco tipos:

- Las enviadas por los migrantes permanentes, es decir, que residen en un país extranjero.
- Las enviadas por migrantes temporales, personas que trabajan un breve lapso en un país extranjero y mantiene su lugar de residencia habitual en su país de origen. Se incluye el ingreso de las personas que diariamente cruzan la franja fronteriza para trabajar en el país extranjero.
- Las enviadas al país por descendientes de migrantes nacidos en el país extranjero.
- El flujo de bienes y recursos financieros asociados a la migración de retorno (cambio de residencia) de connacionales emigrantes.
- El ingreso que reciben del exterior los nacionales (que en el pasado fueron migrantes temporales o permanentes) por concepto de jubilaciones y pensiones en general.

1.2 Clasificación de las remesas de acuerdo a su uso

Sin embargo, para los fines de este trabajo, el análisis de las remesas se apoyará en la clasificación de acuerdo a su uso, dónde se distinguen dos tipos (Guarnizo 2001): las **remesas familiares**, de las que tratará el presente análisis, y **las colectivas**. A continuación se presentan sus principales características.

A) Familiares. Se refiere al dinero enviado por particulares, usualmente a familiares (de ahí el nombre). Una de las características de este tipo de remesas radica en que su intención principal es la de satisfacer necesidades básicas, como son alimentación, vestido, salud, educación, etcétera.

Otra característica se halla en que a este tipo de flujos se les considera relativamente seguros en cuanto a volumen y frecuencia, dada su naturaleza, que implica un lazo de solidaridad con familiares o amigos en el país de origen y que motiva la continuidad del flujo, especialmente entre los migrantes laborales temporales.

Lo anterior explica el por qué este flujo es el de mayor proporción y el por qué los países implicados le están dedicando tanta atención al incluirlos en sus políticas económicas.

B) Colectivas. Estos recursos provienen de asociaciones de migrantes y generalmente son enviados a su lugar de origen, donde son destinados a proyectos de desarrollo comunitario, esfuerzos filantrópicos, ayuda por desastres naturales, etcétera.

Su naturaleza está determinada por una combinación de factores políticos y socioculturales que incluyen sentimientos de identidad, solidaridad y reciprocidad con su lugar de origen, así como un deseo de reconocimiento y respeto.

1.2.1 Canalización de las remesas colectivas en México

En México los principales esquemas para canalizar remesas colectivas han sido los proyectos específicos, los fondos de inversión y fideicomisos y los programas institucionalizados.

Los proyectos específicos se caracterizan por llevarse a cabo en estados donde no existe un programa o instrumento específico para la captación de remesas colectivas. Esta modalidad se ha aplicado los estados de Guerrero, Michoacán, Oaxaca y Puebla.

Los fondos de inversión y fideicomisos con frecuencia involucran a las empresas transmisoras, además de organismos gubernamentales y no gubernamentales. En este esquema funciona el Fondo Multilateral de Inversión (FOMIN) que es llevado a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y se está aplicando en diversos países, incluyendo México (a través de Nacional Financiera). En 2002 el FOMIN otorgó a México una donación de 1.1 millones de dólares para establecer mecanismos piloto en Guanajuato, Zacatecas y Puebla con el propósito de que las remesas captadas sean canalizadas a proyectos empresariales.¹

Por último, los programas institucionalizados más recientes son el *Programa Tres por Uno* (1993), que por cada dólar aportado por los migrantes, los tres distintos niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) contribuyen con otro dólar cada uno, con lo cual se crea un fondo para inversiones comunitarias y de infraestructura en las comunidades de origen de los clubes; el programa *Mi comunidad* (1996), que llevó a cabo el gobierno de Guanajuato con el objetivo de movilizar el ahorro de los migrantes para establecer maquiladoras en las comunidades de origen; el programa *Iniciativa Ciudadana 3x1* (2002), operado bajo el principio del programa *Tres por Uno*; y el programa *Invierte en México* (2002), llevado a cabo por Nacional Financiera y el Banco Interamericano de Desarrollo en los estados de Hidalgo, Puebla y Zacatecas.

En lo sucesivo limitaremos el análisis a las remesas familiares, que por su monto involucran una gran cantidad de empresas remeseras en el mercado Estados Unidos – México, sin contar el creciente número de bancos que recientemente ha incursionado en el mercado. De esta manera, al hablar de remesas nos estaremos refiriendo a remesas familiares.

¹ EsMas.com.Redacción/Negocios. *Dólares viajeros. Envío de divisas de mexicanos en Estados Unidos genera ganancias por mil mmd.* Enero 22, 2002.

1.2.2 Experiencias de otros países para encauzar los flujos de remesas

La experiencia de otros países en la tarea de encauzar los flujos de remesas no es nueva y mucho se puede retomar para diseñar una estrategia que beneficie al país y con ello se logre romper con la migración en busca de mejores oportunidades de desarrollo.

En El Salvador se elaboró un estudio para el uso productivo de las remesas familiares cuyo objetivo fue orientar hacia el ahorro y la inversión parte de las remesas que se destinan a consumo. Este estudio hace algunas recomendaciones concretas como son: a) la creación de filiales de bancos salvadoreños en Estados Unidos, facultados para recibir depósitos y aperturar cuentas; b) la canalización de las remesas hacia cooperativas de ahorro y préstamo, quienes administrarán los saldos de la cuenta; c) mayor promoción a los servicios bancarios; d) la creación de fondos mixtos de inversión para que los migrantes inviertan en acciones de empresas rentables salvadoreñas y otros valores públicos y privados.²

Por su parte, los países europeos han intentado ampliar y encauzar los flujos de remesas mediante los siguientes incentivos: acceso a cuentas de ahorro en moneda extranjera y a cuentas especiales en moneda nacional; a tasas de interés más favorables; préstamos para inversiones en inmuebles, pequeñas empresas y negocios; tipos de cambio preferenciales.³

Otra experiencia es la de los migrantes turcos que se dirigen en busca de oportunidades principalmente a la República Federal de Alemania desde principios de 1960. Para impulsar las remesas el gobierno turco implementó una serie de políticas como tipos de cambio especiales para remesas, tasas de interés especiales para cuentas en moneda extranjera en el Banco Central de Turquía y programas que permitían a los turcos en el extranjero acortar su servicio militar pagando una comisión en moneda extranjera. Además, los migrantes turcos disfrutaron de privilegios especiales de importación de bienes de consumo duradero y maquinaria. El gobierno turco también implementó programas que trataron de canalizar las remesas hacia el ahorro y la inversión. Además, incluyó programas de préstamos para casa y pequeños negocios. Así mismo, el gobierno turco estableció dos programas vinculados a la migración: *Village Development Cooperatives* y *Turkish Workers Corporations*, ambos para ayudar al desarrollo rural. Sin embargo, cuando la demanda de fuerza laboral decreció a principios de

² Pescador Osuña, José Ángel, "México - Estados Unidos: El impacto de las remesas", UCLA, diciembre 2000, p. 9.

³ *Ibidem*.

1970, estos programas se vieron afectados, además no atrajeron muchos participantes. En 1972 Turquía y Alemania firmaron un acuerdo en el que Alemania orientó fondos para el retorno de los migrantes turcos que desearan abrir pequeños negocios en Turquía con tal de que los migrantes participaran en los programas de capacitación tanto en Alemania como en Turquía. Un análisis por parte de Alemania reveló que estos programas resultaron muy costosos y complicados para ese gobierno y no fueron lo suficientemente atractivos para impulsar la participación de los migrantes.

En el caso de la India, el gobierno y los bancos privados ofrecen programas especiales para los indios en el extranjero, uno de estos programas se derivó en 1998 con el gobierno de la India y el *State Bank of India*, este programa permitió a los bancos extranjeros vender *Resurgent India Bonds* a los indios no residentes en el país, esto permitió mejorar su nivel de vida e invertir en su comunidad. *The State Bank of India*, con sucursales en Estados Unidos, también emitió tarjetas de crédito para los indios en ese país y les ofreció, junto con bancos privados, cuentas bancarias que les ofrecían altas tasas de rendimiento, excepciones en impuestos y podían estar denominadas en moneda extranjera.

En Portugal, los bancos han adaptado numerosos servicios a sus migrantes, por ejemplo, diseñando cuentas bancarias especiales para ellos. Estas cuentas ofrecen beneficios como menores tasas de impuesto, se pueden denominar en moneda extranjera, menores tasas de interés en préstamos y programas de préstamos para construir o comprar sus casas en Portugal.

En Pakistán, los bancos también ofrecen cuentas denominadas en moneda extranjera a sus migrantes y la agencia gubernamental *Overseas Pakistanis Foundation* ha lanzado el programa *Remittance Book*, que provee incentivos para enviar dinero a través del sistema bancario. El mecanismo consiste en emitir una tarjeta que les permite enviar dinero a Pakistán y les brinda beneficios como salas especiales en aeropuertos, emisión y renovación gratuita de pasaportes, excepción de impuestos y colegiaturas especiales en universidades para los familiares del migrante.

1.3 Forma de registro

La balanza de pagos es un registro estadístico en el que se incluyen todas las operaciones derivadas del comercio de bienes y servicios entre países, así como las operaciones internacionales derivadas de movimientos de capital. Del registro de las operaciones de la balanza de pagos se encargan los bancos centrales de cada país. La balanza de pagos por definición debe estar equilibrada, dada su naturaleza de registro contable por partida doble. Pero con ella están asociados diversos déficit o superávit que se refieren a las balanzas parciales en que se estructura, dichas balanzas son:

- Balanza por cuenta corriente. En general, la característica de esta balanza es la de registrar los flujos reales de bienes y servicios o la contrapartida de transferencias reales o financieras. Se divide en sub balanzas: balanza comercial, balanza de servicios no factoriales, balanza de servicios factoriales y balanza de transferencias. Es específicamente en esta última donde se registran las remesas familiares.
- Balanza o cuenta de capital. En esta balanza se incluyen transferencias de capital que no modifican el ingreso nacional, así como la compra y venta de activos intangibles (patentes, marcas, derechos de autor, etc.) y activos no financieros no producidos.
- Variación de la reserva bruta. Registra las variaciones en los activos internacionales del Banco de México o en el valor de los mismos. La mayor parte de tales variaciones suele deberse a los registros de la cuenta corriente y de la cuenta de capital. Otras son producto de ciertos cambios en la tenencia de metales monetarios (oro o plata), de cambios en el valor en dólares de las tenencias de otras monedas y de la asignación de derechos especiales de giro al Banco de México por el Fondo Monetario Internacional.
- Ajustes por valoración. Como su nombre lo indica, en ella se registran los ajustes necesarios de la balanza.
- Los errores y omisiones. Registra los residuos derivados de la dificultad de obtener una precisión absoluta en la anotación de las operaciones. Esta partida debe ser mínima.

Para ilustrar el registro de las remesas familiares se presenta el cuadro 1 de la balanza de cuenta corriente, donde se aprecia que las transacciones de mayor monto corresponden a mercancías, las cuales registran un déficit que se ve ligeramente atenuado por los ingresos derivados de los servicios relacionados con viajeros internacionales y por las transferencias correspondientes a remesas familiares.

Cuadro1. Balanza de cuenta corriente
(millones de dólares)

Concepto	2003 (A)	2004 (B)	Variación Relativa 2003/2002	Variación Relativa (B/A)
Saldo de la cuenta corriente	-8,587	-8,712	-35.97	1.46
Ingresos	195,046	223,380	3.67	14.53
Exportación de mercancías	164,766	188,626	2.31	14.48
Servicios no factoriales	12,628	13,998	-0.5	10.85
Viajeros internacionales	9,457	10,839	6.76	14.61
Otros servicios	3,171	3,160	-17.28	-0.37
Servicios factoriales	3,756	3,632	-8.36	-3.3
Intereses	2,343	2,211	-17.37	-5.61
Otros	1,413	1,420	11.86	0.53
Transferencias	13,895	17,124	34.86	23.23
Remesas familiares	13,396	16,613	36.49	24.01
Otras	499	511	2.01	2.35
Egresos	203,632	232,093	1.03	13.98
Importación de mercancías	170,546	197,156	1.11	15.6
Servicios no factoriales	17,134	18,562	2.35	8.34
Fletes y seguros	4,493	5,450	1.93	21.31
Viajeros internacionales	6,253	6,959	3.2	11.29
Otros servicios	6,387	6,153	1.84	-3.68
Servicios factoriales	15,916	16,294	-1.12	2.38
Utilidades remitidas	1,252	970	2.47	-22.55
Utilidades reinvertidas	1,939	2,473	1.17	27.5
Intereses	11,716	11,635	-2.66	-0.7
Otros servicios	1,008	1,217	9.52	20.78
Transferencias	37	80	5.49	115.48

Fuente: Banco de México, "Reporte de balanza de cuenta corriente", *Indicadores Económicos Financieros*, marzo 2005.

El flujo total descrito es desglosado por Banco de México en cuatro grupos, de acuerdo a su forma de envío:

- Transferencias electrónicas. Consisten en el traspaso de fondos a través de redes de telecomunicación y se utilizan para transferir giros y pagos.
- *Money orders*. Son documentos que normalmente se hacen llegar al beneficiario a través del correo y pueden ser cobradas en bancos o casas de cambio, donde se descuenta una comisión.
- Efectivo y especie. Consiste en dar el envío a un conocido que viaja a México quien posteriormente lo entregará personalmente al beneficiario.
- Cheques personales. Estos documentos son medio menos utilizado en la actualidad, también suelen enviarse por correo

En la actualidad las transferencias electrónicas son el principal medio por el que llegan las remesas familiares a nuestro país, su importancia relativa respecto al resto de las formas de envío se ha incrementado rápidamente con el avance tecnológico debido a las ventajas que proporcionan como mayor seguridad y rapidez en la entrega. En 1995 las transferencias electrónicas participaban con el 51.50% del total de las remesas familiares y para 2004 la cifra asciende a 87.30%.

En contraste, las *money orders* redujeron su participación al pasar de 39.60% en 1995 a 11.30% en 2004. La misma situación sucede con las remesas registradas en efectivo y especie, y con los cheques personales. Las remesas en efectivo y especie pasaron de 8.10% en 1995 a 1.40% en 2004. Los cheques personales pasaron de 0.70% en 1995 a 0.00% en 2004.

Cuadro2. Remesas familiares de acuerdo a su forma de envío
(Proporciones del total)

	1995	2000	2004
Transferencias electrónicas	51.50%	70.60%	87.30%
Money orders	39.60%	21.80%	11.30%
Efectivo y especie	8.10%	7.40%	1.40%
Cheques personales	0.70%	0.10%	0.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%

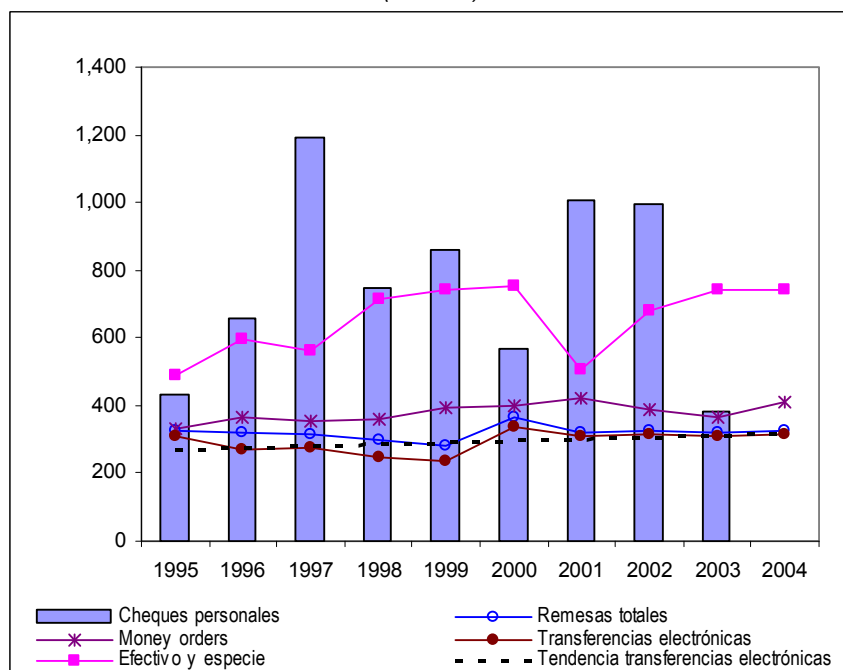
Fuente: Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 1995, 2000 y 2004.

En cuanto al promedio enviado por persona, destaca que las remesas por persona permanecieron en \$326 dólares en el período señalado. Esta situación sugiere entonces que el incremento del flujo de remesas a nuestro país no se debe a un incremento en la cantidad enviada, sino más bien a que un mayor número de connacionales deciden enviar dinero, quienes en su mayoría son migrantes temporales. Esta relación será estudiada más adelante en la sección: variables que influyen en la magnitud del flujo de remesas.

Desglosando por forma de envío, destaca que:

- El envío promedio por persona, a través de transferencias electrónicas, se han mantenido en un nivel relativamente estable, al pasar de \$310 dólares en 1995 a \$315 dólares en 2004, y al ser la principal modalidad de envío, es la que más pesa en el promedio general.
- El promedio enviado por *money orders* se incrementó 24.06%, al pasar de \$329 dólares en 1995 a \$408 en 2004.
- En el envío en efectivo y especie se incrementó en 51.56%, al pasar de \$491 a \$744 dólares en el período señalado.
- Mientras que en cheques personales se dejaron de registrar envíos para 2004. Cabe señalar que, en cheques personales y en efectivo y especie, el promedio enviado no es muy estable como se puede observar en la gráfica 1.

Gráfica 1. Remesas enviadas, promedio por persona
(Dólares)



Fuente: Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 1995-2004.

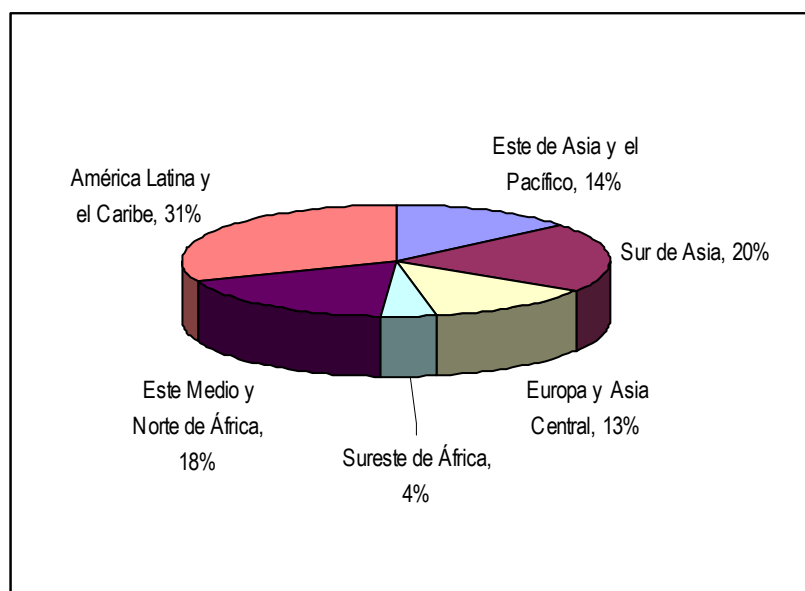
2. Importancia económica de las remesas familiares

Una vez señalada la definición y clasificación de las remesas familiares es pertinente analizar su importancia económica. Para ello se compararan con flujos mundiales de financiamiento, otros ingresos de la balanza por cuenta corriente y otras variables económicas como el producto interno bruto, la inversión extranjera directa y las exportaciones petroleras, entre otras. En este apartado, también se señalará la importancia de las remesas para los hogares en México.

2.1 Ámbito internacional: región América Latina y el Caribe

Según el informe anual del Banco Mundial, "Flujos Mundiales de Financiamiento para el Desarrollo 2004", América Latina y el Caribe ocuparon en 2003 el primer lugar de remesas familiares captadas, con una cifra de 29,600 millones de dólares, lo que significó un incremento del 10% frente al año anterior y el doble del nivel registrado en 1998. De esta forma, América Latina se posiciona como la principal región en el mundo receptora de remesas, recibiendo alrededor de 31% del total de flujos mundiales, como se observa en la gráfica.

Gráfica 2. Flujos Mundiales de Remesas por región
(Porcentaje del total)



Fuente: Orozco, Manuel. "Worker remittances in an International Scope", *Inter – American Development Bank*, Marzo 2003.

Una característica interesante de los datos presentados es, que uno o dos países participan con más de 50% del total de los flujos en cada región. Por ejemplo, la India, recibe alrededor de 73% de los flujos del Sur de Asia, México recibe 34% de los flujos de Latinoamérica y las Filipinas reciben 43% del Este de Asia y el Pacífico. También es preciso notar que 16 países participan con 75% del total de remesas en el mundo (ver cuadro 6).

Cuadro 6. Principales países receptores de remesas, participación en el total regional y mundial
(Porcentaje del total)

País	Participación	
	Regional	Mundial
India	73%	15%
México	34%	8%
Filipinas	43%	8%
China	43%	8%
Turquía	27%	6%
Egipto	35%	5%
España	20%	4%
Portugal	19%	4%
Morocco	20%	3%
Bangladesh	12%	2%
Jordania	17%	2%
El Salvador	9%	2%
República Dominicana	9%	2%
Grecia	10%	2%
Nigeria	65%	2%
Yemen	12%	2%
Total		75%

Fuente: Orozco, Manuel. "Worker remittances in an International Scope", *Inter – American Development Bank*, Marzo 2003.

Por su parte, el Banco Mundial estimó el flujo de remesas mundial en 93,000 millones de dólares, lo que significa que América Latina y el Caribe captó casi una tercera parte de dichos flujos. Sin embargo, según el Banco Mundial, dichas remesas aún no superan la inversión extranjera directa de la región, que fue de 36,000 millones de dólares en 2003. Estas estimaciones son más conservadoras que las del Banco Interamericano de Desarrollo que considera que dichos flujos ya superaron la inversión extranjera directa y junto con los gobiernos busca nuevas formas de abaratar el costo de trasladar dinero.⁴

En 2002, las remesas familiares superaron por mucho el financiamiento para la salud, educación y nutrición, otorgado a México por parte del Banco Interamericano de Desarrollo. En estricto término de comparación, autores como Federico Torres (2000) estiman que la

⁴ Intermanagers.com.mx. "America Latina lidera el mundo en recepción de remesas: Banco Mundial". Viernes 23 de abril de 2004.

proporción de remesas familiares que se destinan a inversión se encuentra entre 15% y 30%, por lo que aún tomando la proporción más baja, el resultado todavía supera el financiamiento mencionado por parte del BID: alrededor de 1.5 millones de dólares para 2002.

Dicha importancia se ha hecho más evidente al coincidir con el estancamiento de la economía mexicana en la década actual y la elevación del desempleo, pero también ha coincidido con la debilidad económica de Estados Unidos y el aumento de su desempleo, lo que haría pensar que las remesas disminuirían, sin embargo ha sucedido lo contrario, entre otras cosas por el rápido crecimiento de la población de origen mexicano que vive en Estados Unidos.

De esta manera, en la presente década las remesas ha superado rubros notables dentro de la balanza de pagos, pero lo más importante es que ha representado una fuente de ingresos que ha mejorado los niveles de pobreza extrema en muchas familias del país como lo admitió el Presidente Vicente Fox:⁵

“Las inversiones oficiales en el campo, educación y desarrollo social ascienden a unos 125,000 millones de pesos, mientras que los paisanos envían a sus familias 150,000 millones de pesos, lo cual sería equivalente a que el 70% de las familias de México recibieran un salario mínimo durante todo el año. Por eso en buena medida se ha reducido la pobreza en México.”

⁵ Sitio de Internet Invertia. “Fox admite remesas de mexicanos en EEUU redujeron pobreza en México”. Martes 11 de noviembre de 2003. www.invertia.com.mx.

2.2 Ámbito nacional

2.2.1 Importancia de las remesas respecto a otros ingresos de la balanza de cuenta corriente

En el cuadro 7 se muestran los ingresos con los que se llevará a cabo el análisis. Comparando históricamente las remesas familiares con las exportaciones petroleras, las exportaciones no petroleras y el turismo, resulta evidente la dinámica adquirida por las remesas familiares en los últimos años a diferencia de la década de los noventa, por lo que su análisis se realiza en dos periodos: de 1990 a 2000 y de 2000 a 2003.

En el primer período, el crecimiento acumulado que registran las remesas familiares en diez años es de 163.57% y para el segundo período dicho crecimiento es de 103.82% en tan sólo tres años. Por su parte, los ingresos por exportaciones petroleras y no petroleras registraron un incremento de 1990 a 2000 de 54.84% y de 390.31%, respectivamente. Pero para el período de 2000 a 2003 las exportaciones petroleras registraron un incremento de tan sólo 15.26% y las no petroleras descendieron 2.53%, en marcado contraste con el comportamiento de las remesas familiares. Los ingresos por turismo registran la misma situación: en el primer período crecen 50.09%, pero para el segundo período crecen tan sólo 14.02%.

Cuadro 7. Ingresos por remesas familiares, exportaciones y turistas y excursionistas
(miles de dólares)

Período	Remesas Familiares	Exportaciones		Turistas y excursionistas
		Petroleras	No petroleras	
1990	2,493,629	10,103,660	30,607,276	5,526,325
1991	2,659,998	8,166,415	34,521,113	5,959,062
1992	3,070,056	8,306,599	37,889,023	6,084,870
1993	3,333,177	7,418,405	44,467,565	6,167,009
1994	3,474,749	7,445,038	53,437,180	6,363,475
1995	3,672,724	8,422,579	71,118,974	6,178,791
1996	4,223,678	11,653,698	84,346,038	6,756,167
1997	4,864,846	11,323,152	99,108,233	7,375,989
1998	5,626,844	7,214,055	110,325,238	7,493,131
1999	5,909,632	9,898,904	126,462,889	7,222,876
2000	6,572,543	16,048,664	150,072,053	8,294,208
2001	8,895,263	13,135,592	145,644,126	8,400,605
2002	9,814,448	14,758,910	146,287,072	8,857,986
2003	13,396,208	18,497,928	146,268,467	9,457,129
Variación 1990-2000	163.57%	58.84%	390.31%	50.09%
Variación 2000-2003	103.82%	15.26%	-2.53%	14.02%

Fuente: Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 1990-2003.

Asimismo, la dinámica adquirida por las remesas familiares en los últimos años se ha visto reflejada en su participación relativa dentro de los ingresos de la balanza de cuenta corriente, que se ha incrementado de manera importante en la presente década (ver cuadro).

En 1990 dichos flujos participaban con el 4.45% de los ingresos de la cuenta corriente y para 2000 participaron con el 3.41%, registrando una variación de -23.40%. Sin embargo, en 2003 participaron con el 6.87%, su mayor participación en catorce años, lo que significó un incremento de 101.63% respecto al dato de 2000, con mucho el mayor dinamismo observado en esta cuenta.

Por su parte, la participación de los ingresos por exportaciones petroleras en los ingresos de la cuenta corriente descendió 53.84% al pasar de 18.02% en 1990 a 8.32% en 2000. En el segundo período, dicha participación registró un incremento de 14.02%, al pasar a 9.48% en 2003.

La participación de las exportaciones no petroleras (el mayor rubro de los ingresos de la balanza de cuenta corriente), en cambio, se incrementó 42.49% al pasar de 54.59% en 1990 a 77.78% en 2000. Sin embargo, en el segundo período, dicha participación registró un descenso de 3.58%, al pasar a 74.99% en 2003.

La participación de los ingresos por turismo registra en el primer período un descenso de 56.38%, al pasar de 9.86% en 1990 a 4.30% en 2000. Para el segundo período su participación crece tan sólo 12.79%, al ubicarse en 4.85% en 2003.

Analizando la tendencia de la participación de los ingresos recibidos por remesas familiares, se observan dos situaciones:

- De 1990 a 2000, su participación en los ingresos de la cuenta corriente reflejó una tasa promedio de crecimiento anual de -2.63% al pasar de 4.45% a 3.41%.
- De 2000 a 2003, la tasa media de crecimiento anual fue de 26.33%, al pasar de 3.41% a 6.87%. Este crecimiento fue el mayor de todos los conceptos de ingreso de la cuenta corriente.

En resumen, en los últimos años la participación de los ingresos por remesas familiares ha superado a la de los ingresos por turistas y excursionistas, asimismo, representó en 2003 cuatro quintas partes de las exportaciones petroleras y mostró una tendencia positiva en contraste con las exportaciones no petroleras.

Cuadro 8. Evolución de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos, 1990 – 2003
Proporciones del total de Ingresos

Fecha	Exportaciones			Servicios no factoriales			Servicios factoriales	Transferencias			Total
	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Turistas y excursionistas	Otros	Total	Total	Remesas familiares	Otras	
1990	72.61	18.02	54.59	14.31	9.86	4.45	5.97	7.12	4.45	2.67	100
1991	73.49	14.06	59.43	15.13	10.26	4.87	6.20	5.18	4.58	0.60	100
1992	74.91	13.47	61.44	14.91	9.87	5.04	4.66	5.52	4.98	0.54	100
1993	76.58	10.95	65.63	13.90	9.10	4.80	4.12	5.40	4.92	0.48	100
1994	77.68	9.50	68.18	13.14	8.12	5.02	4.30	4.88	4.43	0.44	100
1995	81.98	8.68	73.30	9.96	6.37	3.59	3.94	4.12	3.79	0.33	100
1996	83.25	10.11	73.14	9.19	5.86	3.33	3.60	3.96	3.66	0.29	100
1997	84.09	8.62	75.47	8.42	5.62	2.80	3.47	4.02	3.70	0.31	100
1998	83.87	5.15	78.72	8.22	5.35	2.88	3.60	4.31	4.01	0.29	100
1999	85.81	6.23	79.58	7.36	4.55	2.81	2.84	3.99	3.72	0.27	100
2000	86.10	8.32	77.78	7.11	4.30	2.81	3.16	3.64	3.41	0.23	100
2001	85.39	7.06	78.33	6.81	4.52	2.29	2.76	5.03	4.78	0.25	100
2002	85.60	7.84	77.75	6.75	4.71	2.04	2.18	5.48	5.22	0.26	100
2003	84.48	9.48	74.99	6.47	4.85	1.63	1.93	7.12	6.87	0.26	100
Variación											
1990-2000	18.6	-53.8	42.5	-50.3	-56.4	-36.9	-47.1	-48.9	-23.4	-91.3	
2000-2003	-1.9	14.0	-3.6	-8.9	12.8	-42.1	-39.0	95.7	101.6	9.6	
TMCA*											
1990-2000	1.72	-7.44	3.60	-6.76	-7.96	-4.50	-6.17	-6.49	-2.63	-21.63	
2000-2003	-0.63	4.47	-1.21	-3.06	4.09	-16.65	-15.19	25.09	26.33	3.09	

*Tasa media de crecimiento anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 1990-2003.

2.2.2 Importancia de las remesas respecto a cifras macroeconómicas de México

Las remesas constituyen una serie de flujos de origen microeconómico que, una vez sumados en el contexto nacional en períodos anuales, debido a su magnitud tienden a compararse con variables macroeconómicas como son el Producto Interno Bruto (PIB), la Inversión Extranjera Directa (IED), las Importaciones totales (M's), las Exportaciones totales (X's), las Exportaciones manufactureras (X's manufactureras) y las Exportaciones de petróleo crudo (X's petróleo crudo).

A continuación se realiza una comparación histórica de las remesas familiares como proporción de las variables señaladas, a fin de darnos una idea de la relevancia que han adquirido en los últimos años. De la misma forma que en el apartado anterior, el análisis se llevará a cabo en dos períodos: de 1990 a 2000 y de 2000 a 2003 (ver cuadro 9).

Cuadro 9 Remesas como proporción de diversas variables económicas
(Porcentajes)

Periodo	Como proporción de:						
	PIB	IED	M's Totales	X's			
				Totales	Manufactureras	Petróleo crudo	Agrícolas
1990	1.21	119.66	10.08	11.74	21.20	35.35	
1991	1.05	68.95	6.57	7.69	10.16	45.06	174.92
1992	0.94	77.86	5.50	7.40	9.46	45.94	203.67
1993	0.88	81.19	5.45	6.87	8.38	55.31	181.70
1994	0.88	33.83	4.68	6.10	7.27	56.04	167.15
1995	1.35	40.60	5.34	4.86	5.74	51.71	116.37
1996	1.27	45.98	4.72	4.40	5.21	39.47	132.10
1997	1.21	37.92	4.43	4.41	5.09	47.04	142.74
1998	1.13	38.38	3.78	4.04	4.45	73.40	138.07
1999	1.23	44.74	4.16	4.33	4.81	66.71	170.14
2000	1.13	39.17	3.77	3.95	4.49	44.14	181.79
2001	1.43	32.19	5.28	5.61	6.26	76.74	267.45
2002	1.51	64.87	5.82	6.10	6.85	73.27	301.06
2003	2.14	117.79	7.85	8.13	9.39	80.38	342.50
Variación							
1990-2000	-6.26	-67.27	-62.61	-66.37	-78.84	24.88	3.93
2000-2003	89.25	200.75	108.49	105.91	109.23	82.10	88.40
TMCA*							
1990-2000	-0.64	-10.57	-9.37	-10.32	-14.38	2.25	0.43
2000-2003	23.69	44.34	27.75	27.22	27.90	22.11	23.51

* Tasa Media de Crecimiento Anual.

Fuente: Elaboración propia con datos del instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y del Banco de México.

De 1990 a 2000, las remesas sólo incrementaron su importancia relativa respecto a las exportaciones de petróleo crudo (24.88%) y las exportaciones agrícolas (3.93%). Sin embargo, en el segundo período de análisis, incrementaron su importancia respecto a todas las variables consideradas en el cuadro 9, destacando la comparación respecto a:

- La inversión extranjera directa, ya que en 2000 las remesas representaban el 39.17% de este flujo y para 2003 representaron el 117.79%, para una variación de 200.75%.
- Las exportaciones manufactureras, al pasar de representar el 4.49% en 2000 a 9.39% en 2003, para una variación de 109.23%.
- Las importaciones totales, al representar en 2000 el 3.77% de este rubro y posteriormente el 7.85% en 2003, para una variación de 108.49%.
- Las exportaciones totales, al representar en 2000 el 3.95% de estos flujos y posteriormente el 8.13% en 2003, para una variación de 105.91%.
- El producto interno bruto, al representar en 2000 el 1.13% de este flujo y para 2003 ubicarse en 2.14%, para una variación de 89.25%.

Lo anterior se traduce en una tasa de crecimiento promedio anual de 44.34% respecto a la IED, de 27.90% respecto a las exportaciones manufactureras, de 27.75% respecto a las importaciones totales, de 27.22% respecto a las exportaciones totales y de 23.69% respecto al producto interno bruto.

En resumen, los ingresos por remesas familiares han superado rubros clave de la economía, de tal forma que en 2003, resultaron equivalentes a 2.14% puntos porcentuales del PIB, a más de cuatro quintas partes del valor de las exportaciones de petróleo crudo y superó tanto al monto de la inversión extranjera directa como a los ingresos provenientes de las exportaciones totales y manufactureras.

2.2.3 Principales estados receptores de remesas

Las diez principales entidades federativas receptoras de remesas en 2003, fueron Michoacán (16.25%), Jalisco (12.70%), Guanajuato (10.25%), Estado de México (4.39%), Distrito Federal (5.34%), Puebla (4.84%), Veracruz (2.07%), Guerrero (6.11%), Oaxaca (4.34%), e Hidalgo (1.95%). Tan sólo los tres primeros estados (Michoacán, Jalisco y Guanajuato), que forman parte de la zona tradicional expulsora de migrantes, captaron el 32.07% del total de remesas de ese año.

Como se observa en el cuadro 10, Michoacán, Jalisco y Guanajuato han conservado su posición relativa como receptores de remesas desde 1995. Sin embargo, se nota un descenso en su participación relativa respecto a 1995, lo cual se atribuye a que más estados captan remesas, provocando ello una redistribución de la captación relativa.

Asimismo, se observa que estados que anteriormente no eran principales en la captación de remesas, en 2003 se encontraron en la lista de los diez principales. Tal es el caso de Veracruz e Hidalgo quienes y ahora ocupan las posiciones 7 y 10, respectivamente.

Cuadro 10. Captación de remesas familiares y su distribución por entidad federativa, 1995 y 2003
Porcentajes del total

Entidad federativa	Porcentaje de captación		Orden de captación	
	1995	2003	1995	2003
Michoacán	16.25	13.07	1	1
Jalisco	12.70	9.79	2	2
Guanajuato	10.25	9.21	3	3
México	4.39	7.68	7	4
Distrito Federal	5.34	6.05	5	5
Puebla	4.84	6.02	6	6
Veracruz	2.07	5.88	15	7
Guerrero	6.11	5.31	4	8
Oaxaca	4.34	4.89	8	9
Hidalgo	1.95	3.77	16	10
Otros	31.77	28.33		
Total	100.00	100.00		

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 1995 y 2003.

En cuanto a la captación per cápita de remesas, en 2003 los diez principales estados fueron Michoacán, Zacatecas, Guanajuato, Aguascalientes, Hidalgo, Guerrero, Morelos, Nayarit, Jalisco y Oaxaca. De estos destaca Michoacán, quién captó \$403.16 dólares per cápita, es decir, casi el doble de la captación promedio de los estados mencionados (ver cuadro). Esta situación deja ver la fuerte dependencia de las remesas, principalmente en los estados que forman parte de la zona tradicional expulsora de migrantes.

Cuadro 11. Remesas per cápita por entidad federativa, 2003
(Dólares)

Entidad Federativa	Remesas per cápita
Michoacán	403.16
Zacatecas	249.31
Guanajuato	243.05
Aguascalientes	222.01
Hidalgo	215.00
Guerrero	211.10
Morelos	203.43
Nayarit	199.93
Jalisco	191.31
Oaxaca	176.20
Promedio	231.45

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México y estimaciones de la población del Consejo Nacional de Población a mitad de 2003.

2.2.4 Importancia para la población receptora, de acuerdo a su nivel de ingresos y su utilización

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), año 2000, los hogares se dividen en diez grupos de ingreso llamados deciles. Para simplificar el análisis se integraron tres grupos: deciles I al V (a los que se les considera de ingresos bajos), deciles VI al VIII (considerados de ingreso medio) y deciles IX y X (considerados de ingresos altos).

Se observa una mayor concentración de hogares que reciben remesas en las localidades con menos de 2,500 habitantes y para ellos estos flujos representan más de la mitad de su ingreso medio por hogar. También se hace evidente que, como proporción del ingreso corriente monetario total, se depende más de las remesas en estas localidades.

Cuadro 12. Número de hogares y tipo de ingreso percibido por tamaño de localidad, 2000

Concepto	Deciles de hogares			
	I al V	VI al VIII	IX y X	Total
Localidades con 2500 o más hab.				
Hogares	9,025,185	5,415,111	3,610,077	18,050,373
Ingreso corriente monetario	72,140,567	104,340,996	211,828,120	388,309,683
Ingreso medio por hogar	7,993	19,268	58,677	21,513
Hogares que reciben remesas	370,216	247,460	102,189	719,865
Proporción del total de hogares	4.10%	4.57%	2.83%	3.99%
Ingresos provenientes de otros países	1,431,949	2,346,111	2,612,712	6,390,772
Proporción del ingreso corriente monetario total	1.98%	2.25%	1.23%	1.65%
Ingreso medio por hogar receptor de remesas	3,868	9,481	25,567	8,878
Proporción del ingreso medio por hogar	48.39%	49.20%	43.57%	41.27%
Localidades con menos de 2500 hab.				
Hogares	2,679,980	1,607,988	1,071,988	5,359,956
Ingreso corriente monetario	8,328,541	12,006,699	22,407,865	42,743,105
Ingreso medio por hogar	3,108	7,467	20,903	7,975
Hogares que reciben remesas	180,785	183,065	168,778	532,628
Proporción del total de hogares	6.75%	11.38%	15.74%	9.94%
Ingresos provenientes de otros países	331,626	697,427	1,507,979	2,537,032
Proporción del ingreso corriente monetario total	3.98%	5.81%	6.73%	5.94%
Ingreso medio por hogar receptor de remesas	3,810	3,810	8,935	4,763
Proporción del ingreso medio por hogar	59.03%	51.02%	42.74%	59.73%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIHG), 2000.

De esta manera, dichos flujos representan una inyección de recursos en sectores específicos de las economías regionales y locales, al llegar directamente a los hogares de los familiares de los migrantes donde cumplen un papel determinante en el sostenimiento familiar ya que la gran mayoría de los recursos recibidos se gastan en 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 inversión productiva.

Cuadro 13. Distribución relativa del gasto monetario de los hogares con remesas del extranjero según tamaño de localidad, 2000 (porcentajes)

Hogares con remesas del extranjero	Total	Localidades con 2,500 o más habitantes	Localidades con menos de 2,500 habitantes
Gasto corriente monetario	77.1	77.6	76.1
Erogaciones Financieras y de Capital Monetarias	22.9	22.4	23.9
Vivienda y terrenos: compra, reparación y ampliación	4.0	2.9	6.2
Ahorro	14.1	14.8	12.6
Pagos de deudas: deudas, tarj. Crédito, hipotecas	2.0	2.2	1.6
Inversiones no productivas: inmuebles, valores	1.2	1.1	1.3
Compra de maq., equipo y animales para producción	0.2	0.1	0.4
Otras erogaciones	1.4	1.3	1.8

Fuente: Orozco, Manuel (2002) con base en Consejo Nacional de Población (CONAPO), "Migración México-Estados Unidos: Presente y Futuro", México, 2000.

3. Determinantes de la magnitud del flujo de remesas

El desarrollo del presente apartado no constituye el objetivo principal de este estudio, que es el análisis de la evolución del costo total del envío de dinero de Estados Unidos a México, sin embargo es importante identificar los determinantes del flujo de remesas porque éstos determinan a su vez la constancia de los flujos, cómo se gastarán y hasta cómo se enviarán, y es este último punto el que se relaciona directamente con el costo del envío.

Para ello se decidió elaborar un sencillo ejercicio siguiendo la metodología utilizada por Tuncay (2004) quien plantea que las condiciones de cada país son diferentes, por lo que las diferentes variables a analizar (como el número de trabajadores migrantes, el ingreso del país anfitrión, el ingreso del país de origen, etc.) no afectan los flujos de remesas en la misma medida en un país que en otro. En cuanto a la motivación para enviar dinero al país de origen, comenta, que se pueden buscar dos fines: apoyo al consumo familiar o la inversión de los fondos. Reconoce, sin embargo, que la principal preocupación de las personas que envían dinero a su país de origen es el apoyo al consumo familiar.

De acuerdo con dicha metodología, la ecuación que buscamos que explique el flujo de remesas tendría la siguiente forma:

$$R = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n; \text{ donde } R = \text{remesas}$$

Considerando que el flujo migratorio hacia Estados Unidos se ha incrementado notablemente en la presente década y que, de acuerdo con cifras de Banco de México, el monto promedio enviado de remesas ha permanecido relativamente constante a lo largo del tiempo, tenemos la percepción de que el flujo de remesas se debe en gran medida al mayor número de mexicanos en Estados Unidos. No obstante se prueban otras variables para verificar si son determinantes del flujo de remesas. Dividiendo éstas variables en dos grupos (ver anexo), donde el primero corresponde a variables relacionadas con las diferencias entre países que no sólo propician el flujo migratorio, sino también podrían alentar las remesas si la motivación primordial es contribuir al consumo familiar (tasa de desempleo en México, diferencia en salarios entre países y costo total promedio de un envío) en tanto que el segundo grupo incluye variables relacionadas con las expectativas de inversión en México (diferencia en tasas de interés de largo plazo, diferencia en inflación y tipo de cambio peso – dólar).

Se utilizaron datos anuales del periodo 1990 a 2003 para los cálculos (ver anexo) y se consideró a la población mexicana en Estados Unidos como única variable explicativa del flujo de remesas modelando la siguiente ecuación:

$$R = -5630000000 + 1542 * \text{pobmexEU}; \dots \dots \dots (\text{ecuación 1})$$

$$(-4.067134) \quad (8.540262)$$

con una R² de 0.858717 y ambos coeficientes estadísticamente significativos (los datos dentro del paréntesis son los estadísticos t).

Posterior a este cálculo se consideró otra variable como determinante del flujo de remesas: la diferencia en el PIB per cápita de ambos países, ello debido a que, según Tuncay, esta diferencia puede reflejar el grado de bienestar entre el país de origen del migrante y el país anfitrión. Repitiendo el ejercicio, se utilizó esta variable como única variable explicativa y se obtuvo la siguiente ecuación:

$$R = -6270000000 + 555475 * \text{difPIBpercapita}; \dots \dots \dots (\text{ecuación 2})$$

$$(-2.905226) \quad (5.753055)$$

Con una R² de 0.733911 y, nuevamente, ambos coeficientes son estadísticamente significativos (los datos dentro del paréntesis son los estadísticos t).

Comparando ambas variables explicativas, se observa que por sí sola, la población mexicana en Estados Unidos explica mejor el comportamiento de las remesas. Utilizando las dos variables simultáneamente, obtenemos la siguiente ecuación:

$$R = -2160000000 + 1140011 * \text{difPIBpercapita} + 4422 * \text{pobmexEU}; \dots \dots \dots (\text{ecuación 3})$$

$$(-2.015736) \quad (4.926522) \quad (7.445002)$$

En este caso la R² sube a 0.955938 y todos los coeficientes estimados son estadísticamente significativos. Por lo tanto, las dos variables juntas explican el comportamiento de las remesas más satisfactoriamente que de manera individual.

Tomando la ecuación 3 como nuestro modelo base, se buscó confirmar otros determinantes del flujo de remesas incorporando a ella las demás variables incluidas en el grupo 1, consideradas importantes en la literatura existente. Sin embargo, ninguno de los coeficientes de las nuevas variables resultó estadísticamente significativo (ver cuadro A8 del anexo). Asimismo, los signos de los nuevos coeficientes resultaron contrarios a lo que podría esperarse, probablemente producto de su baja significancia en el modelo.

De la misma forma, se incorporaron al modelo base las variables del grupo 2 relacionadas con expectativas de inversión, pero nuevamente las variables incorporadas no resultaron estadísticamente significativas (ver cuadro A9 del anexo), a pesar de que los signos de los coeficientes en este caso sí resultaron ser los esperados.

La conclusión que podemos sacar de este ejercicio es que en el caso de México, los determinantes de las remesas son muy simples: al incrementarse el número de trabajadores migrantes en Estados Unidos y al aumentar la diferencia en el PIB per cápita de ambos países, se incrementa el monto de las remesas. El motivo aparente para realizar dichos envíos es para apoyar el consumo de los familiares en México, por lo que variables como el costo total promedio de los envíos y las relacionadas con expectativas de inversión no son importantes en este contexto.

Capítulo II: Características de los usuarios de los servicios de envío de dinero

1. Usuarios en Estados Unidos

Según el *U. S. Census Bureau* la población de origen mexicano residente en ese país creció entre 12 y 15 por ciento en los últimos años sumando más de 20 millones. Los que envían dinero a México, lo hacen en montos promedio de 311.6 dólares. Más características de estos usuarios de servicios de envío de dinero a continuación.

1.1 Clasificación de los migrantes

Los migrantes laborales mexicanos en Estados Unidos se clasifican en dos grandes grupos: migrantes temporales y residentes. Los primeros usualmente permanecen seis meses en el país vecino, tardan alrededor de un mes en obtener un empleo y el tiempo restante el 77% de los trabajadores lo dedica sólo a este trabajo; el otro 23% tiene más de un empleo durante este lapso.¹ Dentro de este grupo también se encuentran aquellos que regresan a México sin haber trabajado, ya sea porque no encontraron empleo (4% del total) o porque fueron devueltos por la patrulla fronteriza (alrededor del 16%). Cabe mencionar que del total de migrantes temporales, sólo el 4% son mujeres.²

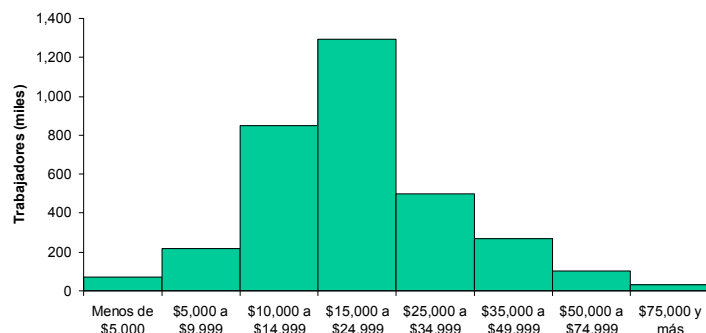
En el caso de los residentes, es común que hayan iniciado como trabajadores temporales y después de algunos viajes decidan establecerse durante un tiempo mayor en aquel país, por lo que su arraigo en ese lugar es cada vez mayor.

La situación del migrante es importante para esta investigación, dado que influye directamente en el monto y la frecuencia de sus envíos de dinero a México. Los que tienen el mayor interés en mandar dinero a sus familiares o traerlo ellos mismos en su viaje de regreso son los trabajadores temporales, en tanto que los residentes en Estados Unidos pueden mostrar el mismo interés sólo en los primeros años de su emigración, ya que es común que posteriormente se lleven a su familia o formen una en ese país y los envíos se vuelvan poco frecuentes.

¹ CONAPO. Migración México – Estados Unidos, Presente y futuro. México, 2000.

² Ibid.

Gráfica 3. Total de trabajadores mexicanos mayores de 16 años con empleo de tiempo completo en 1999, agrupados por rango de ingreso
Ingreso anual (dólares)

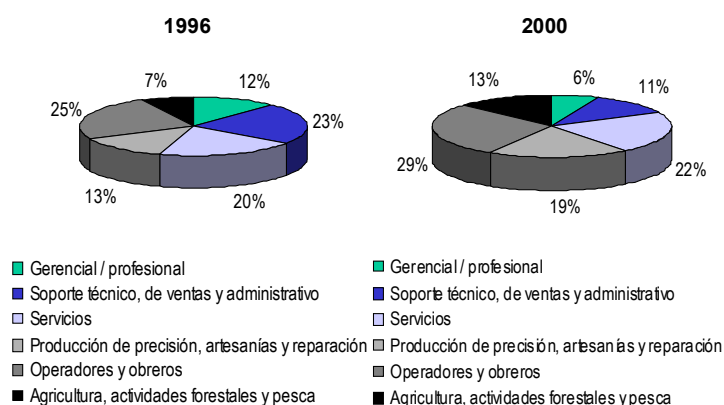


Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey, March 2000.

El gran atractivo de laborar en Estados Unidos siempre han sido los mayores salarios ofrecidos en ese país, por lo que aún contando con empleo en México (como es el caso de más del 60% de los migrantes temporales) deciden cruzar la frontera. Como se observa en la gráfica anterior, la mayoría de los trabajadores mexicanos (un 38.9%) percibió en 1999 entre \$15,000 y \$24,999 dólares anuales, con una remuneración promedio de \$17,713 dólares. Separando esta información por sexo, tenemos que el ingreso promedio de los trabajadores hombres fue de \$19,181 dólares, en tanto que el de las mujeres ascendió a \$15,149 dólares. En México, en cambio, en el año 2000 la remuneración promedio de los trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) ascendió a \$3,920 pesos mensuales, cifra que anualizada fue equivalente a \$4,912.50 dólares, es decir, ni la tercera parte de lo percibido por el migrante con el sueldo más bajo.

En décadas pasadas, las mayores oportunidades de empleo en estados Unidos se encontraban en la agricultura y aunque ésta mostró un repunte entre 1996 y 2000, ha dejado de ser la actividad predominante para la población de origen mexicano. En la actualidad, como se muestra a continuación, los empleos abarcan todos los sectores de la economía estadounidense, destacando la actividad industrial, los servicios, las reparaciones y la producción de artesanías. Por su parte, las actividades gerenciales, profesionales, de ventas y administrativas tienden a disminuir en importancia, pues en 1996 representaban en conjunto más de la tercera parte del mercado laboral y al inicio del 2000 constituían menos del 20%.

Gráfica 4. Ocupación de trabajadores mexicanos mayores de 16 años



Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Surveys, March 1996 and March 2000.

1.2 Zonas de mayor concentración de migrantes mexicanos

En el año 2000 había más de 20 millones de personas de origen mexicano viviendo en Estados Unidos. De éstas, 8.5 millones nacieron en México y constituyen uno de los actores más importantes del presente estudio, al ser los que en principio tienen el mayor interés en enviar dinero a su lugar de origen.

De acuerdo con la información del siguiente cuadro, dentro del grupo de habitantes de Estados Unidos que nacieron en México, los más numerosos son aún los residentes no ciudadanos con documentos, a pesar de haber disminuido su participación de 57.3% en 1996 a 42.4% en 2000; les siguen en importancia los indocumentados, que ahora son más del doble que en 1990 y representaban en el último año de referencia un 38.8% del total. Cabe destacar también el crecimiento de los que ya han obtenido la ciudadanía de ese país, pues entre 1996 y 2000 se triplicaron y en la actualidad representan casi el 20%.

**Cuadro 15. Composición de la población nacida en México,
residente en Estados Unidos**

Año	Ciudadanos	No ciudadanos		Total
		Con documentos	Indocumentados	
1990*	-	3,850,000	1,650,000	5,500,000
	-	70%	30%	100.00%
1996	478,488	4,092,145	2,570,981	7,141,615
	6.70%	57.30%	36.00%	100.00%
2000	1,592,271	3,607,729	3,300,000	8,500,000
	18.7%	42.4%	38.8%	100.0%

* La población con documentos de 1990 incluye a los ciudadanos.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, March 2000 y U.S. Immigration and Naturalization Service.

En cuanto a la distribución de esta población en territorio norteamericano, el cuadro 6 nos indica que más de tres cuartas partes se ubica en sólo seis estados (California, Texas, Illinois, Florida, Nueva York y Nueva Jersey),³ pero los demás se encuentran dispersos en toda la Unión Americana.

En años recientes, esta población mexicana se ha establecido principalmente en zonas urbanas, por lo que en cinco zonas metropolitanas se encuentra más del 40%:

- En Chicago y la ciudad Nueva York se encuentran concentrados, respectivamente, el 93 y el 98% de la población total de mexicanos en los estados de Illinois y Nueva York. La ciudad de Las Vegas presenta una situación parecida, puesto que su población de origen mexicano constituye el 76% del total del estado de Nevada.
- En el caso de California, la población nacida en México está distribuida de manera más uniforme a lo largo del estado y, en consecuencia, la suma de los que habitan las dos zonas metropolitanas (Los Angeles y San Francisco) equivale al 69% del total estatal. La situación en Texas parece ser similar, pues aunque se dispone únicamente de información más general referente a la población de origen mexicano (que incluye a los nacidos en Estados Unidos), se observa que los que radican en las grandes ciudades (Houston, San Antonio, El Paso y Dallas) representan el 49% del total en el estado. El caso de Miami es extremo en este sentido, ya que los mexicanos de esa metrópoli son apenas el 7% del total en el estado de Florida, existiendo una importante población de origen mexicano en muchas otras ciudades de la entidad.

³ En realidad se está incluyendo aquí una pequeña región del estado de Nueva Jersey que forma parte de la zona metropolitana de la ciudad de Nueva York, pero no comprende el estado completo.

Cuadro 16. Ubicaciones principales de Estados Unidos que concentran población de origen mexicano

Lugar	Estado	Población de origen mexicano	Población nacida en México	Principales ciudades	Población de origen mexicano	Población nacida en México
1	California	8,455,926	3,783,549	• Los Angeles-Riverside-Orange County *	4,217,935	2,131,130
				• San Francisco-Oakland-San Jose *	565,435	478,044
				• San Diego	628,460	n.d.
2	Texas	5,071,963	1,452,016	• Houston	893,985	n.d.
				• Dallas	605,954	n.d.
				• San Antonio	531,069	n.d.
				• El Paso	447,065	n.d.
3	Illinois	1,144,390	463,550	• Chicago, IL-Gary, IN-Kenosha, WI *	849,558	432,739
4	Arizona	1,065,578	n.d.	• Phoenix	624,113	n.d.
				• Tucson	205,623	n.d.
5	Colorado	450,760	n.d.	• Denver	120,664	n.d.
6	Florida	363,925	190,074	• Miami-Fort Lauderdale *	57,546	13,102
				• Tampa	35,321	n.d.
				• Palm Beach	30,099	n.d.
				• Polk City	25,477	n.d.
				• Orlando	19,755	n.d.
7	Nuevo México	330,049	n.d.	• Albuquerque	88,826	n.d.
8	Washington	329,934	n.d.	• Seattle	62,369	n.d.
				• Yakima	69,413	n.d.
9	Nevada	285,764	n.d.	• Las Vegas	216,397	n.d.
10	Georgia	275,288	n.d.	• Atlanta	63,217	n.d.
11	Nueva York	260,889	147,151	• New York-Northern New Jersey-Long Island *	189,410	171,026
20	Nueva Jersey	102,929	27,389			
12	Carolina del Norte	246,545	n.d.	• Raleigh-Durham	32,466	n.d.
				• Charlotte	24,577	n.d.
				• Greensboro-Winston Salem	24,555	n.d.
Suma		18,383,940	6,063,729		10,629,289	3,226,041
Total Estados Unidos		20,640,711	7,841,142		20,640,711	7,841,142
Suma como proporción del total		89.1%	77.3%		51.5%	41.1%

* Se refiere a zonas metropolitanas.
Fuente: U.S. Census Bureau, 2000.

Sin embargo, como se puede apreciar a continuación, no se trata de una situación estática, dado que las regiones con una tradicional afluencia de migración mexicana (como California, Texas, Arizona o Nuevo México) han perdido importancia relativa en la última década. También hay otros que, a pesar de haber crecido en diez años más de 100% en población de origen mexicano, apenas han mantenido su participación (como es el caso de Washington) o incluso han mostrado una disminución (como Nueva York). Pero lo más destacable de esta información es el gran crecimiento porcentual mostrado por destinos carentes de tradición migratoria, como Georgia, que ocupaba el lugar 19 en 1990 y en 2000 ocupaba ya el sitio 10, o Carolina del Norte, que pasó del lugar 25 al 12 en este mismo periodo.

**Cuadro 17. Variación 1990 – 2000 de la población de origen mexicano
en estados seleccionados de Estados Unidos**

Estado	1990			2000		
	Lugar	Población de origen mexicano	Participación (%) en el total de Estados Unidos	Lugar	Población de origen mexicano	Participación (%) en el total de Estados Unidos
California	1	6,070,637	45.33	1	8,455,926	40.97
Texas	2	3,899,518	29.12	2	5,071,963	24.57
Illinois	4	612,442	4.57	3	1,144,390	5.54
Arizona	3	619,435	4.62	4	1,065,578	5.16
Colorado	6	278,535	2.08	5	450,760	2.18
Florida	7	155,994	1.16	6	363,925	1.76
Nuevo México	5	329,233	2.46	7	330,049	1.6
Washington	8	153,217	1.14	8	329,934	1.6
Nevada	12	82,592	0.62	9	285,764	1.38
Georgia	19	45,111	0.34	10	275,288	1.33
Nueva York	10	84,985	0.63	11	260,889	1.26
Carolina del Norte	25	28,671	0.21	12	246,545	1.19
Nueva Jersey	26	28,385	0.21	20	102,929	0.5
Tennessee	32	13,770	0.1	25	77,372	0.37
Arkansas	35	12,207	0.09	28	61,204	0.3
Carolina del Sur	36	10,112	0.08	31	52,871	0.26
Alabama	37	8,943	0.07	32	44,522	0.22
Kentucky	41	7,971	0.06	35	31,385	0.15
Mississippi	42	6,133	0.05	38	21,616	0.1
Delaware	46	2,613	0.02	42	12,986	0.06
Estados Unidos		13,393,208	100		20,640,711	100

Fuente: U.S. Census Bureau, 1990 y 2000.

1.3 Formas de organización

La creación y desarrollo de las organizaciones de migrantes en Estados Unidos fue fomentada por el gobierno mexicano a partir de 1990. Los dos programas oficiales que han contribuido a este fin son el Programa Paisano y el Programa para las Comunidades de Mexicanos en el Exterior.

El Programa Paisano opera en territorio nacional y se encarga de proteger al migrante durante sus visitas a México. El segundo ayuda a los mexicanos residentes en Estados Unidos, ofreciendo servicios legales, sociales, de salud y educativos, además de ayudar a canalizar las remesas hacia proyectos locales de desarrollo; opera a través de los consulados y colabora con las organizaciones de migrantes.

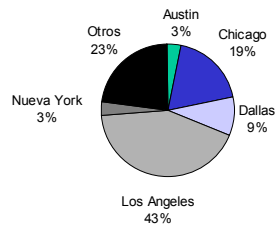
A finales de la década pasada operaban 440 clubes de mexicanos en Estados Unidos, pero la mayor parte se ubicaba en Los Angeles y Chicago (ver gráfica 5). Los migrantes se reúnen de acuerdo a su estado de origen y los más organizados provienen de las zonas tradicionales de

expulsión de migrantes, entre ellas Zacatecas, Jalisco y Guanajuato, como se aprecia a continuación.

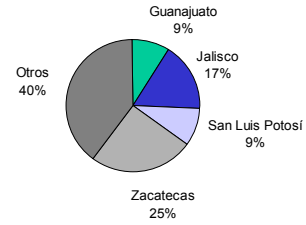
Organizaciones de mexicanos

Gráfica 5. Por representación consular

Gráfica 6. Por estado de origen



Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores, 1990.



Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores, 1990.

1.4 Motivos por los que se elige un servicio de envío de dinero

En cuanto a las preferencias de los usuarios de servicios de envío de dinero, según la encuesta aplicada por Profeco en 2002 en la Unión Americana en los estados de Chicago, Texas, California, Florida y Washington, en colaboración con la Secretaría de Relaciones Exteriores y que se aplicó en los consulados, destacan como principales factores de elección del servicio la confianza y la seguridad, la cercanía y la rapidez del envío, dejando a la baja comisión en quinto lugar.

Gráfica 7. Motivos por los que se elige un medio para enviar dinero de Estados Unidos a México

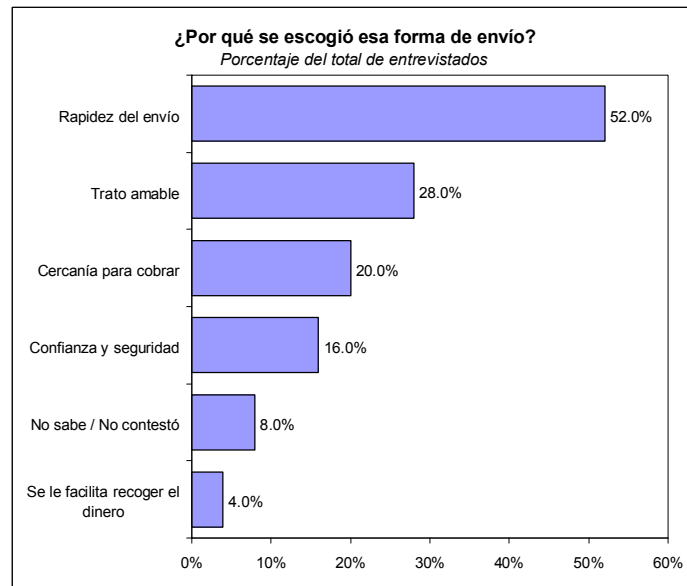


Fuente: Procuraduría Federal del Consumidor, "Encuesta Quién es Quién en el Envío de Dinero", 2002.

En marzo de 2003, Profeco llevó a cabo otra encuesta sobre envío de dinero, esta ahora a beneficiarios de los envíos en México, en esta encuesta se pidió al beneficiario mencionar los motivos por los que la persona que le enviaba dinero desde Estados Unidos escogió al intermediario actual, los beneficiarios refirieron la rapidez en el envío como principal razón (52.0%), seguido del buen servicio (28.0%), la cercanía para cobrar (20.0%) y la confianza y seguridad (16.0%). Como es notorio, el costo no figuró entre las respuestas de los entrevistados.

Estos datos dejan ver que para los usuarios de envío de dinero son más importantes los factores de conveniencia que los de costo.

Gráfica 8. Motivos por los que se elige un medio para enviar dinero de Estados Unidos a México, según el beneficiario del envío



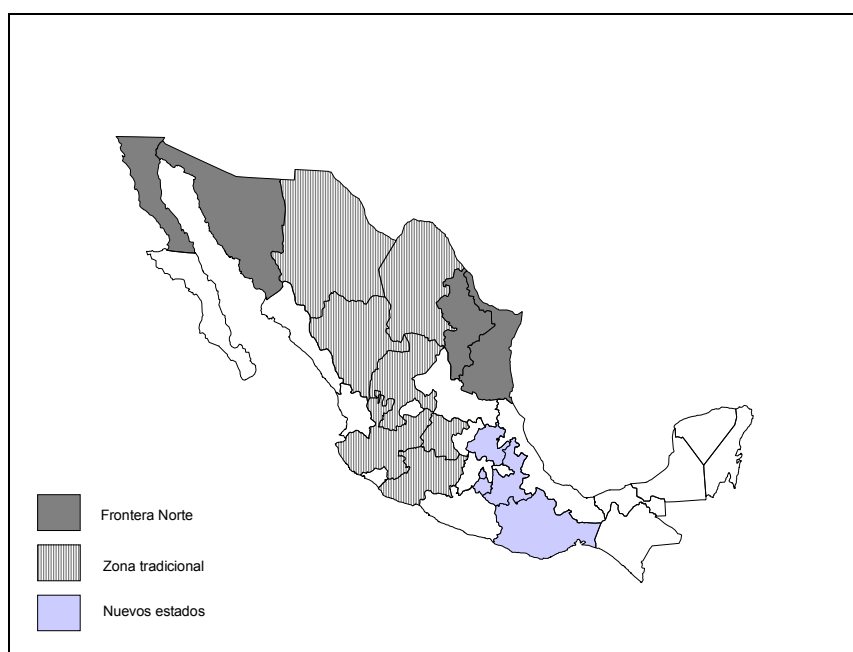
Fuente: Procuraduría Federal del Consumidor, Encuesta Quién es Quién en el Envío de Dinero, 2003.

2. En México

2.1 Zonas de mayor expulsión de migrantes internacionales

La migración hacia Estados Unidos se ha generado tradicionalmente en alrededor de 100 municipios que comprenden algunas zonas de Guanajuato, Michoacán, Jalisco, Chihuahua, Coahuila, Zacatecas y Durango. Una parte del flujo migratorio también proviene de los estados de la frontera norte y en años recientes se ha extendido a otras regiones, principalmente al Distrito Federal, Puebla, Hidalgo, Morelos y Oaxaca. Cabe mencionar que las zonas urbanas del país cobran cada vez mayor importancia en este contexto.

Mapa 1. Principales estados expulsores de migrantes internacionales



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO, 2003.

Los últimos datos oficiales, correspondientes a 1995, indicaban que la población migrante provenía principalmente de los estados de Guanajuato, Michoacán, Jalisco, México, Zacatecas y Chihuahua.⁴

Cuadro 18. Principales estados expulsores de migrantes

Entidad federativa	Total de migrantes	Estados Unidos	Otro país	No especificado
Total	100.00	100.00	100.00	100.00
Guanajuato	11.92	12.07	2.86	31.82
Michoacán de Ocampo	11.66	11.80	4.31	-
Jalisco	11.51	11.52	11.17	-
México	7.32	7.21	13.58	-
Zacatecas	5.29	5.34	2.47	-
Chihuahua	4.62	4.59	6.42	-
Otra entidad	47.42	47.20	59.19	68.18
No especificado	0.26	0.27	-	-
Total	100.00	98.18	1.75	0.07

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, "Censo de Población y Vivienda", *Tabulados Complementarios*, 1995.

Sin embargo, tomando en cuenta datos extraoficiales, para el año 2000 la situación había cambiado, situándose Jalisco como principal expulsor de migrantes, seguido de Guanajuato y Michoacán. También han surgido otros estados que anteriormente no figuraban, como Guerrero, San Luis Potosí, Durango y Puebla (los cuales superan actualmente a Zacatecas) y Chihuahua.⁵

Ahora bien, conjuntando esta información de importantes estados expulsores con la de los principales destinos de trabajo en Estados Unidos, podemos observar a continuación que, dependiendo de su lugar de origen, cada migrante tiene ciertas preferencias acerca del lugar a donde irá a laborar.

Llama la atención el estado de Illinois, que es preferido por los habitantes de siete de los diez estados considerados. Le siguen en popularidad estados tradicionales como California y Texas, así como Florida, que hasta hace poco alojaba una gran cantidad de población de origen hispano, pero muy pocos mexicanos.

⁴ INEGI, Censo de Población y Vivienda, 1995. *Tabulados Complementarios*.

⁵ Página de Internet de Once TV / Instituto Politécnico Nacional, 2000.

Cuadro 19. Destinos de trabajo más frecuentes en Estados Unidos de migrantes provenientes de los principales estados expulsores en México

Origen	Destino de trabajo								
	Arizona	California	Colorado	Florida	Illinois	Nueva York	Nuevo México	Texas	Washington
Chihuahua			✓				✓	✓	
Durango	✓	✓	✓		✓			✓	
Zacatecas		✓	✓		✓				
Guanajuato				✓	✓			✓	
Jalisco		✓		✓	✓				✓
Michoacán		✓		✓	✓				✓
Puebla						✓			
San Luis Potosí					✓			✓	
Guerrero				✓	✓				
Oaxaca		✓							

Fuente: Cason, Jim y Brooks, David. "El rescate de Estados Unidos por México" en *La Jornada*, domingo 23 de junio de 2002.

2.2 Tipología del receptor de remesas

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, el tipo de receptor de las remesas ha cambiado en los últimos años, al disminuir la participación de los hogares rurales en el total de ingresos provenientes del exterior. En 1989, representaban el 55.07% del total de hogares que percibían este tipo de ingresos y recibían el 56.71% del dinero. Para el año 2000, en cambio, constituían un 42.53% del total y recibían menos de 30% de los flujos. Por su parte, los hogares en localidades con más de 2,500 habitantes han ido incrementando su importancia, pues representaban alrededor del 45% en 1989 y para 2000 eran casi el 60%; en lo referente a ingresos, percibían el 43.29% al inicio del periodo y 71.58% al final.

Este cambio puede atribuirse a la diversificación del tipo de empleo disponible en Estados Unidos, ya que, como vimos anteriormente, ha dejado de ser eminentemente agrícola y hoy en día se concentra en los sectores industrial y de servicios.

El resto de las características destacables de este sector de la población son bien conocidas (también más estables) y se resumen en el siguiente cuadro. En los hogares que perciben remesas, es más frecuente la ausencia del jefe de familia (22.6% de los casos) que en los que no reciben (0.64%). Otra particularidad es que por cada cien mujeres, hay sólo 76 hombres en el grupo de hogares que sí obtienen ingresos del exterior, en tanto que en los hogares sin este ingreso hay 96 hombres por cada cien mujeres. Cabe mencionar también la distribución por

edades, puesto que los miembros en edad de trabajar (entre 12 y 64 años) son proporcionalmente menores (64.7%) en los hogares que obtienen remesas que en los hogares sin remesas (69.1%). Los últimos dos indicadores –relación de dependencia de la edad y relación de dependencia económica– se refieren, respectivamente, al número de niños y ancianos respecto a las personas en edad productiva y a la carga que representa la población económicamente inactiva para la población económicamente activa. En el primer caso es mayor en los hogares que reciben remesas (0.54) que en los que no lo hacen (0.45); el caso de la dependencia económica es similar, al ser mayor en los hogares con remesas (1.14) que en aquellos sin remesas (0.74).

Cuadro 20. Hogares por condición de percepción de remesas y características seleccionadas

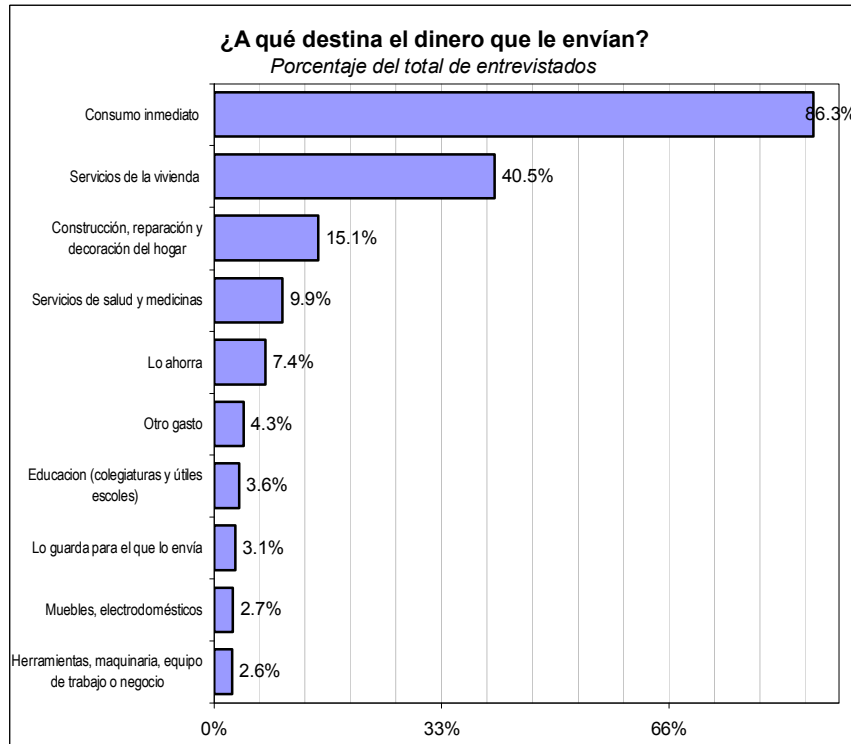
Característica	Localidades con 2500 o más hab.	Localidades con menos de 2500 hab.	Total
Hogares sin remesas del extranjero	18,161,884	5,086,299	23,248,183
Sin jefe presente	0.60%	0.80%	0.60%
Número medio de miembros por hogar	4.1	4.3	4.1
Relación de masculinidad	95.10%	100.30%	96.30%
Distribución relativa por grupos de edades	100.00%	100.00%	100.00%
Menores de 12 años	24.00%	28.30%	25.00%
12 - 64 años	70.50%	64.30%	69.10%
65 años o más	5.50%	7.40%	5.90%
Relación de dependencia de la edad	0.42	0.55	0.45
Relación de dependencia económica	0.74	0.73	0.74
Hogares con remesas del extranjero	668,070	733,916	1,401,986
Sin jefe presente	19.60%	25.30%	22.60%
Número medio de miembros por hogar	3.80%	4.10%	4.00%
Relación de masculinidad	74.30%	76.80%	75.60%
Distribución relativa por grupos de edades	100.00%	100.00%	100.00%
Menores de 12 años	26.30%	29.00%	27.80%
12 - 64 años	66.30%	63.40%	64.70%
65 años o más	7.50%	7.60%	7.50%
Relación de dependencia de la edad	0.51	0.58	0.54
Relación de dependencia económica	1.27	1.03	1.14
Total de hogares	18,829,954	5,820,215	24,650,169
Sin jefe presente	1.30%	3.90%	1.90%
Número medio de miembros por hogar	4.10%	4.30%	4.10%
Relación de masculinidad	94.30%	97.20%	95.00%
Distribución relativa por grupos de edades	100.00%	100.00%	100.00%
Menores de 12 años	24.10%	28.40%	25.10%
12 - 64 años	70.40%	64.20%	68.90%
65 años o más	5.50%	7.40%	6.00%
Relación de dependencia de la edad	0.42	0.56	0.45
Relación de dependencia económica	0.75	0.77	0.76

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, año 2002.

2.2.1 Destino del dinero recibido

En cuanto al destino del dinero recibido, los beneficiarios en México respondieron que lo gastan en bienes de consumo inmediato (86.3%) y en servicios de la vivienda (40.5%) así como en construcción, reparación y decoración del hogar (15.1%) y en servicios de salud y medicinas. Como se observa, sólo el 2.6% del dinero que se recibe se destina a inversión.

Gráfica 9. Destino del dinero recibido por el beneficiario del envío



Nota: En este caso se pudo marcar más de una respuesta por lo que los porcentajes no suman 100.
Fuente: Procuraduría Federal del Consumidor, Encuesta Quién es Quién en el Envío de Dinero, 2003.

Capítulo III: El mercado de envío de dinero vía transferencia electrónica

1. Opciones de envío de dinero a México

Las principales opciones o formas para enviar dinero a México son cuatro: transferencias electrónicas, *money orders* (órdenes de pago), cheques personales, así como en efectivo y especie.

Actualmente la forma más usada para enviar dinero de Estados Unidos a México es la transferencia electrónica. Esta forma de envío la realizan las agencias de transferencia, bancos y uniones de crédito en Estados Unidos que cuentan con agentes en México para hacer los pagos. El procedimiento es muy sencillo, se acude a alguno 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.

Las *money orders* son órdenes de pago, que normalmente se hacen llegar al beneficiario a través del correo y pueden ser cobradas en bancos o casas de cambio, donde se descuenta una comisión. La principal ventaja de estos documentos es su bajo costo, alrededor de 5 dólares, en tanto que sus desventajas son el tiempo que debe transcurrir para recibir la carta y el riesgo de que se pueda extraviar.

Los cheques personales (el medio menos utilizado en la actualidad) también suelen enviarse por correo.

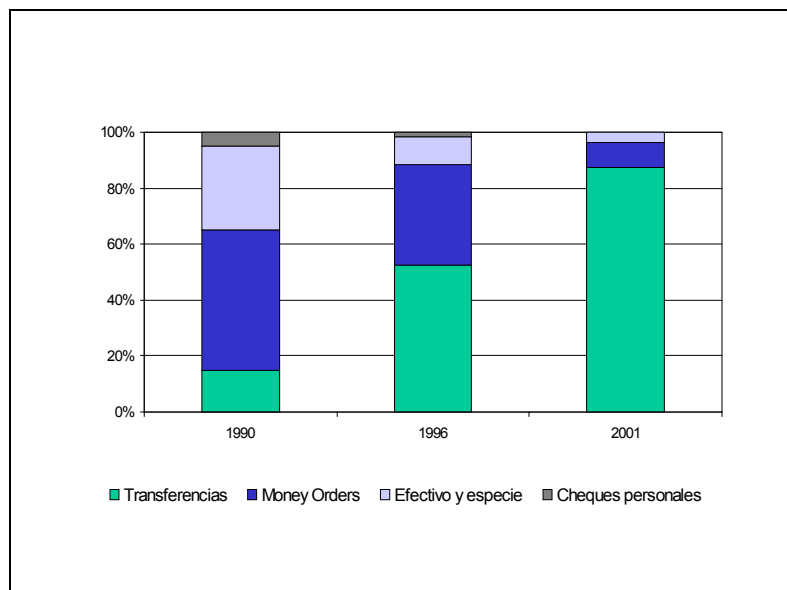
En cuanto al envío de efectivo y especie –quizá la opción menos recomendable– el proceso consiste en dar el envío a un conocido que viaja a México quien posteriormente lo entregará al beneficiario. Esta práctica conlleva un alto riesgo de que el envío no llegue a su destino o llegue incompleto.

Cabe señalar que la importancia relativa de estas opciones ha cambiado en el transcurso de la última década (ver gráfica 5). Hasta 1990, la forma más utilizada para enviar dinero a México fue el *money order*; este instrumento operó casi el 50% del total de ingresos por remesas. Por su parte, las transferencias electrónicas (en este periodo se consideraban únicamente giros telegráfico) operaron 15%, en tanto que los cheques personales representaron 5%. El 30% restante era trasladado directamente por los trabajadores (transferencias de bolsillo).

Para 1996, habían pasado a primer plano las transferencias electrónicas, ocupando 52.6% del dinero enviado; en segundo lugar se ubicaron las money orders con 36.0%, mientras que en efectivo o especie se envió 9.6% de las remesas y el restante 1.8% fue a través de cheques personales.

Para 2001, la preferencia por las transferencias electrónicas fue más clara, al ubicarse en 87.5% su participación en el envío de remesas. Enseguida se encuentran las money orders con 9.0%, el rubro de efectivo y especie con 3.4% y los cheques personales con 0.1%.

Gráfica 10. Evolución de las opciones para enviar dinero de Estados Unidos a México (porcentajes del total de remesas)



Fuente: Pescador Osuña, José Ángel. "México – Estados Unidos: El impacto de las remesas", 1990. Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 1996-2001.

En la actualidad, las transferencias electrónicas conservan su lugar como principal medio de envío de remesas de Estados Unidos a México, al captar en 2003 el 86% del total de remesas.

Cuadro 21. Evolución reciente de las opciones para enviar dinero de Estados Unidos a México
(millones de dólares)

Año	Remesas totales	Money orders	Cheques personales	Transferencias electrónicas	Efectivo y especie
2001	8,895.3	803.2	10.2	7,783.6	298.3
2002	9,814.5	686.4	10.1	8,798.2	319.8
2003	13,265.5	1,623.1	6.4	11,381.4	254.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México, "Reporte de ingresos por remesas", *Indicadores Económicos Financieros*, 2001-2003.

La importancia actual de este medio de envío se explica principalmente por la rapidez con la que se transfiere el dinero, al bajo riesgo de que se pierda –al menos en lo que toca a su transportación y punto de llegada–, a su cada vez menor costo y mayor variedad de servicios incluidos y a su mejor contabilización. Dada esta mayor importancia, el posterior análisis se centrará en esta forma de envío.

2. Características de los intermediarios que transfieren dinero electrónicamente

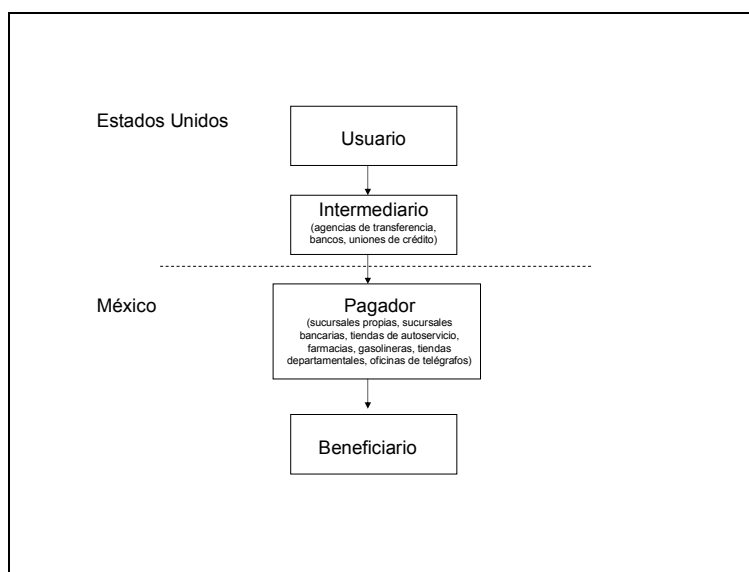
2.1 Mecanismo de transmisión: intermediarios proveedores y pagadores

Como se mencionó en la sección anterior, las remesas son enviadas principalmente vía transferencia electrónica. En Estados Unidos los intermediarios que ofrecen el servicio son agencias especializadas, bancos y uniones de crédito. De acuerdo con Orozco (2000), las agencias de transferencia manejan más del 90% de las remesas enviadas vía transferencia electrónica.

Dichos intermediarios remiten el dinero a sus pagadores en México, a través de medios electrónicos, que permiten a los pagadores entregarlo a los beneficiarios muy rápidamente. Los pagadores suelen ser sucursales de las agencias de envío, sucursales bancarias, casas de cambio, farmacias, gasolineras, cadenas comerciales, tiendas departamentales, oficinas de telégrafos, entre otros.

Actualmente los principales intermediarios que actúan como puntos de pago en México son Bancomer, Elektra y Banamex, que en conjunto realizan más del 60% de las operaciones.¹

Diagrama 1. Mecanismo de transmisión de las transferencias electrónicas



Fuente: Elaboración propia, 2003.

Además de las evidentes ventajas de transferir el dinero electrónicamente, existe otro factor de suma importancia que ha propiciado la cada vez mayor utilización de esta forma de envío de dinero a México: nuestra legislación en torno al tema, que a continuación se presenta brevemente.

2.2 Legislación vigente en México

Para los intermediarios que realizan transferencias electrónicas de dinero, su red de pagadores es fundamental, debiendo representar conveniencia para los beneficiarios (cercanía, rapidez, horario, etcétera), más aún cuando buena parte de las remesas se reciben en zonas rurales. Como reflejo de esta necesidad observamos una red de pagadores diversa, con la única característica común de que, después de 1991, jurídicamente son establecimientos mercantiles que pueden realizar operaciones de cambios al contado sin necesidad de autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Dentro de este contexto se pueden distinguir dos coyunturas en la Ley que han sido determinantes para los intermediarios del mercado de envío de dinero en México y que a continuación se describen brevemente.

¹ Estimación propia con datos de Diario Reforma, "Las remesas el gran filón, Telecom a la baja y Western Union la niña bonita", 31 de enero de 2002.

En 1989 se realizaron reformas, adiciones y derogaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito con el fin de adecuar el marco jurídico a las necesidades de eficiencia y control que requería el país en el momento. De tal forma que las casas de cambio que desearan ofrecer sus servicios deberían contar con la autorización de la SHCP (exceptuando instituciones de crédito y casas de bolsa, así como los establecimientos ubicados en las franjas fronterizas y zonas libre del país que captaran divisas, y cuyas actividades normales se realizaran con extranjeros). Es así como surgen las denominaciones “de mayoreo” y “de menudeo” aplicados a las casas de cambio.

En 1991 se modifica nuevamente este marco jurídico, mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1991. En esta fecha, se homologa el tratamiento legal para casas de cambio, (las cuáles necesitan autorización de la SHCP para su constitución y funcionamiento), suprimiéndose las denominaciones “de mayoreo” y “de menudeo”. Al mismo tiempo, se limitaron las operaciones de cambio al contado a establecimientos que no tuvieran el carácter de casas de cambio, las cuales no necesitan autorización de la SHCP para llevar a cabo sus actividades. La única observación consiste en que dichos establecimientos deberán liquidar el contravalor de las divisas invariablemente en efectivo, con cheques de viajero o con cheques denominados en moneda nacional.²

Queda establecida así la distinción entre las casas de cambio y los establecimientos mercantiles limitados a realizar operaciones de cambios al contado. Con esta medida se ha facilitado el funcionamiento de todas las empresas que actualmente fungen como puntos de pago para los intermediarios que prestan el servicio de envío de dinero a México.

Tras el decreto de 1991, se dio un rápido crecimiento de establecimientos mercantiles que efectúan este tipo de operaciones con divisas y, dado que la legislación considera al envío de dinero como una simple operación de cambio, no existe regulación específica, lo que ha generado un sinnúmero de inconformidades por parte de los beneficiarios de los fondos en México derivadas de los abusos de dichos intermediarios.

La principal queja manifestada por los usuarios en México se refiere al bajo tipo de cambio pagado. Al respecto, cabe señalar que el tipo de cambio que se paga es determinado por los

² Decreto del 18 de diciembre de 1991, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1991.

intermediarios en Estados Unidos la mayoría de las veces, así que los intermediarios en el país solo sirven como pagadores y únicamente se puede actuar en referencia al servicio que brindan, por ejemplo a que cumplan con lo prometido en su publicidad, sus promociones y ofertas.³

En la Ley Federal de Protección al Consumidor destacan los capítulos III, IV y VI, referentes a la información y la publicidad, las promociones y ofertas y los servicios que protegen al beneficiario en México de abusos en prácticas comerciales por parte de los establecimientos que fungen como puntos de pago de los envíos de dinero.

De esta forma, en México el beneficiario tiene el derecho a saber a qué tipo de cambio le pagan sus dólares y por supuesto a reclamar el cumplimiento de las características del servicio contratado (como el tiempo de entrega), así como los beneficios que le correspondan derivados de la publicidad, promoción u oferta que ostente el intermediario pagador por efectuar la operación.

Hace falta mucho por hacer en materia de legislación para este servicio ya que siempre se le había considerado como una simple operación de cambio, sin embargo los intermediarios de este mercado han aprovechado la coyuntura legal en detrimento del bienestar de los usuarios. Al respecto, el Grupo Parlamentario del PRI presentó una *Iniciativa de ley para regular las remesas de dinero* el 21 de septiembre de 2004 en la Cámara de Diputados. Dicha iniciativa busca “crear las condiciones para disminuir el costo de las remesas [...] así como el evitar la disminución del valor de las remesas por el tipo de cambio aplicado al momento de su cobro por el beneficiario.” Para tal fin, propone que las empresas comerciales puedan operar remesas sólo si cumplen con un capital mínimo de 500,000 UDIs y sean autorizadas para ello por la Secretaría de Economía. Se requeriría, además, que los intermediarios pagaran los envíos al tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera (FIX), el mismo día hábil que se les presente la orden de dinero, el giro telegráfico o la transferencia de dinero. También se obligaría a los intermediarios a inscribir contratos de prestación de servicios ante la

³ En este sentido, una de las quejas que ha atendido la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) se refiere a que en las tiendas de muebles y aparatos electrodomésticos que con frecuencia se inducían a los cobradores a adquirir mercancía como forma de pago, o lo hacían volver horas más tarde e incluso al día siguiente, cuando no contaban con el efectivo suficiente para realizar el pago.

autoridad correspondiente (Profeco en el caso de empresas comerciales y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en el caso de entidades financieras).

Al parecer, la iniciativa considera a los intermediarios del mercado como una sola empresa tanto en Estados Unidos como en México, que no es el caso. De aprobarse esta moción, las autoridades mexicanas podrían tener mayor control sobre los pagadores en México (que no fijan el tipo de cambio a pagar); no así sobre los remeseros en Estados Unidos. Al obligar a los pagadores a contar con cierto capital mínimo, se provocaría una mayor concentración en el mercado.

2.3 Legislación vigente en Estados Unidos

En materia legislativa, Estados Unidos cuenta con una ley federal que requiere que los intermediarios de remesas se registren ante el Departamento del Tesoro. Sin embargo, el mercado es regulado principalmente por los estados, que otorgan licencias a través de su Departamento de Instituciones Financieras o Departamento de Banca.

Los siguientes estados exigen a los intermediarios la obtención de una licencia para operar: Arizona, California, Carolina del Norte, Colorado, Connecticut, Delaware, District of Columbia, Florida, Idaho, Illinois, Indiana, Kansas, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Minnesota, Nebraska, Nevada, Nueva Jersey, Nueva York, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, Tennessee, Texas, Vermont, Virginia y West Virginia.

Otro requerimiento común es que el intermediario emita un bono de seguridad (de entre 25 mil dólares hasta más de un millón) y mantenga un nivel específico de valor neto (de 5 mil a 100 mil dólares, normalmente en función del número de oficinas o agentes). Un requerimiento menos común es que el intermediario mantenga inversiones con un valor de mercado igual o mayor al de todos sus instrumentos de pago extraordinarios.

El escrutinio de las autoridades se ha incrementado a partir del 11 de septiembre de 2001, por lo que el "USA Patriot Act" considera crimen federal el operar sin licencia. Sin embargo, las autoridades federales reconocen que los intermediarios no bancarios pueden llegar a eludir sus procesos de verificación.

La organización denominada *Financial Crimes Enforcement Network* (FINCEN), que depende del Departamento del Tesoro, es la responsable del registro de los negocios de transmisión

electrónica de dinero, casas de cambio, venta de *money orders* y cheques de caja. Estos intermediarios no caen bajo la denominación de bancos por lo que han sido agrupados bajo el rubro de *Money Service Businesses* (negocios de envío de dinero).

Los *Money Service Businesses*, al igual que todas las instituciones financieras, tienen que ajustarse y cumplir con todos los requisitos legales y regulatorios del *Bank Secrecy Act* y el *Money Laundering Supression Act of 1994*, con el objetivo de mantener a sus agentes y empleados entrenados e informados de las regulaciones estatales y federales existentes para poder prevenir y detectar transacciones ilegales o fraudulentas, particularmente en el área de lavado de dinero.

En el caso específico de abusos por parte de las empresas del mercado de envío de dinero, podemos citar, a manera de ejemplo, lo acontecido en octubre de 1997, cuando "Western Union y MoneyGram manifestaron públicamente que realizarían envíos de dinero en forma gratuita a las víctimas del huracán Paulina. Sin embargo estas empresas cobraron secretamente el 10% de cada dólar enviado", como lo describe Osuña (2000). De tal forma que el despacho Kumetz & Glick presentó una demanda colectiva en noviembre de 1997. La demanda se fundamentó en que las empresas engañaron a los clientes, ya que publicitaron un costo cero que no se respetó. Además no detallaban los montos que cobraban por sus servicios, violando con ello leyes federales y estatales en materia financiera que establecen que las empresas tienen la obligación de dar a conocer el monto de las comisiones y el tipo de cambio. Asimismo, la demanda señalaba que las empresas acusadas además de ignorar dicha normatividad, manejan de manera discriminatoria el tipo de cambio que ofrecen de una nación a otra, por ejemplo, en Canadá cobraban tres veces menos que lo que cobraban en envíos a México.

3. Modalidades de transferencias electrónicas y sus características

Los intermediarios del mercado de transferencias electrónicas ofrecen una gran variedad de servicios, buscando brindar al consumidor un beneficio diferente al de la competencia. Dado que la tecnología usada es la misma, la diferenciación la llevan a cabo mediante la ubicación de sus puntos de pago en México y el tiempo de entrega del dinero. Estas diferencias son más importantes en las zonas rurales del país donde, primordialmente, la presencia de pagadores cercanos es altamente valorada. Por su parte, el tiempo de entrega suele determinar el costo de los servicios en cualquier zona.

De ésta manera, la búsqueda por captar nuevos clientes ha dado origen a una gran variedad de modalidades de transferencias electrónicas que han beneficiado al usuario en cuestiones de costo, rapidez del envío y en general aspectos de conveniencia. Entre las modalidades de transferencia electrónica más destacables se encuentran la tradicional, depósito a cuenta bancaria, retiro con tarjeta de débito, telefónica y vía Internet.

La transferencia electrónica en su **modalidad tradicional** la proporcionan los tres tipos de intermediarios (agencias de transferencia, bancos y uniones de crédito) y consiste en acudir con el intermediario, entregar el dinero en efectivo. Posteriormente, el prestador del servicio transfiere el dinero a su pagador en el lugar de destino y finalmente se entrega al beneficiario.

En la **modalidad de depósito a cuenta bancaria**, no es indispensable que el que envía tenga una cuenta bancaria en Estados Unidos ya que el dinero puede ser entregado en efectivo. Posteriormente, el dinero se transfiere a una cuenta bancaria del beneficiario. Igualmente, esta modalidad la ofrecen los tres tipos de intermediarios.

El **retiro con tarjeta de débito** es una modalidad de reciente aparición y que era exclusiva de los bancos pero ahora también las agencias de transferencia la han adoptado.

En el caso de los bancos, el procedimiento consiste en abrir una cuenta de débito bancaria en Estados Unidos y enviarle la tarjeta al beneficiario, para que pueda retirar el dinero depositado en cualquier cajero automático.

En cuanto a las agencias de transferencia, el servicio puede ser de dos tipos: aquel en donde la agencia de transferencia contrata a algún intermediario financiero como Visa quien expide la tarjeta de débito con la cual el dinero puede ser cobrado en cajero automático y dicha tarjeta

puede ser utilizada como medio de pago en establecimientos afiliados; y aquel donde la propia agencia de transferencia expide una tarjeta con la cual el dinero abonado es cobrado en efectivo directamente con el agente pagador en México. En todos los casos la tarjeta de débito se envía por correo al beneficiario y separadamente se le hace conocer el número de identificación personal para utilizarla.

Es importante recordar que en la actualidad es posible tener acceso a una cuenta y servicios bancarios mediante la obtención de la matrícula consular que es una tarjeta de identificación que emiten los consulados de México en Chicago y Houston y que permite abrir cuentas bancarias en Chicago, Eagle Pass, Houston, Las Vegas, Los Ángeles, Oakland y San Francisco, entre otros.⁴

Algunos de los bancos que aceptan la matrícula consular para abrir una cuenta son: Second Federal Savings Bank, First Bank of the Americas, Banco Popular y MetroBank , filial de MetroCorp (organización bancaria de Texas).

La **modalidad de Internet** está disponible con agencias de transferencia y bancos. La transacción se puede realizar con cargo a tarjeta de crédito, débito o a alguna cuenta bancaria. El procedimiento consiste en acceder a la página electrónica del intermediario e indicar de dónde se va a descontar el dinero, el dinero puede ser cobrado en efectivo o abonado a una cuenta bancaria.

La **modalidad telefónica** está disponible con agencias de transferencia y bancos. La transacción se realiza con cargo a tarjeta de crédito, débito o a alguna cuenta bancaria. El procedimiento consiste en llamar al intermediario, indicar de dónde serán descontados los recursos y, posteriormente, el intermediario realiza la transacción. El dinero puede ser cobrado en efectivo o abonado a una cuenta bancaria.

Retomando los factores de diferenciación –puntos de pago y tiempo de entrega– mencionados al inicio de esta sección, podemos señalar las siguientes características generales de los servicios de transferencia electrónica de dinero:

⁴ Los documentos necesarios para obtener una matrícula consular son: certificado de nacimiento original o pasaporte mexicano, cédula de votación o cartilla militar. También se debe presentar comprobante de domicilio para demostrar que se vive en la jurisdicción del consulado. El costo de la matrícula es de 29 dólares, cuenta con número de serie, fotografía nombre, dirección y fecha de nacimiento del titular.

1) **Puntos de pago**, se observa que pueden variar en función del prestador del servicio. Del cuadro 22 destacan las agencias de transferencia, al ofrecer la mayor cantidad y variedad de puntos de pagos, lo que da una idea del por qué son los intermediarios que dominan el mercado de envío de remesas a México, como se verá en el siguiente apartado. Por su parte, los bancos y uniones de crédito cuentan con más de 4 mil sucursales y cajeros automáticos en México para efectuar sus pagos.⁵ Sin embargo, se enfrentan a la desventaja de no cubrir zonas rurales.

Cuadro 22. Puntos de pago para las transferencias electrónicas

Prestador del servicio	Lugar de entrega en México
Agencias de transferencia	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sucursales propias ◆ Sucursales bancarias ◆ Casas de cambio ◆ Farmacias ◆ Gasolineras ◆ Cadenas comerciales ◆ Tiendas departamentales ◆ Oficinas de telégrafos
Bancos	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sucursales bancarias ◆ Cajeros automáticos
Uniones de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sucursales bancarias

Fuente: PROFECO, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 2002. Página de Internet de World Council of Credit Unions, 2002.

2) **Tiempo de entrega**, se observa que los intermediarios manejan tres tipos principalmente:

- Minutos
- Mismo día
- Día siguiente

En la primera opción, el dinero se encuentra disponible al beneficiario en unos cuantos minutos después de realizada la transacción, sin que se llegue a completar una hora. Por su parte, la opción mismo día va desde una hora hasta el término del día laboral del agente pagador. En la opción día siguiente se encuentran los servicios que pagan a partir de 24 horas transcurridas desde la contratación del servicio.

Es usual que cada una de las modalidades de transferencia electrónica cuente con las tres opciones de tiempo de entrega mencionadas para que el usuario decida cuál le conviene.

Cabe señalar que el tiempo de entrega del dinero influye en el costo del servicio, en donde el servicio con tiempo de entrega en minutos resulta ser casi siempre el más caro, seguido por el de mismo día y día siguiente.

⁵ Página de Internet de World Council of Credit Unions, 2002.

3) Servicios adicionales, los intermediarios suelen incorporar a sus modalidades de envío algunos servicios adicionales para tratar de hacer más diferenciado su servicio, que pueden o no generar un costo extra (ver cuadro23).

Cuadro 23. Servicios adicionales disponibles para las modalidades de transferencia electrónica

Prestador del servicio	Servicios adicionales
Agencias de transferencia	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Notificación al beneficiario. ✓ Cancelaciones sin costo. ✓ Llamadas o mensajes gratis. ✓ Descuentos y promociones. ✓ Entrega a domicilio.
Bancos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Descuentos y promociones.
Uniones de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Llamadas o mensajes gratis.

Fuente: PROFECO, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 2002. Página de Internet de World Council of Credit Unions, 2002.

Nuevamente las agencias de transferencia llevan la delantera al ofrecer mayor número de alternativas en sus servicios. Sin embargo, en los últimos dos años se ha observado mayor interés entre los bancos y las uniones de crédito por este mercado, lo que podría incentivarlos a ofrecer mayores ventajas y alternativas en sus servicios.

4. Servicios de transferencia electrónica más utilizados a nivel nacional en Estados Unidos y su cobertura en México

Antes de abordar este tema es necesario comentar brevemente cuál es la estructura vigente del mercado. Generalmente, se habla de un solo mercado de envío de dinero que abarcaría la totalidad de la Unión Americana, donde compiten unas cuantas empresas grandes (con presencia en la totalidad de este territorio) contra muchas empresas medianas y pequeñas de carácter regional o local. El enfoque utilizado en el presente trabajo considera no sólo un mercado nacional, sino un gran número de mercados locales, en donde cada uno presenta competencia entre empresas locales y empresas grandes. En cada mercado local las empresas más grandes no necesariamente son las de mayor participación.

A nivel global, las empresas en Estados Unidos con mayor participación en los envíos de dinero a México son Western Union y MoneyGram, que en 1996 poseían el 97% del mercado internacional y 70% del nacional. Aunque han surgido nuevos competidores para estas empresas, aún conservan en la actualidad una proporción importante del mercado nacional.

Respecto a los pagadores en México, hace diez años Telecomm dominaba el mercado al captar 80% de las transferencias, ahora solo realiza el 8%. De esta forma, los principales intermediarios que actúan como puntos de pago en México son Bancomer, Elektra y Banamex, que en conjunto realizan más del 60% de las operaciones.⁶

La característica común entre los servicios más utilizados es el tiempo de entrega en minutos. Cabe recordar que tan solo unos años antes éste servicio era muy costoso y se prefería enviar dinero mediante giro telegráfico principalmente, asumiendo un tiempo de entrega mayor. Sin embargo, la mayor competencia y la tecnología han permitido que este servicio sea más accesible como se verá en el capítulo siguiente.

Según datos del programa *¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México?* de PROFECO, el usuario de servicios de envío de dinero basa su elección en la confianza y seguridad (27.0%) que le inspire el intermediario, así como en factores de conveniencia como la cercanía (21.8%), la rapidez en el envío (16.5%) y la recomendación (12.2%). Los datos también indican que el consumidor ya no se deja llevar por la publicidad para hacer su elección y se preocupa más por comparar la comisión cobrada (11.4%), el trato amable (10.2%) y el tipo de cambio pagado (9.2%). Cabe señalar que los motivos por los que los usuarios encuestados eligieron a su intermediario no muestran cambios importantes o tendencias si se observan por edad.

A continuación se describen los servicios más utilizados para enviar dinero de Estados Unidos a México y su cobertura de acuerdo al programa *¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México?* de PROFECO.

Western Union

Es la empresa más grande en el mercado de envío de dinero a México, cuenta con 58,500 agencias en Estados Unidos. Entre los servicios más importantes de esta empresa destacan “Dinero en Minutos” (introducido en 1993 y como agente pagador Elektra), “Dinero Día Siguiente” y “Giro Telegráfico” (pagador Telecomm).

⁶ Estimación propia con datos de Periódico Reforma, “Las remesas el gran filón, Telecomm a la baja y Western Union la niña bonita”, 31 de enero de 2002.

Con tan solo estos tres servicios Western Union brinda una amplia cobertura en México. Los servicios “Dinero en Minutos” y “Dinero Día Siguiente” cuentan con 6,116 puntos de pago distribuidos en todo el territorio mexicano y caracterizados por su diversidad, que va desde sucursales bancarias (Banamex y Bital), tiendas departamentales (Elektra, Salinas y Rocha, Bodega de Remates y Comercial Mexicana), hasta oficinas Telecomm y centrales camioneras. Por su parte, el servicio “Giro Telegráfico” paga a través de las 1,780 oficinas de Telecomm que incluyen zonas rurales del país.

De estos servicios el más demandado es “Dinero en Minutos” esto se atribuye, entre otras cosas, a la rapidez del envío, a su seguridad y a la gran variedad de puntos de pago con que cuenta en México.

MoneyGram

Es la segunda empresa más grande en el mercado de envío de dinero a México, cuenta con 26,000 agencias en Estados Unidos. El servicio que ofrece cuenta con un tiempo de entrega en minutos y 5,200 puntos de pago en todo el país, los cuales también son diversos ya que incluyen sucursales bancarias (Bancomer, Banorte y Bancrecer), tiendas de autoservicios y departamentales (Bodega Aurrerá, Coppel, Gigante, Soriana, Suburbia, Superama, Wal Mart), así como sucursales del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI).⁷

Orlandi Valuta

Esta empresa, igual que Western Union, es propiedad de la compañía First Data Corporation y cuenta con 4,200 agencias en Estados Unidos. Su servicio tiene un tiempo de entrega en minutos y 2,323 puntos de pago que se integran en su mayoría por las sucursales de Banamex en todo el país, aunque también paga a través de sus propias agencias en el país.

Ría Envía

Cuenta con 2,500 agencias en Estados Unidos y 3,000 puntos de pago en México que abarcan todas las sucursales bancarias del país, sucursales propias, casas de cambio y oficinas Telecomm. Su servicio cuenta con un tiempo de entrega en minutos.

U.S. Postal Service

⁷ También paga a través del Fondo 5 de Mayo que sólo aplica al Estado de Puebla.

La oficina postal de Estados Unidos también ha sido un importante intermediario en el mercado de envío de dinero a México desde su ingreso en 1997 con su servicio “Dinero Seguro” que cuenta con 900 agencias en Estados Unidos, con Bancomer como agente pagador exclusivo a través de 1,300 sucursales bancarias distribuidas en todo el territorio mexicano y un tiempo de entrega en minutos.

Bancomer

Cabe destacar que Bancomer no sólo funge como agente pagador de otros intermediarios en el envío de dinero, también ha implementado su propio servicio llamado “Envío Efectivo” que opera con 25 agencias en Estados Unidos, paga a través de sus 1,300 sucursales bancarias y tiene un tiempo de entrega en minutos.

Por último, si bien es cierto que los servicios más utilizados para el envío de dinero son proporcionados por empresas, también es un hecho que cada vez más bancos están interesados por este nicho de mercado. Un ejemplo de esto es Wells Fargo Bank, el quinto banco más grande de Estados Unidos, que empezó a operar su servicio de envío de remesas a México en alianza con Bancomer en enero de 2002; otro ejemplo es la iniciativa de la Coalición Internacional de Mexicanos en el Exterior (CIME), en la ciudad de Chicago, que estableció un acuerdo con varios bancos para utilizar un sistema donde la persona deposita el dinero en una cuenta de débito en Estados Unidos y el beneficiario lo retira en algún cajero automático en México, utilizando una tarjeta electrónica, con una comisión por transacción de \$3 dólares.

Sin duda 2003 fue un año decisivo para los bancos que pelean por las remesas enviadas a México. En septiembre de ese año Bank of America introdujo su servicio SafeSend, disponible con tarjeta de débito de ese banco o de cualquier otro y 1,800 cajeros Santander Serfin y 120 mil comercios que aceptan tarjetas Visa Electrón como pagadores. En agosto de 2003, Bancomer lanzó su tarjeta Envíos de Dinero, que permite retirar el dinero de cajeros automáticos y pagar en comercios. Por su parte, Citigroup Banamex lanzó a finales de septiembre la tarjeta de débito Tricolor para el envío de remesas y en diciembre del mismo año la cuenta Access con la que se puede ahorrar y transferir dinero, la red de distribución de este grupo bancario es de 1,400 sucursales y 4,400 cajeros automáticos en todo el país.⁸

⁸ Infosel Financiero, “Se disputan bancos el mercado de remesas”, lunes 24 de noviembre de 2003.

Es importante recordar que el objetivo principal de los bancos al brindar este servicio es bancarizar a un amplio universo de pequeños ahorradores y consumidores tanto en Estados Unidos como en México ya que estamos hablando de un mercado nada despreciable de 21 mil millones de dólares en 2010, según la correduría Morgan Stanley.

Capítulo IV: Evolución del costo de los envíos (1998-2003)

Los comparativos de costos presentados en este capítulo utilizan como fuente la información del programa ¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México? (QQED) de Profeco, que semanalmente actualiza información de diferentes servicios de transferencia en 9 ciudades de Estados Unidos: Chicago, Dallas, Houston, Indianápolis, Los Ángeles, Miami, Nueva York, Sacramento y San José.

El período de análisis abarca 5 años: desde diciembre de 1998 (inicio del programa) hasta diciembre de 2003. Sin embargo, dado que no todas las ciudades ni todos los servicios estuvieron presentes desde el inicio del programa, se optó por analizar dos subperíodos: de diciembre de 1998 a junio de 2001 y de junio de 2001 a diciembre de 2003.

Para determinar el costo total promedio por ciudad, se consideraron únicamente los servicios existentes al inicio del periodo en que se comienza a analizar cada ciudad. De esta manera, los promedios del costo total en las ciudades monitoreadas desde el inicio del programa (Chicago, Los Angeles y Nueva York) consideran un menor número de servicios que otras que se incorporaron en fecha posterior al programa (Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José). Se logra así la posibilidad de un análisis de más largo plazo. Se eligió este camino debido a la importancia de analizar las variaciones en el costo total promedio a lo largo del tiempo, puesto que éstas son mayores en el primer subperíodo que en el segundo.

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. En el cuadro 24 se muestra el período de análisis considerado para cada ciudad y el número de servicios considerados en cada una. En el cuadro 25 se detallan los servicios considerados para el análisis en cada ciudad.

Cuadro 24. Total de opciones de envío consideradas por ciudad integrante del programa ¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México?

Ciudad	Período de análisis		Servicios considerados
	Diciembre de 1998 a junio de 2001	Junio de 2001 a diciembre de 2003	
Chicago, Illinois	✓		8
Los Ángeles, California	✓		7
Nueva York, Nueva York	✓		8
Dallas, Texas		✓	7
Miami, Florida		✓	6
Houston, Texas		✓	7
Sacramento, California		✓	8
San José, California		✓	7
TOTAL			58

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 1998-2003.

Cuadro 25. Servicios de envío considerados, por ciudad integrante del programa ¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México?

Chicago	Los Ángeles	Nueva York	Dallas	Miami	Houston	Sacramento	San José
Bancomer / US Postal Service	Bancomer / US Postal Service	Bancomer Envío Efectivo	Bancomer / US Postal Service	MoneyGram Cambio Plus	Bancomer / US Postal Service	Bancomer / US Postal Service	Bancomer / US Postal Service
Delgado	Bancomer Envío Efectivo	Delgado	MoneyGram Cambio Plus	Giromax. Dinero Mismo Día	Bancomer Envío Efectivo	Broncos Depósito a Cuenta	Bancomer Envío Efectivo
MoneyGram Cambio Plus	MoneyGram Cambio Plus	MoneyGram Cambio Plus	Order Express Depósito Banamex	Orlandi Valuta	MoneyGram Cambio Plus	Broncos En Minutos	MoneyGram Cambio Plus
Order Express	Orlandi Valuta	Order Express	Orlandi Valuta	Ria Envía	Orlandi Valuta	MoneyGram Cambio Plus	Orlandi Valuta
Orlandi Valuta	Ria Envía	Orlandi Valuta	Ria Envía	Western Union Dinero en Minutos	Ria Envía	Orlandi Valuta	Ria Envía
Ria Envía	Western Union Dinero en Minutos	Ria Envía	Western Union Dinero en Minutos	Western Union Giro Telegráfico	Western Union Dinero en Minutos	Ria Envía	Western Union Dinero en Minutos
Western Union Dinero en Minutos	Western Union Giro Telegráfico	Western Union Dinero en Minutos	Western Union Giro Telegráfico		Western Union Giro Telegráfico	Western Union Dinero en Minutos	Western Union Giro Telegráfico
Western Union Giro Telegráfico		Western Union Giro Telegráfico				Western Union Giro Telegráfico	

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 1998-2003.

1. Componentes del costo

Al hablar del costo de los servicios de transferencia electrónica de dinero nos referimos al total de cargos (directos o indirectos) que asume el usuario de estos servicios. Los componentes del costo total son dos:

- La comisión que cobra el intermediario a la persona que envía el dinero;
- El diferencial de tipo de cambio que paga la empresa respecto al tipo de cambio promedio del mercado. Este diferencial se entiende como el dinero que obtiene de menos la persona en México si se convierte a dólares lo recibido, pero al tipo de cambio del mercado y no del pagado por el intermediario. El tipo de cambio del mercado o de referencia que utilizado para calcular dicho diferencial es el promedio de ventanilla a la compra publicado en el Diario el Financiero.

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 Chicago a México a través de Ria Envía, se cobraron \$10.00 dólares de comisión el 29 de diciembre de 2003, la empresa pagó un tipo de cambio de \$11.10 pesos por dólar y el tipo de cambio de referencia para esa fecha fue de \$11.15 pesos por dólar. El costo total se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$CT_i = C_i + \left(1 - \frac{TC_i}{TC_r}\right) * 300$$

Donde:

CT_i = costo total

C_i = comisión cobrada

TC_i = tipo de cambio pagado por el intermediario

TC_r = tipo de cambio de referencia

Sustituyendo los valores en la fórmula:

$$CT_i = 10 + \left(1 - \frac{11.10}{11.15}\right) * 300$$

$$CT_i = 11.35$$

La solución del paréntesis es el diferencial de tipo de cambio, lo que se considera un costo, que en este caso es igual a \$1.35 dólares, por lo que el costo total es de \$11.35 dólares.

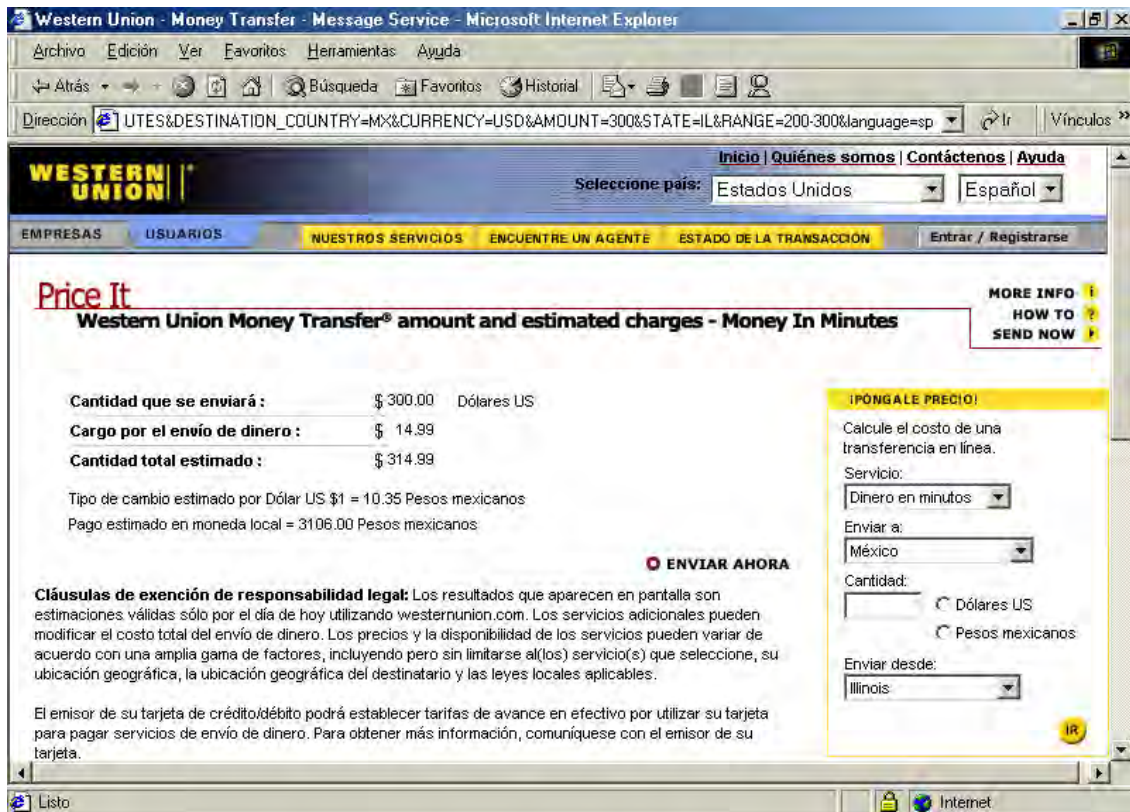
Así, al recoger el dinero, el beneficiario recibió el equivalente a \$298.65 dólares, por los \$1.35 dólares faltantes del diferencial de tipo de cambio.

En este apartado es preciso puntualizar que actualmente existe una diferencia en el cálculo del costo total en las páginas de Internet de Condusef y Profeco, esta última institución generadora de la información de costos de envío de dinero en el país, y de la cual se ha seguido su procedimiento en este estudio. Las diferencias entre ambos métodos de cálculo que presentan en sus páginas son las siguientes:

- El cálculo de Condusef implica restar la comisión cobrada por la empresa del monto a enviar de 300 dólares y la diferencia obtenida se convierte a pesos con el tipo de cambio f/x (para solventar obligaciones en el exterior que publica Banco de México).
- Por su parte, Profeco, realiza el procedimiento de igual manera que los intermediarios lo realizan en las operaciones reales, es decir, no resta la comisión del monto enviar ya que esa cantidad se paga aparte. Ejemplo, si un paisano en Estados Unidos desea enviar 300 dólares a México, necesita llevar consigo una cantidad aparte para pagar la comisión que le cobran por enviar exactamente esa cantidad, de tal forma que su beneficiario recibirá el equivalente a 300 dólares en pesos.
- Además, el tipo de cambio de referencia que utiliza Profeco para obtener el costo vía tipo de cambio, es el del tipo de cambio de ventanilla a la compra, es decir, el que utilizan los intermediarios para pagar los dólares a los migrantes en operaciones reales.

A continuación se presentan algunas calculadoras de envío de dinero de las empresas remeseras, donde se demuestra como los intermediarios consideran pagar aparte la comisión y nunca la restan del monto a enviar.

Imagen1. Calculo del costo total de un envío de dinero por Wester Union



Fuente: Página de Internet de Western Union, disponible en <http://www.westernunion.com/info/osMoneyTransferOptions.asp>.

Imagen 2. Calculo del costo total de un envío de dinero por MoneyGram

	Same Day Service	Economy Service
Transfer Amount:	\$300.00 USD	\$300.00 USD
Exchange Rate:	1.000000 USD	1.000000 USD
Receive Amount:	300.00 USD**	300.00 USD**
Consumer Fee:	\$18.00	\$10.00
Total Cost:	\$318.00	\$310.00

** 1 USD = 1.000000 USD

New Estimate:

Country: UNITED STATES

Transfer Amount: \$ 300.00 USD

Estimate

Fuente: Página de Internet de MoneyGram, disponible en <https://www.emoneygram.com/eMoneyGram/index.do>.

Por lo antes expuesto se considera correcto el método de Profeco para calcular los costos de envíos de dinero y por lo tanto se adopta dicho método para el presente estudio.

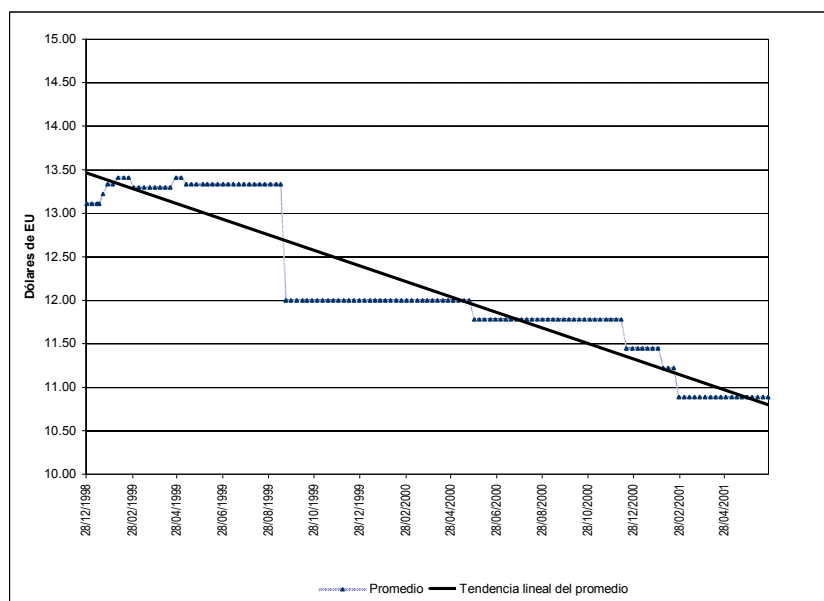
1.1 Evolución de la comisión

Siguiendo el esquema del mecanismo de transmisión de las transferencias electrónicas, la comisión es el primer componente del costo total que pagará el usuario del servicio, por lo que primeramente se describe la evolución de esta serie.

De diciembre de 1998 a junio de 2001, la comisión cobrada por los intermediarios especializados mostró una reducción de 16.95% en promedio en las tres ciudades donde inició el programa QQED, al pasar de \$13.11 dólares a \$10.89 dólares por transferencia de \$300 dólares, por lo que, la tendencia a la baja de esta variable es más marcada en este primer subperíodo.

Gráfica 11. Comisiones de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2001

Promedio de los servicios incluidos en 3 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



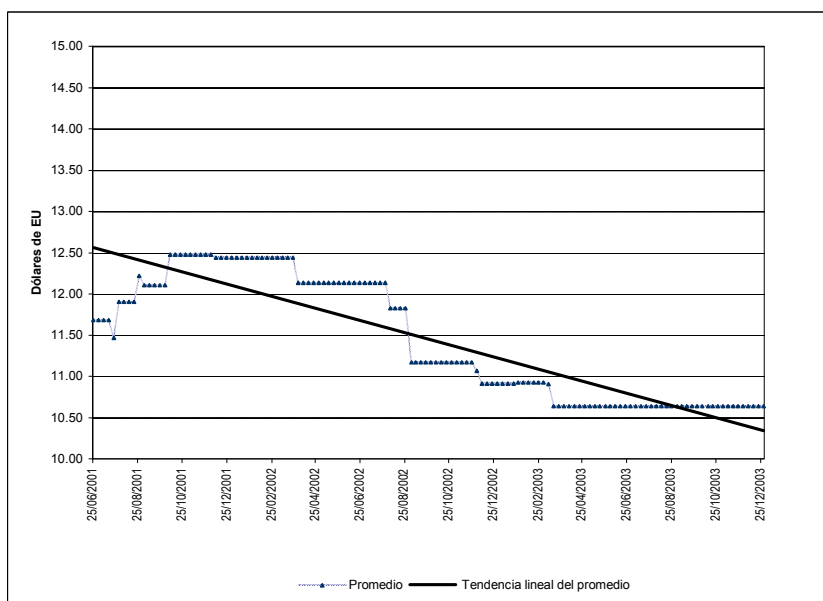
* Se refiere a Chicago, Los Angeles y Nueva York.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 1998-2001.

En el segundo subperíodo, de junio de 2001 a diciembre de 2003, aunque la comisión promedio sigue bajando al mostrar una reducción de 8.92%, pasando de \$11.68 dólares a \$10.64 dólares, la tendencia no es tan marcada como en el subperíodo anterior. Cabe señalar que al inicio de este período se registra un incremento en el promedio, reflejo del aumento en las comisiones de los servicios Bancomer / US Postal Service y Bancomer Envío Efectivo durante agosto de 2001. Posteriormente se observan bajas paulatinas en la comisión promedio hasta marzo de 2003, permaneciendo constantes desde entonces y hasta diciembre de ese año.

Gráfica 12. Comisiones de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003

Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.
Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 1998-2001.

A nivel ciudad, la situación es variable. En el primer período de análisis, Nueva York presentó una disminución de su comisión de 8.33%, seguido de Chicago con 6.47%. En contraste, en Los Ángeles la comisión se incrementó 5.77%, principalmente por la homologación de las tarifas de Western Union en julio de 2001, que implicó un incremento de 25% en su servicio Dinero en Minutos, al pasar de 12 a 15 dólares por envío en esa ciudad como se verá más adelante.

En el segundo período se observan fuertes decrementos en algunas ciudades, destacando Miami con 16.87%, Dallas con 12.49% y Chicago con 10.42%. Lo anterior producto del ajuste a la baja de MoneyGram en su servicio Cambio Plus y de Western Union en su servicio Giro Telegráfico, como se verá a continuación.

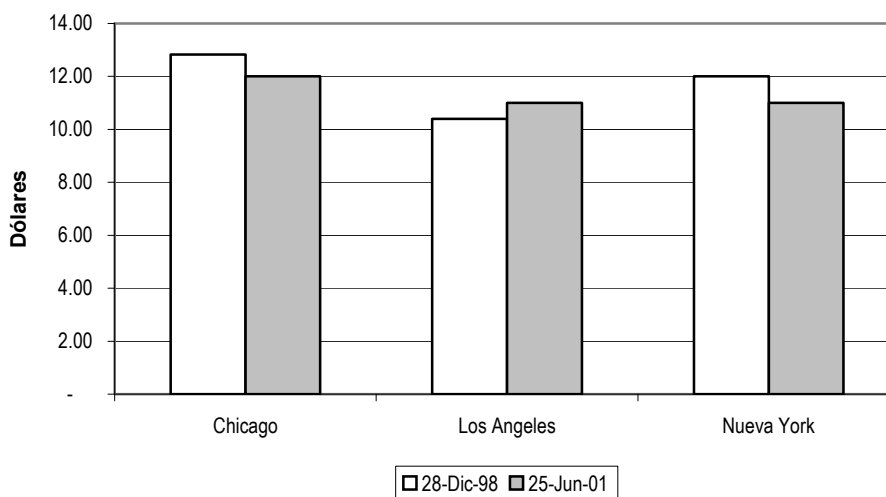
Cuadro 26. Comisiones promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998 – 2003 (dólares)

	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Chicago	12.83	12.00	10.75	-6.47%	-10.42%
Dallas		12.33	10.79		-12.49%
Houston		11.50	10.62		-7.65%
Los Angeles	10.40	11.00	10.12	5.77%	-8.00%
Miami		13.40	11.14		-16.87%
Nueva York	12.00	11.00	10.85	-8.33%	-1.36%
Sacramento		11.60	10.66		-8.10%
San José		11.00	10.25		-6.82%

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Gráfica 13. Comisiones de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2001

Promedio de los servicios incluidos en 3 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares

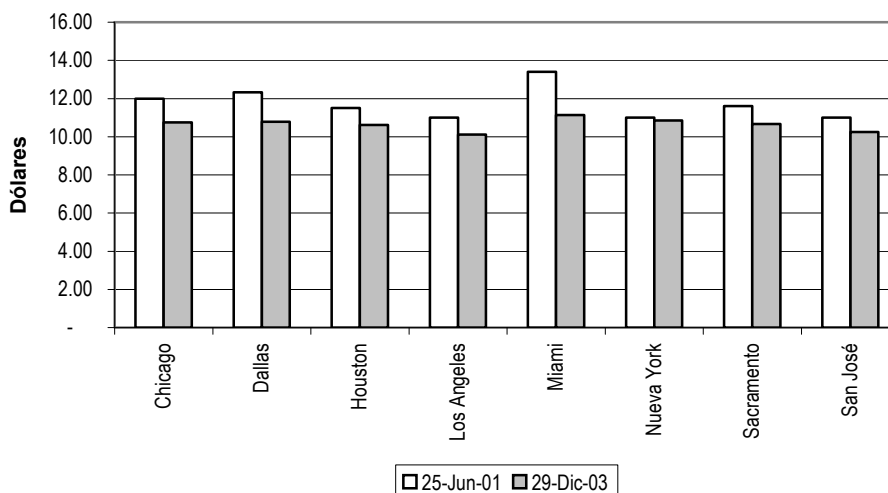


* Se refiere a Chicago, Los Angeles y Nueva York.

Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2001.

Gráfica 14. Comisiones de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003

Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

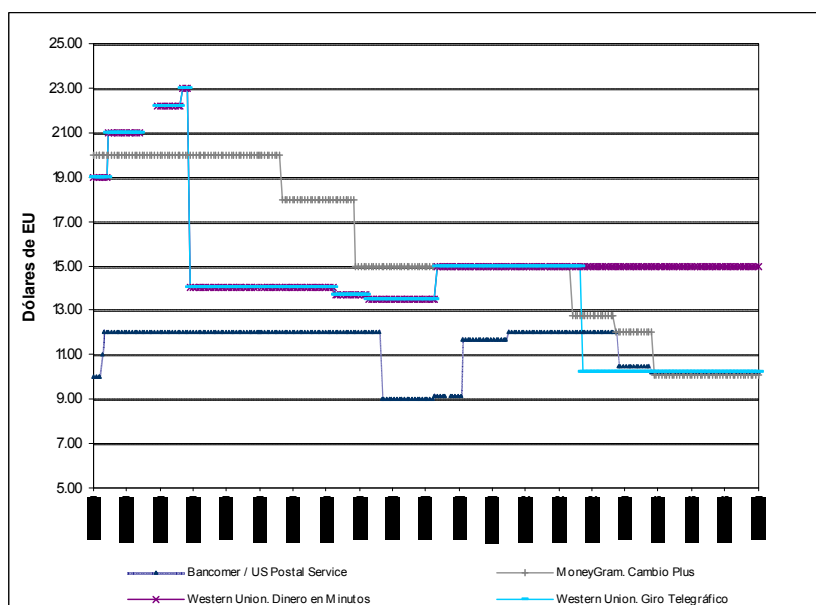
Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

A nivel servicio se analiza la evolución de la comisión en el período completo, de diciembre de 1998 a diciembre de 2003. Las empresas que mostraron la mayor baja en sus comisiones fueron MoneyGram con su servicio Cambio Plus (52.55%), Western Union con sus servicios Giro Telegráfico (46.10%) y Dinero en Minutos (21.11%), seguidos del servicio ofrecido por Bancomer / US Postal Service (2.00%).

Por otra parte, no se puede hablar de una similitud de estrategias por parte de las diferentes empresas, ya que unas pasan de cobrar una tarifa homogénea a aplicar una diferenciación entre ciudades y otras adoptan la táctica inversa, como se describe a continuación.

Gráfica 15. Comisiones de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2003

Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

El servicio Cambio Plus de MoneyGram registró su primera reducción en comisión en mayo de 2000 al pasar de \$20 a \$18 dólares por \$300 enviados. En diciembre del mismo año, se observó otra reducción para llegar a un nivel de \$15 dólares. En agosto de 2002 la empresa decidió diferenciar la comisión de su servicio entre las distintas ciudades del programa reduciendo la tarifa vigente de \$15 dólares a \$8.99 dólares en Dallas, Los Angeles y Nueva York; tres meses después lo hizo en Chicago. Más tarde en las ciudades restantes que cobraban \$15 dólares se redujo la comisión a \$9.99 dólares en marzo de 2003, excepto en Miami que siguió cobrando \$15 dólares hasta el final del período de estudio.

Western Union por su parte, cobró una tarifa de \$27 dólares por \$300 enviados en Chicago, Dallas, Houston y Miami, en su servicio Dinero en Minutos, mientras que en Los Angeles y Nueva York cobró una tarifa de \$12 y \$18 dólares, respectivamente. Después de esta fecha redujo su tarifa a \$15 dólares en Chicago, Dallas, Houston y Miami, mientras que en Nueva York la redujo a \$12 dólares para quedar igual que en Los Angeles. Estos niveles permanecen hasta finales de julio de 2001, cuando es homogeneizada la tarifa de este servicio en todas las ciudades a un nivel de \$14.99 dólares.

Cabe señalar que hasta agosto de 2002, las comisiones de los servicios Dinero en Minutos y Giro Telegráfico eran iguales y posteriormente Western Union las diferenció, reduciendo la comisión del Giro Telegráfico a \$9.99 dólares por \$300 enviados para todas las ciudades.

En cuanto al servicio Bancomer / US Postal Service se observa que ha tenido numerosas variaciones en su comisión a lo largo del período de estudio. Destaca la reducción de \$12 a \$9 dólares en febrero de 2001 para nuevamente ajustarse a \$12 dólares en octubre del mismo año, exceptuando Dallas, donde el ajuste se demoró hasta febrero de 2002. Para diciembre de 2002, US Postal Service decide diferenciar sus comisiones en Los Angeles, Sacramento y San José, al reducir las de \$12 a \$9 dólares, mientras que en Chicago, Dallas y Houston permanecieron en \$12 dólares hasta el cierre del período de estudio.

Cabe señalar que la diferenciación en las comisiones que aplican las empresas a sus servicios no sólo la llevan a cabo entre ciudades en envíos a México, también diferencian la comisión dependiendo del país destino. Como ejemplo están las comisiones que describe Orozco (2000) para envíos de \$300 dólares de los servicios de Western Union en 1998, donde a México se le cargaron \$27.00 dólares, a El Salvador \$29.00, a República Dominicana \$30.00 y a Guatemala y Colombia \$29.00.

1.2 Evolución del tipo de cambio

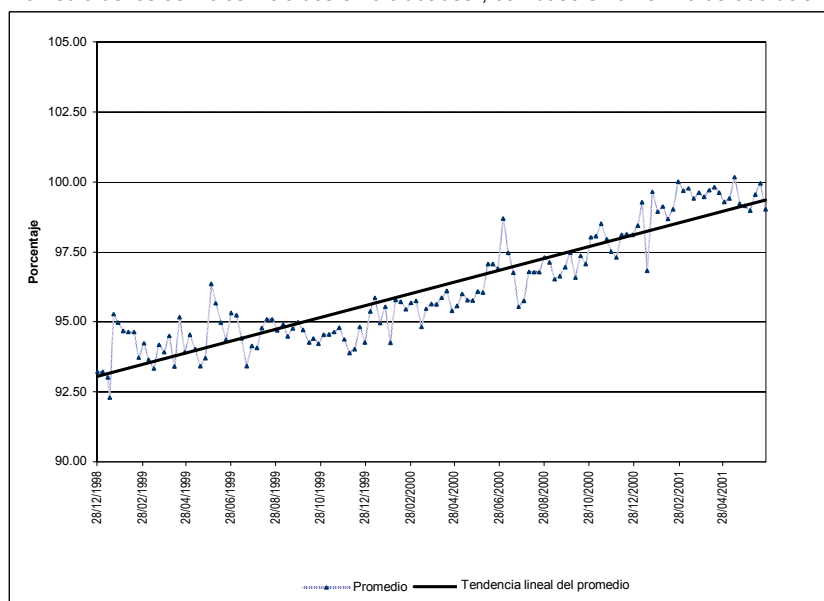
El tipo de cambio pagado por el intermediario es quizá el componente del costo total más descuidado por el usuario de estos servicios pues en muchas ocasiones pasa desapercibido. Sin embargo se debería de poner más atención a este aspecto ya que normalmente se paga un tipo de cambio inferior al de ventanilla, provocando un costo adicional para el usuario. Para analizar la evolución histórica de este costo, no basta con observar la evolución del tipo de cambio pagado por los diferentes intermediarios, dado que sus variaciones obedecen a factores inherentes a este mercado. De esta forma, resulta más práctico analizar la evolución del tipo de cambio pagado por el intermediario como proporción del tipo de cambio de referencia.

Durante el período de análisis se observó que esta proporción se incrementó sostenidamente como se describe a continuación.

De diciembre de 1998 a junio de 2001, la proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia se incrementó 5.82 puntos porcentuales en promedio en las tres ciudades donde inició el programa QQED, al pasar de 93.20% a 99.02%. Esta tendencia al alza es claramente más marcada en este primer subperíodo.

Gráfica 16. Proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2001

Promedio de los servicios incluidos en 3 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles y Nueva York.

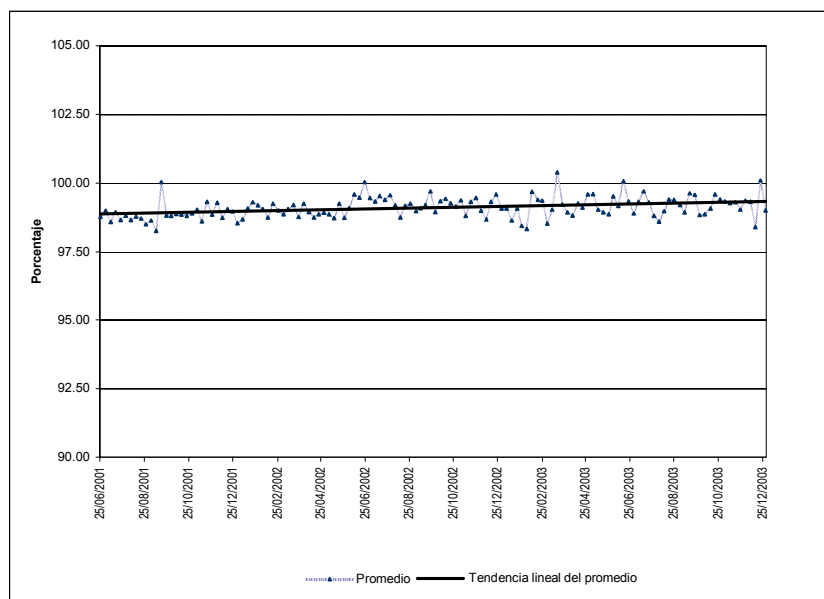
Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2001.

De junio de 2001 a diciembre de 2003, el segundo subperíodo, la proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia se incrementó apenas 0.25 puntos porcentuales pasando de 98.76% a 99.01%. Como se observa, la tendencia no es tan marcada como en el subperíodo anterior.

Esto nos indica que, en promedio, los intermediarios realizaron ajustes mayores tanto en comisión como en tipo de cambio dentro del primer subperíodo, reflejo de la incremento de la competencia en el mercado, mostrando mayor estabilidad en el segundo subperíodo.

Gráfica 17. Proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003

Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 2001-2003.

A nivel ciudad, el comportamiento es similar: la proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia mostró un incremento significativo en el primer subperíodo, en tanto que en el segundo fue mínimo.

En el primer subperíodo de análisis, Los Angeles mostró un incremento de 7.27 puntos porcentuales, seguido de Nueva York con 5.58 puntos porcentuales y de Chicago con 4.81 puntos porcentuales.

En el segundo subperíodo los incrementos en la proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia son menores, destacando Miami, Sacramento, Dallas y Chicago con 0.58, 0.49, 0.46 y 0.42 puntos porcentuales. Cabe señalar que en Nueva York se registró un leve ajuste a la baja de 0.21 puntos porcentuales.

Cuadro 27. Proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003

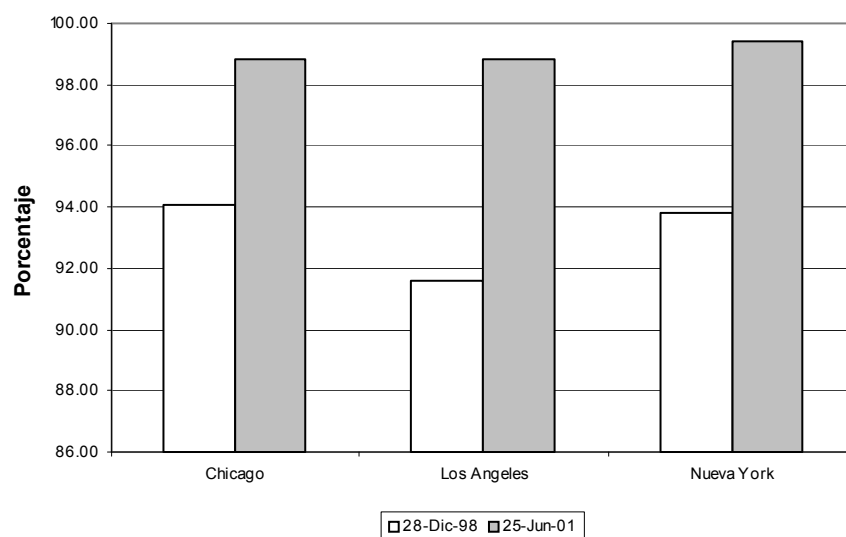
(valores en porcentajes)

	28-Dic-98	25-Jun-01	29-Dic-03	Diferencia Dic 1998 – Jun 2001 (puntos porcentuales)	Diferencia Jun 2001 – Dic 2003 (puntos porcentuales)
Chicago	94.05	98.86	99.28	4.81	0.42
Dallas		98.46	98.92		0.46
Houston		98.50	98.76		0.26
Los Angeles	91.57	98.84	99.02	7.27	0.18
Miami		98.4	98.98		0.58
Nueva York	93.82	99.4	99.19	5.58	-0.21
Sacramento		98.54	99.03		0.49
San José		98.8	98.92		0.12

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Gráfica 18. Proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2001

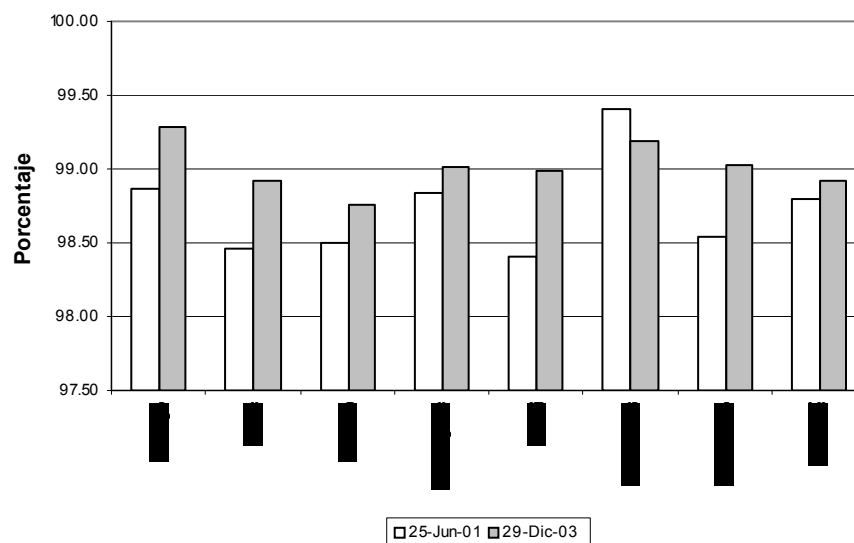
Promedio de los servicios incluidos en 3 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles y Nueva York.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2001.

Gráfica 19. Proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003
Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



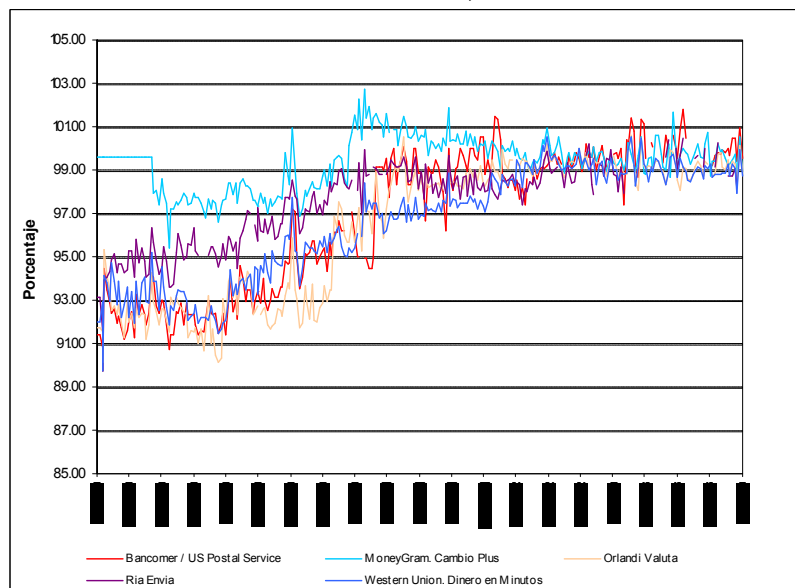
* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 2001-2003.

A nivel servicio se analiza la proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia en el período completo, de diciembre de 1998 a diciembre de 2003. Las empresas que mostraron la mayor alza en dicha proporción fueron Bancomer / US Postal Service, con 8.12 puntos porcentuales, Orlandi Valuta con 7.20 puntos porcentuales, Western Union Dinero en Minutos con 6.74 puntos porcentuales, Bancomer Envío Efectivo con 6.70 puntos porcentuales y Ria Envía con 6.42 puntos porcentuales.

Como se observa en la gráfica 20, los intermediarios incrementaron notablemente la proporción del tipo de cambio que pagaron respecto al tipo de cambio de referencia, excepto MoneyGram en su servicio Cambio Plus que en el período de estudio se observó por arriba de los intermediarios mencionados y el ajuste que realizó fue levemente a la baja con 0.65 puntos porcentuales.

Gráfica 20. Proporción del tipo de cambio pagado por el intermediario respecto al tipo de cambio de referencia para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2003
 Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

También se observó que algunos intermediarios pagan un tipo de cambio homogéneo entre ciudades, mientras que otros realizan una diferenciación. Asimismo, los que discriminaban al inicio, pagaban tipos de cambio muy diferentes en cada ciudad hasta finales del 2000, pero después de esa fecha la diferencia en sus tipos de cambio fue menor. Los intermediarios que destacan en esta situación son Bancomer con su servicio Envío Efectivo, Western Union con su servicio Dinero en Minutos y Ria Envía.

Para Bancomer Envío Efectivo el período en que se observa una mayor diferenciación entre sus tipos de cambio pagados es de febrero de 1999 a diciembre de 2000, cuando el servicio estaba disponible únicamente para las ciudades de Los Angeles y Nueva York. La diferencia promedio entre ciudades fue 2 puntos porcentuales. Después de esta fecha y hasta diciembre de 2003, la diferencia promedio fue de 0.28 puntos porcentuales. En este período el servicio se extendió a Houston y San José, aunque en enero de 2003 se canceló para la ciudad de Nueva York.

En cuanto al servicio Dinero en Minutos de Western Union, se observa que el período de mayor diferenciación de sus tipos de cambio pagados es de diciembre de 1998 a marzo de 2002. Particularmente las diferencias destacan en Nueva York, ciudad en donde la proporción de tipo de cambio pagado respecto al de referencia fue siempre más alta, y en Miami donde dicha

proporción fue siempre más baja, de tal forma que la diferencia promedio entre estas dos ciudades fue de 4 puntos porcentuales. A partir de abril de 2002, Western Union homologa su tipo de cambio para el servicio Dinero en Minutos en todas las ciudades.

El caso de Ría Envía es similar al anterior, la ciudad donde la proporción de tipo de cambio pagado respecto al de referencia fue siempre más alta fue Dallas, mientras que la más baja se registró en Los Angeles. El período de mayor diferenciación los tipos de cambio pagados fue de febrero de 1999 a enero de 2001. La diferencia promedio entre las dos ciudades mencionadas fue de 2 puntos porcentuales. Posteriormente dicha diferencia se hace menor hasta diciembre de 2003 cuando Ria Envía homologa su tarifa para todas las ciudades.

Respecto a la diferenciación en el tipo de cambio que aplican los intermediarios a sus servicios, es preciso señalar que no sólo la llevan a cabo entre ciudades, también lo hacen entre países, según describe Orozco (2000) para envíos de \$300 dólares de los servicios de Western Union en 1998, dónde a México se le pagó una proporción de tipo de cambio pagado respecto al de referencia de 88.84%, a Canadá 95.36%, a Irlanda 94.11%, a Polonia 98.86%, a la India 96.70% y a España 96.61%.

Cabe señalar que, según Peter Ziverts, gerente corporativo de Western Union, según relata Osuña (2000), "para las transferencias electrónicas de dinero, el tipo de cambio se fija de acuerdo a las cotizaciones de la competencia y jamás con el reporte del mercado cambiario nacional [...] La diferencia resultante es utilizada por la empresa para solventar gastos de operación y cubrirse ante riesgos cambiarios en el momento de envío y de retiro. Es decir, si no se registra alguna contingencia cambiaria, el porcentaje de la diferencia se convierte en utilidad neta.

2. Evolución del costo total

El efecto conjunto del descenso en la comisión cobrada por los intermediarios y el incremento en la proporción del tipo de cambio pagado por los intermediarios respecto al tipo de cambio de referencia dio como resultado la reducción del costo total de los envíos en el período de estudio, como se describe a continuación.

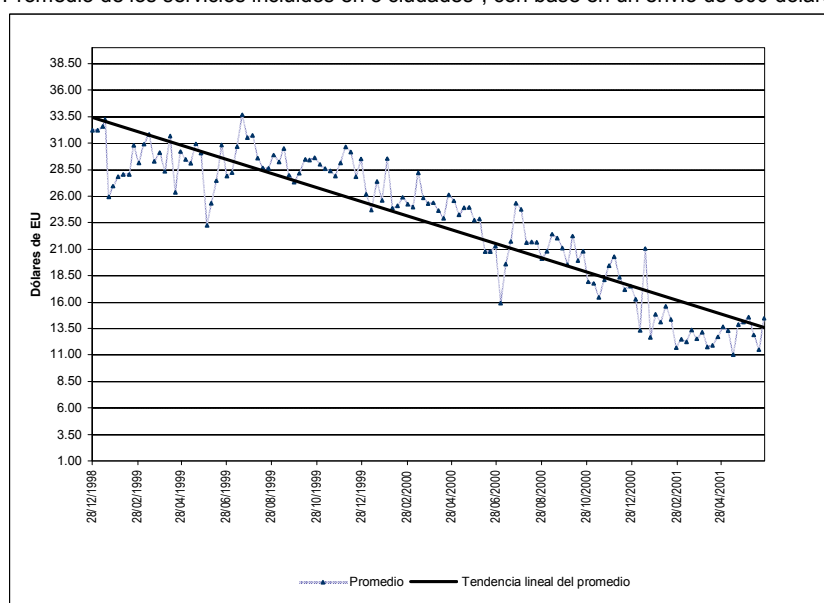
2.1 Costo total general

En el primer subperíodo, de diciembre de 1998 a junio de 2001, el costo total mostró una reducción de 55.12% en promedio en las tres ciudades donde inició el programa *¿Quién es quién en el envío de dinero?* (QQED), al pasar de \$32.21 a \$14.45 dólares por transferencia de \$300 dólares. Al igual que sus componentes, la tendencia de esta variable a la baja es más marcada en este primer subperíodo.

En el segundo subperíodo, de junio de 2001 a diciembre de 2003, el costo total mostró una reducción promedio de 12.07%, al pasar de \$15.48 a \$13.61 dólares por transferencia de \$300 dólares.

Gráfica 22. Costo total de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2001

Promedio de los servicios incluidos en 3 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares

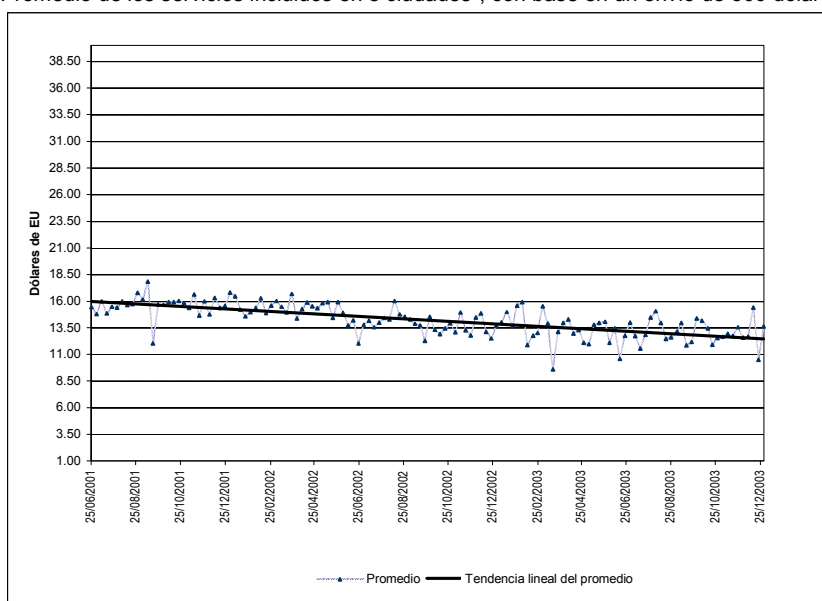


* Se refiere a Chicago, Los Angeles y Nueva York.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2001.

Gráfica 23. Costo total de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003

Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 2001-2003.

2.2 Costo total promedio por ciudad

A nivel ciudad, la situación es similar a la anterior, al registrarse en el primer subperíodo los mayores decrementos en el costo total. En el primer subperíodo de análisis, destaca la ciudad de Los Angeles al presentar una disminución en su costo total de 59.43%, seguido de Nueva York con 56.46% y Chicago con 49.46%. De tal forma que Los Angeles pasó de un costo total de \$35.69 dólares a \$14.48 dólares. Por su parte Nueva York pasó de un costo total de \$30.55 dólares a \$13.30 dólares en el mismo período, mientras que Chicago pasó de \$30.69 dólares a \$15.52 dólares.

En el segundo subperíodo, el mayor decremento se observó en Miami con 21.88%, seguido de Dallas con 17.24%, Chicago con 16.34% y Sacramento con 15.02%. De esta forma, Miami pasó de un costo total de \$18.19 dólares a 14.21 dólares, Dallas pasó de \$16.94 dólares a \$14.02 dólares, Chicago de \$15.42 a \$12.90 dólares y Sacramento de \$15.98 a \$13.58 dólares.

Cabe recordar que la reducción de los costos de envío se atribuye a una mayor competencia, atribuible en el primer subperíodo al mayor número de intermediarios que ofrecían el servicio de envío de dinero. En el segundo subperíodo la competencia se debe al cada vez mayor número de bancos que han incursionado en el mercado.

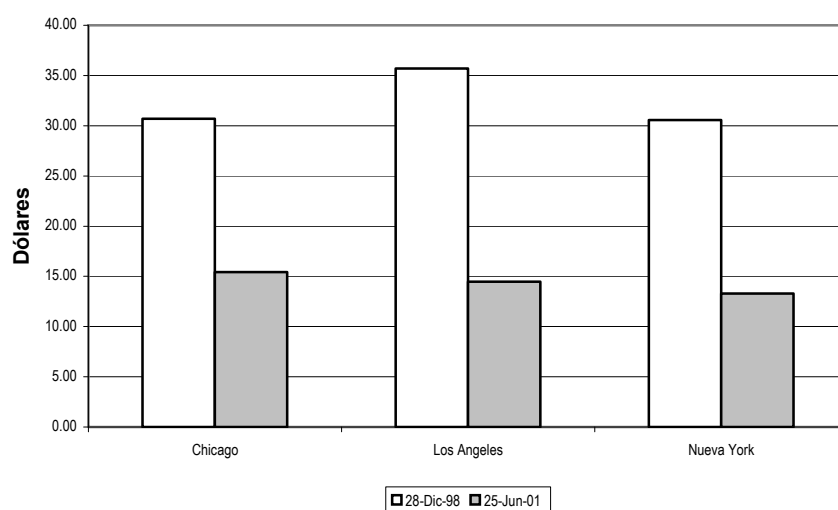
Cuadro 29. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998 – 2003 (dólares)

	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Chicago	30.69	15.42	12.90	-49.76%	-16.34%
Dallas		16.94	14.02		-17.24%
Houston		15.99	14.35		-10.26%
Los Angeles	35.69	14.48	13.05	-59.43%	-9.88%
Miami		18.19	14.21		-21.88%
Nueva York	30.55	13.30	13.28	-56.46%	-0.15%
Sacramento		15.98	13.58		-15.02%
San José		14.60	13.47		-7.74%

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Gráfica 24. Costo total para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998-2001

Promedio de los servicios incluidos en 3 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares

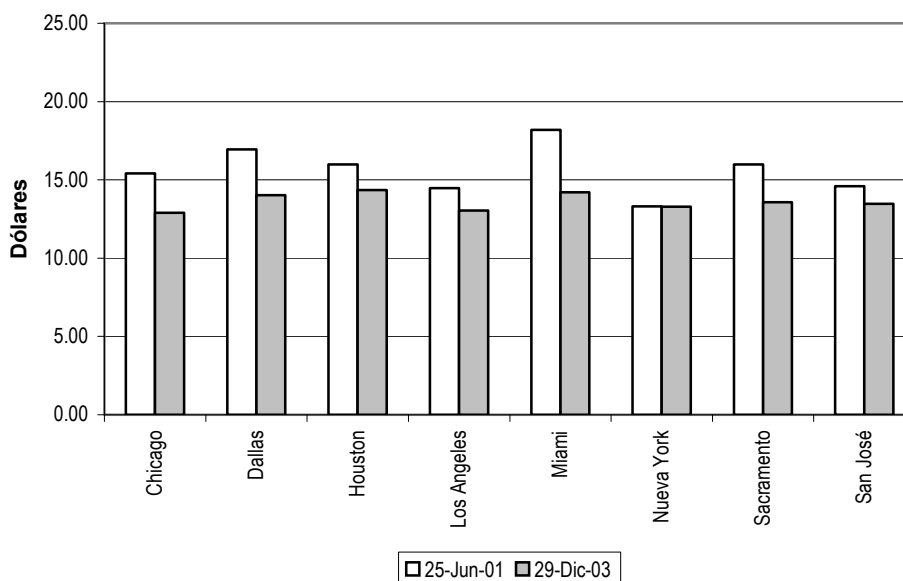


* Se refiere a Chicago, Los Angeles y Nueva York.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 2001-2003.

Gráfica 25. Costo total para envíos de dinero de Estados Unidos a México, 2001-2003

Promedio de los servicios incluidos en 8 ciudades*, con base en un envío de 300 dólares



* Se refiere a Chicago, Los Angeles, Nueva York, Dallas, Miami, Houston, Sacramento y San José.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 2001-2003.

2.3 Costo total promedio por servicio

A nivel servicio, la disminución es también generalizada (ver cuadro 30), en el primer subperíodo se registran los mayores decrementos en el costo total, destacando Bancomer Envío Efectivo con un decremento de 75.33%, Bancomer / US Postal Service con 65.36%, Orlandi Valuta con 54.93%, Western Union Dinero Giro Telegráfico con 54.37%, Order Express con 51.22%, Ria Envía con 49.04% y Western Union Dinero en Minutos con 45.84%.

En el segundo subperíodo, cuya tendencia es menos marcada, los mayores descensos en el costo total los registraron Ria Envía con 27.24%, Western Union Dinero en Minutos con 19.42%, Orlandi Valuta con 15.45% y Western Union Dinero Giro Telegráfico con 13.52%. El único servicio que mostró un ligero incremento en su costo fue Bancomer Envío Efectivo debido al incremento en su comisión.

Por su parte, MoneyGram Cambio Plus y Delgado registraron las menores variaciones en ambos subperíodos, ello debido a que su costo total fue siempre de los más bajos.

De esta manera, si el 28 de diciembre de 1998 el costo total promedio de todos los servicios considerados fue de \$30.21 dólares, (alrededor del 10% del monto enviado), para el 25 de junio de 2001 dicho costo había descendido a \$14.34 dólares, (5% del monto enviado). Asimismo,

para el 29 de diciembre de 2003, el costo total promedio descendió a \$13.34 dólares, monto igual al 4% del total enviado.

Cuadro 30. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, 1998 – 2003 (dólares)

Intermediario / Servicio	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Bancomer Envío Efectivo	34.49	8.51	14.39	-75.33%	69.10%
Bancomer / US Postal Service	35.71	12.37	11.55	-65.36%	-6.63%
Orlandi Valuta	34.90	15.73	13.30	-54.93%	-15.45%
Western Union Dinero Giro Telegráfico	35.50	16.20	14.01	-54.37%	-13.52%
Order Express	23.31	11.37	11.35	-51.22%	-0.18%
Ria Envía	30.61	15.60	11.35	-49.04%	-27.24%
Western Union Dinero en Minutos	42.98	23.28	18.76	-45.84%	-19.42%
MoneyGram Cambio Plus	21.28	13.99	13.34	-34.26%	-4.65%
Delgado	13.07	12.00	12.00	-8.19%	0.00%
Promedio	30.21	14.34	13.34		

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Pero ¿qué pasa con cada servicio a nivel ciudad? A continuación se detalla el costo total de los servicios más destacados, lo cual nos permitirá observar si el comportamiento del promedio es igual en las diferentes ciudades o si las empresas discriminan costos entre ciudades.

En el servicio Bancomer Envío Efectivo, la baja más pronunciada del primer subperíodo se puede corroborar sólo para las ciudades de Los Angeles y Nueva York, donde el servicio estuvo presente al inicio del programa QQED: en Los Angeles el servicio pasó de un costo total de \$34.49 a \$6.31 dólares (-81.70%), mientras que Nueva York pasó de \$34.49 a \$9.69 dólares (-71.90%).

En el segundo subperíodo, que deja de considerar la ciudad de Nueva York pero incorpora Houston y San José, el servicio registra importantes incrementos en su costo total debido principalmente al incremento en la comisión de este servicio (de \$8 a \$10 dólares), aunque también se pagó un menor tipo de cambio. De esta forma, en Los Angeles el servicio pasó de un costo total de \$6.31 a \$12.69 dólares, para un incremento de 101.11%, mientras que en San José pasó de \$8 a \$15.11 dólares, para un incremento de 88.88%, cuando en Houston el incremento fue menor (52.88%), al pasar de \$10.06 a \$15.38 dólares.

En promedio, el servicio Bancomer Envío Efectivo presentó un costo total al 28 de diciembre de 1998 de \$34.49 dólares, es decir, alrededor del 11% del monto enviado. Para el 25 de junio de 2001, el costo total promedio descendió a \$8.52 dólares, es decir, representó el 3% del monto enviado. Por último, para el 29 de diciembre de 2003, el costo total promedio se incrementó a \$14.39 dólares, monto igual al 5% del total enviado.

Por lo tanto, esta empresa no discriminaba precios al inicio del programa pero ya en junio de 2001 y hasta la fecha se perciben diferencias importantes en el costo total entre ciudades.

Cuadro 31. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, del servicio Bancomer Envío Efectivo, 1998 – 2003 (dólares)

Ciudad	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Houston		10.06	15.38		52.88%
Los Angeles	34.49	6.31	12.69	-81.70%	101.11%
Nueva York	34.49	9.69		-71.90%	
San José		8.00	15.11		88.88%
Promedio	34.49	8.52	14.39		

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Con Bancomer / US Postal Service, presente en las ciudades de Chicago, Los Angeles y Dallas durante el primer subperíodo, se observa el mismo comportamiento del costo total general, al registrarse los mayores decrementos en este lapso. Los servicios de las tres ciudades contaban con comisiones y tipos de cambio homogéneos, por lo que el servicio pasó de un costo total de \$35.71 a \$12.37 dólares, con un decremento de 65.36%.

En el segundo subperíodo, que considera las ciudades de Chicago, Houston, Los Angeles, Sacramento y San José, los decrementos son menores e incluso se registran incrementos en los dos primeros casos, producto del alza en comisiones. De esta forma, agrupando por costos homogéneos, Chicago y Houston pasaron de \$12.37 a \$13.35 dólares, para un incremento de 7.88%, mientras que en Los Angeles, Sacramento y San José el servicio pasó de un costo total de \$12.37 a \$10.35 dólares, para un decremento de 16.37%.

Al 28 de diciembre de 1998, Bancomer / US Postal Service presentó un costo total promedio de \$35.71 dólares, (12% del monto enviado), para el 25 de junio de 2001, el costo total promedio descendió a \$12.37 dólares, (4.1% del monto enviado) y por último, para el 29 de diciembre de 2003, el costo total promedio descendió a \$11.55 dólares (3.8% del total enviado).

Cuadro 32. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, del servicio Bancomer / US Postal Service, 1998 – 2003 (dólares)

Ciudad	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Chicago	35.71	12.37	13.35	-65.36%	7.88%
Dallas	35.71	12.37		-65.36%	
Houston		12.37	13.35		7.88%
Los Angeles	35.71	12.37	10.35	-65.36%	-16.37%
Sacramento		12.37	10.35		-16.37%
San José		12.37	10.35		-16.37%
Promedio	35.71	12.37	11.55		

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Con el servicio de Orlandi Valuta, la fuerte baja del primer subperíodo se puede observar para las ciudades de Chicago, Los Angeles, Dallas y Nueva York, donde el servicio estuvo presente al inicio del programa QQED. En Chicago el costo total del servicio pasó de \$36.02 a \$15.35 dólares, para un decremento de 57.40%, mientras que Los Angeles pasó de \$32.65 a \$15.35 dólares para un decremento de 53.01%. Por su parte, en Dallas el servicio pasó de un costo total de \$32.65 a \$15.01 dólares, para un decremento de 54.02%, mientras que Nueva York pasó de \$36.02 a \$15.35 dólares para un decremento de 57.40%.

En el segundo subperíodo, las bajas en el costo fueron menores. Chicago y Nueva York mostraron las mayores bajas, (31.33% en el primer caso y 24.31% en el segundo), seguidos de Houston, Los Angeles, Miami, Sacramento San José y Dallas, ciudades donde se homogeneizaron costos en \$14.04 dólares, con reducciones de entre 6.5% y 8.5%.

Al inicio del período de análisis, Orlandi Valuta presentó un costo total promedio de \$34.34 dólares, es decir, alrededor del 11% del monto enviado. Para el 25 de junio de 2001, el costo total promedio descendió a \$15.30 dólares, es decir, representó el 5% del monto enviado. Por último, para el 29 de diciembre de 2003, el costo total promedio se redujo a \$13.30 dólares, monto igual al 4% del total enviado.

Cuadro 33. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, del servicio de Orlandi Valuta, 1998 – 2003 (dólares)

Ciudad	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Chicago	36.02	15.35	10.54	-57.40%	-31.33%
Dallas	32.65	15.01	14.04	-54.02%	-6.51%
Houston		15.35	14.04		-8.53%
Los Angeles	32.65	15.35	14.04	-53.01%	-8.53%
Miami		15.35	14.04		-8.53%
Nueva York	36.02	15.35	11.61	-57.40%	-24.31%
Sacramento		15.35	14.04		-8.53%
San José		15.35	14.04		-8.53%
Promedio	34.34	15.30	13.30		

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

En el caso del Giro Telegráfico de Western Union, la fuerte baja del primer subperíodo se puede observar para las ciudades de Miami, Chicago y Dallas, donde se homogeneizaron costos, así como en Nueva York y Los Angeles. De esta forma, en Miami el servicio pasó de \$51.46 a \$17.70 dólares, para un decremento de 65.61%, mientras que en Chicago y Dallas el servicio pasó de un costo total de \$40.26 a \$17.70 dólares, para un decremento de 56.04%. Por otro lado, Nueva York pasó de \$31.26 a \$14.70 dólares para un decremento de 52.99%, y en Los Angeles el servicio pasó de un costo total de \$30.23 a \$14.70 dólares, para un decremento de 51.39%.

En el segundo subperiodo, las bajas en el costo, aunque considerables en algunos casos, fueron en general menores que en el primero. Destacan los costos homogéneos de Chicago, Dallas, Houston y Miami, los cuales registraron la mayor baja, seguidos de Los Angeles, Sacramento y San José, con costos iguales a los anteriores y, por último, Nueva York, cuyo costo total subió. De esta forma, Chicago, Dallas, Houston y Miami pasaron de un costo total de \$17.70 a \$13.76 dólares, para una baja de 22.26%, mientras que en Los Angeles, Sacramento y San José pasaron de \$14.70 a \$13.76 dólares para una baja de 6.39%. En Nueva York, en cambio, el costo total pasó de \$14.70 a \$15.77 dólares, para un alza de 7.28%.

Es así como el servicio Giro Telegráfico de Western Union presentó un costo total promedio al 28 de diciembre de 1998 de \$38.69 dólares, es decir, alrededor del 13% del monto enviado. Para el 25 de junio de 2001, el costo total promedio descendió a \$16.20 dólares, es decir, representó el 5.4% del monto enviado. Por último, para el 29 de diciembre de 2003, el costo total promedio se redujo a \$14.01 dólares, monto igual al 4.7% del total enviado.

Cuadro 34. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, del servicio Giro Telegráfico de Western Union, 1998 – 2003 (dólares)

Ciudad	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Chicago	40.26	17.70	13.76	-56.04%	-22.26%
Dallas	40.26	17.70	13.76	-56.04%	-22.26%
Houston		17.70	13.76		-22.26%
Los Angeles	30.23	14.70	13.76	-51.39%	-6.39%
Miami	51.46	17.70	13.76	-65.61%	-22.26%
Nueva York	31.26	14.70	15.77	-52.99%	7.28%
Sacramento		14.70	13.76		-6.39%
San José		14.70	13.76		-6.39%
Promedio	38.69	16.20	14.01		

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

En cuanto a MoneyGram Cambio Plus, servicio que menos reducción mostró en su costo total debido a que desde el inicio no se encontraba tan alto como el resto, también se observa una tendencia a la baja más marcada en el primer subperíodo. Asimismo, se observa una estrategia opuesta al resto de los intermediarios que al principio diferencian costos y luego tienden a homogeneizarlos. De esta forma, en Chicago, Dallas, Los Angeles, Miami y Nueva York, el servicio pasó de \$21.28 a \$13.99 dólares, para un decremento generalizado de 34.25%.

En el segundo subperíodo, las bajas en el costo son menores que en el primero y se comienzan a diferenciar costos, derivado de la diferenciación en la comisión por ciudad, que incluso repercute en un alza en Miami, al pasar de \$13.99 a \$18.23 dólares, (incremento de 30.31%). El resto son descensos, destacando Chicago, Dallas, Los Angeles y Nueva York al pasar de un costo total de \$13.99 a \$12.22 dólares, para una baja de 12.65%, mientras que en Houston, Sacramento y San José el costo total pasó de \$13.99 a \$13.22 dólares para una baja de 5.50%.

En promedio, Cambio Plus de MoneyGram presentó un costo total al 28 de diciembre de 1998 de \$21.28 dólares, es decir, alrededor del 7% del monto enviado. Para el 25 de junio de 2001, el costo total promedio descendió a \$13.99 dólares, es decir, representó el 5% del monto enviado. Finalmente, para el 29 de diciembre de 2003, el costo total promedio se redujo a \$13.34 dólares, monto igual al 4% del total enviado.

Cuadro 35. Costo total promedio de envíos de dinero de Estados Unidos a México, del servicio Cambio Plus de MoneyGram, 1998 – 2003 (dólares)

Ciudad	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003	Variación Dic 1998 – Jun 2001 (%)	Variación Jun 2001 – Dic 2003 (%)
Chicago	21.28	13.99	12.22	-34.25%	-12.65%
Dallas	21.28	13.99	12.22	-34.25%	-12.65%
Houston		13.99	13.22		-5.50%
Los Angeles	21.28	13.99	12.22	-34.25%	-12.65%
Miami	21.28	13.99	18.23	-34.25%	30.31%
Nueva York	21.28	13.99	12.22	-34.25%	-12.65%
Sacramento		13.99	13.22		-5.50%
San José		13.99	13.22		-5.50%
Promedio	21.28	13.99	13.34		

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Recapitulando, en el análisis por ciudad de los servicios más destacados por su variación, se observó discriminación de precios entre las diferentes ciudades donde estaban disponibles, esta situación se hace más frecuente en el segundo subperíodo considerado, por lo que al 29 de diciembre de 2003, todos los servicios considerados muestran un costo variable en mayor o menor medida (ver cuadro 36). Esto deja ver que si bien los intermediarios han reducido sus costos, están en la búsqueda de oportunidades que les permitan obtener un margen de ganancias adicional frente a su competencia, sin embargo, al utilizar todos la misma tecnología, el costo diferente de un servicio por ciudad no se justifica por el lado de la oferta, sino que intervienen factores de demanda.

Cuadro 36. Costo total según estrategia del intermediario

Ciudad	28-Dic-1998	25-Jun-2001	29-Dic-2003
Bancomer Envío Efectivo	Homogéneo	Variable	Variable
Bancomer / US Postal Service	Homogéneo	Homogéneo	Variable
Orlandi Valuta	Variable	Variable	Variable
Western Union Giro Telegráfico	Variable	Variable	Variable
MoneyGram Cambio Plus	Homogéneo	Homogéneo	Variable

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, "Reportes semanales", Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1998-2003.

Como se mencionó, la reducción de los costos implicados en el envío de dinero se atribuye a una mayor competencia en el primer subperíodo, al crecer el número de intermediarios que ofrecían el servicio de envío de dinero y que implementaron estrategias para ganar mercado. Se estima que en la actualidad existen cerca de 170 empresas de transferencia con miles de puntos de distribución que van desde sucursales de los intermediarios, y sucursales bancarias hasta tiendas de autoservicio, restaurantes, misceláneas, carnicerías, salones de belleza

etcétera, basta el acceso a un teléfono para ser captador y un fondo de liquidez disponible para ser pagador.¹

En el segundo subperíodo, destaca la incursión de los bancos y de las uniones de crédito en este mercado, los cuales llegan a cobrar comisiones hasta \$6 dólares por envío. Sin embargo, las tres empresas líderes en transferencias electrónicas de dinero (Western Union, MoneyGram y Orlandi Valuta) siguen dominando el mercado ya que en conjunto realizan más del 70% de las transferencias a México.²

2.4 Evolución general de los componentes como proporción del costo total

Hasta el momento se ha analizado la evolución de los componentes del costo total, donde la comisión ha disminuido en términos nominales y la proporción de tipo de cambio pagado por las empresas respecto al tipo de cambio de referencia se ha incrementado. Esto ha repercutido en la baja general del costo total durante el período de análisis.

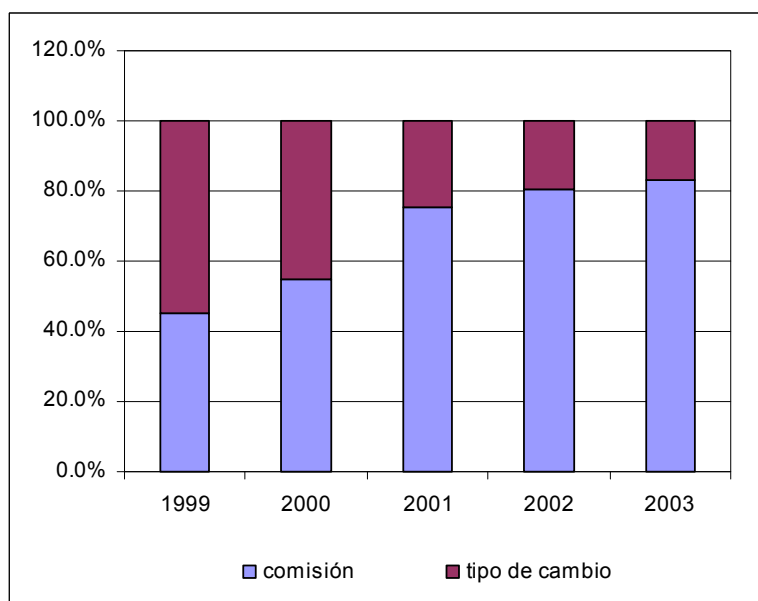
Sin embargo, si deseamos saber cuál de los componentes ha repercutido de manera más favorable en esta baja, podemos ver de manera general a dichos componentes como proporción del costo total (ver gráfica 26). De esta manera se observa que la proporción del costo total representada por tipo de cambio ha disminuido considerablemente desde 1999, mientras que la proporción del costo total que representa a la comisión ha aumentado.

¹ Cruz Hernández, Isabel. “¿Es posible bajar el costo de las remesas?”. Diario El Financiero, martes 22 de junio de 2004.

² Diario Reforma, “Las remesas el gran filón, Telecomm a la baja y Western Union la niña bonita”, 31 de enero de 2002.

Gráfica 26. Componentes del costo total, 1999-2003

Como proporción del costo total promedio, con base en un envío de 300 dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, Programa Quién es Quién en el Envío de Dinero 1999-2003.

Lo anterior refleja que, aunque la comisión ha disminuido en términos nominales, su disminución no ha sido tan significativa como el aumento en la proporción de tipo de cambio pagado respecto al tipo de cambio de referencia.

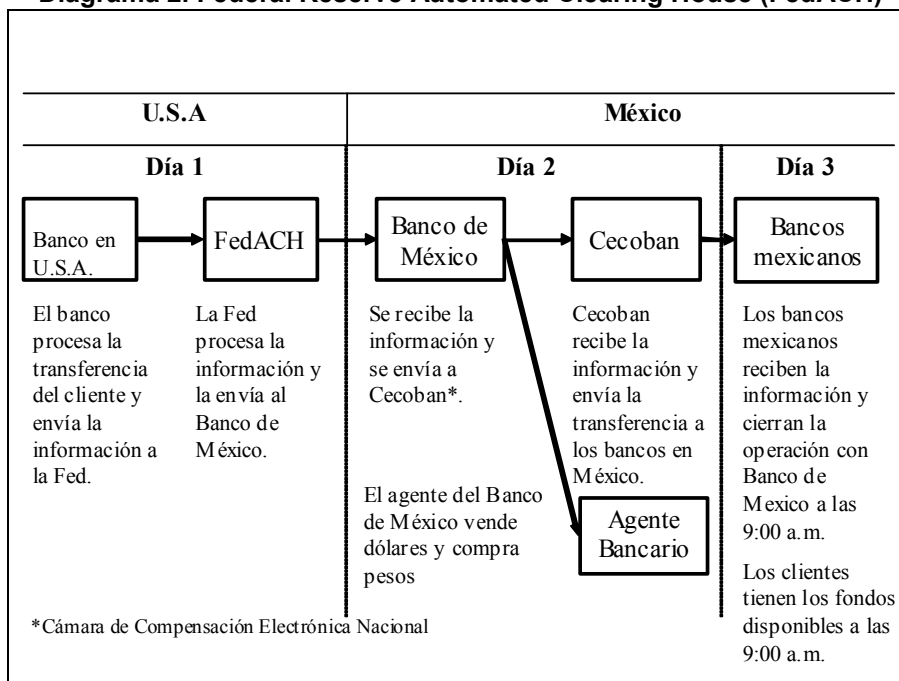
Lo anterior sugiere que el costo total de los envíos todavía se puede reducir más vía comisiones. **Pero ¿cuánto se puede llegar a reducir los costos?** Esta pregunta es muy importante para los académicos, pero sobre todo para los políticos que se han abanderado con el tema de la reducción de costos e incluso han llegado a proponer en México reglamentación que se consideraría excesiva para un mercado de creciente competencia.

Según Osuña (2000), las transferencias electrónicas de dinero pueden llegar a ser gratuitas, comenta que un banco en Nueva York, que trabaja en su mayoría con inmigrantes portugueses, ofrece remesas gratuitas como parte de sus servicios a sus clientes. También comenta que en el caso de ciudades más pequeñas y en zonas rurales donde existe menos competencia, reducir el costo es más difícil, pero no imposible, dado que en la ciudad de Durham, en Carolina del Norte, una coalición de instituciones filantrópicas, bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios y religiosos sumaron esfuerzos para fundar la Latino Community Credit Union (LCCU), una cooperativa de crédito que comenzó a servir a la

incipiente comunidad hispana de la región en junio de 2000, cobrando \$6.50 dólares por enviar dinero a el Salvador y Guatemala y \$10.00 dólares para las transferencias a México.

En el caso de envíos a México, la reducción del costo total vía comisiones, de darse, probablemente será impulsada por los bancos. Recientemente, la Reserva Federal de Estados Unidos inició trabajos para ampliar su servicio internacional de la Cámara de Compensación Automatizada de la Reserva Federal (FedACH) para apoyar operaciones de crédito con México. Este sistema consiste en crear una cámara de compensación, en dónde el banco en Estados Unidos que reciba la transacción envíe la información a la FedACH quien a su vez la remite al Banco de México y éste a la Cámara de Compensación Electrónica Nacional (CECOBAN) para finalmente éste enviarla al banco mexicano que pagará la transferencia. El costo para los bancos sería de \$0.67 dólares por transacción. Actualmente, sin embargo, este sistema muestra algunas limitaciones: 1) está en operación desde febrero de 2004, pero pocos bancos lo han utilizado para transferir remesas; 2) sólo opera de cuenta a cuenta, lo que implica que se debe ser cliente de un banco, tanto en Estados Unidos como en México; y 3) el tiempo que dura el proceso es de tres días.

Diagrama 2. Federal Reserve Automated Clearing House (FedACH)



El problema del tiempo de pago puede no ser relevante para la mayoría de los usuarios, pero fomentar una cultura bancaria podría tardar algún tiempo ya que, aunque el costo es

importante para los migrantes que envían dinero a México, la confianza en el servicio actualmente utilizado y la costumbre pueden resultar más fuertes.

3. Servicios más económicos y su cobertura en México

Como se mencionó en el Capítulo III, apartado 4 de Servicios de transferencia electrónica más utilizados en Estados Unidos y su cobertura en México, los intermediarios que realizan transferencias electrónicas de dinero compiten en un considerable número de mercados locales, en donde cada uno presenta competencia entre empresas locales y empresas grandes. En cada mercado local las empresas más grandes no necesariamente son las de mayor participación.

Asimismo, durante el presente capítulo se ha observado que los intermediarios suelen aplicar políticas de discriminación de precios a sus servicios, mediante la segmentación de su mercado global, lo que les permite cobrar –por el mismo servicio– diferentes precios a los usuarios según su posición geográfica. Esta práctica es propia de los intermediarios que cuentan con cobertura nacional o en varias regiones de Estados Unidos.

Cabe señalar que, los intermediarios también compiten mediante la diferenciación (real o ficticia) de sus servicios. Sin embargo, dado que utilizan la misma tecnología la única diferencia real que pudiera percibir el usuario entre un servicio y otro se encuentra en su cobertura en Estados Unidos y en México –que incluye la calidad y confiabilidad de la red pagadora– y en segundo término en su tiempo de entrega. Podemos decir entonces que en el mercado existen barreras naturales a la entrada, referentes no tanto al monto de la inversión inicial o a la tecnología empleada, sino a: 1) la utilidad del servicio para el usuario –determinada por la red de pagadores en México– y 2) a la credibilidad de la empresa, que está en función de su registro ante la autoridad estatal correspondiente, a los gastos en publicidad y a su antigüedad.

Al respecto, observamos que los intermediarios con cobertura nacional en Estados Unidos, y algunos con cobertura regional, tienen presencia en México tanto en zonas urbanas como en zonas rurales ya que su red pagadora está diversificada (sucursales de la propia empresa, red bancaria, casas de cambio, oficinas de telégrafos, tiendas de autoservicio y departamentales, gasolineras, centrales camioneras, farmacias, “tienditas”, etc.), mientras que los intermediarios de menor tamaño solo cuentan con la red bancaria, cuya presencia es urbana, y con sus

agencias, que suelen estar también solo en zonas urbanas (ver cuadro 37). En este sentido, los bancos se asemejan a las empresas pequeñas, ya que solo cuentan con la red bancaria como puntos de pago, ofreciendo un servicio limitado en ese sentido y, por consiguiente, no representan, para los usuarios de origen rural, una alternativa a los servicios de las grandes empresas que dominan el mercado.

A continuación se presenta la cobertura de los servicios considerados para este apartado, que para nuestros fines de hacer una comparación de costos entre agencias de envío de dinero y bancos, se incluyeron todos los servicios disponibles en el QQED del mes de diciembre de 2003.

Cuadro 37. Cobertura de intermediarios de transferencia de dinero a México*
(✓ = cubre la zona)

Tipo de Intermediario	Nombre	Cobertura en Estados Unidos 1/	Cobertura en México	
			Urbana	Rural
Bancos	Bancomer / Harris Bank	Local	✓	
	Bank of America	Regional extendida	✓	
	Wells Fargo Bank	Regional extendida	✓	
Agencias de transferencia	Afex	Regional extendida	✓	✓
	Bancomer / U S Postal Service	Regional extendida	✓	
	Bancomer	Local	✓	
	Broncos	Local	✓	
	Delgado	Local	✓	
	Dólar Express	Local	✓	
	Giromax	Local	✓	
	Girosol	Regional extendida	✓	✓
	Intercambio Express	Local	✓	
	Intermex	Regional extendida	✓	✓
	Majapara	Regional básica	✓	
	MoneyGram	Nacional	✓	✓
	Order Express	Regional extendida	✓	✓
	Orlandi Valuta	Regional extendida	✓	✓
	Quick Dinero	Local	✓	✓
	Ria Envía	Regional extendida	✓	✓
Servimex	Regional extendida	✓	✓	
Western Union	Nacional	✓	✓	

*Intermediarios considerados según cuadro 15.

1/ Cobertura local abarca hasta tres estados de la Unión Americana, la cobertura regional básica abarca una región geográfica y la cobertura regional extendida abarca varias regiones geográficas.

Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, 2003.

Del cuadro 37 destaca que la mayoría de los intermediarios que cuentan con cobertura regional extendida o nacional en Estados Unidos, ofrecen una cobertura más amplia en México (urbana y rural), mientras que la mayoría de los intermediarios de menor cobertura en Estados Unidos únicamente ofrecen cobertura urbana en México.

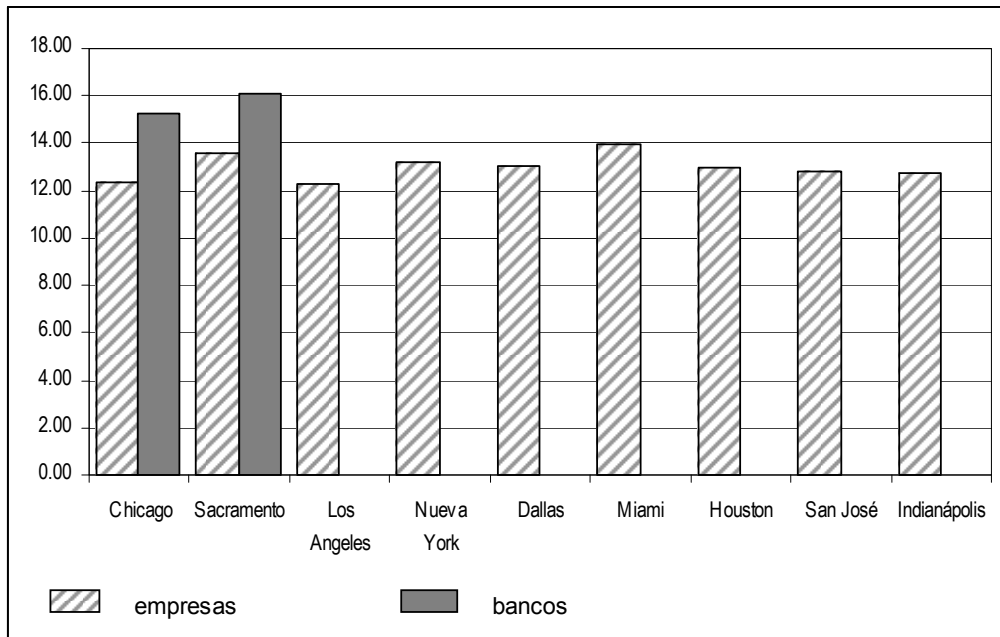
También se observa que, independientemente de su cobertura en Estados Unidos, los bancos sólo cubren zonas urbanas en México, por lo que en este aspecto se asemejan a las agencias pequeñas (de menor cobertura en Estados Unidos).

Una vez expuesta la cobertura de los intermediarios, a continuación se presenta el análisis de costo promedio por tipo de intermediario que será analizado por ciudad dada la discriminación de costos que ellos realizan como vimos en las secciones anteriores.

En la gráfica 27 se puede apreciar que en promedio, el costo total de los servicios ofrecidos por empresas especializadas en el envío de dinero es menor que el de los bancos. Dichas empresas se ubicaron en un rango de \$12.28 a \$13.94 dólares, mientras que los bancos se ubicaron en un rango de entre \$15.27 y \$16.06 dólares.

Durante el período analizado, los bancos representan un costo mayor por el servicio de transferencia. Sin embargo, su presencia constituye una presión para que el resto de los intermediarios reduzcan sus costos. Además, es preciso recordar que los bancos, además de interesarse en el floreciente mercado de las transferencias electrónicas, buscan ofrecer créditos hipotecarios, tarjetas de crédito, cuentas de ahorro, con el fin de obtener no sólo un mayor margen de ganancia, sino la oportunidad de manejar el dinero del migrante.

Gráfica 27. Costo total promedio por tipo de intermediario, diciembre de 2003
 Promedio mensual de los servicios incluidos por ciudad, con base en un envío de 300 dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Profeco, programa Quién es Quién en el Envío de Dinero, diciembre 2003.

Perspectivas

El presente trabajo abarcó hasta 2003, sin embargo, vale la pena hacer un recuento de los acontecimientos ocurridos a la fecha.

Según el documento *Perspectivas para la Economía Mundial 2006* del Banco Mundial, el número de migrantes provenientes de países en desarrollo se ubicó en 200 millones en 2005; estas personas salieron de sus lugares de origen en busca de mejores condiciones de vida y enviaron oficialmente más de 167 mil millones de dólares a sus familias en el período referido.

Por su parte, el BID estima que del total de remesas, 33% fue captado por América Latina en 2005, es decir, 55 mil millones de dólares. Esta cifra superó en 22% a los 45 mil millones de 2004.

De acuerdo con la misma fuente, México se mantuvo como el principal receptor de remesas de la región en 2005, pues se estima que recibió 35% del total de los flujos, tras haber recibido 31% en 2003. Cabe señalar que a escala mundial México cayó una posición en 2004 respecto a 2003, bajando de segundo a tercer receptor en el mundo con 18 mil millones de dólares, sólo antecedido por India y China, con 21.7 y 21.3 miles de millones de dólares respectivamente.

Es así como México registró un flujo de 16,613 millones de dólares en remesas en 2004 lo que significó un incremento de 24.0% respecto a 2003. En 2005 el crecimiento se mantuvo y las remesas se ubicaron en 20,035 millones de dólares, para un crecimiento de 20.6%.

Comparativamente, de acuerdo a cifras de Banxico, en 2004 las remesas llegaron a representar 70% de las exportaciones petroleras, 91% de la inversión extranjera directa y 1.9 veces los ingresos por turismo. Para 2005 representaron 63% de las exportaciones petroleras, 1.12 veces la inversión extranjera directa y 2.18 veces los ingresos por turismo.

Las transferencias electrónicas se consolidan como la principal opción de envío de dinero ya que en 2004 se registraron 50.8 millones de operaciones de envío de remesas, de las cuáles 90.3% fueron realizadas a través de transferencias electrónicas; esta cifra superó al 88.6% de 2003; para 2005, la cifra llega a 92.6%. El monto promedio enviado vía transferencias electrónicas pasó de \$310 dólares en 2003 a \$315 en 2004 para luego llegar a \$328 dólares en 2005. Se confirma así la importancia que ha adquirido este medio de envío debido a la rapidez

con la que traslada el dinero y la seguridad que brinda respecto a su transportación y punto de llegada.

Las remesas siguen captándose en la zona tradicional expulsora de migrantes. Al igual que en 2003, Michoacán, Jalisco y Guanajuato captaron más del 30% del total de remesas en 2004 y 2005.

Nuevamente, como en el análisis 1995-2003, en 2004 y 2005 se nota un descenso en la participación relativa de este grupo de estados, lo cual se atribuye a que más estados captan remesas, provocando ello una redistribución de la captación relativa.

En efecto, la migración sigue diversificando su importancia y con ello la captación de remesas entre una mayor cantidad de entidades federativas del país. Se encontró que estados que anteriormente no eran principales en la captación de remesas, en 2003, 2004 y 2005 se encontraron en la lista de los diez principales. Tal es el caso de Veracruz, Hidalgo y el Distrito Federal. Esta última entidad avanzó una posición ubicándose en 2005 en quinto lugar de captación de remesas, luego que en 2004 se ubicara en sexto lugar.

Lo anterior deja ver que el fenómeno migratorio se ha ido extendiendo gradualmente y las remesas familiares son cada vez más importantes en la mayoría de las entidades federativas. Esto también ocasiona que cada día se vaya gente más gente preparada, de acuerdo con Conapo y el Buró del Censo de Estados Unidos, en 2000 los migrantes mexicanos con doce grados o más de escolaridad representaban 36.6% y en 2003 llegaron a 38.9%.

Asimismo, continua la tendencia de una menor ocupación de los migrantes mexicanos en el campo: en 2000 se emplearon en dicha actividad 12.1% del total mientras que en 2003 la cifra disminuyó a 4.4%. Por su parte, la ocupación de los migrantes mexicanos en el sector servicios siguió tomando fuerza, en 2000 ocupaba al 51.2% del total y para 2003 la cifra se incrementó a 59.8%.

Como se mencionó en el trabajo, el gran atractivo de emigrar a Estados Unidos son los salarios situación que no ha cambiado. En 1999 el ingreso promedio anual de los trabajadores mexicanos fue de \$17,566 mientras que en 2003 la remuneración promedio se incrementó a 21,495 dólares anuales.

Lo que sí ha cambiado es el tiempo de estancia de los migrantes temporales, ya que de 1998 a 2001 se registró una estancia promedio de 6 meses mientras que en 2001 a 2003 se duplica a 12 meses. Esta situación es probablemente un reflejo de las políticas antiinmigratorias que dificultan el flujo migratorio especialmente de trabajadores temporales.

También se observan cambios, aunque aún marginales, en las modalidades que eligen los trabajadores mexicanos para enviar dinero. Según el Pew Hispanic Center en 2002, 45% los trabajadores mexicanos en Estados Unidos enviaron remesas a México, de los cuales 2% lo hizo a través de bancos; para 2003 este tipo de envío se incrementa a 3%.

En efecto, los bancos en Estados Unidos han tratado de aprovechar el nicho de mercado y actualmente ofrecen sus servicios de manera gratuita, tal es el caso de Bank of America, con su servicio Safe Send que en octubre de 2005 comenzó a realizar operaciones sin cobrar comisión por el envío; también destaca el esfuerzo del Banco de México y la Reserva Federal de Estados Unidos que contempla transferencias bancarias cuyos costo total promedio de agosto de 2005 a marzo de este año fue menor a un dólar. Según los bancos su verdadero interés es ganar clientes que a futuro adquieran créditos hipotecarios, de autos o cualquier otro de sus servicios.

Sin embargo, nuevamente las políticas antiinmigratorias ejercen presión y disuaden a los trabajadores mexicanos de acercarse a un banco donde les serán requeridos documentos y prefieren efectuar sus transacciones en el anonimato que les brindan las empresas remeseras. Más aún cuando existe una iniciativa de ley (HC4437), que se discutirá en el senado estadounidense durante el presente año, conocida como la Ley Sesenbrener que pretende que cualquier policía en Estados Unidos pueda arrestar a gente que tenga rasgos mexicanos.

Aunado a lo anterior, existe además la notoria iniciativa de ley (HCR 2037) que busca contener la migración ilegal a través de un muro a lo largo de la frontera con México, incluyendo áreas de Arizona, California, Texas y Nuevo México. Este muro sería financiado con un impuesto hasta de 8% a las remesas que envían nuestros paisanos desde dichas áreas.

Por otro lado, la competencia entre bancos y empresas ha continuado y ello favorecido la reducción en los costos, aunque no al mismo ritmo que a principios de la presente década. En 2005 el costo total se redujo en 16.05% respecto a 2003, al pasar de 12.89 dólares a 10.82 en

promedio en el período referido, mientras que en el primer subperíodo analizado en este trabajo, de diciembre de 1998 a junio de 2001, el costo total mostró una reducción de 55.12% en promedio.

La reducción en el costo total fue producto de la disminución en la comisión y el diferencial entre el tipo de cambio pagado y el de referencia. La comisión se redujo 5.23% al pasar de \$10.59 dólares en promedio en 2003 a \$10.03 en 2005. Por su parte, el diferencial cambiario pasó de 2.30 dólares en promedio en 2003 a 0.79 dólares en promedio en 2005.

En general se vislumbra que el mercado de remesas seguirá creciendo, donde las empresas remeseras continuarán siendo líderes indiscutibles. En este sentido destaca Western Union, que considera prioritaria la inversión a largo plazo en México y planea que en 2006 sus utilidades sean 15% o 20% mayores.¹ No obstante, las pequeñas remeseras le disputarán parte de su participación de mercado, ya que algunas han dejado de cobrar comisiones y basan sus utilidades sólo en el tipo de cambio.²

¹ Diario El Financiero, "México, mercado prioritario para Western Union", Finanzas, 13 de marzo de 2006.

² Diario Uno Más Uno, "Disputa por 2600 mdd de comisiones en remesas", 26 de enero de 2006.

Conclusiones

El presente estudio se centró en un aspecto muy particular del mercado de envío de dinero de Estados Unidos a México: el costo total de los envíos. Partiendo de la observación de que el “boom” de este mercado a finales del siglo veinte fue propiciado por el relajamiento en los requisitos para operar como pagador en México, se toma como un hecho que el mayor número de pagadores potenciales en México incentivó la entrada de nuevas empresas al mercado en Estados Unidos, las cuales vieron la posibilidad de ofrecer al migrante alternativas de transferencia electrónica respecto a las grandes empresas que conformaban el oligopolio existente.

El mayor número de empresas propició una mayor competencia, la cual ocasionó la reducción de los costos de transferencia. Durante la primera parte del análisis (entre diciembre de 1998 y junio de 2001), esta reducción se basó en la disminución de la comisión cobrada al momento del envío. Posteriormente (a partir de junio de 2001), la reducción del costo total se debió en gran medida al mayor tipo de cambio pagado al beneficiario.

Asimismo, la reducción en los costos de envío a través de transferencia electrónica, así como su rapidez y conveniencia, propiciaron que este medio desplazara en gran medida a otros como money orders y cheques personales.

La cantidad de dinero enviada ha venido creciendo año con año, pero al parecer cada migrante sigue enviando la misma cantidad promedio con la misma frecuencia (la propensión a enviar dinero ha permanecido constante), por lo que cualquier incremento en las remesas totales debe explicarse por el cada vez mayor número de mexicanos que radican en Estados Unidos.

Debido a los grandes montos involucrados, el mercado sigue siendo atractivo para que nuevos intermediarios incursionen en él. Tal es el caso de los bancos de uno y otro lado de la frontera. Los bancos estadounidenses han facilitado la apertura de cuentas a migrantes indocumentados, con la intención de que el dinero se quede en ese país por lo menos 24 horas más. En el caso de los bancos mexicanos, algunos de los cuales ya operaban como pagadores, su interés radica en captar el dinero en cuentas a través de las cuales se pueda administrar la remesa y no se destine todo a consumo, sino que se transfiera por lo menos una parte a otro tipo de inversiones, incluso la adquisición de vivienda.

No obstante la gradual reducción en el costo total de los envíos, hay quienes opinan (en particular el Gobierno mexicano y algunos académicos) que dicho costo podría reducirse aún más, rompiendo la barrera que parece existir alrededor de los 13 dólares.

Todo parece indicar que cualquier reducción importante en el costo total tendría que derivarse de una reducción considerable en la comisión cobrada, pues al parecer las reducciones vía tipo de cambio se acercan en general a su límite natural, tomando en cuenta su libre fijación, aunque hay intermediarios que aún podrían mejorar en ese sentido (particularmente los bancos, que por lo general ofrecen los tipos de cambio más bajos).

La reducción de costos puede parecer más deseable desde una perspectiva macroeconómica, considerando la suma de los flujos individuales y comparando el monto que representa el costo total promedio actual como proporción de esa cifra con la de un costo total menor, digamos de la mitad. La diferencia es considerable, pero no debemos perder de vista que en caso de lograrse una reducción de esa magnitud en el costo total vía comisión, el ahorro lo percibiría únicamente el remitente del dinero en Estados Unidos, con lo cual dicho monto se quedaría en Estados Unidos, y vimos que para estas personas que envían el dinero, el costo total del envío no es el factor más importante para la elección del servicio de transferencia.

Ahora bien, para que realmente se logre una reducción significativa en el costo total de los envíos, es necesario que se cumplan dos condiciones: 1) que todos los prestadores del servicio cuenten con la tecnología necesaria para reducir sus costos de operación a un nivel donde puedan soportar una fuerte disminución en la comisión cobrada y 2) que dichos prestadores del servicio estén dispuestos a enfrascarse en una guerra de precios.

En este sentido, el Gobierno mexicano propició la creación de una cámara de compensación entre la Reserva Federal de Estados Unidos y el Banco de México. Utilizando este mecanismo, los bancos participantes tendrían un costo de 67 centavos de dólar por transacción, con lo cual el costo total del envío se podría reducir enormemente para los migrantes con cuentas bancarias en ambos lados de la frontera. Sólo resta ver si los bancos se deciden a hacer uso de este mecanismo para poder reducir de manera significativa el costo total de sus servicios de transferencia para intentar arrebatarse una proporción significativa del mercado a las empresas dominantes.

Aún suponiendo que la mayoría de los bancos que participan en este mercado decidieran utilizar la cámara de compensación y redujeran sus comisiones de manera importante, no queda claro si podrían aumentar su participación de mercado, debido a que la demanda está segmentada. De esta forma, podrían coexistir empresas remeseras tradicionales con costos totales de envío relativamente elevados que atenderían al sector no bancarizado de los migrantes (la gran mayoría), y bancos con servicios de un costo total sumamente bajo que atenderían a los pocos migrantes bancarizados.

Por otro lado, aunque por motivos diferentes, las autoridades competentes tanto en Estados Unidos como en nuestro país tienden a ser cada vez más estrictos en la regulación de este mercado. A Estados Unidos le interesa reducir la posibilidad de que los intermediarios involucrados en este negocio laven dinero proveniente del narcotráfico o financien actividades terroristas. En México, a algunos partidos políticos les interesa capitalizar políticamente el tema de las remesas. Con la bandera de reducir costos para el usuario de los servicios de envío de dinero, proponen una regulación que se podría calificar como excesiva (en particular para las empresas pagadoras en México), y de aprobarse, en vez de contribuir a la reducción de costos, haría menos atractivo este mercado para los intermediarios formales en general, con lo cual se estaría en peligro de regresar a las condiciones prevalecientes en el mercado antes del “boom”, con pocas empresas oferentes, aunque quizá con un costo total promedio para el remitente no mayor al actual (porque al parecer los bancos llegaron a este mercado para quedarse). El consumidor, por lo tanto, tendría menos opciones de dónde elegir, y como los servicios ofrecidos por los bancos no son un sustituto perfecto de los ofrecidos por las empresas (particularmente en cuanto a horarios de atención y cobertura de puntos de pago), se estaría perdiendo en conveniencia.

Bibliografía

1. Aguilar Alberto, "Las remesas el gran filón, Telecomm a la baja y Western Union la niña bonita", Diario Reforma, 31 de enero de 2002.
2. Aguilar Alberto, "Los retos de STC en Telecomm y vence contrato con Western Union aliado ya a Banamex", Diario Reforma, 28 de enero de 2002.
3. Alarcón Rafael, "The Development of Home Town Associations in the United States and the Use of Social Remittances in Mexico", Departamento de Estudios Sociales, El Colegio de la Frontera Norte, Septiembre 2000.
4. Alarcón Rafael, Íñiguez Delmira, Hinojosa Raúl, "El uso de mecanismos para la transferencia de remesas monetarias entre migrantes zacatecanos en Los Angeles", North American Integration & Development Center, School of Public Policy and Social Research, UCLA, diciembre de 1998.
5. Bate Peter, "Remesas: un río de oro", Banco Interamericano de Desarrollo, Revista Interfor-forum, diciembre 2001.
6. Carriales R. Jorge y Reyes G. Francisco, "Las remesas provenientes del exterior", Documento de Investigación No.67, en Sitio de Internet del Banco de México, www.banxico.org.mx.
7. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, "Las remesas de los emigrantes: experiencias de la CEPAL en Centroamérica", CEPAL, septiembre 1999.
8. Ibarra Mateos Marcela, "De Nueva York a la Mixteca: algunas consideraciones en torno al papel de las remesas en la economía local y nacional", Seminario internacional sobre transferencia y uso de las remesas: proyectos productivos y de ahorro, Sin Fronteras, CEPAL, Universidad de Zacatecas, 3 al 5 de octubre de 2001.
9. INEGI, Censo de Población y Vivienda, 1995. Tabulados Complementarios.
10. Lozano Ascencio Fernando, "Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas", Centro de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM, 2002.

11. Keith Victoria, "Merma el envío de remesas a México", Diario La opinión, 11 de febrero de 2002.
12. Martínez Sandra, "Tiene cifra récord remesas de migrantes", Diario Reforma, 27 de febrero de 2003.
13. Olayo Ricardo, "Salinas Pliego: ni agio ni fraude en envíos de dinero de EU a México", Diario La Jornada, 17 de abril de 1998.
14. Organización de las Naciones Unidas, "Informe de la Reunión de Expertos sobre remesas en México: propuestas para su optimización", Organización de las Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 22 de diciembre de 2000.
15. Orozco Manuel, "Remittances and Markets: New Players and Practices", The Tomas Rivera Policy Institute, Inter - American Dialogue, mayo 2000.
16. Osman Tuncay Aydas, Bilin Neyati, "Determinants of Worker Remittances: The case of Turkey", Bilkent University, Ankara, Turkey, 2004.
17. Pescador Osuña, José Ángel, "México - Estados Unidos: El impacto de las remesas", UCLA, diciembre 2000.
18. Procuraduría Federal del Consumidor. Programa ¿Quién es quién en el envío de dinero?.
19. Reuters, "Remesas de EU a AL sumaron 25000 mdd en 2002", Diario El Economista, Sección Finanzas, 27 de febrero de 2003.
20. Robinson Scott, "Hacia el diseño de un proyecto óptimo para la transferencia de remesas y su vínculo con el desarrollo rural", Simposio sobre remesas, Sin Fronteras, CEPAL, Zacatecas, 3 al 5 de octubre de 2001.
21. Rodríguez Elsie, "Pide banca social más participación", Diario Reforma, 28 de febrero de 2002.
22. Serrano Pablo, "Flujos migratorios y remesas en América Latina y el Caribe: La experiencia de la CEPAL", Seminario internacional sobre transferencia y uso de las

- remesas: proyectos productivos y ahorro, Sin Fronteras, CEPAL, Universidad de Zacatecas, 3 al 5 de octubre de 2001.
23. Terra Networks, "Las casas de cambio en el mercado de remesas", Sitio de Internet Invertia México, www.invertia.com.mx, 28 de mayo de 2003.
 24. Torres Federico, "Las remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta intensidad migratoria de México", Organización de las Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 18 de diciembre de 2001.
 25. U.S. Bureau of the Census, March 2000 Current Population Survey.
 26. Tuirán Gutiérrez Rodolfo, "Migración Interna" en Rodolfo Tuirán (coord.), La situación demográfica de México 1997, Consejo Nacional de Población, México, 1997.
 27. U.S. Immigration and Naturalization Service.
 28. Yunez-Naude Antonio, "Las remesas y el desarrollo rural", Seminario internacional sobre transferencia y uso de las remesas: proyectos productivos y de ahorro, Sin Fronteras, CEPAL, Universidad de Zacatecas, 3 al 5 de octubre de 2001.

Anexo

Cuadro A1. Definición de las variables e información de datos

Variables	Definición	Unidad	Período	Fuente
REMESA_DOLAR	Flujo de remesas de trabajadores mexicanos	Dólares de 2000	1990-2003	Banco de México. Indicadores Económicos.
POBMEXEU	Población nacida en México residente en Estados Unidos	Total de población	1990-2003	U. S. Bureau of the Census y U. S. Immigration and Naturalization Service, 1990 y 2000. Pew Hispanic Center, Estimates for the Size and Characteristics of the Undocumented Population, marzo 2004. CONAPO. Series internacionales de migración, 1990-2003.
DIFPIBPERCAPITA	Producto Interno Bruto per cápita en México / Producto Interno Bruto per cápita en Estados Unidos	Dólares corrientes	1990-2003	OECD FACTBOOK 2005.
DESEMPLEO	Desempleo en México	Tasa de desempleo (%)	1991-2003	INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.
DIFSALARIOS	Diferencia de salarios diarios en México y Estados Unidos	Dólares corrientes	1990-2003	OECD FACTBOOK 2005.
CT_ENVIO	Costo total de un envío de 300 dólares de Estados Unidos a México	Porcentaje del monto enviado (%)	1998-2003	Procuraduría Federal del Consumidor, 1999-2004. Pescador Osuña José Ángel 1997.
DIFTASASI_LP	Diferencial de tasas de cambio de largo plazo de Estados Unidos y México	Diferencia de tasas de interés (%)	1990-2003	OECD FACTBOOK 2005.
DIFINFLACION	Diferencial de tasas de cambio de largo plazo de Estados Unidos y México	Diferencia de tasas de inflación (%)	1990-2003	OECD FACTBOOK 2005.
FXRATE	Tipo de cambio a la compra	Pesos por dólar	1990-2003	Banco de México. Indicadores Económicos.

Cuadro A2. Datos de remesas y variables seleccionadas como sus posibles determinantes

	REMESA_DOLAR	POBMEXEU	DIFPIBPERCAPITA	DESEMPLEO	DIFSALARIOS	CT_ENVIO	DIFTASASI_LP	DIFINFLACION	FXRATE
1990	4,151,508,799	5,500,000	-16,716		-46.1575	15.0000			2.8126
1991	4,150,525,366	5,744,713	-16,899	0.0220	-44.7523	15.0000	0.1162	18.3646	3.0184
1992	4,197,794,156	6,000,313	-17,605	0.0230	-42.5920	15.0000	0.0858	12.3167	3.0949
1993	4,246,289,426	6,267,287	-18,351	0.0240	-43.3178	15.0000	0.0911	6.9411	3.1156
1994	4,313,480,761	6,546,138	-19,275	0.0365	-45.0423	15.0000	0.0638	4.2982	3.3751
1995	4,370,083,465	6,837,397	-20,622	0.0490	-44.6812	15.0000		32.1640	6.4194
1996	4,635,571,319	7,141,615	-21,497	0.0370	-45.1246	15.0000	0.2756	31.3547	7.5995
1997	5,219,537,570	7,459,368	-22,513	0.0260	-46.1881	10.0000	0.1582	18.4091	7.9185
1998	5,011,336,933	7,791,260	-23,500	0.0230	-49.9515	9.5000	0.1717	14.2190	9.1360
1999	6,108,242,017	8,137,918	-24,657	0.0180	-52.7572	9.3421	0.1795	14.4909	9.5604
2000	6,572,600,000	8,500,000	-25,492	0.0160	-52.7707	7.6069	0.1082	6.1164	9.4556
2001	8,649,087,747	9,106,861	-26,031	0.0170	-52.4014	5.1508	0.0821	3.6000	9.3423
2002	9,394,328,405	9,757,049	-26,906	0.0190	-52.2380	4.7672	0.0322	3.3275	9.6560
2003	12,537,002,283	10,453,657	-28,394	0.0210	-52.2396	4.3096	0.0258	2.3648	10.7890

Cuadro A3. Matriz de correlaciones para costo total y otras variables

	REMESA_DOLAR	DIFPIBPERCAPITA	POBMEXEU	DIFSALARIOS	DESEMPLEO	CT_ENVIO
REMESA_DOLAR	1.0000					
DIFPIBPERCAPITA	0.8617	1.0000				
POBMEXEU	0.9374	0.9814	1.0000			
DIFSALARIOS	0.7532	0.9227	0.8852	1.0000		
DESEMPLEO	-0.4588	-0.4276	-0.4427	-0.6022	1.0000	
CT_ENVIO	-0.8845	-0.9421	-0.9519	-0.9161	0.6354	1.0000

Cuadro A4. Matriz de correlaciones para variables relacionadas con expectativas de inversión

	REMESA_DOLAR	DIFPIBPERCAPITA	POBMEXEU	DIFTASASI_LP	DIFINFLACION	FXRATE
REMESA_DOLAR	1.0000					
DIFPIBPERCAPITA	0.8617	1.0000				
POBMEXEU	0.9374	0.9814	1.0000			
DIFTASASI_LP	-0.2054	-0.1471	-0.1731	1.0000		
DIFINFLACION	-0.5626	-0.4022	-0.4834	0.5779	1.0000	
FXRATE	0.7218	0.9564	0.8964	-0.0702	-0.1598	1.0000

Cuadro A5. Estadísticos de la ecuación 1

Dependent Variable: REMESA_DOLAR

Method: Least Squares

Date: 03/31/06 Time: 13:02

Sample: 1990 2003

Included observations: 14

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5,630,000,000.00	1.38E+09	-4.067134	0.0016
POBMEXEU	1,542.35	180.598	8.540262	0
R-squared	0.858717	Mean dependent var	5.97E+09	
Adjusted R-squared	0.846944	S.D. dependent var	2.54E+09	
S.E. of regression	9.93E+08	Akaike info criterion	44.40140	
Sum squared resid	1.18E+19	Schwarz criterion	44.49269	
Log likelihood	-308.8098	F-statistic	72.93608	
Durbin-Watson stat	1.610496	Prob(F-statistic)	0.000002	

Cuadro A6. Estadísticos de la ecuación 2

Dependent Variable: REMESA_DOLAR

Method: Least Squares

Date: 04/05/06 Time: 11:08

Sample: 1990 2003

Included observations: 14

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6,270,000,000.00	2.16E+09	-2.905226	0.0132
DIFPIBPERCAPITA	555,475.30	96553.12	5.753055	0.0001
R-squared	0.733911	Mean dependent var	5.97E+09	
Adjusted R-squared	0.711737	S.D. dependent var	2.54E+09	
S.E. of regression	1.36E+09	Akaike info criterion	45.03447	
Sum squared resid	2.23E+19	Schwarz criterion	45.12576	
Log likelihood	-313.2413	F-statistic	33.09764	
Durbin-Watson stat	1.465031	Prob(F-statistic)	0.000091	

Cuadro A7. Estadísticos de la ecuación 3

Dependent Variable: REMESA_DOLAR

Method: Least Squares

Date: 03/31/06 Time: 13:05

Sample: 1990 2003

Included observations: 14

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2,160,000,000.00	1.07E+09	-2.015736	0.0689
DIFPIBPERCAPITA	1,140,011.00	231402.7	4.926522	0.0005
POBMEXEU	4,422.31	593.9971	7.445002	0
R-squared	0.955938	Mean dependent var		5.97E+09
Adjusted R-squared	0.947926	S.D. dependent var		2.54E+09
S.E. of regression	5.79E+08	Akaike info criterion		43.37910
Sum squared resid	3.69E+18	Schwarz criterion		43.51604
Log likelihood	-300.6537	F-statistic		119.3228
Durbin-Watson stat	2.799962	Prob(F-statistic)		0.000000

Cuadro A8. Estadísticos de costo total promedio de envío y otras variables macroeconómicas

Dependent Variable: REMESA_DOLAR

Method: Least Squares

Date: 04/04/06 Time: 19:21

Sample(adjusted): 1991 2003

Included observations: 13 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4,630,000,000.00	7.23E+09	-0.639703	0.5427
CT_ENVIO	72,529,764.00	1.97E+08	0.367635	0.724
DESEMPLEO	-19,700,000,000.00	3.40E+10	-0.578753	0.5809
DIFSALARIOS	-1,925,306.00	1.43E+08	-0.013503	0.9896
DIFPIBPERCAPITA	1,068,805.00	326677	3.271747	0.0136
POBMEXEU	4,476.09	732.8537	6.107749	0.0005
R-squared	0.973139	Mean dependent var		6.11E+09
Adjusted R-squared	0.953953	S.D. dependent var		2.58E+09
S.E. of regression	5.55E+08	Akaike info criterion		43.40938
Sum squared resid	2.15E+18	Schwarz criterion		43.67012
Log likelihood	-276.1610	F-statistic		50.72054
Durbin-Watson stat	2.735341	Prob(F-statistic)		0.000024

Cuadro A9. Estadísticos de variables relacionadas con expectativas de inversión

Dependent Variable: REMESA_DOLAR

Method: Least Squares

Date: 04/04/06 Time: 19:30

Sample(adjusted): 1991 2003

Included observations: 13 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1,430,000,000.00	8.29E+09	-0.17219	0.8682
FXRATE	128,000,000.00	6.10E+08	0.20947	0.84
DIFINFLACION	-4,367,436.00	52151914	-0.083745	0.9356
DIFTASASI_LP	-1,179,215.00	23984047	-0.049167	0.9622
DIFPIBPERCÁPITA	1,278,024.00	826127.5	1.547006	0.1658
POBMEXEU	4,609.65	1007.634	4.574727	0.0026
R-squared	0.971662	Mean dependent var		6.11E+09
Adjusted R-squared	0.951420	S.D. dependent var		2.58E+09
S.E. of regression	5.70E+08	Akaike info criterion		43.46292
Sum squared resid	2.27E+18	Schwarz criterion		43.72367
Log likelihood	-276.5090	F-statistic		48.00306
Durbin-Watson stat	2.579642	Prob(F-statistic)		0.000029