



**Universidad Nacional Autónoma de México**  
**Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración**

# **T e s i s**

**“Transferencias Electrónicas Internacionales: una nueva forma de Servicios Bancarios en México”**

**Que para obtener el grado de:**

**Maestro en: Administración  
(Negocios Internacionales)**

**Presenta: Dinorah Samson Morelos**

**Tutores: M. A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez  
Dr. Sergio Javier Jasso Villazul**

**México, D.F.**

**2007**



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.



**Universidad Nacional Autónoma de México**

**Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración**

**Facultad de Contaduría y Administración**

**Facultad de Química**

**Instituto de Investigaciones Sociales**

**Instituto de Investigaciones Jurídicas**

# **T e s i s**

**“Transferencias Electrónicas Internacionales: una nueva forma de Servicios Bancarios en México”**

**Que para obtener el grado de:**

**Maestro en: Administración  
(Negocios Internacionales)**

**Presenta: Dinorah Samson Morelos**

**Tutores: M. A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez  
Dr. Sergio Javier Jasso Villazul**

**México, D.F.**

**2007**

## Dedicatoria

A un ángel admirable... Luis Adame por ser un ejemplo de vida, por tu generosidad, por tu filosofía de vida, por compartir tu alegría, por enseñarme con tu tenacidad que los sueños no conocen límites... mi gratitud por siempre...

A mis Padres que unieron sus alas para volar juntos, gracias por su amor y alegría, por fomentarme el valor del conocimiento, por demostrarme el prisma de colores para disfrutar de esta vida...

A Papá por compartir tus momentos de creatividad tanto en la música como en el ajedrez... mi mejor herencia, por dedicarme tiempo en el deporte, en la redacción, en la literatura...

A Mamá por tu inteligencia para educarnos, por tu dedicación, por tu fortaleza espiritual, por respetar mis decisiones, por ser mi mejor confidente, una madre excepcional...

A mis hermanos que compartieron su infancia jugando Maye, Jimmy, Rafa... por su comprensión, apoyo, generosidad...

Al ángel que ocupa un lugar especial en mi corazón, "Superig", por iluminar mi vida con tu gran sonrisa...

Al alma de niño que da luz a mi vida, Felipe Adame, por tu inteligencia y alegría para disfrutar de nuestros grandes encuentros en el tablero, por tu sonrisa traviesa que transforma mi mundo, gracias "campeón"...

A mis compañeros de batalla, David Fonseca, por tu inagotable energía para estudiar, por tu apoyo incondicional tan oportuno, por tu aliento para el logro de esta meta profesional; a José Luis Ramírez por compartir tu experiencia para iniciar este trabajo de tesis, por tus aportaciones literarias, gracias...

A los que iluminan mi andar... por su amor, alegría, confianza, disponibilidad. A los emprendedores que con su creatividad, logran grandes hazañas... gracias por motivarme a seguir mis retos. A las voces femeninas que conocen mi pensar...

A mi familia y amigos por ser parte de mi vida... gracias...

***"La práctica debe ser edificada siempre sobre la buena teoría"***

Leonardo Da Vinci

## Agradecimientos

Mi gratitud a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) por brindarme un espacio de conocimiento y cultura en mi formación profesional, así como a mis profesores de maestría y universidad por compartir sus conocimientos, sabiduría y experiencia. En particular al profesor Alfredo Jalife-Rahme, Hugo Rodas, Sergio Carranza, Raúl Mejía y Pedro Murad.

A mis tutores, M. A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez y al Dr. Sergio Javier Jasso Villazul por sus aportaciones y sus valiosos comentarios en la conducción de esta tesis.

Reitero mi gratitud a la Dirección General de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional Autónoma de México (DGEP-UNAM) por la beca que me otorgó para concluir satisfactoriamente mis estudios de Maestría. Como parte de mis actividades como becaria, agradezco a los participantes en el Proyecto de Investigación: **“Análisis Integral de Estructuras Administrativas, DGEP-UNAM”**, en las que se analizó el funcionamiento de las 38 Coordinaciones de los Programas de Posgrado de la UNAM en el periodo 2004 - 2005. En particular, agradezco el apoyo a los que coordinaron dicho proyecto: Dr. José Luis Palacio Prieto, Director General de Estudios de Posgrado; Lic. Gerardo Reza Calderón, Subdirector Académico; Lic. Guadalupe Quezadas Cubillas, Subdirectora de Apoyos Institucionales; Dr. Javier Laguna Calderón, Subdirector de Cooperación Académica; M.A.E. Pedro Rocha Reyes, Jefe de la Unidad Administrativa; Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez, Jefe del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración; así como también al becario en el doctorado M.A. Gabino García Tapia, Coordinador del Proyecto.

Asimismo, a los Coordinadores de los Programas de Posgrado que colaboraron activamente en dicho Proyecto, especialmente al Dr. Martín Merino Ibarra, de Ciencias del Mar y Limnología; al Dr. Juan José Morrone Lupi, de Ciencias Biológicas; al Dr. Francisco Suárez Güemes, de Ciencias de la Producción y de la Salud Animal; al Dr. Raúl Paredes Guerrero, de Ciencias Neurobiológicas; al Dr. Luis Felipe Abreu Hernández, de Ciencias Médicas, Odontológicas y de la Salud y al Dr. Miguel Costas Basin, de Maestría y Doctorado en Ciencias Químicas.

A mis compañeros becarios: Jorge Rojano, Gabriela Martínez, Jeannette Loeza, Carlos Vera, Raquela Araujo, Rocio Cruz y Heidy López; con el apoyo técnico de René Romero; por su gran sentido de responsabilidad para terminar juntos un gran proyecto. A Cristina, Celina, Norma y David por recibirnos siempre con una sonrisa, gracias por su apoyo.

Agradezco especialmente a mi tutor Dr. Sergio Javier Jasso Villazul y al Dr. Leonel Corona Treviño por permitirme participar en el Proyecto **“Conocimiento y Redes para la Innovación Tecnológica en los Servicios”**, IN308106-2; apoyado por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico DGAPA-UNAM, como parte del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT).

A Marco Antonio Hernández por invitarnos a colaborar en su proyecto **“El Posgrado en tu Organización”** en el año 2005 que con entusiasmo aceptamos, particularmente con Gaby Martínez e Iván Gaytán.

Gracias a todos mis compañeros de maestría que enriquecieron las clases con sus comentarios y aportaciones; en particular a Juan Campos, Telma Barrera, David Baltazar y Enrique Rivera.

A Juan Carlos Bäregasse, Eduardo García y Jaime Ferrao por su eficiencia para buscar la información documental en las bases de datos y su disponibilidad para buscar las referencias bibliográficas; gracias.

## Índice Sintético

	Página
Introducción .....	01
Capítulo I. Transferencias electrónicas de dinero a nivel global .....	07
Capítulo II. Servicios de transferencias de dinero en México .....	67
Capítulo III. El sistema SWIFT, Sociedad Mundial de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias, por sus siglas en inglés, como alternativa en las TED .....	113
Capítulo IV. Las remesas en América Latina y México .....	163
Capítulo V. Incorporación de SWIFT al mercado de remesas / EU – México .....	197
Recapitulación, Conclusiones y Recomendaciones .....	227
Anexos .....	233
I. Sistemas de pago digitales .....	234
II. Tendencias Legislativas / Unión Europea .....	236
III. Financial Action Task Force (FATF) .....	246
IV. Relación de México con los Organismos Financieros Internacionales .....	247
V. Los Grupos Financieros .....	251
VI. Sistema de Pagos .....	252
VII. Redes externas y adopción de tecnología .....	257
VIII. Países miembros de SWIFTNet a nivel mundial .....	263
IX. Subsidiarias, Oficinas y Socios de SWIFT .....	265
X. Principales países usuarios de SWIFT a nivel mundial .....	267
XI. Remesas Familiares e Ingresos del Exterior por Entidad Federativa .....	270
XII. Costos de Envío de las Empresas Estadounidenses por Rutas .....	272
Glosario .....	277
Siglas y Acrónimos .....	285
Bibliografía .....	289

## Índice Desglosado

	Página
Dedicatoria .....	i
Agradecimientos .....	ii
Índice Sintético .....	iii
Índice Desglosado .....	iv
Índice de Tablas .....	viii
Índice de Gráficas .....	ix
Índice de Figuras .....	x
Resumen .....	xi
<b>Introducción .....</b>	<b>01</b>
<b>Capítulo I. Transferencias electrónicas de dinero a nivel global .....</b>	<b>07</b>
1.1 Conceptualización .....	07
1.1.1 Concepto de dinero / Enfoque económico .....	07
1.1.2 Concepto de Transferencias .....	12
1.1.3 El dinero en la nueva perspectiva global .....	14
1.1.3.1 Dinero e Internet .....	14
1.1.3.2 Dinero Electrónico .....	15
1.1.3.3 Dinero Digital .....	18
1.1.3.4 Dinero Privado .....	20
1.1.4 Características del dinero en los sistemas de transacción electrónica .....	21
1.2 Antecedentes .....	23
1.3 Reflexiones Teóricas .....	29
1.3.1 La Globalización como acelerador del comercio internacional .....	30
1.3.2 La Globalización financiera y económica .....	33
1.3.3 Tecnologías de la Información .....	35
1.4 Corporativos Internacionales / "Jugadores Globales" .....	39
1.4.1 Pay Pal .....	42
1.4.2 MoneyGram .....	42
1.4.3 Western Union .....	47
1.4.4 Orlandi Valuta .....	50
1.4.5 Ria Envía .....	52
1.5 Regulación Internacional .....	53
1.5.1 Política de la Comisión Europea .....	53
1.5.2 Políticas de los Estados Unidos .....	60
1.5.3 Políticas regulatorias de los transmisores de dinero especializados .....	62

<b>Capítulo II. Servicios de Transferencias de Dinero en México .....</b>	<b>67</b>
2.1 El Sistema Financiero Mexicano ante los Retos de la Globalización .....	67
2.1.1 Sistema Financiero Mexicano .....	67
2.1.2 Objetivo del Sistema Financiero .....	68
2.1.3 Clasificación de las Instituciones del Sistema Financiero Mexicano .....	68
2.1.3.1 Instituciones Regulatoras o Normativas .....	69
2.1.3.2 Instituciones Operativas .....	70
2.1.3.3 Instituciones de Apoyo .....	71
2.1.3.4 Instituciones Autoregulatorias .....	71
2.2 Marco Normativo de los Servicios Financieros en México .....	75
2.2.1 Regulación de los Servicios Financieros en el TLC .....	77
2.2.2 Regulación del Sistema Financiero Mexicano .....	79
2.2.3 Regulación de los Servicios de Transferencias Bancarias en México .....	85
2.3 Intermediarios Financieros de Servicios / Transferencias de Dinero .....	87
2.3.1 Participación / Empresas de Envío de Dinero .....	88
2.3.2 Participación / Instituciones Financieras .....	91
2.3.2.1 Banca Múltiple .....	91
2.3.2.2 Banca de Desarrollo .....	94
2.4 El potencial de los Bancos en las Remesas .....	95
2.4.1 ¿Qué son las remesas? .....	95
2.4.2 El interés de los bancos en las remesas .....	97
2.4.3 La operación de las remesas en los bancos .....	98
2.4.4 Riesgos y aspectos regulatorios de las remesas .....	101
2.4.5 Estructura de costos en las remesas .....	107
2.4.6 Barreras para el crecimiento / Productos de remesas en los bancos .....	110
<b>Capítulo III. El sistema SWIFT como alternativa en las TED .....</b>	<b>113</b>
3.1 El Sistema SWIFT .....	113
3.1.1 Antecedentes del Sistema .....	115
3.1.2 Características de Operación del Sistema .....	120
3.1.3 Principales categorías de usuarios .....	124
3.1.4 Estrategias corporativas y sus perspectivas .....	126
3.1.5 Tendencia de los Servicios SWIFT a 2005 .....	131
3.1.6 Estructura organizacional .....	140
3.1.7 Estructura financiera y estrategia de negocios .....	145
3.1.8 Subsidiarias, oficinas y socios .....	146
3.2 Experiencia Corporativa de SWIFT a Nivel Internacional .....	147
3.2.1 UniFORTUNE .....	147
3.2.2 BBVA – España .....	148



3.2.3	ABN * AMOR - Noruega .....	148
3.2.4	ICICI Bank - India .....	149
3.2.5	HSBC – Reino Unido .....	149
3.2.6	Bank of England – Reino Unido .....	150
3.2.7	Axway – Francia .....	151
3.2.8	DuPont – Estados Unidos .....	152
3.2.9	The Clearing House – Estados Unidos .....	153
3.2.10	Brown Brothers Arriman – Estados Unidos .....	154
3.2.11	Citibank – Estados Unidos .....	155
3.2.12	Schroders – Reino Unido .....	156
3.2.13	Dubai International Financial Exchange – Emiratos Árabes Unidos .....	157
3.3	Posicionamiento de SWIFT a Nivel Internacional / Primeros 20 países .....	158
<b>Capítulo IV. Las Remesas en América Latina y México .....</b>		<b>163</b>
4.1	Conceptualización de las Remesas .....	164
4.2	Panorama Actual de las Remesas en América Latina .....	166
4.2.1	Flujo de Remesas por Región .....	168
4.2.2	Remesas Domésticas Intra-Regionales .....	171
4.2.3	Canales usados para las Transferencias Internacionales de Dinero .....	172
4.3	Panorama Actual de las Remesas en México .....	175
4.3.1	Importancia de la Remesas en la Economía Mexicana .....	177
4.3.2	Medios de Transferencia de las Remesas / EU - México .....	182
4.3.3	Costos de Transferencia de las Remesas / EU - México .....	186
4.3.3.1	Costos Remesas / Enfoque Consumidor .....	186
4.3.3.2	Costos Remesas / Enfoque Bancos .....	189
<b>Capítulo V. Incorporación de SWIFT al Mercado de Remesas / EU-México .....</b>		<b>197</b>
5.1	Planteamiento General .....	198
5.2	Potencial del Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI) .....	202
5.3	BANSEFI .....	204
5.3.1	Objetivos Institucionales .....	206
5.3.2	Estructura Corporativa y Organización .....	207
5.3.3	Red de Sucursales .....	209
5.3.4	Distribución de la Captación por Producto .....	209
5.3.5	Mercado .....	211
5.3.6	Productos y Servicios .....	211
5.4	Estrategias de BANSEFI .....	214
5.4.1	Planeación Estratégica del Sector de Ahorro y Crédito Popular .....	214
5.4.2	Plan de Mercadotecnia .....	215

5.4.3	Plan de Tecnológico .....	216
5.4.4	Plan de Recursos Humanos .....	219
5.5	Esquema Actual de BANSEFI para las Remesas .....	219
5.6	La “Bancarización” como alternativa viable para SWIFT .....	220
5.6.1	Principales consideraciones .....	220
5.6.2	La operativa de las transferencias vía SWIFT .....	221
5.6.3	Perspectivas generales .....	223
<b>Recapitulación, Conclusiones y Recomendaciones .....</b>		<b>227</b>
<b>Anexos .....</b>		<b>233</b>
I.	Sistemas de pago digital .....	234
II.	Tendencias Legislativas / Unión Europea .....	236
III.	Financial Action Task Force (FATF) .....	246
IV.	Relación de México con los Organismos Financieros Internacionales .....	247
V.	Los Grupos Financieros .....	251
VI.	Sistema de Pagos .....	252
VII.	Redes externas y adopción de tecnología .....	257
VIII.	Países miembros de SWIFTNet a nivel mundial .....	263
IX.	Subsidiarias, Oficinas y Socios de SWIFT .....	265
X.	Principales países usuarios de SWIFT a nivel mundial .....	267
XI.	Remesas Familiares e Ingresos del Exterior por Entidad Federativa .....	270
XII.	Costos de Envío de las Empresas Estadounidenses por Rutas .....	272
<b>Glosario .....</b>		<b>277</b>
<b>Siglas y Acrónimos .....</b>		<b>285</b>
<b>Bibliografía .....</b>		<b>289</b>

## Índice de Tablas

		Página
<b>Tabla 1.1</b>	El sistema SSL de pagos en la red .....	16
<b>Tabla 1.2</b>	Segmento de transferencias de fondos globales “c2c” .....	45
<b>Tabla 1.3</b>	Pagos en empresas de diferentes giros .....	46
<b>Tabla 1.4</b>	Red FINNET .....	56
<b>Tabla 1.5</b>	Seguridad para los usuarios del comercio electrónico .....	57
<b>Tabla 1.6</b>	Sociedades de la Información .....	59
<b>Tabla 1.7</b>	Regulación en los países de envío de transferencias de dinero .....	63
<b>Tabla 2.1</b>	Estructura del Sistema Financiero .....	74
<b>Tabla 2.2</b>	Articulado del capítulo XIV – Servicios Financieros .....	77
<b>Tabla 2.3</b>	Articulado del capítulo XII – Comercio Transfronterizo .....	79
<b>Tabla 2.4</b>	Leyes y disposiciones del ámbito financiero en México .....	80
<b>Tabla 2.5</b>	Costos promedio por tipo de intermediario–Sacramento, EU. (USD) .....	92
<b>Tabla 2.6</b>	Costos de las transferencias de dinero a México .....	98
<b>Tabla 3.1</b>	CEDEL, « Centrale de Livraison de Valeurs Mobilières » .....	118
<b>Tabla 3.2</b>	Países representados en las cuentas de Clearstream en el 2000 .....	119
<b>Tabla 3.3</b>	“CLEARING” .....	120
<b>Tabla 3.4</b>	Reglamento Interno de “Clearstream” .....	123
<b>Tabla 3.5</b>	Primeros 20 bancos del mundo (capitalización bursátil) .....	125
<b>Tabla 3.6</b>	Resumen / Perspectivas SWIFT .....	129
<b>Tabla 3.7</b>	Principales Países Usuarios de SWIFTNet InterAct .....	133
<b>Tabla 3.8</b>	Principales Países Usuarios de SWIFTNet FileAct .....	134
<b>Tabla 3.9</b>	Categorías y tipos de Mensajes de SWIFTNet FIN .....	135
<b>Tabla 3.10 A</b>	Principales Países / Participación SWIFTNet FIN / Usuarios .....	138
<b>Tabla 3.10 B</b>	Principales Países / Participación SWIFTNet FIN / Empresas Matrices .....	139
<b>Tabla 3.11</b>	Resumen Financiero de SWIFT al 31 de Diciembre de 2005 .....	147
<b>Tabla 3.12</b>	Distribución por Región de los Bancos Miembros de SWIFT .....	158
<b>Tabla 4.1</b>	Envíos promedio mensuales por inmigrantes desde EU (dólares) .....	172
<b>Tabla 4.2</b>	Panorama general de los canales para enviar las remesas .....	173
<b>Tabla 4.3</b>	Canales usados / Transferencias Internacionales de Dinero .....	175
<b>Tabla 4.4</b>	Remesas totales de EU a México / 2000 – 2006 .....	176
<b>Tabla 4.5</b>	Comparativo remesas EU - México / Rubros macroeconómicos .....	177
<b>Tabla 4.6</b>	Participación de las remesas en otros rubros macroeconómicos .....	180
<b>Tabla 4.7</b>	Mecanismo de envío de remesas EU - México .....	183
<b>Tabla 4.8</b>	Mecanismo de envío de remesas EU - México (participación %) .....	184
<b>Tabla 4.9</b>	Costo total de envíos de dinero de EU a México .....	188

## Índice de Gráficas

	Página
<b>Gráfica 1.1</b> Personas que residen fuera de su país de origen .....	40
<b>Gráfica 1.2</b> Crecimiento de las transferencias de dinero a nivel mundial .....	41
<b>Gráfica 1.3</b> Participación de las transferencias de dinero a nivel mundial .....	41
<b>Gráfica 3.1</b> Precio Promedio por mensaje / Reducción entre 2002 y 2006 .....	128
<b>Gráfica 3.2</b> Bancos Miembros e Instituciones Conectadas a FIN .....	159
<b>Gráfica 3.3</b> Mensajes Enviados y Recibidos en SWIFT .....	159
<b>Gráfica 3.4</b> PIB Percápita y Total por Región .....	160
<b>Gráfica 4.1</b> Flujos de remesas versus otros indicadores macroeconómicos .....	192
<b>Gráfica 4.2</b> Remesas recibidas por países desarrollados (2002) .....	169
<b>Gráfica 4.3</b> Las mayores diásporas de países en desarrollo .....	170
<b>Gráfica 4.4</b> Ingresos totales por concepto de remesas (miles de dólares) .....	175
<b>Gráfica 4.5</b> Ingresos totales por concepto de remesas (miles de dólares) .....	176
<b>Gráfica 4.6</b> Tendencia medios de envío remesas EU–México (1995–2006) USD .....	183
<b>Gráfica 4.7</b> Tendencia medios de envío remesas EU–México (1995 – 2006) Op.....	184
<b>Gráfica 4.8</b> Comparativo/Medios de envío de remesas de EU - México .....	185
<b>Gráfica 4.9</b> Comparativo/Costo de envío de dinero empresas EU .....	189
<b>Gráfica 4.10</b> Ingresos por comisiones de la banca múltiple .....	192
<b>Gráfica 4.11</b> Comportamiento medios de pago menudeo/Cheques y Electrónicas .....	193
<b>Gráfica 4.12</b> Comportamiento medios de pago menudeo/Interbancarias-Internas .....	194
<b>Gráfica 4.13</b> Transacciones con tarjetas .....	194
<b>Gráfica 5.1</b> Captación / Cuentahabientes BANSEFI .....	205
<b>Gráfica 5.2</b> Distribución de la captación por producto .....	210
<b>Gráfica 5.3</b> Distribución de la captación por producto / No. de cuentas .....	210
<b>Gráfica 5.4</b> Distribución de la captación por producto / Saldo de captación .....	211

## Índice de Figuras

	Página
<b>Figura 1.1</b> Agencias de Moneygram a nivel mundial / por regiones .....	44
<b>Figura 1.2</b> Canales para el servicio de pagos de Moneygram .....	46
<b>Figura 2.1</b> Esquema actual del Sistema Financiero Mexicano .....	73
<b>Figura 2.2</b> Estructura del Sistema Financiero Mexicano (número de instituciones) .....	76
<b>Figura 2.3</b> Remesas recibidas y proyectadas (1980–2030)/México y América Central .....	96
<b>Figura 3.1</b> Volumen de operaciones / Crecimiento por región .....	126
<b>Figura 3.2</b> Trayectoria de los Servicios de SWIFT .....	132
<b>Figura 3.3</b> Mensajes por Mercado SWIFTNet FIN .....	135
<b>Figura 3.4</b> Mensajes de Pagos y Valores / Crecimiento Anual .....	136
<b>Figura 3.5</b> Mensajes de Tesorería y Comercial / Crecimiento Anual .....	137
<b>Figura 3.6</b> Mensajes FIN Copy / Crecimiento Anual .....	137
<b>Figura 3.7</b> Promedio de Operaciones diarias .....	140
<b>Figura 5.1</b> Estructura del Sistema Financiero Mexicano / Población atendida .....	206
<b>Figura 5.2</b> Estructura organizacional de BANSEFI .....	208
<b>Figura 5.3</b> Red del Sector del Ahorro y Crédito Popular (ACP) .....	217
<b>Figura 5.4</b> Red de Servicios Financieros Integrales del Ahorro y Crédito Popular (ACP) ....	218

## RESUMEN

Las sociedades contemporáneas se encuentran sometidas a los cambios de la revolución tecnológica ocurridos en los países industrializados. La microelectrónica, la computación, la robótica, la telemática, las redes de transmisión de datos, las bases de datos computarizadas y todo lo que ha sido denominado el síndrome de la informatización constituyen los elementos cruciales del nuevo sistema tecnológico, factor que redefine al conjunto de los procesos económicos, políticos y culturales de la sociedad.

El potencial de los sistemas tecnológicos de uso internacional enfocados a la optimización de las plataformas informáticas en los diversos servicios bancarios y empresariales, se presenta como uno de los temas centrales de este trabajo de investigación, particularmente en las transferencias electrónicas de dinero generadas en América Latina y México, una de las más dinámicas a nivel internacional.

Dentro de este proceso tecnológico que incide en las aceleradas transformaciones del mundo contemporáneo, se pretende analizar la viabilidad del potencial tecnológico de SWIFT, "***Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications***", como sistema de servicios integrales financieros en la incorporación de las transferencias de dinero o remesas de Estados Unidos hacia México.

En este trabajo de investigación se desarrolla una perspectiva general de la dinámica actual de las transferencias de dinero, las acepciones del dinero en sus nuevos mecanismos de pago, así como identificar nuevas alternativas tecnológicas que permitan proponer esquemas de operación empresarial con proyecciones de índole social.

El contenido del trabajo se estructura de cinco apartados que abarcan: el contexto de las transferencias electrónicas de dinero a nivel global, empresas que ofrecen estos servicios, un panorama general del potencial del sistema SWIFT, una visión de las remesas en América Latina y México y la propuesta para incorporar este sistema en las remesas mexicanas, particularmente a través de la banca de desarrollo.

La conclusión principal de esta tesis es que el aprovechamiento del potencial de SWIFT en su amplia gama de servicios, contribuye a la reducción de costos de las transferencias de dinero entre Estados Unidos y México, particularmente en el proceso contextual de la bancarización de remesas para optimizar los servicios de la banca de desarrollo en México a través del Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI).

## INTRODUCCIÓN

El dinamismo del comercio internacional actual converge con prácticas de negocio cada vez más complejas, imponiéndose nuevos retos estratégicos empresariales que emergen del nuevo proceso globalizador, visto desde la instalación de redes mundiales de producción e información. La globalización junto con el desarrollo tecnológico ha ubicado a la empresa en otro ámbito de competencia cuyo anclaje está ligado a los medios electrónicos de transmisión de datos y a otros medios de comunicación que contribuyen al aceleramiento de los procesos comerciales y de negociación entre las empresas y los agentes económicos.

La importancia de este proceso globalizador de las últimas dos décadas, ha implicado nuevos retos para los estudiosos del entorno económico, político y social que buscan enfoques realistas en la dinámica comercial actual. Esta visión se plasma con Krugman, donde destaca el estudio del comercio y de las finanzas internacionales como una parte activa y polémica de la economía, particularmente, del comercio internacional y la política monetaria de los siglos XVIII y XIX. Este destacado economista concede gran importancia a las relaciones económicas entre los países, principalmente, por los nexos de negocio comercial internacional de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de dinero en un entorno más dinámico. Por esta razón, estar a la altura de los cambios en el contexto internacional se convierte en un aspecto medular, tanto de las estrategias empresariales como de las políticas económicas nacionales.

### Planteamiento del Problema

La dinámica internacional en sus diversas maneras de intercambio económico, comercial y financiero, requiere nuevas plataformas tecnológicas que contribuyan al fortalecimiento de las estrategias comerciales entre los países. Este esfuerzo se centra también en las directrices de algunos organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI) para fortalecer el Sistema Financiero, dado que la vulnerabilidad financiera entre los países miembros, también recurre a la actualización de las proyecciones en las perspectivas de la economía mundial. De ahí que la importancia de su actuación esté enfocada al afianzamiento de los sistemas financieros con programas de evaluación compartidos con las políticas de otros organismos como el Banco Mundial.

El nuevo paradigma comercial dentro del desarrollo del sistema mundial de comercio, tiene como principal argumento el respaldo de libre comercio ilimitado; factor que merece especial atención dentro del papel actual de las políticas gubernamentales en la dinámica de operación de las reglas del comercio global. Una parte crucial de las actuales prácticas de este intercambio son los flujos de recursos monetarios que genera la migración internacional.

El impacto más visible del fenómeno migratorio en los países de origen es la entrada de las remesas que envían los migrantes, éstos utilizan diversos canales de distribución, algunos son oficiales y otros informales por lo que en ocasiones esta contabilidad se dificulta, especialmente para acceder al volumen exacto de estos flujos monetarios a nivel internacional. Las expectativas de su estabilidad sigue despertando el interés de los gobiernos de los países con altos índices de emigración y de los organismos financieros internacionales.

Estos organismos han empezado a considerar las remesas en sus estrategias de desarrollo. El Programa de Acción de la Conferencia Mundial sobre Población y Desarrollo del Cairo destaca los beneficios potenciales de la migración tanto por la entrada de remesas en el país de origen, como por la entrada de recursos humanos necesarios en el país receptor e insta a los gobiernos de los países de origen a adoptar políticas económicas, monetarias y cambiarias razonables para facilitar la prestación de servicios bancarios que permitan transferir segura y oportunamente las remesas y promover las condiciones para incrementar el ahorro nacional y canalizarlo hacia la inversión productiva.

Dirigentes del Fondo Multilateral de Inversiones del Fondo Monetario Internacional, sostienen que los movimientos laborales que cruzan las fronteras para ocupar puestos de trabajo, forman parte de un mercado laboral internacional que a su vez es componente de un proceso globalizador más amplio, donde las transferencias de remesas extrapolan el aspecto económico e imparten una faceta humana a un proceso complejo que involucra a más de 100 millones de familias en el mundo.

Actualmente, la comunidad internacional mantiene un alto interés en los fenómenos migratorios, especialmente en la protección de los derechos de los migrantes, sin embargo, este movimiento de personas que también impacta en los aspectos económicos, sociales y culturales de cada país, está adquiriendo nuevas modalidades de acción; es decir, las consecuencias que enfrentan las economías tanto desarrolladas como emergentes para resolver favorablemente las implicaciones de este fenómeno, son cada vez más diversas.

Por su parte, la base de la supremacía militar y económica de los países industrializados descartó los límites del crecimiento derivados de los cambios en la naturaleza de los procesos económicos mediante la incorporación de la ciencia y la tecnología, vistos como un soporte dinámico de las formas de producir y comerciar a escala mundial, así como de las actividades económicas sustentadas en las nuevas tecnologías de información, particularmente en las integradas al sector servicios.

La creación de Internet a finales de los años 60's, concebida como una red que engloba varias computadoras que permiten el libre intercambio de información entre sus usuarios, ha permitido la diversificación en las diferentes plataformas



electrónicas e informáticas que contribuyen a la comunicación en tiempo real, por lo que el flujo de información e intercambio es cada vez más dinámico.

Con el advenimiento de la red de comunicación mundial “**Internet**” se ha abierto un espacio de comunicación con grandes posibilidades para lograr una mayor globalización de la información a menores costos; en este espacio cibernético se puede comprar y vender cualquier tipo de mercancías o bien de servicios. Un sistema de información descentralizado permite espacios de trabajo interconectados, los cuales permiten la descentralización de los centros de trabajo, explorando a su vez una nueva territorialidad, donde el factor común es el flujo de ideas e información.

Este proceso de convergencia es cada vez mayor en los procesos de comunicación, donde la base común de aplicación tecnológica se observa en los microprocesadores. En este sentido, las economías latinoamericanas comparten el reto de los nuevos cambios tecnológicos, enfrentando mayores desafíos en las relaciones comerciales que superen los riesgos estándar de inversión empresarial. Actualmente, la comunidad financiera latinoamericana tiene la oportunidad de capitalizar su infraestructura tecnológica informática para gestionar el riesgo operacional, técnico, institucional y sistémico para satisfacer las demandas de las instituciones bancarias y de empresa.

Desde esta perspectiva de integración económica global se pretende abordar esta investigación, la cual partirá del funcionamiento de algunos organismos internacionales en materia financiera como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (BM), su papel como reguladores en el nuevo marco económico mundial acorde a las nuevas directrices empresariales que fortalezcan las relaciones de intercambio financiero internacional.

La motivación del presente trabajo de tesis, radica en dar respuesta a preguntas relacionadas con la tendencia y comportamiento actual de las transferencias electrónicas de dinero, utilizando nuevas alternativas tecnológicas que mejoren las condiciones de envío de los flujos monetarios desde los Estados Unidos.

Estas inquietudes buscan responder las siguientes preguntas:

- ¿Existen alternativas viables para mejorar los costos de envío de las remesas mexicanas?
- La reciente apertura en las nuevas tecnologías informáticas a través de las instituciones financieras ¿Permitirá disminuir los costos de envío de los flujos de los migrantes mexicanos?
- La plataforma informática utilizada por los bancos ***Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*** (SWIFT) ¿es una opción para disminuir dichos costos?

- ¿Existe una nueva modalidad de empresa que permita realizar transferencias de dinero con la participación mínima de las instituciones financieras?
- ¿Esta tecnología ofrece nuevas modalidades de operación acorde a los programas gubernamentales y al marco regulatorio mexicano?

## **Justificación del tema**

Las transferencias electrónicas de dinero son un ejemplo de la utilización tecnológica que facilita el intercambio de recursos entre las personas de diversos países, sin embargo, su uso aún sigue siendo limitado, es por ello que en este trabajo de investigación se explora el aspecto tecnológico como una posible alternativa para reducir los costos de envío de las remesas de los mexicanos radicados en Estados Unidos.

Esta intensa relación de intercambio implica la adaptación, creación de nuevas plataformas electrónicas de comunicación y envío de recursos entre los países participantes, por lo que se analiza el sistema SWIFT como posible alternativa para mejorar los costos en los servicios de transferencias electrónicas de dinero.

La perspectiva bajo la que se realiza este trabajo de investigación se da básicamente en dos vertientes:

1. La primera, se enfoca al estudio de las diversas alternativas tecnológicas que se utilizan en el ámbito del sistema financiero internacional para transferir recursos monetarios;
2. La segunda, al estudio de la migración internacional que ayuda a visualizar las tendencias del envío de remesas en diversas regiones del mundo, específicamente en Latinoamérica y México, así como sus posibles alternativas en la reducción de costos.

Esta óptica incluye una breve reseña del comportamiento y análisis de los fenómenos migratorios internacionales, enfocados a los movimientos de migrantes mexicanos en Estados Unidos y las transferencias de dinero que realizan. Asimismo, se centra en la tendencia de las transferencias electrónicas de fondos a nivel global, su seguimiento en México, así como en la búsqueda de nuevos esquemas empresariales basados en la adopción de plataformas tecnológicas de uso internacional.

Aunque este tema se puede abordar desde diferentes perspectivas, este trabajo de investigación tiene como objetivo general y específicos los siguientes:

## **Objetivo General**

- Entender, explicar y buscar nuevas alternativas empresariales basadas en la tecnología SWIFT, que permita reducir los costos de envío de las transferencias de dinero de Estados Unidos a México.

## **Objetivos Específicos**

- Desarrollar los antecedentes, comportamiento, estructura y aspectos teóricos de las Transferencias Electrónicas de Dinero a nivel mundial, así como identificar a los “jugadores globales” que ofrecen estos servicios y su marco regulatorio internacional.
- Analizar la estructura empresarial que ofrece servicios de transferencias de dinero en México, su composición, operación dentro del Sistema Financiero Mexicano, así como explicar el comportamiento, perspectivas de las remesas y su impacto en la economía mexicana.
- Estudiar la viabilidad del sistema SWIFT como alternativa tecnológica empresarial de las remesas mexicanas; explicar las características del sistema y su estrategia de negocio, así como evaluar su posible incorporación a la plataforma empresarial.

## **Hipótesis y Notas metodológicas**

*“Si la incorporación global de la tecnología SWIFT permite adoptar nuevas modalidades de gestión empresarial, entonces el sistema SWIFT permitirá una innovación en la operación de las transferencias transfronterizas de las remesas mexicanas debido a su potencial tecnológico de adaptabilidad y seguridad en las instituciones financieras que operan en diversos países del mundo”.*

La parte metodológica está basada, principalmente, en la investigación bibliográfica y en algunos casos en la documental, es decir, libros, revistas, documentos oficiales, documentos de Internet, entre otros. Además de sustentarse con algunas entrevistas a funcionarios de la banca que utilizan actualmente el sistema SWIFT, incluyendo un análisis histórico, teórico y comparativo que permite identificar las características de los procesos financieros internacionales actuales en el contexto nacional.

Se utiliza básicamente el método deductivo para inferir los resultados de la información disponible, dado que gran parte de ella es de tipo confidencial y se encuentra restringida sólo a los agentes financieros que la utilizan. Con esto, se

puede sintetizar, explicar y analizar, los documentos y/o materiales necesarios para el planteamiento de esta propuesta de tesis.

## **Estructura de la Investigación**

La investigación está dividida en cinco capítulos, adicionalmente a la introducción, conclusiones, anexos, glosario y bibliografía. En el **primer capítulo** se plantean los conceptos generales de las transferencias electrónicas de dinero a nivel global, detallando en sus cuatro apartados: los antecedentes; las reflexiones teóricas, desde una perspectiva financiera de tecnologías de la información; los jugadores globales, así como la regulación internacional, vista desde las políticas de los Estados Unidos y la Comisión Europea.

En el **segundo capítulo** se plantea una retrospectiva de los servicios de transferencias de dinero en México, especificando las condiciones sobre las que opera el Sistema Financiero Mexicano ante las nuevas paradojas de la globalización; el marco regulatorio de los intermediarios financieros en combinación con el ámbito del TLCAN; las empresas especializadas en las remesas; así como el potencial de la banca para ampliar su gama de servicios en las transferencias electrónicas de dinero.

En el **tercer capítulo** se analiza la estrategia de negocio del sistema SWIFT a nivel internacional, antecedentes, características, principales usuarios, perspectivas corporativas, servicios, estructura financiera y organizacional, así como su estrategia de posicionamiento a nivel mundial. En el último apartado se analizan los primeros 20 países con mayor número de bancos miembros, instituciones conectadas al sistema, número de mensajes enviados y recibidos, así como el producto interno bruto de los países miembros.

En el **cuarto capítulo** se aborda el panorama general del mercado de las remesas en América Latina y México, destacando, algunos conceptos teóricos de esta terminología a nivel mundial; los canales formales las transferencias internacionales; así como la importancia de las remesas en la economía mexicana.

Finalmente, en el **capítulo cinco** se propone el sistema SWIFT como alternativa viable en el mercado de las remesas, Estados Unidos - México, planteado desde un enfoque gubernamental de las microfinanzas. Además de servir como interrogante para analizar las prerrogativas de incorporación de esta plataforma tecnológica en el reciente ámbito empresarial mexicano, el cual requiere de enlaces globales de mayor alcance que le permitan interactuar en sus prácticas comerciales con mayor dinamismo. Por este motivo, este sistema de telecomunicaciones financieras interbancarias tiene gran relevancia para esta investigación, puesto que su posicionamiento frente a otros sistemas de operación a nivel internacional es mayor.

## CAPITULO I

### TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE DINERO A NIVEL GLOBAL

#### 1.1 Conceptualización

Para abordar este tema de investigación, se explican en primer lugar, las diferentes acepciones del dinero con la finalidad de entender el concepto actual de transferencia electrónica de dinero; se ubicará cronológicamente la transformación del dinero y su utilización en la sociedad como medio de cambio, integrando los avances tecnológicos a las nuevas dinámicas de integración financiera mundial.

##### 1.1.1 Concepto de dinero / Enfoque económico

Las primeras reflexiones se darían en los orígenes de la humanidad, con la conformación de las primeras tribus donde existió un excedente de frutos, carne o algunos granos; fue necesario establecer reglas para el intercambio de estos productos, en algunas regiones del mundo se intercambiaban sin importar lo equitativo o justo. Con el tiempo, se tendrían que establecer criterios para los intercambios de productos de diferentes características y pesos<sup>1</sup>. El trueque sería la mejor forma de intercambiar estos excedentes, el intercambio con el tiempo se volvería casi imposible por lo que se tuvieron que buscar algunos equivalentes de valor. Las personas encontrarían estos equivalentes en productos con un valor universal, un ejemplo es el caso de los mayas que encontrarían este equivalente o patrón de cambio en el cacao. En su devenir histórico, las sociedades en el mundo han utilizado el dinero de diferentes formas, principalmente como medio de cambio para realizar pagos generalmente aceptados por todos los miembros que la integran<sup>2</sup>.

El origen epistemológico de la palabra, se encuentra en el imperio romano que pudo consolidarse en gran parte del mundo de ese entonces y donde se le denominaba **denarium**<sup>3</sup>. La historia de la civilización ha estado dominada por los grandes

---

<sup>1</sup> La ciencia económica ha conceptualizado a los productos en dos tipos:

- **Bienes de consumo:** son los bienes que pueden ser consumidos, llevados o quemados.
- **Bienes de producción:** aquellos que permiten producir otros bienes de consumo.

<sup>2</sup> En la literatura sobre el origen del dinero, se encuentra una de las afirmaciones con mayor validez en la Teoría Económica, donde se plantea la necesidad de la aceptación general hecha por Alfred Stonier y Doglas Hague, quienes mencionan: “La condición *sine qua non* de cualquier tipo de dinero es que sea de aceptación general para cada uno y para todos los miembros de la sociedad que lo usa”. (Stoiner y Hague, 85: 466).

<sup>3</sup> Una de las definiciones más acertadas, es la descrita por Francisco Mochón:

imperios, quienes pudieron imponer a los pueblos conquistados sus costumbres, leyes, normas, cultura, entre otras formas; también impondrían sus formas de comerciar e intercambiar mercancías y productos.

Algunos conceptos de destacados economistas como Paul Samuelson, coinciden en que el dinero es *“todo aquello que constituye un medio de cambio o de pago comúnmente aceptado”*. En un principio se adoptó en forma de mercancías, aunque con el tiempo se transformó en dinero papel y en cuentas corrientes. Por esta razón, estos instrumentos tienen la cualidad esencial de que son aceptados como medios de pago en la compra de bienes y servicios.

La transformación de la secuencia del trueque en dinero mercancía, luego en dinero papel y actualmente en dinero bancario es una muestra de las fases históricas con que las sociedades adaptan sus patrones de cambio. (Samuelson, 91: 261).

En la economía política<sup>4</sup> existen una gran cantidad de definiciones, ya que considera los aspectos de las diferentes teorías económicas y las premisas que las sustentan; principalmente la teoría económica y la teoría marxista. Para los objetivos trazados en este proyecto de tesis, la parte económica es uno de los pilares en los cuales se fundamenta su desarrollo, el cual pudiera considerarse demasiado economicista<sup>5</sup>, pero al investigar e indagar más sobre la información disponible, las consideraciones económicas<sup>6</sup> tendrán un gran peso en estas páginas por que son las que ofrecen

---

“Dinero: del latín *denarius* moneda romana que se dividía en diez ases. En Castilla fue la moneda base del sistema de Alfonso VI, con el nombre de dinero, equivaliendo en el tiempo de Fernando III y Alfonso X a la doceava parte del maravedí. // Por extensión actualmente el efectivo -billetes y monedas metálicas- en circulación. // Y más ampliamente también los medios de pago bancario. En teoría económica, todo aquello que una sociedad acepta generalmente como medio de pago o medición de valor”.

<sup>4</sup> Edmund Phelps en su libro sobre “Economía Política: un texto introductorio”, ofrece una excelente contextualización de este término y su relación con la escasez, que es uno de los temas más estudiados en economía por las diferentes vertientes:

“La economía política centra su atención en la escasez que domina las economías, en las que los límites de *algunos* recursos están *limitando* su capacidad para satisfacer los deseos de los bienes que produce, dejando *sin satisfacer* algunos de ellos. Si estos recursos *escasos* fueran más abundantes, se satisfarían más deseos; si fueran menos abundantes, se satisfarían menos...” (Phelps, 86, 11).

La escasez, es estudiada por las diferentes teorías en la ciencia económica por considerar la poca disponibilidad de recursos y la influencia ejercida en las decisiones de los agentes económicos (minimizando costos y maximizando beneficios).

<sup>5</sup> En las últimas décadas del siglo XX, las ciencias sociales han sufrido una transformación importante, ya que cada vez más se le han integrado elementos matemáticos, transformando el desarrollo, análisis e interpretación de sus estudios de caso; para muchos académicos, las nuevas paradojas de las ciencias sociales tienen un gran peso en lo matemático, considerándolas cada vez más como ciencias duras. También es el caso de la ciencia económica, que ha integrado nuevos enfoques matemáticos a los análisis presentados en los últimos años.

<sup>6</sup> El mismo Phelps, argumenta en un forma clara lo que la economía significa:

“La esencia de una economía es, ... la actividad de poderosos «actores» que luchan por satisfacer sus deseos con unos recursos que son limitados... El propio término *economía* procede de la palabra griega *oikonomos*, que significa el que administra o aprovecha los recursos para algún fin. «Economizar» significa utilizar cada recurso escaso en relación con los demás fines para los que también podría servir... Si la esencia de una economía es economizar, puede haber economías individuales y economías sociales...”

argumentos más sólidos para comprender la vigencia del dinero en la sociedad contemporánea.

Por ello, la temática del dinero es una de las mejor tratadas y desarrolladas en la ciencia económica, donde se definirá al dinero<sup>7</sup> como:

**“Dinero.** Ya sea en moneda o billete, es un medio de cambio. Se afirma que los sumerios fueron los primeros en utilizar moneda en vez de trueque de mercancías, que era lo usual en la antigüedad. Se calcula que tal cosa comenzó a ocurrir tres mil años antes de la Era Cristiana” (Glosario de Términos Económicos, 85: 76).

La ciencia económica ha establecido el dinero como un medio de cambio que es aceptado por la colectividad para realizar intercambios o transacciones de bienes y servicios; facilitando el intercambio y reduciendo los costos asociados a dicha transacción. Para entender las funciones del dinero en las sociedades post-modernas la economía ha establecido nuevas perspectivas teóricas<sup>8</sup>.

---

la decisión de producir una mayor cantidad de un bien lleva consigo la decisión de producir menos de algún otro” (Phelps, 85: 12-13).

<sup>7</sup> Stonier y Hague (81: 469-470), mencionan cómo las convenciones y confianza entre los diferentes agentes económicos han permitido consolidar al dinero en las sociedades modernas como un medio de cambio, estableciendo cuatro funciones:

- **Unidad de cuenta:** los consumidores potenciales, deben tener un denominador común para poder medir los precios relativos de las mercancías; evitando la desventaja de una economía de trueque, donde era necesario coincidir los deseos con las medidas para el intercambio (patrones de medida: pasos, trozos de cordel o planchas de madera). El dinero se ha establecido como una unidad de cuenta, permitiendo medir el valor entre las diferentes mercancías en el mercado.
- **Medio de cambio:** al establecer una unidad de cuenta, las transacciones de mercancías en el mercado se realizan mediante el dinero, con una mayor facilidad y aceptación general.
- **Depósito de valor:** también cumple la función de depósito de valor, al poder ser guardado durante mucho tiempo sin un deterioro o pérdida notable de su valor; brindando la certeza al poseedor de guardar la riqueza para el futuro (guardarse con facilidad y seguridad), este es uno de los principales argumentos del constante incremento en los depósitos bancarios.
- **Patrón de pagos diferidos:** se utiliza también como patrón de pagos diferidos, dado que los préstamos y pagos son dinero (las deudas están en función de los depósitos de valor estable: dinero).

<sup>8</sup> En la ciencia económica, una de las teorías que más han ampliado los horizontes sobre el dinero ha sido la Teoría Neoclásica, creando todo un sistema de premisas que van determinando el funcionamiento del dinero y la relación que se establece con los precios de los bienes o servicios:

“... la existencia del dinero implica que acometer tareas de producción con fines de intercambio resulta más lucrativo, y que esto a su vez permite, como Smith indicó hace bastante tiempo, una división del trabajo más exhaustiva que la que se alcanzaría en situaciones de trueque. El dinero no sólo liberará una mayor cantidad de bienes para el intercambio, sino que además permitirá el aprovechamiento de rendimientos crecientes... Como mínimo, resultará beneficioso desarrollar trabajos especializados que no se desarrollarían eficientemente en el trueque...” (Hahn, 83: 26).

Sobre este tema, se puede consultar el trabajo de: Laidler, D., *La demanda de dinero: teorías y evidencia empírica*, Antoni Bosch, Barcelona, 1977.

1. “La función más importante del dinero para transacciones ( $M_1$ <sup>9</sup>), es servir de **medio de cambio**. De otra manera se buscaría la opción del trueque, sistema que se volvió ineficiente en una economía moderna que tiene un elevado grado de especialización y división del trabajo.

2. El dinero también se utiliza como **unidad de cuenta** para expresar los precios de los bienes y servicios actuales y futuros.

3. El dinero se utiliza a veces como **depósito de valor**. En comparación con los activos arriesgados, como las acciones o la propiedad inmobiliaria y el oro, el dinero es un activo relativamente poco arriesgado. Antes, la gente tenía efectivo porque pensaba que era una forma segura de tener riqueza. Hoy es cada vez mayor el número de personas que tienen dinero de elevado rendimiento como un activo seguro. Sin embargo, la mayor parte de la riqueza se mantiene en otros activos: cuasi-dinero, como las cuentas de ahorro, acciones, bonos, etc.” (Samuelson y Nordhaus, 91: 266).

En suma, los estudiosos generalmente están de acuerdo en que el dinero tiene estas tres funciones básicas, quizás la más importante es su papel como medio de intercambio con el que las transacciones se simplifican notoriamente; la segunda es que se toma como unidad de valor, el cual ayuda a establecer una unidad de medida para los bienes y servicios; y la tercera se refiere al depósito de valor, dado que es más fácil almacenar la riqueza en un esquema de dinero que en ganado o barras de pan.

Así el oro representó en su momento uno de los valores que respaldaban el valor del dinero, en otras épocas inclusive se hacía a través de valiosos artículos como joyas, cáscaras, puntas de flecha y otras herramientas. Posteriormente se dio la necesidad de transportarlo, intercambiarlo y almacenarlo con más facilidad; surgiendo así otros objetos como fichas cuyo valor intrínseco se hizo más común.

---

<sup>9</sup> La economía tiene una área específica que se dedica al estudio del dinero y los intermediarios financieros, se le conoce como *política monetaria* y estableció que el dinero utilizado por un país, estará determinado por los diferentes agregados monetarios, donde existe una diferencia entre el concepto teórico y empírico del dinero; siendo común referirse a la suma de depósitos y efectivo en manos del público como: el stock de dinero, la oferta de dinero o simplemente como  $M$ . Con el tiempo, se desarrollaron diferentes conceptualizaciones:

- $M_1$ : considera las monedas y billetes en efectivo, en manos del público o consumidor; además, la integran los depósitos a la vista (en los bancos se les denomina cuentas corrientes).
- $M_2$ : estará integrada por  $M_1$  y los depósitos de ahorro (que son activos generados por los bancos).
- $M_3$ : sería  $M_2$  y la suma de los depósitos a plazo (también generada por los bancos), esta magnitud se constituye en las denominadas disponibilidades líquidas.

Para tener una idea más clara de lo que significa la *política monetaria*, se pueden consultar las siguientes fuentes bibliográficas, donde se encontrarán los principales argumentos de esta teoría: Mankiw, G., *Macroeconomía*, Antoni Bosch, Barcelona, 1997; Mántey, G., *Lecciones de economía monetaria*, UNAM/UACPyP-CCH, México, D. F., 1994; Rudiger Dornbusch, *Exchange Rate Expectations and Monetary Policy*, Journal of International Economics 6 (agosto de 1976), págs. 231-244.



En la actualidad, existe un gran debate en la ciencia económica sobre los modelos para explicar la demanda de dinero dentro de las que se destacan las siguientes:

- Versión de Irving Fisher (teoría cuantitativa): siendo uno de los análisis más influyentes sobre el papel del dinero como medio de cambio, circunscribiéndolo en el contexto de una teoría de la demanda y dándole mayor importancia al concepto de velocidad-transacciones en la circulación del dinero. Lo más importante en este enfoque, "... es que factores como las prácticas crediticias, las comunicaciones y otros parecidos, aunque ciertamente pueden cambiar a lo largo del tiempo, lo hacen muy lentamente. Por lo tanto, creer que son los determinantes principales de la demanda de dinero de una economía, equivale a creer que, a corto plazo, existen pocas posibilidades de que la cantidad de dinero demandada varíe respecto al volumen de transacciones realizadas... se espera que la velocidad de circulación sea estable durante dichos períodos y se espera que, a largo plazo, los cambios de la velocidad sean lentos y prolongados, como respuesta a los lentos cambios institucionales..." (Laidler, 77: 63-64).
- Enfoque de Cambridge: desarrollado por Marshall y Pigou, iniciando en el mismo lugar que la teoría de Fisher intentará diferenciarse al determinar cuál es la cantidad de dinero que un individuo puede poseer, debido a su necesidad de realizar transacciones que le hacen deseable la posesión de dinero. "Cuantas más transacciones tenga que realizar un individuo, tanto más dinero deseará mantener. Hasta este punto, su enfoque es parecido al de Fisher aunque el acento se pone en lo que se *desea* mantener más que en lo que se *debe* mantener. Esta es la diferencia básica entre la teoría monetaria de Cambridge y el esquema general de Fisher... considerando el problema de la tenencia de dinero en una economía desde el punto de vista del comportamiento del individuo a la hora de tomar decisiones, se ha de tener en cuenta que, la conveniencia que el individuo puede obtener de la posesión del dinero para realizar transacciones, su riqueza, el tipo de interés, sus expectativas acerca de la evolución futura de los acontecimientos, etc., son factores potenciales que influyen en la demanda de dinero..." (Laidler, 77: 66).
- Teoría Keynesiana: la teoría desarrollada por Keynes en 1936, plantea una diferencia importante con sus predecesores al establecer la importancia de mantener y poseer dinero por ser el único de todos los activos aceptados universalmente como medio de cambio. Keynes establecería más claramente, "... que el nivel de transacciones realizadas por un individuo y también por el agregado de individuos tendría una relación estable con el nivel de renta, por lo cual, la llamada «*demanda-transacciones*» de dinero sería proporcional respecto al nivel de renta. No hay nada nuevo en este aspecto del enfoque keynesiano. No obstante, el uso del término «*motivo transacciones*» se confinó para describir la necesidad de conservar disponibilidades en efectivo con el fin de cubrir la brecha existente entre los ingresos y los gastos regulares planeados... la gente consideraría prudente mantener dinero en efectivo para atender a aquella clase de pagos que no se pueden considerar como regulares y planeados, tales como el pago de una factura inesperada, la compra que se presenta a precios inesperadamente favorables, emergencias debidas quizás a accidentes o enfermedades, en el caso de que no fuera posible la realización de otros activos con la rapidez suficiente para poder utilizarlos en el momento adecuado. Éste es el que llamó «*motivo precaución*» para mantener dinero y sugirió que la demanda de dinero provocada por este motivo también dependería, en general, del nivel de renta" (Laidler, 77: 69-70).
- Teoría cuantitativa moderna (Friedman): su punto de partida es el análisis de la teoría general de la demanda y su exponente más destacado es Milton Friedman; poniendo especial atención en los motivos que inducen a la gente para mantener dinero, analizando detalladamente los factores que determinan la *cantidad* de dinero que la gente desea mantener en diferentes circunstancias. "Friedman comienza postulando que el dinero, igual que cualquier otro activo, proporciona un flujo de servicios a la persona que lo posee. Aparte de advertir que estos servicios provienen del hecho de que el dinero es una «fuente fácilmente disponible de poder de compra», no analiza detalladamente cuáles son las necesidades que satisface... Esto no es más que una aplicación particular del principio general

de que la relación marginal de sustitución entre bienes de consumo es decreciente<sup>10</sup>... Es evidente el hecho de que la riqueza es la restricción adecuada a la posesión de activos y, por lo tanto, de la demanda de dinero: también lo es el hecho de que la tasa de rendimiento que se puede ganar poseyendo activos distintos del dinero es el *costo de oportunidad* en este caso...” (Laidler, 77: 75-76).

Estas teorías nos ayudan a entender mejor los aspectos más recientes de la acepción del dinero como depósito de valor. Mientras las notas son considerablemente más convenientes que las monedas de oro, todavía son difíciles de intercambiar por cantidades grandes, transportarlas y depositarlas. Actualmente, el tener más dinero no consiste en la simple emisión de papel moneda sino que se hacen necesarias las anotaciones financieras en los registros de las instituciones depositarias, es decir, entre bancos (este hecho es conocido para algunos autores como *“notational”*). Este término que se explica ampliamente más adelante implica que los intercambios basados en este esquema requieren la realización de los cargos entre cuentas de acreditados. Actualmente, incluso, la cantidad de dinero que existe en los archivos de las instituciones del depositario excede el valor de dinero en la circulación.

Una variedad de instrumentos se usa para instruir un banco para transferir el dinero del notational entre las cuentas; el más común es un cheque. Un sistema complejo que involucra la Reserva Federal como una cámara de compensación apoyada por la continua verificación del cheque cuando se celebran cuentas entre bancos diferentes. En las últimas décadas, se envían cada vez más electrónicamente instrucciones para transferir el dinero del notational entre las cuentas: giros bancarios, transacciones de ATM, o más generalmente, el Traslado del Fondos Electrónicos (EFT por sus siglas en inglés, *“Electronics Transfers Funds”*)<sup>11</sup>. En el siguiente inciso se explican las diferentes acepciones de las transferencias.

### 1.1.2 Concepto de transferencias

Uno de los aspectos a considerar a partir de estas reflexiones, será el concepto de transferencias y las implicaciones que tiene para la economía, por permitir operaciones de bienes o dinero entre dos o más partes. Ricossa (04: 601-602),

---

<sup>10</sup> La ciencia económica tiene una explicación sobre la relación marginal de sustitución, mide la relación que el consumidor establece entre dos bienes y la proporción que está dispuesto a sustituir entre ellos; también se conoce como las curvas de indiferencia. Al respecto se pueden consultar, las obras de Varian (94: 50-554, 67-68, 71-72, 91, 510 y 544-545; y, 92: 117-118), Mankiw (97: 509), Hall y Taylor (92: 347-348). Aunque en este caso, se refiere a:

“... El principio de que la relación marginal de sustitución entre el dinero y los demás activos es decreciente significa que la demanda de dinero disminuirá cuando suba el rendimiento de los demás activos” (Laidler, 77: 77).

<sup>11</sup> En este esquema todavía se comparten las características del *“Notational”*, siendo las fichas para el dinero. Existen también interfaces entre los dos: ATM mecaniza y los cajeros bancarios intercambian el dinero del *“notational”* para el dinero de la ficha. Jean Camp Marvin Sirbu J.D. Tygar, *“El Dinero y El Comercio Electrónico”*, Universidad de Carnegie Mellon / Pittsburgh, Pennsylvania 15213.

menciona las diferentes modalidades en las transferencias: voluntarias (donaciones) o coactivas (pago de impuestos directos o indirectos). También existen transferencias de la administración pública a los ciudadanos, adoptando la forma de subvenciones, indemnizaciones, pensiones de seguridad social, prestaciones en especie, entre otras formas.

Las transferencias que atraviesan las fronteras, se les conoce como transferencias del exterior y también se les llama *remesas de los migrantes*, envíos de dinero electrónico de los migrantes a sus familiares que permanecen en el país de origen. Este es uno de los elementos que considera la contabilidad nacional, la diferencia que existe entre las *transferencias del exterior* y las *transferencias al exterior*, influyendo en el nivel de ahorro nacional.

Existen diferentes definiciones sobre transferencias, estas son algunas de ellas:

**Transferencias:** "Movimientos unilaterales de fondos que se producen sin contrapartida entre residentes de un país con el exterior; p. e.: remesas de emigrantes, donaciones, etc. En la *balanza de pagos* se anotan en la *balanza de transferencias*. // En la banca, las operaciones consisten en remitir una cantidad a un beneficiario. E. i. **transfer**". (Tamames y Gallego, 96: 519).

**Transferencia:** "orden que se cursa a una entidad financiera para que abone una cantidad a un tercero" (Paulet y Santandreu, 97: 148).

**Transferencia:** "Particularmente, operación por la que se transfiere una cantidad de una cuenta bancaria a otra. Traslado. Entrega. Cesión de un bien por entrega del mismo o del título que acredita su propiedad. Aquello que, según la ley y sin aumentar el gasto total de presupuesto, varía la dotación de los distintos servicios. Traspaso. Movimiento de personal dentro de un mismo ente de una sección o departamento a otra u otro, etcétera. En informática, desplazamiento de información desde una parte de la memoria a otra o desde una unidad de almacenamiento a otra" (Diccionario de Economía, 03: 440-441).

La definición que más importancia tiene para esta investigación, está relacionada con la transferencia de fondos. En los diferentes diccionarios sobre el tema existe una que reúne todos los elementos a resaltar:

**Transferencia de Fondos "Fund Transfer":** "Ec. Envío internacional de fondos que realizan los residentes de un país exterior sin ser objeto de contraprestación. Es el caso de las cantidades de dinero que envían los inmigrantes en un país a sus familiares en el país de origen, llamadas

remesas de emigrantes y recogidas en la balanza de transferencias con las donaciones y demás transferencias, dentro de la balanza de pagos".

### 1.1.3 El dinero en la nueva perspectiva global

Las aportaciones en la ciencia económica, han permitido ir estableciendo algunas premisas que permiten entender cuáles son los dilemas del dinero en la nueva perspectiva global. En este contexto, el dinero ha planteado nuevos dilemas para los especialistas, con las innovaciones en las telecomunicaciones y la cibernética, dando inicio a la cuarta era del dinero: "*dinero electrónico*" (Ver anexo I). Las características que más se destacan del dinero plástico, son las siguientes: servicios bancarios con el depósito directo de cheques y las transferencias electrónicas de fondos; consolidaron una nueva revolución financiera, afianzada en la INTERNET y las innovaciones de productos bancarios/financieros (tarjetas de crédito, tarjetas inteligentes, *smart card*, tarjetas prepagadas, efectivo digital, cheques electrónicos, cuentas electrónicas en línea y billeteras electrónicas).

La conversión del dinero tradicional en dinero electrónico, implica notorias diferencias, por ejemplo, cada moneda o billete tiene un número de serie y la transacción electrónica está protegida por un sistema de criptografía de clave pública, respaldada por el banco central virtual para garantizar su confidencialidad.

Por esta razón, el dinero en sus diversas modalidades, siempre ha jugado un papel central en la economía de mercado. Cada vez más investigadores construyen nuevos esquemas electrónicos para su operación e intercambio, por lo que es necesario considerar las características fundamentales del aspecto monetario, tanto en el análisis del comercio tradicional como del electrónico. En este caso, se abordará en las siguientes líneas, el dinero a través de Internet, dinero electrónico, digital y privado, así como sus características en los sistemas de transacción electrónica.

#### 1.1.3.1 Dinero e Internet

En una economía doméstica, la acepción básica de que el dinero es un medio de pago generalmente aceptado, se hace evidente en los billetes, monedas y los depósitos bancarios. Sin embargo, a nivel internacional, la aceptación de los billetes y monedas ya no es inmediata, puesto que sólo se aceptan como medio de pago los billetes que se conocen; por este motivo, quedan fuera del concepto de *divisa*, entendida como medio de pago internacionalmente aceptado<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, "**Dinero e Internet**", *Boletín ICE Económico No. 2729 / 2002*.

De esta manera, la aceptación de un título como medio de pago con capacidad para saldar deudas, depende exclusivamente de la confianza de los agentes económicos en su aspecto liberatorio. Cuanto mayor sea la confianza en una moneda, mayor será su posibilidad de utilización como depósito de valor. En la actualidad, esta confianza está respaldada en mayor medida en entidades emisoras públicas o privadas, de ahí que el dinero sea un patrón fiduciario (del latín *fides*, confianza). En nuestros días, a estas entidades emisoras se les denomina bancos centrales, dado que en otro tiempo, coexistían diversos bancos públicos o privados emisores de dinero que posteriormente se centralizaron en una sola entidad.

Esta situación se actualiza en la medida en que el desarrollo de Internet<sup>13</sup> favorece la creación de medios de pago alternativos y de aceptación internacional, relacionados con el dinero emitido por entidades privadas, particularmente el denominado dinero electrónico, cuya expansión puede tener efectos sobre las políticas monetarias de los países.

### 1.1.3.2 Dinero electrónico

El dinero electrónico se puede entender como el conjunto de medios de pago que se realiza por mecanismos electrónicos. Aunque este término se utiliza de forma generalizada, en este caso puede referirse al concepto de efectivo electrónico “*digital cash*”, que reemplazaría a los billetes y monedas, que al de dinero electrónico “*digital money*”, que es un concepto más amplio y que incluiría el efectivo electrónico y otras redes de pago de esta índole.

Para algunos estudiosos del tema, el concepto de dinero electrónico no es tan novedoso, puesto que en Estados Unidos a mediados del siglo XIX, se realizó la primera transferencia electrónica de fondos vía telegráfica. En las últimas décadas se extendió el término efectivo electrónico a través de las tarjetas de prepago. Según este sistema alternativo, una entidad emite una tarjeta de prepago cifrada que se puede utilizar anónimamente para efectuar pagos en Internet hasta el importe máximo prepago, garantizándose la seguridad de la transacción y el anonimato de las operaciones con un costo de comisión menor que el de las tarjetas de crédito. La imposibilidad de rastreo favorece la confidencialidad de las operaciones, pero tiene el inconveniente de que facilita operaciones fraudulentas como la evasión de impuestos y el blanqueo de dinero, motivo por el cual este sistema no termina de despegar (un ejemplo lo constituye el *Mark Twain Banks*, que emitió efectivo electrónico entre 1995 y 1997).

---

<sup>13</sup> En un estudio realizado por Eurostat en el año 2001, se encontró que dentro de los países con mayor porcentaje de ciudadanos con acceso a Internet destacan Islandia (70%), Países Bajos (63%), Suecia (60%), Dinamarca (58%), Noruega (57%) y Finlandia (50%), seguido de Reino Unido (48%), Irlanda (46%), Austria (46%), Luxemburgo (43%), Alemania (38%) UE-15 (38%), Bélgica (37%), Italia (36%), Francia (30%), Portugal (26%), España (24%) y Grecia (10%).

Este sistema es distinto de otros mecanismos de pago electrónico. Por ejemplo, en la actualidad, el mecanismo a nivel internacional vía Internet es el de las tarjetas de crédito. El desarrollo de este sistema se basa en la encriptación de los datos de la tarjeta de crédito mediante el conjunto de protocolos **SSL**, del inglés **“Secure Socket Layer”** (Tabla 1.1), y garantiza la seguridad de las transmisiones realizadas a través de Internet<sup>14</sup>. Aunque este sistema es seguro, tiene como inconvenientes los costos por comisiones en las tarjetas de crédito y la falta de confidencialidad, dado que cualquier operación es rastreable.

**TABLA 1.1**  
**EL SISTEMA SSL DE PAGOS EN LA RED**

Toda transacción segura por la red debe incluir aspectos de *autenticación*, es decir, garantizar la identidad de los agentes, *integridad*, evitar modificaciones de la operación, *confidencialidad*, evitar su interceptación no autorizada y *rechazo*, evitar negar la generación de una operación. Son varios los sistemas y tecnologías que se han desarrollado para intentar aplicar estos aspectos a las transacciones electrónicas, de los cuales el sistema **SSL** es el más conocido y usado en la actualidad. SSL permite la confidencialidad y la autenticación de las transacciones realizadas por Internet, en especial en aquellas transacciones en las que se intercambian datos confidenciales, como números de tarjetas de crédito o contraseñas de acceso a sistemas privados.

El sistema SSL (del inglés *Secure Socket Layer*) es un sistema de protocolos de carácter general diseñado en 1994 por la empresa *Netscape Communications*, y está basado en la aplicación conjunta de criptografía simétrica, criptografía asimétrica (de llave pública), certificados digitales y firmas digitales para conseguir un canal o medio seguro de comunicación a través de Internet. SSL configura un protocolo de negociación para establecer una comunicación segura del *“socket”*, término que engloba al nombre del ordenador, más el puerto de comunicación establecido, de forma transparente para el usuario y para las aplicaciones que lo usan.

Actualmente es el estándar de comunicación segura en los navegadores web más importantes (protocolo HTTP), como Netscape Navigator e Internet Explorer.

Fuente: Bank of International Settlements (BIS) 1996.

## Dinero electrónico y política monetaria

La existencia de dinero electrónico u otro tipo de dinero emitido por entidades privadas puede tener efectos sobre la oferta de dinero y el manejo de la política monetaria por parte de las autoridades. Son varios los factores que hay que tener en cuenta.

En primer lugar, es preciso distinguir el **carácter de la entidad emisora**. Si sólo los bancos pueden emitir sustitutivos del dinero, entonces el sistema estará sujeto a

<sup>14</sup> Los conceptos relacionados con la seguridad en las transacciones por Internet, criptografía y certificados digitales se puede consultar el tutorial de la entidad española de certificación, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre en <http://www.cert.fnmt.es/concepto.htm>.

un mayor control por parte de las autoridades en términos de coeficientes de liquidez y de reservas. El dinero privado, en este caso, no sería distinto de cualquier otro activo líquido emitido por entidades bancarias.

Por otra parte, es preciso analizar el **sistema de creación de dinero**. Si un banco emisor de dinero electrónico no concede préstamo bajo la forma de dinero electrónico entonces estaríamos en un sistema de 100 por 100 reservas, de modo que no habría inyección alguna de dinero nuevo en el sistema monetario. Por el contrario, si con la expansión de Internet las entidades financieras deciden conceder préstamos bajo la forma de dinero electrónico, entonces se establecería un sistema paralelo de creación de dinero electrónico paralelo al del dinero tradicional. En este último caso, se crearía tanto más dinero cuanto menor fuera el coeficiente de reservas, coeficiente que podría no existir si se tratase de emisión de dinero por parte de una gran empresa no bancaria.

En este sentido, los efectos para la política monetaria son diversos, por ejemplo, en las economías modernas los bancos vigilan la creación de dinero total, legal más bancario  $M_1$ <sup>15</sup>, aparte del seguimiento de agregados más amplios. A través del proceso de multiplicación de depósitos bancarios, la base monetaria  $M_0$ <sup>16</sup>, se expande hasta  $M_1$ . El problema reside en que, como ya señaló el **Banco de Pagos de Basilea**<sup>17</sup>, el dinero electrónico se agrega a  $M_1$ , lo cual implica que con dinero electrónico para un mismo  $M_1$  se requiere ahora una menor emisión de base monetaria; si el dinero electrónico se expande lo suficiente, el tamaño de la base monetaria podría verse obligado a reducirse hasta niveles insuficientes para el desempeño eficiente de la política monetaria.

En principio, es todavía escaso el análisis de las repercusiones del dinero electrónico en la Internet, puesto que recientemente están comenzando a tener éxito algunos **sistemas de pago electrónico**<sup>18</sup> como **PayPal**, sistema alternativo al de las tarjetas de crédito en el que se establece una cuenta por importe determinado y se obtiene una clave cifrada y un certificado electrónico con el que se realizan pagos o **PayBox**, sistema de pagos a través del teléfono móvil, que ya cuenta con 750,000 usuarios en Europa, incluida España, que si bien en la actualidad se giran contra una cuenta corriente, y por tanto sin creación de dinero adicional; en un futuro próximo podrían dar lugar a la concesión de créditos, la expansión de la oferta monetaria y por tanto la necesidad de reducción de la base monetaria. Esta situación, en ausencia de un aumento del coeficiente de reservas y de su extensión a todo tipo de

---

<sup>15</sup>  $M_1$  se compone del efectivo monetario tradicional en manos del público más los depósitos bancarios.

<sup>16</sup>  $M_0$  dinero legal emitido por el banco central, y pieza clave del proceso de control monetario.

<sup>17</sup> Bank of International Settlements, 1996: Implications for Central Banks of the Development of Digital Money, Basilea, BIS.

<sup>18</sup> Véase «The telephone is the tool», en *The Economist*, 25 de abril de 2002. Para los sistemas PayPal y PayBox pueden consultarse sus respectivas páginas web (<http://www.paypal.com> y <http://www.paybox.es>, respectivamente).

entidades potencialmente emisoras de dinero electrónico, obligará, más adelante, a una revisión de los esquemas tradicionales de política monetaria.

### 1.1.3.3 Dinero digital

Actualmente se presenta también el dinero digital como una alternativa más para las transferencias y depósitos de dinero, sólo que en este caso se cuenta con candados más sofisticados para acceder a la información de cada cuenta. La criptografía en este caso juega un papel muy importante, dada la necesidad de contar necesariamente con elementos de registro dactilar así como códigos encriptados en los microchips implantados en una tarjeta plástica inteligente con la viabilidad para compartir información con una unidad de disco de una computadora. Con este tipo de tecnología se pueden realizar transacciones parecidas a las de un cheque viajero, es decir, con un *“cardholder”* se pueden realizar pagos de una cuenta particular a otra sin la necesidad del servicio bancario<sup>19</sup>.

El dinero digital de una tarjeta también puede establecer una reciprocidad constante con los servicios de **ATM** *“Automatic Teller Machine”* sincronizados en línea por las instituciones bancarias. De esta manera se transfieren los fondos de una cuenta de usuario a otra o bien a diversas cuentas del mismo usuario.

Las diferencias del dinero digital respecto al dinero papel y las monedas (actualmente se podría denominar *“dinero analógico”*), son los medios de comunicación del portador de la tarjeta, inclusive el portador puede permanecer anónimo, es decir, en el caso de un usuario de tarjeta de crédito, el emisor sabe sus saldos deudores sin necesidad de conocer a su acreedor.

*“First Union”, “NationsBank”,* y otros bancos han empezado a emitir un prototipo de *“dinero digital”* dentro de su repertorio de tarjetas de dinero en efectivo prepagadas, donde los saldos podrían quedarse en ceros para posteriormente solicitar una nueva tarjeta. Finalmente, los saldos de una tarjeta a otra se equilibrarán a través de la **cámara de compensación**<sup>20</sup> cuando los usuarios no pertenezcan a una misma institución bancaria.

Las tarjetas pagadas por adelantado, la computadora personal y las tarjetas inteligentes ya comparten esta característica, es decir, pueden sincronizarse lo suficiente para generar operaciones tipo cheques de caja digitales, o bien continuar con el uso del dinero circulante. Lo novedoso del dinero digital no es la creación del portador anónimo ante los bancos privados, sino la reducción en la demanda por el

---

<sup>19</sup> Lawrence H. White *“El Dinero Digital”* / La universidad de Georgia / Preparado para la 14va. Conferencia Monetaria Anual del Instituto de Cato, el 23 de mayo de 1996, Washington, D.C.

<sup>20</sup> En el tercer capítulo de esta investigación, se explica ampliamente el concepto de cámara de compensación y algunos antecedentes.



“dinero analógico”, es decir, la práctica de la emisión de billetes y monedas se libera de la “monopolización” del estado.

El incentivo para los bancos comerciales para ofrecer el dinero digital se hace cada vez más evidente: la tasa. Si el dinero digital está exento del **pago de intereses**<sup>21</sup> como con el dinero analógico, entonces es todavía más atractivo. Sin embargo existe la posibilidad de programar los saldos en las tarjetas inteligentes, así como en las computadoras personales, un porcentaje específico para el pago de intereses. Si esta programación pudiera desarrollarse, entonces se buscaría disminuir los costos del uso de esta tecnología en aras de sostener el pago de intereses establecidos en las tarjetas inteligentes y se entraría a un escenario de mercado muy competido donde la tasa de interés ofrecida representaría la diferencia.

La conveniencia de usar el dinero digital no significa que se realice fuera del control del estado sino que se estaría en un esquema similar al de las emisiones privadas de monedas de oro de otras épocas. Una de las respuestas que dio un expositor de la catorceava Conferencia Monetaria Anual del Instituto de Cato, el 23 de mayo de 1996 en Washington, D.C. ante la interrogante sobre las consecuencias supuestas de la desaparición del dinero análogo de la circulación común, fue...

*...libera hasta cierto punto el monopolio gubernamental actual en la emisión de dinero. Nos regresa a un mundo donde el dinero normalmente visto se emitiría en forma privada, justamente como se realizaba hace 150 años en las economías sofisticadas donde la moneda de oro raramente se vio fuera de las bóvedas del banco a pesar de ser el último dinero de redención para los depósitos y billetes. Los pagos continúan siendo los pagos de dinero, transferencias y depósitos de dinero...*

El sistema monetario americano actual en la emisión de dinero circulante se registra de dos maneras, la primera a través de la adquisición de la **Notas de la Reserva Federal** y la segunda por las **cámaras de compensación** con los bancos comerciales. Esto no significa que la disminución en la preferencia del usuario en adquirir las Notas de la Reserva Federal elimine la compensación entre la Reserva y las instituciones de la banca comercial. Los depósitos bancarios de la Reserva Federal continuarán siendo la base monetaria<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> Incluir el interés en el dinero digital constituiría un interés productivo no importando que fueran en menores denominaciones y sería novedoso que este tipo de tecnología incluyera un interés de esta naturaleza. El desarrollo de esta tecnología, junto con la ventaja de la confidencialidad reforzaría las perspectivas para el público fuera de las notas gubernamentales o bien de los billetes y las monedas emitidas por el estado. Los únicos que aceptarían el dinero analógico serían aquellos cuyo volumen de transacción fuera demasiado reducido para justificar una inversión en el hardware requerido para recibir pagos del dinero digital o los traslados de depósitos electrónicos. Es por esta razón que se estima que el uso del dinero analógico podría desaparecer prácticamente.

<sup>22</sup> La transición del dinero análogo al dinero digital no cambia la norma monetaria, por consiguiente, el dinero circulante continuará estando bajo la administración total del estado. Es posible que la desaparición de notas de la

En este sentido, la diferencia real entre las EFT y el dinero digital está en función del desarrollo potencial de las nuevas tecnologías de pago que contribuyen a reducir los costos de alambrear el dinero de \$20 a 2 centavos o menos por la transacción, incrementando el uso de esta tecnología a los pequeños ahorradores. Los depósitos directos de sueldos y el dinero analógico disponible en las ATMs, elimina prácticamente la necesidad de visitar personalmente nuestra sucursal bancaria. Sin embargo, con el uso cada vez más frecuente de redes comerciales en línea y sitios de Internet que ofrecen servicios bancarios a bajos costos en sus fondos de transferencia hace que el negocio bancario al menudeo esté exento de excesivas regulaciones por parte de las autoridades correspondientes. No obstante el desarrollo de las nuevas tecnologías en línea existen todavía depositantes tradicionalistas que prefieren realizar sus transacciones personalmente e inclusive algunos todavía se niegan a utilizar los ATMs a pesar de que los depósitos bancarios han sido seguros a lo largo de la postguerra<sup>23</sup>.

#### 1.1.3.4 Dinero privado

Como se ha señalado con anterioridad, el dinero es cualquier medio de pago generalmente aceptado, cuyas características principales son la confianza y la aceptación. Desde este punto de vista, el sector privado también puede emitir medios de pago de ámbito limitado de general aceptación como los denominados puntos canjeables de las compañías privadas de telecomunicaciones o de transportes. En el caso de los puntos de las compañías aéreas<sup>24</sup> son mecanismos que se lanzaron desde hace más de 20 años y son similares al dinero, dada su elevada aceptación como depósito de valor<sup>25</sup>.

Por consiguiente, la importancia de las emisiones privadas de sustitutivos de dinero, radicaría, en este caso, en las millas de las líneas aéreas canjeables por productos, con la ventaja de utilizarlos en más países. De tal forma, que este tipo de

---

Reserva Federal implicaría el uso del dólar en el público, pero esto, requeriría un debate público y la decisión pública deliberada.

Si se pensara equivocadamente que el dinero digital minó el mando monetario, podrían imponerse los mismos requisitos de la reserva, claro contra obligaciones del dinero digital excedente que se impusieran contra los saldos de los depósitos. Actualmente, algunos expertos desconocen todavía los requisitos de la reserva contra los balances de saldos de las tarjetas de dinero en efectivo.

<sup>23</sup> Artículo preparado para la 14va. Conferencia Monetaria Anual del Instituto de Cato, el 23 de mayo de 1996 en Washington, D.C.

<sup>24</sup> Un artículo del periódico *The Economist* «Frequent-flyer economics», publicado el 2 de mayo de 2002, señalaba que a finales de abril de ese año el *stock* mundial de millas aéreas canjeables acumuladas había crecido a un ritmo del 20% anual desde 1995, que podría valorarse en unos 500,000 millones de dólares, que comparado con el *stock* de billetes y monedas en circulación, lo situaría como la segunda moneda después del dólar en términos de  $M_0$  (base monetaria equivalente al conjunto de pasivos monetarios del banco central: billetes y monedas en circulación).

<sup>25</sup> Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, “**Dinero e Internet**”, *Boletín ICE Económico No. 2729 / 2002*.

operaciones serían una moneda internacional como otras, donde su valor dependería de la confianza en la entidad emisora.

Esta idea no es precisamente nueva, sino que se remonta a varios siglos atrás, cuando se discutía el papel que deberían desempeñar los bancos privados en la emisión de dinero. Ya a finales del siglo XIX, Friedrich von Hayek<sup>26</sup> defendía la emisión privada de dinero como medio eficiente de competencia entre entidades bancarias.

Finalmente, algunos autores coinciden en que el éxito de una moneda reside en su aceptación general, con un mayor número de agentes en un mercado con mayor alcance, lo que tendría efectos sobre la oferta y la política monetaria de cada país. Precisamente, el desarrollo de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones, en especial Internet, está reabriendo el debate sobre estos efectos por la utilización del dinero electrónico.

#### 1.1.4 Características del dinero en los sistemas de transacción electrónica

Para comprender las funciones múltiples del dinero en una transacción individual se requiere del análisis de sus funciones generales como medio de cambio, aunque en el intercambio comercial electrónico se requiere un vocabulario específico, algunos autores consideran que este tipo de transacciones tienen al menos cuatro características:

- a) Atomicidad
- b) Consistencia
- c) Aislamiento
- d) Durabilidad

Estas cuatro propiedades se usan para describir los sistemas de transacción informática, los engloban con el término “ACID” (*atomicity, consistency, isolation and durability*).

- a) **La atomicidad.** Significa que una transacción ocurre completamente o no ocurre en absoluto. Por ejemplo, considera lo que pasa cuando se transfieren fondos de una cuenta de ahorro a una cuenta corriente. O mi cuenta corriente se acredita y mi cuenta del ahorro se carga o ni una ni otra considera los cambios (Tygar, 1996).
- b) **La consistencia.** Las partidas pertinentes deben estar de acuerdo en los hechos críticos del intercambio. Por ejemplo, si se compro un artículo en tres

---

<sup>26</sup> Hayek F. A. Von (1977): *The Denationalization of Money*, London, Institute of Economic Affairs. Versión española en Planeta-Agostini, Barcelona, 1994.

dólares, el comerciante y el comprador deben estar necesariamente de acuerdo, es decir, las partes involucradas en el intercambio deben estar de acuerdo en el precio y la cantidad de compra. Una vez hecha la transacción, el intermediario financiero asumirá el mismo acuerdo.

- c) **El aislamiento.** Las transacciones no deben interferir entre sí, su resultado debe encubrir las operaciones equivalentes a alguna sucesión de las mismas, ejecutadas en orden de serie, es decir, no ser coexistentes.
- d) **La durabilidad.** Aun cuando la computadora del comprador o la computadora del comerciante no sean compatibles, se deberá recuperar el saldo del último movimiento entre cuentas. Por ejemplo, el dinero que estaba disponible en una computadora deberá estarlo en la contraparte.

La **atomicidad** a su vez se subdivide en dos partes: al dinero- transferencia y al género transferencia. En la primera, se transfieren los fondos atómicamente y en la segunda, no sólo es dinero transferido atómicamente sino que une al traslado de dinero. Por ejemplo, si se realiza un pago de un dólar por un archivo de texto pero nunca se recibe ese archivo, entonces el género-transferencia de la atomicidad se viola.

Además de las propiedades de la transacción "*ACID*", el dinero tiene otras características deseables, por ejemplo los costos asociados a una transacción, por lo regular se estiman más bajos que el valor de lo que se quiere adquirir y la otra es que facilita la **divisibilidad**, es decir, este mecanismo permite el intercambio de instrumentos de baja denominación a alta a través de múltiplos.

Los sistemas monetarios también deben contemplar el número de usuarios. Los sistemas de transferencias de dinero deben apoyar a muchos consumidores que compran el género simultáneamente a varios comerciantes.

La comunidad más grande que acepta la misma unidad de valor para el intercambio de bienes y servicios se dio en el año de 2002 cuando la Comunidad Europea introdujo el euro. Así, una unidad de cambio nacional es preferible a una variedad de dinero local emitida por los bancos regionales. Alternativamente, se aceptan mecanismos relativamente fijos para hacerlos compatibles convertibles a una sola unidad de valor. A esta propiedad también se le denomina "***interoperability***".

El dinero debe tener la **consistencia** temporal así como la consistencia transaccional. Para sostener su depósito de valor, se requiere que esté fuera de los falsificadores y bajo la constante vigilancia de los gobiernos, bancos, y otras instituciones. Esto facilita en mucho los parámetros para diferenciar el dinero legal del ilegal. Esta supervisión mantendrá la confianza pública que el dinero es legítimo por lo que se conservará como elemento esencial de unidad de intercambio. El dinero también debe tener la **durabilidad** temporal así como la durabilidad

transaccional, es decir, el dinero debe ser fácil de guardar y recuperar. En este caso, la temporalidad de estas dos características suponen que el dinero se conserva.

También se hace necesaria la información de las transacciones de los diversos participantes y observadores. En cualquier transacción se genera información de por lo menos dos partidas distintas (por ejemplo, la información relacionada con la cantidad, fecha, tiempo y situación de la transacción); las identidades de las partidas; la naturaleza del género de compra; e incluso el historial de los movimientos de cada partida. Cuando alguna de las operaciones de las partidas se oculta entonces se dice que la operación es privada y cuando la identidad de una partida está oculta, entonces se dice que la transacción es anónima.

Los participantes de la transacción desearían controlar el nivel de retiro o bien su anonimidad, por lo que también se observa información de la transacción en estos niveles en un rango limitado de valores. Cuando en un esquema tradicional, no electrónico, el dinero de la ficha se intercambia, hay anonimidad típicamente limitada. Comerciantes u observadores pueden estrechar el rango de posibles clientes en una compra del dinero en efectivo: el género del cliente, raza, la edad, y posiblemente la clase social; el tiempo y la situación de la transacción puede determinarse por la observación simple. Los descubrimientos de terceras partidas están limitados en la práctica por la dificultad relativa de la vigilancia de los valores físicos<sup>27</sup>.

## 1.2 Antecedentes

La visión que se presenta en este inciso, tiene como eje principal la perspectiva económica y sus diferentes elementos en la comprensión sobre el dinero; ya que este concepto, es una de las premisas básicas para entender los sistemas desarrollados por esta ciencia. De esta manera, la economía analiza la transformación de los factores de la economía global, por ejemplo, las tendencias de los precios, la producción, el desempleo, entre otros. Una vez que se comprenden estos fenómenos, permiten elaborar las medidas con las que los gobiernos pueden mejorar sus resultados económicos. Así que, partiendo de esta reflexión, algunos destacados economistas consideran que: **“La economía es el estudio del dinero, la banca, el capital y la riqueza...”** (Samuelson y Nordhaus, 91: 5).

La literatura ofrece muchos ejemplos de cómo el dinero, también está muy ligado a la evolución de la civilización, ya que desde sus orígenes el **dinero-mercancía** representaba los acuerdos y reglas que cada sociedad establecía. En las tribus primitivas, las primeras representaciones del dinero serían productos de la

---

<sup>27</sup> Jean Camp Marvin Sirbu J.D. Tygar, *“El Dinero y El Comercio Electrónico”*, Universidad de Carnegie Mellon / Pittsburgh, Pennsylvania 15213.

naturaleza: como lo pueden ser semillas o granos; posteriormente, en la sociedad con un mayor grado de desarrollo, el dinero tomó formas metálicas y de billetes; de hecho, los orfebres guardaban sus pertenencias en cajas de seguridad para ofrecerlas al público. La certidumbre en el orfebre le permitía emitir un recibo para comprometerse a devolver las pertenencias<sup>28</sup>.

En esta medida, será necesario recordar las etapas históricas del dinero como factor económico de intercambio, estrechamente relacionado con el desarrollo de la civilización. Dichas etapas se explican a continuación:

- Trueque: los intercambios se realizaban entre diferentes mercancías, en las cuales se intentaba establecer equivalentes de valor.
- Dinero-mercancía: la civilización consolidaría un sistema de equivalencias y valores, donde el dinero sería el equivalente universal de valor.
- Dinero-papel: permite transformar los intercambios y transacciones de mercancías y/o servicios, ya que se innova en los pagos con billetes en lugar de monedas.; ampliando las posibilidades de comercio en grandes cantidades.
- Dinero bancario: una de las innovaciones más importantes para el manejo del dinero, el cheque firmado contra un depósito en un banco o alguna otra institución financiera; con estas rápidas mutaciones del dinero, las dificultades a las que se enfrentan los bancos centrales, intentan medir y controlar la oferta monetaria más eficientemente.

La importancia del papel del dinero en la evolución de la humanidad, se estableció como instrumento para facilitar los intercambios, las sociedades primitivas aceptan el valor intrínseco en él y las posibilidades para hacer más sencillos los intercambios; es decir, tenían valor en sí mismos. Sin embargo, en ese entonces, el empleo de bienes como dinero, planteaba diversas dificultades: como medio de cambio, debe ser divisible y uniforme; almacenable y duradera; además de tener un alto valor por unidad de volumen y peso para su transportación (Mochón, 87: 362).

Posteriormente, el tiempo permitiría establecer una mayor certeza en las transacciones con papel, debido al gran número de operaciones respaldadas por las reservas en oro, además de consolidar a los orfebres como banqueros para intercambiar el ***dinero-papel*** nominalmente convertible en oro. Como se explicó en

---

<sup>28</sup> Para una mejor definición sobre estas tres etapas históricas del dinero, el libro de Samuelson y Nordhaus (91) en donde realizan una amplia perspectiva sobre ellas:

“El dinero-mercancía. El dinero como medio de cambio apareció por primera vez en la historia del hombre en forma de mercancía, de muy diversos tipos: ganado, aceite de oliva, cerveza, o vino, cobre, hierro, oro, plata, anillos, diamantes y cigarrillos...”

El dinero-papel. La era del dinero-mercancía deja paso a la del dinero-papel. Hoy, la esencia del dinero está al descubierto. *El dinero, como tal y no como mercancía, no se busca por sí mismo, sino por las cosas que pueden comprarse con él...*

El dinero-bancario. Finalmente, esta es la era del dinero bancario, es decir, de los cheques firmados contra un depósito en un banco u otra institución financiera...” (Samuelson y Nordhaus, 91: 262).

el inciso anterior, fue lo que ahora se conoce como el *sistema fiduciario*, donde el *dinero-papel* no tiene ningún respaldo en términos de metales preciosos; sino que se apoya en la confianza de los consumidores para utilizarlo como medio de pago<sup>29</sup>.

La historia del dinero permite entender las etapas más importantes en sus diversas acepciones, desde la época de los romanos hasta nuestros días. Enseguida se hace una breve descripción de las más importantes<sup>30</sup>:

- 3000 a 2500 a. C.: las monedas metálicas sustituyen a la cebada como medio de cambio en Sumeria, eran lingotes de metales preciosos (principalmente de plata).
- Siglo XVII a. C.: en Lidia uno de los reinos asiáticos, se acuñaron monedas de electro (aleación de oro y plata).
- 338 a. C.: acuñación de monedas en la República Roma.
- 268 a. C.: primera moneda de plata en la Antigua Roma, conocida como **denario** de donde viene la palabra “dinero”.
- 845: se emitiría en China por primera vez el papel moneda, sin un control gubernamental que produciría inflación y la bancarrota generalizada.
- 1189: en Florencia se acuñaran florines de plata y sería hasta el año de 1252, cuando se acuñarían los de oro.
- 1250: Jaime I. de Aragón emitiría papel moneda, también otros reinos emitían este tipo de dinero para hacer frente a sus crisis económicas o financieras, aunque sería una medida temporal.
- 1284: En Venecia se acuñaría una moneda conocida como el *cequí*, que posteriormente se conocería como el *ducado* de oro, perdurará hasta la caída de la República Veneciana en 1797.
- Primera mitad del siglo XIV: la utilización de los **billis of exchange** u órdenes de pago escritas (pagaderas a determinadas fechas y lugar), permitirá una de las mejores innovaciones en la edad media, ya que se le considera como una libranza o letra de cambio, dándole un gran empuje al comercio de la época.
- 1608: los primeros cheques<sup>31</sup> se utilizarían en los países bajos.

---

<sup>29</sup> Existe un aspecto fundamental en el valor del dinero, su valor social con una función de productividad, ya que sin él la producción de bienes y servicios sería menor. Como lo establece Lancaster, en su libro de economía moderna:

Lo que es productivo en realidad es la institución del dinero, no la cantidad efectiva de pesetas. El aumento de la producción de bienes reales por la sociedad surge de la creación de un sistema monetario que funcione sin sobresaltos... el valor social del dinero no se limita a su uso como medio de cambio directo. Algunos de sus usos más importantes se derivan de que el dinero es un puente entre intervalos de tiempo: funciona como lo que se solía llamar *depósito de valor*, haciendo posible que las personas realicen ventas por una semana, seguido de las compras de la semana siguiente con los ingresos de aquéllas ventas, habiéndose almacenado en forma de dinero dichos ingresos (Lancaster, 77: 726).

<sup>30</sup> Al respecto se pueden consultar los siguientes materiales, en donde se encontrará con mayor detalle la información aquí destacada: Jack Weatherford, *La historia del dinero*, Casa Aleatoria, 1997; El Economista, “Crespo E Incluso”, 22 Diciembre, 2001. P. 87-89. Así como algunos sitios de Internet como Banxico.

<http://www.banxico.org.mx>; [http://personal.telefonica.terra.es/web/felipefoj/papel\\_moneda\\_I.htm](http://personal.telefonica.terra.es/web/felipefoj/papel_moneda_I.htm)

<sup>31</sup> Los antecedentes del dinero electrónico se remite desde que los bancos empezaron a procesar cheques y tarjetas de crédito.

- 1613: la moneda de cobre considerada de poco valor, se generalizaría en gran parte de Europa.
- 1681: el cheque que se utilizaba en décadas pasadas en los países bajos, empezaría a ser utilizado como un instrumento para el comercio en Inglaterra. Para 1690, la compañía **Massachussets Bay Colony**, imprimiría por primera vez papel moneda en Norteamérica.
- 1718: sería la primera vez que un banco en Inglaterra, emitiría los billetes de banco (**bank notes**).
- 1729: Benjamín Franklin publicaría un ensayo sobre la necesidad del papel moneda, pero sus ideas se consolidarían con la Guerra de Independencia de las 13 Colonias y el nacimiento de los Estados Unidos de América. Franklin es conocido como "*el padre del papel moneda*".
- 1787: Estados Unidos establecería el dólar como su moneda de uso, el nombre de la moneda es retomado de la palabra **dollar** y viene del tálero (**thaler**), principal unidad monetaria que era utilizada en algunos países de Europa.
- 1792: comenzaría la acuñación de dólares en Estados Unidos.
- 1864: también se establecería la inscripción "**In God We Trust**", en las monedas de Estados Unidos.
- 1873: Alemania adoptaría el marco como su unidad monetaria.
- 1914: el banco de Inglaterra, considerado la institución más sólida del mundo en este momento, sería autorizado para emitir dinero más allá de los límites establecidos en sus estatutos y que hasta ese momento fueron inamovibles e inviolables; esta medida intentaba hacer frente a la participación inglesa en la Primera Guerra Mundial.
- 1950: la empresa **Diners Club** lanzaría la primera tarjeta moderna de cargos, con un material acartonado que para el año de 1955, sustituiría por una tarjeta plástica. Uno de las innovaciones que más influirían en los nuevos productos del dinero, sería el automóvil al permitirles a las gasolineras emitir sus propias tarjetas de crédito, para todos los automovilistas viajeros.
- 1958-59: la empresa **American Express**, también lanzaría sus primeras tarjetas plásticas de cargos.
- 1958: El **Bank of America**, introduciría la **BankAmeriCard** considerándose la primera versión de una tarjeta de crédito, transformándose en el año de 1977, en la tarjeta VISA.
- 1970-80: década en la que se ofrecerían diferentes productos bancarios, cumpliendo funciones de **money cards**.
- 1972: El Banco de la Reserva Federal en San Francisco, experimentaría los pagos electrónicos entre su oficina principal y su sucursal en Los Ángeles. En 1978, todos los bancos de la Reserva Federal usarían el sistema, considerándose como uno de los pasos básicos para la creación del dinero electrónico, confiados exclusivamente a la Reserva Federal.
- 1984: la Corte Federal de Apelaciones en los Estados Unidos, legaliza nacionalmente el uso de cajeros automáticos (ATM), a los que intentaron imponer complejas restricciones legales.



- 1995-96: en este periodo, surgiría el sistema de pago con las **smart cards** (tarjetas inteligentes), los cheques electrónicos y el correo electrónico.
- 1995: VISA se convierte en este año, en la tarjeta de crédito con más usuarios en el mundo y lanza su **TravelMoneyCard**, que se posicionaría como un sustituto a los cheques de viajero. También se pueden destacar, cómo las funciones del sistema electrónico estarían firmemente establecidas, permitiéndole a la Reserva Federal un promedio de \$ 20 mil millones de dólares diarios en transferencias electrónicas.
- 1996: con motivo de las Olimpiadas en Atlanta, VISA lanzaría su versión simplificada del **money card**.
- 1997: será considerado un año de experimentación, para probar las tecnologías en las tarjetas inteligentes en línea.

Esta perspectiva histórica del dinero en combinación con las nuevas tecnologías de pago, nos permite identificar si alguno de los procesos de cambio tecnológico se encuentra en alguna etapa de desarrollo o bien se manifiesta como un elemento adicional al procedimiento de otro.

Los historiadores bancarios han encontrado que comerciantes en Génova, Italia, realizaban pagos a través de transferencias en cuentas bancarias en el año 1200 D.C. no importando la tecnología disponible de la época. Lo que ha estado cambiando durante siglos es el método usual para autorizar el traslado de equilibrios financieros de una cuenta bancaria a otra. En ese mismo año, el pago de un traslado del depósito de una persona a otra, implicaba encontrarse personalmente con un banquero y autorizar el traslado oralmente. Primero, los cheques en papel, posteriormente la autorización por escrito; esto se inició con más frecuencia en el año 1300 siendo cada vez más común para 1600.

A mediados de 1900 se utilizó un sistema remoto "**paperless**", con el que se ejecutaban instantáneamente autorizaciones de traslado de fondos con un formulario llamado "**wiring**", donde el traslado de dinero se autorizaba de una cuenta a otra; posteriormente siguió la introducción del telégrafo eléctrico; actualmente el giro bancario que se utiliza en su mayor parte por más de seis séptimas partes del volumen de pagos realizados en los Estados Unidos<sup>32</sup>.

El primer esquema de dinero papel en los Estados Unidos fueron las notas legalmente negociables emitidas por bancos que requirieron el pago de un valor equivalente en oro. Estas notas no tenían el valor intrínseco, pero eran fácilmente convertibles al valor intrínseco del dinero. Las notas convertibles impusieron algunos de los límites en el crecimiento económico como el del valor intrínseco de las monedas. Así fácilmente las notas convertibles rindieron el uso de papel en que se ponía entera confianza, justo como el dólar de hoy todavía sirve como depósito de

---

<sup>32</sup> Lawrence H. White "**El Dinero Digital**" / La universidad de Georgia / Preparado para la 14va. Conferencia Monetaria Anual del Instituto de Cato, el 23 de mayo de 1996, Washington, D.C.

valor. Sin embargo, desde 1971, el dinero de Estados Unidos no ha sido convertible a oro. Ahora la confianza del público está basada en otros parámetros económicos que otorgan mayor estabilidad a la moneda. No sin mencionar que si se pierde esa confianza en forma generalizada puede revertir rápidamente el valor del papel moneda (un ejemplo son los países que han experimentado hiperinflación).

En realidad, para algunos estudiosos de este tema, el fenómeno de la Transferencia de Fondos<sup>33</sup> existe desde hace mucho tiempo, desde que algunas operaciones físicas como las órdenes de pago, cheques, efectivo, cartas de crédito, cheques de viajero, entre otras; eran necesarias. Sin embargo, la implementación de nuevas plataformas tecnológicas ha permitido una amplia diversificación de los servicios financieros que van más allá de los medios físicos como la transportación del dinero, el correo, la conversión de metales o divisas, entre otros<sup>34</sup>.

Las EFT son cada vez más significativas porque reducen considerablemente el costo del traslado de dinero, lo que evidencia el desuso del cheque. Las tarjetas de débito continúan proliferando sólo que ahora adquieren mayor fuerza con la plataforma de las computadoras personales, las cuales facilitan los depósitos vía Internet; esta posibilidad de la red y el mayor uso de las tarjetas, el comercio electrónico se ha incrementado, basta proporcionar un número de tarjeta a la cuenta del vendedor para realizar el pago. Esta modalidad de apertura en sitios web, es la que empieza a proliferar en la actualidad.

En este proceso histórico, vale la pena señalar que la banca<sup>35</sup> representa un vínculo importante en los cambios tecnológicos de vanguardia, puesto que su dinámica demanda diversas transformaciones en su sistema. Por esta razón, es una de las instituciones que utiliza en mayor medida la informática, dada su amplia gama de aplicaciones en procesos tecnológicos avanzados. En realidad, los bancos fueron los pioneros en la introducción de procesos de consulta en línea, así como los sistemas remotos de transmisión de datos locales y foráneos<sup>36</sup>.

---

<sup>33</sup> La Transferencia Electrónica de Fondos (TEF) implica transacciones o movimientos de información que importan dinero u operaciones financieras, que suponen usualmente el pago. Pueden operar en tiempo real, esto significa que la decisión se toma simultáneamente a la llegada de la información, por ejemplo, cuando un usuario dispone de efectivo con su tarjeta de crédito desde un cajero automático, realizándose en forma simultánea; es decir, se entrega el dinero, al mismo tiempo que se procesa una operación de crédito abierto, apareciendo un saldo deudor en la contabilidad del crédito por el monto dispuesto.

<sup>34</sup> No obstante, el dinero en efectivo es el método más común por el número de transacciones por día, aunque su valor promedio estimado en una transacción es bajo, \$ 10 dólares. Sin embargo un giro bancario es de \$4 millones y en el caso de las Transferencias Electrónicas de Fondos, los accesos individuales de pago por medio de un lector de tarjeta de débito o una computadora personal, supera a las transacciones al menudeo.

<sup>35</sup> En México, algunos bancos gastaban en 1980 un 5.5% de sus ingresos brutos en actividades de informática, una cantidad superior al 2.5% promedio de gasto de los bancos de Estados Unidos. Es interesante considerar el hecho de que la Asociación Nacional de Banqueros (de la banca privada antes de 1982) agrupaba a los representantes de las unidades de informática de los bancos, con lo cual formaban el único grupo de profesionales de la informática integrados de manera institucional, además de los usuarios de las dependencias oficiales.

<sup>36</sup> Secretaría de Programación y Presupuesto, Manual para la operación a nivel regional del proceso de programación-presupuestación, México, SPP, Junio de 1980, p. 107.

Por tanto, las innovaciones tecnológicas están estrechamente ligadas a las transformaciones sociales y de negocio, han replanteado las formas en las que se pueden ofrecer nuevos productos con diferentes esquemas para utilizar el dinero; esto a su vez, ha implicado grandes cambios institucionales y de regulación que intentan adaptarse a las necesidades particulares de sus clientes.

### 1.3 Reflexiones Teóricas

La globalización junto con el acelerado crecimiento tecnológico informático y de las comunicaciones ha permitido que las personas se relacionen de distintas formas y de manera más rápida. En el siglo XIX, la humanidad incrementó los intercambios transnacionales de mercancías, de información y de personas provocando mayor competencia entre las empresas a nivel mundial. Este proceso globalizador se ha reflejado con mayor rapidez a partir de la Segunda Guerra Mundial con la firma de los acuerdos del Breton Woods en 1944 donde se fijaron las bases del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, seguido por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (por sus siglas en inglés *“General Agreement of Trade and Tariffs”*, GATT) en 1947, hasta la firma en Marrakech en abril de 1994 del acuerdo de la Ronda Uruguay por el que se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El surgimiento de la empresa transnacional acompañó a la transnacionalización del sistema bancario y del capital comercial. Como propone Palloix, sería erróneo atribuir a las empresas transnacionales una existencia autónoma de las otras formas del capital, dado que hubo una hegemonía del capital financiero desde el inicio del proceso como ordenador y articulador del capital comercial e industrial<sup>37</sup>. Esta hegemonía ha venido haciéndose patente en los últimos años, en vista de la magnitud que ha alcanzado la transferencia de recursos de los países deudores a los países acreedores. Actualmente, la dinámica financiera internacional<sup>38</sup> requiere de la universalización de la mercancía, tanto en los medios de producción y consumo, como en la fuerza de trabajo.

Asimismo, las nuevas **tecnologías de la información** tienen un lugar preponderante en las relaciones de influencia internacional, tanto en aspectos estrictamente militares, como en económicos y políticos. Por esta razón, las reflexiones teóricas se expondrán en función de los nuevos parámetros de negocio dentro de la globalización financiera, particularmente en las repercusiones comerciales derivadas de las plataformas tecnológicas de vanguardia.

---

<sup>37</sup> Palloix, Christian, *“The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital”*, en *Les Firmes Multinacionales et le Procés d’Internacionalisation*, Maspero 1973, pp. 137 – 163 (Traducido por Judith White).

<sup>38</sup> Green, Rosario, *“Bancarización de la deuda externa y condicionamiento de la capacidad decisoria del Estado nacional: el caso de México”*, en Estévez, J; Liechtenstein, S. (comp.), op. cit., pp. 335 – 360.

### 1.3.1 La globalización como acelerador del comercio internacional

La globalización ha tenido un gran impacto en todas las áreas de la actividad humana, por ello merece especial atención por la influencia que se observa en las finanzas internacionales. También se pueden encontrar en la evolución de la humanidad, los primeros intentos totalizadores e integradores, tal es el caso de los imperios griego y romano con su visión cosmopolita, teniendo una gran influencia sobre todas las tierras conquistadas (imponiendo su visión del mundo). Desde esos primeros momentos en que los grandes imperios conquistaron otras regiones, las visiones totalizadoras tomaron nuevos impulsos; destacándose en la actualidad, el proceso iniciado a finales de la década de los 70's en las grandes universidades de negocios en Estados Unidos, al ofrecer nuevas perspectivas, apoyadas por las constantes innovaciones tecnológicas e integración de los mercados en el mundo<sup>39</sup>.

Es claro que los factores detonantes de la globalización aparecerán con mayor tendencia a la integración de los servicios bancarios, financieros y del comercio; destacándose dos factores importantes: a) será la eliminación de las barreras comerciales a los flujos de bienes, servicios y capital, que ha tenido lugar a partir de la Segunda Guerra Mundial; y , b) el cambio tecnológico, debido al acelerado desarrollo de las comunicaciones, el procesamiento de información y las tecnologías de transportación (Hill, 01: 8).

En la década de los 20's y 30's, los Estados-nación del mundo tomarían medidas para proteger sus espacios de comercio e implementarían otras para poner barreras al comercio internacional y la inversión extranjera directa<sup>40</sup>. Con el nuevo paradigma para la economía, donde el Mercado asumirá el rol principal de la actividad

---

<sup>39</sup> El origen epistemológico de la palabra globalización, tiene su origen en estas grandes universidades de negocios, donde se plantearán nuevos dilemas para el comercio electrónico. Al respecto se puede consultar el artículo de Chesnais (96:233-269), donde se puede encontrar una buena explicación sobre el concepto de globalización.

<sup>40</sup> La eliminación de barreras comerciales y la inversión, han acelerado aún más el intercambio comercial internacional, práctica que se ha intensificado con el desarrollo tecnológico aplicado a los sistemas financieros. Este factor que incluso algunos autores lo denominan la **Tercera Revolución Industrial**, fue el detonante que activó este intercambio comercial, dadas las facilidades geográficas de tiempo y comunicación. Barnes, Harry E. en su obra *Historia de la Economía del mundo occidental* propone otra manera de entender estos cambios históricos, al señalar la existencia de tres distintas revoluciones:

La primera que cubre el periodo de aproximadamente 100 años, desde 1750 cuando se inicia la primera revolución industrial en Inglaterra, hasta 1850, cuando se inicia una segunda, principalmente en Estados Unidos; una tercera revolución industrial que comienza en 1918. De seguir hablando de esta clasificación, se debería estar hablando actualmente de una cuarta revolución industrial, a partir de 1949 con los desarrollos de la física de estado sólido, la energía solar y nuclear, la computación, la cibernética y más recientemente la telemática. Debido a que la inversión de las nuevas tecnologías de información han propiciado una acelerada automatización de los procesos de control, esta transformación, que representa una modificación cualitativa en la infraestructura tecnológica de las sociedades contemporáneas, llevó a Wiener (1950) a considerarla una segunda revolución industrial.

económica y dejará al Estado el papel de administrador/regulador<sup>41</sup>. Después de la Segunda Guerra Mundial, las naciones industrialmente avanzadas de Occidente, bajo el liderazgo de los Estados Unidos, se comprometieron a eliminar las barreras para permitir el libre flujo de bienes, servicios y capital entre las naciones. Este objetivo fue consagrado a través del **Acuerdo General de Aranceles y Comercio** (GATT)<sup>42</sup>. Asimismo, esta etapa fue el foro donde se vivió el enfrentamiento de dos bloques ideológicos. El gasto público en armamento resultó estratégico, dado que esto implicaba superioridad militar. En los Estados Unidos y en la Unión Soviética, se crean economías de escala alrededor de la industria de la guerra.

Al crearse estos dos bloques de influencia, los países se comportan como países satélites, viéndose obligados a continuar los lineamientos económicos y políticos de sus respectivos ejes. Con la caída del Muro de Berlín en el verano de 1989, al integrarse las dos Alemanias en una sola, comienza a configurarse un nuevo orden mundial<sup>43</sup>. Es desde este momento en que el mundo comienza a vivir una nueva confrontación, entre variantes en un mismo sistema<sup>44</sup>. Para muchos es el "fin de la historia"<sup>45</sup> o la entrada a una nueva época de libertad absoluta, con lo que se intenta explicar la situación actual de la sociedad, son solamente la expresión de una específica condición social: son los síntomas de la crisis general en que se encuentra tanto la economía como la sociedad; es el dominio de la ideología capitalista en todo el mundo, con ello, se comienza a pregonar la importancia que tienen los postulados de Adam Smith: ". . . *laissez-faire laissez-passer* . . ."<sup>46</sup>.

---

<sup>41</sup> La literatura sobre el tema es abundante, aunque se pueden mencionar algunos de los autores que abordan este tema: Olson (65), Hamlin (86), Stiglitz (88), Cullis y Jones (87), Kreps (90), entre otros.

<sup>42</sup> Bajo el estandarte del GATT "*General Agreement on Trade and Tariffs*" ha habido ocho rondas de negociaciones entre los Estados pertenecientes diseñadas para eliminar las barreras que obstaculizan el libre flujo de bienes y servicios. La ronda más reciente de negociaciones, conocida como la Ronda Uruguay, concluyó en diciembre de 1993. Este Acuerdo redujo aún más las barreras comerciales; concedió al GATT incluir tanto servicios como artículos manufacturados; proporcionó una mayor protección para las patentes, las marcas registradas y los derechos de autor (*copyright*), y estableció la *Organización Mundial del Comercio* (OMC) como organismo regulador del sistema de comercio internacional.

<sup>43</sup> Para realizar una revisión de lo que pasó con los países socialistas después del colapso en la caída del bloque socialista, en el libro de Janos Kornai, "*De Marx al libre mercado*" (Vuelta, 1992), se pueden encontrar algunas de las disyuntivas a las que se enfrentan estos países.

<sup>44</sup> Michael Albert en su libro: "*Capitalismo contra Capitalismo*" (Paídos, 1992), menciona la pugna entre dos vertientes de un mismo sistema (Capitalismo). *Capitalismo Sajón*: teniendo como características el utilitarismo, el individualismo y las libertades individuales, está influido por la ilustración individualista; Hobbes, Locke, Hume y Montesquieu. Y el *Capitalismo Renano*: en el que el bienestar colectivo, el contrato social (acuerdo común) y la mutualidad son lo más importante, es la ilustración mutualista; con Kant y Rousseau, como sus representantes.

<sup>45</sup> Se encuentran algunas referencias en dos artículos importantes:

- Francis Fukuyama, "*The End of History*", *National Interest*, verano de 1989, p. 4.
- Richard McKenzie y Dwigth Lee, "*Should «The End of History» Have Ever Been in Doubt?*", CSAB Working Paper No. 135, octubre de 1990 (Washington, D. C., Center for the Study of American Business, 1990), p. 1.

<sup>46</sup> Este concepto se traduce como: ". . . *dejar hacer, dejar pasar* . . .", y lo encontramos en su libro sobre: "El origen y causa de la riqueza de las naciones" (1779), donde el economista inglés, plantea las ventajas que tiene para un país, el dejar a los mecanismos de mercado actuar libremente ("mano invisible"), para que ellos determinen cuáles deben ser los equilibrios entre la oferta y la demanda de bienes y servicios.

---

Las perspectivas que se tenían sobre la Nación han sufrido un cambio importante, este cambio es comentado por diversos autores como Attali (92), Kennedy (92), Porter (91), Thurow (92), Galbraith (86), entre otros; lo que está en cuestión es la viabilidad del estado-nación. La disyuntiva a la que se enfrentan las naciones es la competencia: por integrarse mejor a las condiciones cambiantes de la economía mundial; por atraer una mayor cantidad de capitales; por tener un estado moderno; por lograr el bienestar de su población; por lograr la equidad y justicia en todos los ámbitos, económico, político y social; entre otros.

Las prerrogativas a las que se enfrentan los estados-nación, ya que no sólo es cumplir con los requisitos señalados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Organización de los Estados Americanos (OEA), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otros; además tienen que enfrentar condiciones *endógenas* y *exógenas*:

Se deben considerar los factores: económico, político y social. La integración de la economía es inobjetable, las naciones se están integrando en bloques económicos, como una posibilidad para compartir ventajas y desventajas en los flujos de comercio internacional. Por ello, muchos países tienen como principal objetivo económico: "tener una economía de exportación".

Esta influencia de los países desarrollados permite delinear las necesidades en la economía internacional. Aprovechan las ventajas comparativas que ofrecen los países en vías de desarrollo como el **dumping** en precios<sup>47</sup>. Como bien lo comenta Porter<sup>48</sup> (91) los países deben crear las condiciones necesarias para las cadenas de

---

<sup>47</sup> El trabajo de Lafontaine / Müller (98) señala que el **dumping** en el precio, es la venta de un producto vendido en el extranjero, conteniendo un subsidio que permite tener un precio menor y con ello, se tiene una cuota mayor del mercado.

<sup>48</sup> "La competitividad comparativa basada en los factores de producción tiene el interés intuitivo y las diferencias nacionales en los costos de los factores que han desempeñado un papel importante en la determinación de las estructuras del comercio en muchos sectores. Este punto de vista ha condicionado una gran parte de la política gubernamental respecto a la competitividad, porque se ha reconocido que los Gobiernos pueden alterar la ventaja en los factores, sea con carácter general o en sectores específicos, mediante varias formas de intervención. Acertada o desacertadamente, los Gobiernos han implantado varias políticas destinadas a mejorar la ventaja comparativa en los costos de los factores. Cabe citar como ejemplo la reducción de los tipos de interés, los esfuerzos por mantener bajos los costes salariales, la devaluación que pretende afectar a los precios comparativos, las subvenciones, las desgravaciones vía amortizaciones especiales, y la financiación a la exportación dirigida a determinados sectores" (Porter, 92:35-36).

Lo que queda claro es como las naciones tratan de aprovechar dos tipos de ventajas:

- *Absolutas* (Smith): una nación exporta un artículo si es el productor de más bajo coste del mundo.
- *Relativas* (Ricardo): refina esta noción, pasando a la ventaja comparativa, reconociendo que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productiva (el comercio se basa en las diferencias en la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones).

valor, permitiéndole una ventaja comparativa. El avance del capitalismo ha planteado nuevas paradojas, parece que en vez de las pugnas militares, se ha dado paso a una pugna económica.

La desaparición de las barreras comerciales aunada a los avances tecnológicos aplicados a los servicios financieros, han facilitado el intercambio comercial internacional, de tal forma que en la segunda mitad del siglo XX las empresas han perfeccionado sus estrategias hacia una mayor apertura global de los mercados, permitiéndoles visualizar todo el mundo como su mercado.

A partir de la década de los 70's diversos países experimentaron la necesidad de homologar sus sistemas de transacción financiera para ser más competitivos en el ámbito internacional. Es en esta etapa donde se observa una transformación financiera de la economía mundial, una mayor apertura al exterior, un proceso de desintermediación financiera e inclusive la institucionalización de la inversión.

### **1.3.2 La globalización financiera y económica**

En la actualidad, la palabra “**globalización**” genera polémica según el punto de vista de diversos analistas, aunque la apreciación conceptual se le adjudica al comunicólogo canadiense Marshall McLuhan en la década de los ochenta cuando en las universidades de administración de empresas de Estados Unidos utilizaron la metáfora de la “aldea global”, la cual fue divulgada en su libro *La Galaxia Gutenberg*. Este término refuerza las interdependencias y la multiplicación de redes, particularmente por cuatro innovaciones: la informática o cibernética; la aeroespacial; la nuclear y la biotecnológica. Adicionalmente, se agrega la triada de la nueva tecnología del siglo XXI, es decir, el GNR (genética, nanotecnología y robótica). (Jalife-Rahme, 07: 91).

Este autor menciona que la globalización es conocida por los franceses como “mundialización” término que tiene el mismo significado. Para la OCDE, la “globalización” representa un movimiento de conjunto que recubre tres etapas: la **internacionalización, transnacionalización y la globalización**. La primera, implica un intercambio mercantil transfronterizo que está ligado al desarrollo de flujos de exportación; la segunda, está vinculada a los flujos de inversiones e implantaciones en el extranjero por medio del *outsourcing* (deslocalización) y el *downsizing* (adelgazamiento laboral) y la tercera corresponde a la instalación de redes mundiales de producción e información (*Le Monde*: Dossier et Documents, núm. 258 octubre de 1997).

Un economista inglés hasta bautizó la palabra “globalización” en forma sensacionalista como el “fin de la geografía”, fundada en una aceleración tecnológica extraordinaria que ha multiplicado exponencialmente los efectos de la apertura

económica. George Soros en su libro *Sobre la globalización* publicado en el 2002, define el término como el “libre movimiento de capitales y creciente dominio de las economías nacionales por los mercados financieros y las empresas multinacionales” (Jalife-Rahme, 07: 59).

Actualmente, es fundamental considerar la diferencia entre globalización económica y globalización financiera; la primera versa sobre los intercambios internacionales de bienes y servicios, mientras que la segunda es de carácter especulativo. Para algunos estudiosos del tema, la globalización económica abarca los servicios financieros propiamente dichos, aunque la globalización financiera ha rebasado en su profundidad y alcances a la globalización económica como un fenómeno inusitado en la historia de la humanidad. Dicho de otra manera, los servicios de la globalización financiera, uno de los múltiples componentes de un todo unitario, han superado su matriz creadora: la globalización económica<sup>49</sup> (Jalife-Rahme, 07: 23).

La globalización implica un cambio de la economía mundial con mayor grado de integración e interdependencia. Para otros autores se trata de la globalización de los mercados y de la producción, donde la primera, destaca el papel de las empresas multinacionales en su proceso estratégico de mercado de bienes y materiales; y la segunda, al abastecimiento de bienes y servicios de diversas partes del mundo para mejorar sus costos, particularmente en factores como mano de obra, energía, tierra y capital.

El proceso de globalización se ha visto impulsado por el desarrollo de las comunicaciones y la tecnología en el siglo XX. La invención del ferrocarril, el automóvil, el avión, entre otros, facilitaron el incremento del comercio mundial, de esta forma el transporte masivo de mercancías por diferentes medios, se ha visto beneficiado también por una tecnología de la información a principios de siglo. El teléfono abrió un mundo nuevo en el comercio internacional permitiendo la interconexión de los mercados. A esto, se sumó en la segunda mitad de siglo, el desarrollo de la computadora que fue acelerando el intercambio de información, abriendo nuevas brechas en mercados aún desconocidos (Ruiz, 99: 43).

---

<sup>49</sup> Jalife-Rahme en su libro: *Hacia la desglobalización*, enfatiza algunas características que se contraponen con la globalización económica; por un lado comenta que esta última goza de reglas regidas por la OMC, mientras la globalización financiera se caracteriza por: 1) la desregulación, donde no opera la supervisión gubernamental; 2) su operatividad en los paraísos fiscales, *off-shore*: mediante los cuales las transnacionales evitan el pago de impuestos; 3) su singular contabilidad invisible *off balance sheet*: no aparecen los activos o pasivos en sus estados contables, sino que representan operaciones privadas entre particulares; y 4) la creación de burbujas especulativas mediante los derivados financieros de alto riesgo (v.g. *hedge funds* – fondos de cobertura de riesgo – swaps, options, forwards, etc).

Este autor afirma que la globalización financiera se encuentra controlada primordialmente por el G7, es decir, las principales siete potencias tecnindustriales del planeta: Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, Francia, Italia, Japón y Canadá. Además de considerar el G10/11 por agregar a Suiza, Suecia, Holanda y Bélgica.



El desarrollo tecnológico ha sido un factor fundamental para la globalización; el microprocesador ha permitido incrementar la cantidad de información procesada, así como los avances en la tecnología de las telecomunicaciones como el satélite, la fibra óptica, la industria inalámbrica, Internet, entre otros. El e-commerce es un ejemplo de las transacciones comerciales a escala mundial que ha eliminado obstáculos de ubicación y usos horarios, así como contribuir a la revolución de la comunicación global. (Hill, 00: 12).

Las relaciones de negocio en el nuevo ámbito internacional exigen un alto interés por comprender la perspectiva de las relaciones económicas, comerciales, financieras, políticas y sociales dentro de un proceso tecnológico acelerado, el cual permite mayor flexibilidad en la movilidad de capitales y transacciones financieras en todo el mundo. El entorno tecnológico en la primera década del siglo XXI, se perfila hacia el perfeccionamiento de los cambios tecnológicos como propulsores del sistema socioeconómico y político mundial, así como de los diversos impactos que se perciben en las organizaciones y en los individuos.

Uno de los elementos característicos de las nuevas tecnologías de la información es la creciente integración del proceso para su transmisión por medio de las telecomunicaciones que utilizan el mismo código digitalizado de las computadoras<sup>50</sup>; es muy común realizar transferencias electrónicas de fondos que facilitan el intercambio comercial entre los agentes económicos a nivel mundial, por lo que cada vez son más sofisticadas sus aplicaciones, especialmente en los servicios bancarios.

Los avances en la tecnología informática y de telecomunicaciones han acelerado el proceso del comercio electrónico. La aparición del *“Electronic Data Interchange”* (EDI), del dinero electrónico, tarjeta inteligente, de las Transferencias Electrónicas de Fondos (TEF), entre otros, representan la nueva modalidad para realizar las transacciones comunes a nivel mundial. En la medida que se desarrolla la telemática en una sociedad, la integración de líneas de producción, flujos financieros, flujos comerciales, aumenta, acelerando así los procesos automatizados en la información científica, tecnológica y de comunicación.

### 1.3.3 Tecnologías de la información

Para algunos autores, las transformaciones más importantes en la base tecnológica de las sociedades contemporáneas, radica en los avances más recientes de la microelectrónica donde se produce una nueva base material para todos los procesos de transmisión, procesamiento y reproducción de señales o símbolos. Por ejemplo, el procesamiento técnico del habla humana, los lenguajes escritos, los sistemas

---

<sup>50</sup> Esto se manifiesta en la digitalización de las redes telefónicas, de microondas, de télex, transmisión de datos y de manera relevante, de comunicación vía satélite. En esta convergencia tecnológica resultante de las aplicaciones de la microelectrónica, se manifiesta lo cualitativamente, lo nuevo del reciente sistema tecnológico.

numéricos, las imágenes, los sistemas de telecomunicación, las máquinas de control numérico, los sistemas automatizados de producción, procesos y productos; se basan en la infraestructura de señales electrónicas manipuladas por diversas aplicaciones tecnológicas implementadas en los microprocesadores. Los usos de la microelectrónica se han extendido a una gran cantidad de dispositivos, por lo que su uso potencial es cada vez mayor (Rada, 81: 57 en Sánchez).

Este cambio tecnológico evidencia la aceleración vertiginosa de la convergencia de las comunicaciones con las computadoras vaticinada en los años 70's; inclusive algunos autores, sostienen que podría convertirse en la convergencia absoluta de los dispositivos cibernéticos con influencia y control en todos los campos de la vida humana. Un nuevo sistema tecnológico<sup>51</sup> tiene siempre un desarrollo histórico lento y en este proceso sufre numerosas modificaciones. Además un mismo sistema tecnológico puede integrar a sociedades distintas con diversos niveles de desarrollo, lo cual plantea constantes adaptaciones en el nuevo marco de las relaciones internacionales.

Otros autores coinciden en que las nuevas tecnologías de la información, a diferencia de otras tecnologías para procesar símbolos, tienen cualidades emergentes, que han venido a transformar la base material del sistema tecnológico actual. No se trata únicamente de la reducción en tamaño y costo del aumento exponencial de sus capacidades sino que debido a la universalidad de sus aplicaciones y la confiabilidad de su funcionamiento, los procesadores están homogeneizando la base tecnológica de todo pensamiento de información, incluso los lenguajes simbólicos creados por el hombre, así como la comunicación hombre máquina o máquina-máquina.

La convergencia de los microprocesadores y otros componentes electrónicos con las computadoras y los sistemas de telecomunicaciones, constituyen los principales elementos de estas nuevas tecnologías de información. Más aún desde el punto de vista tecnológico, de operación, y de las actividades económicas involucradas, es cada vez más difícil distinguir o separar el procesamiento de la información, de la transmisión de información.

En la era de la información multimedia, la tecnología digital adquiere mayor importancia dentro de las relaciones socioeconómicas a nivel mundial. Los servicios por Internet, junto con la electrónica de consumo se han convertido en dos áreas de

---

<sup>51</sup> Freeman define tales sistemas tecnológicos como conglomerados de invenciones e innovaciones interrelacionadas entre sí, así como en su difusión en toda la economía. Este concepto se refiere al resurgimiento de nuevas actividades y ramas industriales y no sólo a los descubrimientos científicos. Así, en todo proceso industrial hay cadenas productivas entrelazadas hacia delante y hacia atrás, formando una red de mutuas dependencias que debe ser modificada radicalmente cuando existen cambios en algunas de las tecnologías clave del proceso. Estos fueron, por ejemplo, los casos de la industria eléctrica y de la producción del motor de combustión interna, que remplazaron a todos los sistemas de energía basados en el vapor. (Unemployment and Technical Innovation. A Study of Long Waves and Economic Development, Greenwood Press, Westport Conn 1982, pp. 67-68.)

gran potencial para las empresas de la industria mundial electrónica. La aplicación de las nuevas **Tecnologías de la Información y Comunicación** (TIC<sup>52</sup>) se centran en la creación de nuevas herramientas para impulsar la productividad en el trabajo, simplificar los procesos de negocios, modificar los patrones de educación, establecer nuevos sistemas de salud, entre otros.

Las **“sociedades de la información”**<sup>53</sup> reflejan un nuevo paradigma que está produciendo cambios visibles en todos los sectores; estos cambios están impulsados por los nuevos medios tecnológicos para crear y divulgar información mediante procesos digitales. Los flujos de información, las comunicaciones y los mecanismos de interacción se están digitalizando en muchos sectores de la sociedad, proceso que se expresa en la aparición de nuevas formas de organización. Este fenómeno global tiene su origen en las sociedades industrializadas más maduras. De hecho la adopción de este paradigma basado en la tecnología está estrechamente relacionado con el grado de desarrollo. Sin embargo, la tecnología no es sólo un fruto del desarrollo, por ser consecuencia de éste, sino también, uno de sus motores, por ser una herramienta de desarrollo.

Las Tecnologías de Información y Comunicaciones son parte fundamental de la dinámica que mueve a la sociedad contemporánea, inclusive algunos estudiosos como Germán Sánchez Daza<sup>54</sup>, sostienen que estas tecnologías se convirtieron en el eje del nuevo patrón de reproducción del paradigma dominante, cuestión planteada de manera temprana por la corriente evolucionista, la cual propuso que el elemento central del nuevo paradigma era la microelectrónica, base de las TIC. Sin embargo, es hasta la década de los 90's cuando otras corrientes económicas interpretaran el fenómeno como determinantes del crecimiento económico, planteando incluso el surgimiento de una nueva etapa, la denominada **“nueva economía”**, basada en el impacto que tuvieron las TIC en el aumento de la productividad, en especial en la experiencia de Estados Unidos. Así, por ejemplo señalado por la OCDE:

...la implantación de las TIC en todos los sectores de la economía ha mejorado el rendimiento económico y ha impulsado el aumento de la productividad. En este sentido, cabe destacar que los sectores productores y usuarios de las TIC han constituido el núcleo del crecimiento general de la productividad en un amplio abanico de países de la OCDE (OCDE, 2002, traducción de Sánchez Daza).

---

<sup>52</sup> Las **TIC** se definen como sistemas tecnológicos mediante los que se recibe, manipula y procesa información, facilitando la comunicación entre dos o más interlocutores conectados mediante una red.

<sup>53</sup> El concepto de **“sociedad de la información”** es muy complejo y su nivel de desarrollo es aún incipiente. El marco conceptual utilizado en este trabajo parte de los estudios de la Cepal, basado en las características generales de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones (TIC) y en el proceso digitalización resultante, que son el núcleo de este paradigma emergente. (García, 05:407-408 en Sánchez).

<sup>54</sup> Investigador del Equipo de Estudios Industriales de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla.

La evolución en los sistemas de comunicación ha sido muy rápida, llegando a tal grado que hoy pueden convivir aplicaciones de voz, datos y video a través de la misma infraestructura, tanto la que utiliza la empresa, y es fija, como la que es móvil y sirve para que los usuarios puedan hacer uso de estas aplicaciones de forma individual (teléfonos celulares, asistente digital personal, entre otros).

Estos servicios han cobrado cada vez mayor importancia, ya que la transferencia de información entre todas las unidades de negocio es cada vez más intensiva, motivo por el cual los proveedores de servicios de transportes de datos han tenido que diversificar su portafolio de soluciones, dándoles la capacidad de ser adaptables y escalables a las necesidades de los clientes. La naturaleza misma de estos proveedores provoca un uso intensivo de tecnología, especialmente de TIC. Sin embargo, ninguna compañía u organización tiene suficiente tecnología para ser desarrollada dentro de la misma. En este sentido, cobra importancia la transferencia de tecnología (TT) entre las organizaciones, con la finalidad de contar con mayores capacidades para competir (Tirado, 05: 455 en Sánchez).

De esta manera, la convergencia a largo plazo de los países en vías de desarrollo, la reforma, la liberalización, la estabilización macroeconómica y los regímenes de los tipos de cambio bajo el nuevo esquema financiero internacional, demanda mayor flexibilidad en las relaciones de negocio como un factor que se ve favorecido por las constantes adaptaciones en las plataformas tecnológicas.

Los fenómenos que resultan de estos avances tecnológicos, así como las condiciones de infraestructura han propiciado la aceleración del proceso de internacionalización del capital y del comercio internacional. La expansión de la tecnología microelectrónica junto con la proliferación de las microcomputadoras como sistemas de transmisión de datos han permitido que el trabajo administrativo se automatice cada vez más, por lo que la telemática y la información se convierten en componentes esenciales del sector social.

Las corporaciones transnacionales están avanzando por esta vía como resultado de una mayor especialización, diversificación y control de sus actividades a nivel mundial, para lo cual han estado desarrollando redes de información entre diversas corporaciones, que comunican sus bases de datos a nivel central con las plantas industriales en diferentes países con el resto de las instituciones financieras.

Las transferencias electrónicas de dinero son un ejemplo de la utilización tecnológica que facilitan el intercambio de recursos entre las personas de diversos países, sin embargo, su uso aún sigue siendo limitado. Esta intensa relación de intercambio implica la adaptación, creación de nuevas plataformas electrónicas de comunicación y envío de recursos entre los países participantes.

Para los objetivos de esta investigación, la conceptualización aquí señalada permitirá desarrollar algunos elementos que permitan entender cómo las remesas y las transferencias electrónicas, permiten a los corporativos internacionales o **“global players”** establecer estrategias de negocio para captar una parte importante de los agentes de este mercado.

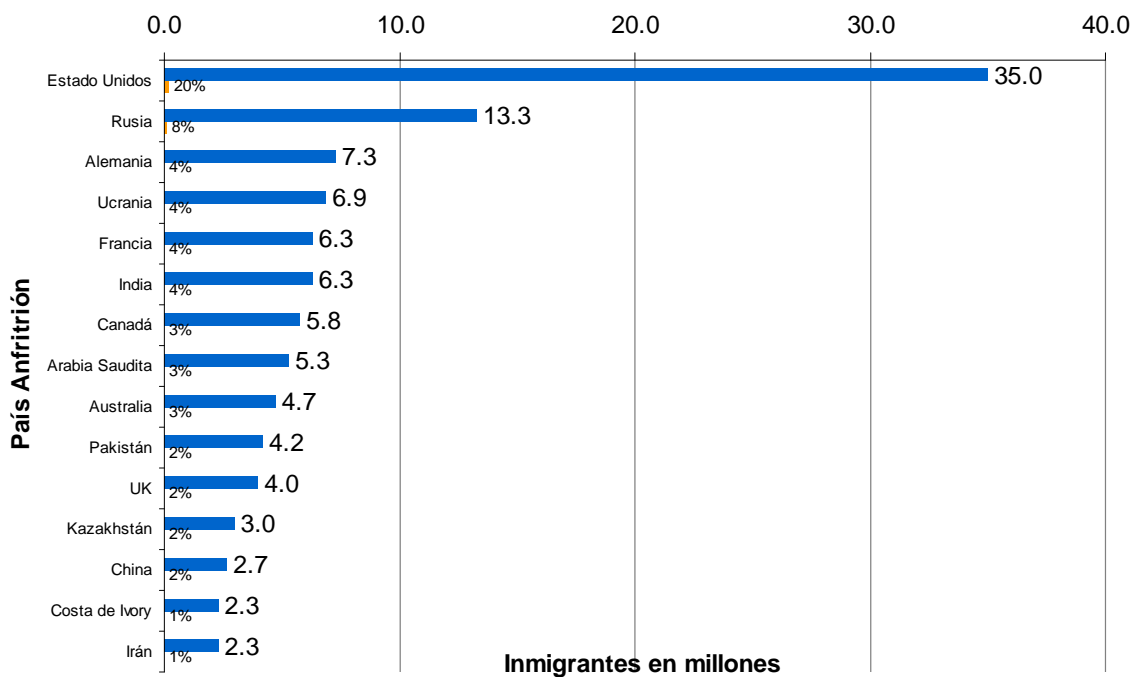
#### **1.4 Corporativos Internacionales / “Jugadores Globales”**

La importancia del mercado global de las transferencias electrónicas, está estrechamente ligado con los “jugadores globales” que participan en él, ya que los montos, número de operaciones, confiabilidad en la información, eficacia en los movimientos de dinero, entre otros elementos; determinan el prestigio y cobertura en el mercado. Los corporativos internacionales determinarán sus metas, objetivos, estrategias y tácticas para intentar aprovechar las ventajas que se ofrecen en los mercados regionales o locales.

Es así como se ha conformado este mercado, en el que cada participante tiene su historia basada en un desarrollo sui generis, en donde se pueden distinguir algunos elementos. En las siguientes líneas, se presenta una síntesis de los aspectos más destacados de cada una de las empresas que se dedican a las transferencias electrónicas de dinero a nivel internacional (historia, mercado, estrategia de negocio), así como una breve reseña de las expectativas de este segmento.

Según cifras de la Organización Internacional para la Migración, (por sus siglas en inglés IOM) existen aproximadamente 175 millones de personas que residen fuera de su país de origen, siendo **Estados Unidos** el país de mayor porcentaje de inmigrantes con un **20%**, es decir, casi 35 millones, seguido de **Rusia** con un **8.0%** (13.3 millones) y **Alemania** con **4.0%** (7.3 millones); los países subsecuentes presentan cifras marginalmente menores como Irán con un 1.0% (2.3 millones). En la siguiente gráfica se ilustra esta distribución de acuerdo a una lista de 15 países.

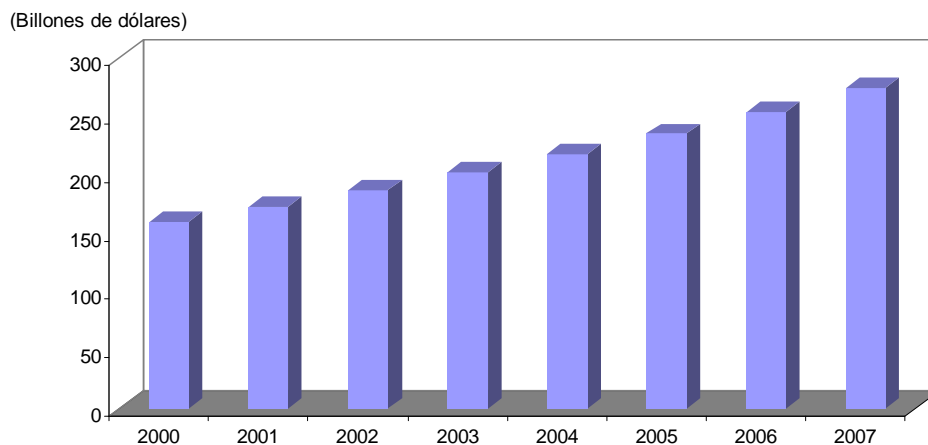
**GRÁFICA 1.1 PERSONAS QUE RESIDEN FUERA DE SU PAÍS DE ORIGEN.**



Fuente: Análisis MoneyGram, Marzo 2006.

Este incremento en las poblaciones de migrantes fuera de su país de origen demanda servicios más eficientes que garanticen sus transferencias de dinero, por lo que estudios realizados por las propias empresas líderes estiman un crecimiento anual del 8%, manteniendo esta expectativa ascendente para el año 2007 con un incremento superior a los 275 billones de dólares. La *gráfica 1.2* muestra dicha tendencia.

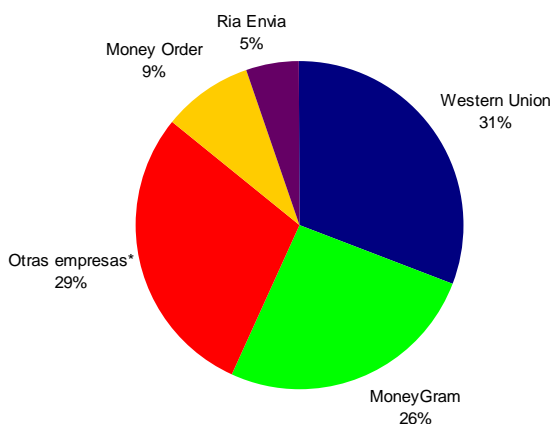
**GRÁFICA 1.2 CRECIMIENTO DE LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO A NIVEL MUNDIAL.**



Fuente: Análisis MoneyGram, Marzo 2006.

Ante esta expectativa de crecimiento de las transferencias de dinero, las firmas más importantes a nivel mundial han implementado diversas estrategias con agentes de diferentes giros en todo el mundo, así como alianzas estratégicas con empresas más pequeñas que, inclusive, han adquirido en su totalidad. No obstante este crecimiento acelerado de la competencia, MoneyGram y Western Union siguen siendo los líderes con una participación aproximada del 60% en este mercado. La siguiente gráfica muestra esta distribución.

**GRÁFICA 1.3 PARTICIPACIÓN DE LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO A NIVEL MUNDIAL.**



Fuente: PROFECO, Investigación directa, 1998. / \* Incluye Bancomer con 7%.

### 1.4.1 PayPal

Este corporativo de cobertura internacional se caracteriza por ser uno de los sistemas de la segunda generación digital de dinero en efectivo; además de considerarse como uno de los servicios con mayor éxito en el “e-comercio”. En octubre de 2002 e-Bay, pagó por esta empresa \$1.5 mil millones de dólares. Esta inversión colocó a Paypal dentro de los sistemas en su tipo con mayor número de usuarios en la red, superando los 17 millones. Sin embargo, aunque la mayoría de estos usuarios proviene de e-Bay, el 75% tiene una cuenta en PayPal.

Este sistema de pago<sup>55</sup> funciona con un registro a través de una cuenta bancaria de tarjeta de crédito, donde el usuario recibe correos electrónicos de diversos pagos con los que éste transfiere dinero a una cuenta corriente, solicita un cheque, o bien realiza otros pagos.

En el año 2005, las transferencias de dinero vía Paypal registraron ingresos hasta por un billón de dólares, incluyendo las de e-Bay, padre de Paypal. De hecho en el cuarto trimestre de ese año, las cuentas de los usuarios crecieron a más de 96 millones, lo que superó el 50% de crecimiento anual. Asimismo, el número total de pagos por PayPal creció a 139.7 millones, superior al 40% de cada año<sup>56</sup>.

### 1.4.2 MoneyGram

*MoneyGram Payment Systems, Inc.*, es el principal abastecedor de transferencias de dinero electrónicas a nivel mundial; tiene más de 55,000 agentes en 150 países, es un subsidiario de *Travelers Express Company, Inc.*<sup>57</sup> y de *Viad Phoenix Corporation* (NYSE: VVI). En su generalidad, los viajeros lo conocen como líder en la industria de los servicios de pago.

---

<sup>55</sup> Los sistemas de pago más conocidos se clasifican en cuatro partes:

**Sistema de pago de par a par.** La saturación del nicho de mercado de las compañías de tarjeta de crédito, provocó altos niveles de fraude entre comerciantes pequeños, por lo que algunos competidores como Unión Occidental (MoneyZap), AOL (AOLQuickcash) y Citibank (C2it) incluyeron este plan de mayor cobertura dirigido a usuarios de mayor magnitud.

**Sistema de valor en línea.** Permite que los consumidores realicen pagos instantáneos en línea, utilizando los servicios bancarios del consumidor como la tarjeta de crédito.

**Sistema basado en las tarjetas inteligentes.** Sistema de valor en línea basado en la tarjeta de crédito con procesos automatizados conectados a bases de datos donde se almacena la información personal. El registro de información basado en una tarjeta-lector como en Mondex, el Azul de American Express y “Contactless”, que cuenta con una antena denominada “EZPass” son algunos ejemplos.

**Sistema de pago digital.** Permite a los usuarios hacer “micropagos” así como compras de menor escala por la Web, registrando su saldo deudor en forma mensual. Un ejemplo de estos sistemas son: “Qpass” e “IPin”.

<sup>56</sup> Estos resultados no incluyen la reciente adquisición de *VeriSign*, el negocio de pagos.

<sup>57</sup> [www.temgweb.com](http://www.temgweb.com)



En septiembre de 2002, MoneyGram implementó su primera fase de pruebas en el correo canadiense<sup>58</sup> como servicio exclusivo en las transferencias electrónicas de dinero, esto aumentó su red de usuarios con aproximadamente 30 millones de canadienses, 13 millones de direcciones y casi un millón de negocios. En 1981, con la incorporación de la compañía, empleó a más de 56,000 personas, alcanzando una cobertura de 7,000 oficinas postales en Canadá<sup>59</sup>. Inclusive, en 2001, los réditos de la empresa fueron de \$5.9 billones de dólares canadienses.

MoneyGram opera dos segmentos de negocio: la transferencia de fondos a nivel global y los sistemas de pago. El primero, incluyen las Money Orders en menor escala o al menudeo, así como los pagos urgentes; el segundo los Money Orders financieros y los desembolsos controlados. Estos servicios están dirigidos a los agentes de tiendas detallistas y a los consumidores de las instituciones financieras grandes.

La incursión en la cobertura del sector financiero para ambos segmentos de mercado favoreció las estrategias de crecimiento de la empresa, puesto que en los últimos años registró ingresos que ascendieron a 650 millones de dólares en el 2005, es decir, un incremento del 22% respecto al 2004 en las transferencias de fondos. En los sistemas de pagos tuvo un aumento del 10% en este mismo periodo.

SEGMENTOS DE MERCADO	2004	2005
TRANSFERENCIA DE FONDOS A NIVEL GLOBAL	532	650
SISTEMA DE PAGOS	294	322

MoneyGram proporciona sus servicios a cerca de 18,000 instituciones financieras<sup>60</sup> y 90,000 locaciones en todo el mundo, es decir, cubre el 24% de las transacciones en los sistemas de pagos relacionados con los Money Orders que manejan estas entidades. Estas operaciones tienen cobertura en más de 23,000 “Store Fronts” con una presencia de 1 por cada 4 locales de venta. En el caso de México, se cobran a través de centros cambiarios como Gigante en 24% y Elektra en un 21%, el resto está distribuido entre Banamex y otras instituciones. La siguiente figura muestra el número de agencias a nivel mundial.

---

<sup>58</sup> Se implementó un programa en 70 localizaciones corporativas de la oficina de correos en Montreal, Toronto y Vancouver, además de implementarlo en más de 1,000 locaciones del correo canadiense de costa a costa durante el 2003.

<sup>59</sup> La dirección del Web site de la post de Canadá es [www.canadapost.ca](http://www.canadapost.ca). *Canada Post Corporation*.

<sup>60</sup> Información de FDIC y datos de CUNA.

FIGURA 1.1 AGENCIAS DE MONEYGRAM A NIVEL MUNDIAL / POR REGIONES.

---



Fuente: Análisis MoneyGram, Marzo 2006.

De acuerdo con estadísticas proporcionadas por organismos especializados, el volumen de las transferencias bancarias se incrementó en un 32.8% en los últimos cinco años y los ingresos en aproximadamente el 25%. En el caso de MoneyGram la participación de mercado fue poco más de 2.5% en el 2005, cuando en 2000 superaba marginalmente el 1%.

Los principales productos de sistema de pagos<sup>61</sup> que maneja MoneyGram son:

- **MoneyGram PrimeLink.** “Cheques oficiales” – Producto básico del sistema de pagos. Servicio de programas externos para bancos oficiales “Good Funds” productos cheque.
- **MoneyGram PrimeLink Plus.** Cheque Web básico con soluciones combinadas, ya sea locales o remotas con tecnología de impresión MICR para mayor seguridad, el cliente controla sus “Good Funds” cuando demanda el servicio.
- **MoneyGram Money Orders.** Programa Money Orders enfocado a las necesidades de las instituciones financieras.
- **MoneyGram FSMC.** Procesamiento de devolución de cheques y Pagos WIC (FSMC 300 + Cliente: 59% de “Rebate” Certificado y 41% WIC).

Cabe mencionar que los beneficios de los productos clave como el del cheque oficial han favorecido diversas áreas corporativas, por ejemplo, mayor control, manejo de

---

<sup>61</sup> Información proporcionada por Mary Dutra, Vicepresidente Ejecutivo y Presidente del sistema de pagos de MoneyGram, marzo, 2006.

inventario, entrenamiento, acceso a Internet, aceptabilidad y cuentas de reconciliación diarias. El Programa del cheque oficial MoneyGram ha contribuido al fortalecimiento de la unión de crédito, tanto en su valor de tiempo staff como de dinero. La marca personal ofrece flexibilidad en la web o inclusive acceso de voz para tener rápidamente la información del cheque.

La competencia que enfrenta MoneyGram en sus diversos esquemas de negocio es, en primer lugar, First Data (IPS), In-House, Corporativo de Uniones de Crédito, Data Processors, Fulfillment (Compañía de Mercadotecnia), entre otros corporativos especializados en transferencias de dinero como Western Union, Orlandi Valuta, Ria Envía y Money Order.

Las estrategias clave de la compañía se enfocan, principalmente, a promover valores mutuos en las relaciones de negocio, ampliar los canales de distribución y métodos de envío, promover nuevos productos de pago en los servicios financieros relacionados.

MoneyGram indentifica dos tipos de consumidores en cada transacción: el consumidor que envía; el cual trabaja fuera de su país de origen, tiene un ingreso promedio bajo y lazos fuertes familiares; y el consumidor que recibe, el cual tiene miembros de la familia en su país de origen, vive al día, además de necesidades de diversa índole. Por esta razón la compañía establece claramente sus nichos de mercado, por ejemplo, dentro del segmento de transferencias de fondos globales de consumidor a consumidor "c2c", posicionó los envíos de dinero y dentro de los del consumidor a la empresa "c2b", los pagos y las compras. La siguiente tabla detalla esta clasificación.

**TABLA 1.2 SEGMENTO DE TRANSFERENCIAS DE FONDOS GLOBALES "C2C".**

---

<b>CONSUMIDOR / CONSUMIDOR (C TO C) *</b>	<b>CONSUMIDOR / EMPRESA (C TO B)</b>
<hr/>	<hr/>
TRANSFERENCIAS DE DINERO MONEYGRAM Transferencias eMoney Envíos Directos Multiefectivo	PAGOS DEL CONSUMIDOR Pagos Express Optimización de Pagos Money Orders
	COMPRAS DEL CONSUMIDOR Tarjetas Prepago

---

**Fuente:** Análisis MoneyGram, Marzo 2006.

\* Tony Ryan / Vicepresidente Ejecutivo y Presidente de Transferencias de Fondos Globales de MoneyGram.

En el mercado global de las transferencias, tanto los consumidores que envían como los que reciben pueden hacerlo a través de diversos medios, generalmente, a través de módulos especializados, misceláneas, o bien instituciones financieras. Esto dependerá del tipo de pago a realizar, por ejemplo, los pagos del consumidor pueden ser a negocios, bonos o prepago y fondos de garantía personales; en el caso de las redes de agencia se utilizan directamente las redes de MoneyGram para uso doméstico, las cuales ascienden a 26,000 en todo el mundo; y la red de empresas de acuerdo a su giro, de acuerdo a la siguiente tabla.

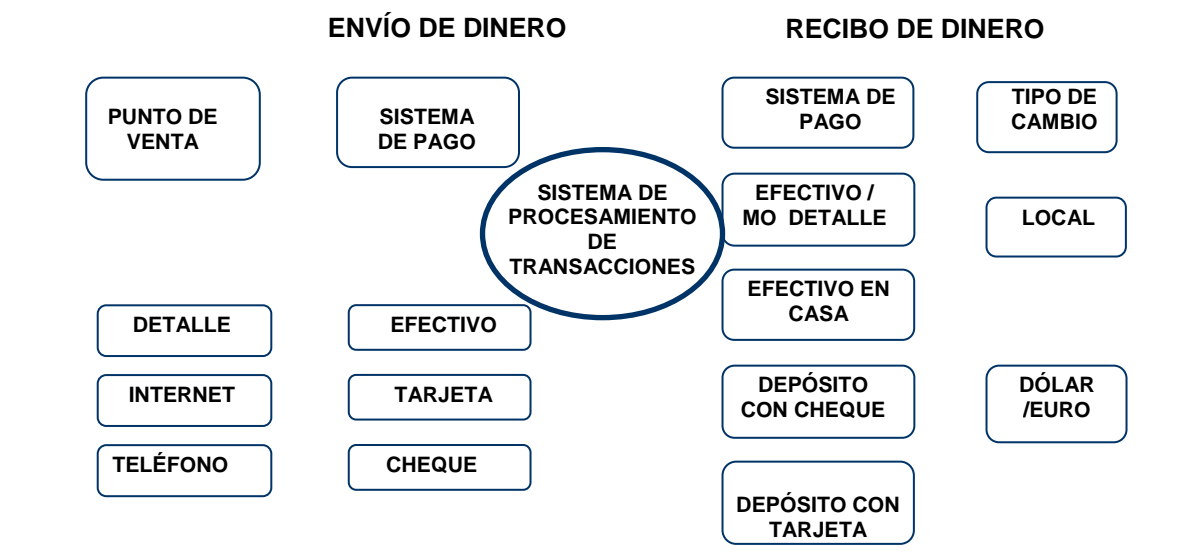
**TABLA 1.3 PAGOS EN EMPRESAS DE DIFERENTES GIROS.**

AUTO	TARJETAS	HIPOTECAS	OTRAS INDUSTRIAS
General Motors	Sistemas Totales	Hipotecas GMAC	Nextel
Ford	Capital One	Wells Fargo	Dish Network
Honda	MBNA (BofA)	Centex	DirecTV
AmeriCredit	HFC (HSBC)	Wachovia	Geico
JPM Chase			

Fuente: Análisis MoneyGram, Marzo 2006.

Generalmente, estos pagos se realizan a través de los canales de MoneyGram como se muestra en la siguiente figura.

**FIGURA 1.2 CANALES PARA EL SERVICIO DE PAGOS DE MONEYGRAM.**



Fuente: Análisis MoneyGram, Marzo 2006.

### 1.4.3 Western Union

Western Union tiene 150 años de fundada, es como un telégrafo para enviar mensajes a millones de personas a nivel mundial. En la actualidad es un proveedor de servicios financieros con cobertura internacional. En un principio, un grupo de hombres de negocios de Rochester formado en Nueva York, creó la Compañía de Telégrafos de esta ciudad y la Compañía del Valle del Mississippi, empresa predecesora de Western Union.

Estas dos compañías cambiaron su nombre a Compañía de Telégrafos de Western Union, dado que unió a los telégrafos del oeste con los del este en un sólo sistema, seguido de una serie de adquisiciones de otros telégrafos de la competencia. De esta manera, la empresa completa la primera línea de telégrafo transcontinental, proporcionando las comunicaciones costa a costa durante la Guerra Civil Americana.

Es así como Western Union incursiona al mercado accionario, introduciendo su primer teletipo, a través del cual ofreció sus servicios a las empresas de corretaje en las bolsas de valores de Nueva York. Posteriormente, lanzó un servicio relacionado con el tiempo, el cual se estandarizó en todo el país y se le denominó “Cronómetro de la Nación” durante casi un siglo.

Desde entonces, el servicio de las transferencias de dinero se volvió un negocio prioritario para Western Union, además de introducir la primera tarjeta de crédito al consumidor. Justamente, aprovecha su fama por estar clasificada como una de las once acciones que originalmente formaron parte del promedio del Dow Jones.

Asimismo, Western Union introduce los teletipos con la idea de unificar las sucursales de las compañías. Además de aprovechar la apertura del primer sistema comercial de microonda inter-ciudades, introduciendo el Télex como un servicio de trato directo al servicio del teleimpresor del consumidor. Posteriormente, la empresa inaugura el uso de un sistema transcontinental de radio de microonda, sustituyendo los postes y cables que atraviesan el continente.

Es así como Western Union ofrece enviar sus mensajes “*Mailgram*” con entrega al día siguiente, a través de las oficinas del correo postal. Lanzando más adelante, “*Westar I*”, su primer satélite de comunicaciones para América, colocándose como la primera compañía con cinco satélites en órbita.

Con esta infraestructura satelital, “*Quick Collect*” empieza a ofrecer el servicio a los acreedores para la recolección de pagos a través de las transferencias de dinero a un precio fijo, poniéndose disponible, fuera de los Estados Unidos. Es así como el servicio de giro postal de la Unión occidental facilita los giros postales a los clientes, lo que dio origen al servicio de “*Dinero en Minutos*” para los fondos enviados de

Estados Unidos a México. Además de introducir las tarjetas telefónicas de prepago disponibles sólo en los Estados Unidos.

Posteriormente, *"First Financial Management Corporation"* adquiere Western Union Financial Services, Inc.; pagando \$7 billones de dólares para fusionarse con *"First Data Corporation"* (NYSE: FDC). Así es como *"Western Union Financial Services, Inc."* se convierte en la subsidiaria de *"First Data Corporation"*.

Western Union abre su oficina principal de América del Norte en Englewood, CO, y mantiene su oficina principal de Servicios Comerciales e Internacionales en Paramus, NJ. La presencia internacional de la compañía continúa extendiéndose con las nuevas oficinas regionales en París, Viena y Hong Kong.

Los servicios de transferencias de dinero de Western Union amplían su cobertura mundial, inclusive, buscan alcanzar los 50,000 agentes alrededor del mundo para posicionarse como la red más grande en este mercado. Actualmente, los centros regionales de operación internacional se encuentran en Bruselas y Costa Rica.

A finales del 2005, Western Union cuenta con más de 80,000 agentes distribuidos en 140 países y territorios de todo el mundo. Para 2007 pretende superar los 100,000 agentes a nivel mundial, con ingresos de aproximadamente 4,000 millones de dólares<sup>62</sup>. Además de lanzar su página web con la finalidad de ofrecer sus servicios de transferencia por Internet<sup>63</sup>. Enseguida se presenta la cronología de esta compañía desde 1851.

#### CRONOLOGIA DE WESTERN UNION

Western Union® empezó como una compañía de telégrafos, enviando mensajes a millones de personas en todo el mundo. En la actualidad, Western Union es un líder mundial en servicios de envío de dinero. La solidez de nuestros 150 años de historia es la base para nuestro crecimiento futuro.

- 1851** Un grupo de hombres de negocios de Rochester, Nueva York crean The New York and Mississippi Valley Printing Telegraph Company, la compañía predecesora de Western Union.
- 1856** La New York and Mississippi Valley Printing Telegraph Company cambia su nombre por el de The Western Union Telegraph Company, para indicar la unión de las líneas de telégrafo de la zona "oeste" con las del este en un solo sistema.
- 1861** Western Union completa la primera línea de telégrafo transcontinental, que proporciona comunicaciones rápidas de costa a costa durante la Guerra Civil de Estados Unidos.

<sup>62</sup> En el primer trimestre de 2007, Western Union tuvo ingresos de \$1.100 millones de dólares, que suponen un aumento del 8%. <http://www.infonos.com/ecm.php?Param=iBMt14pi&IdItem=6761>.

<sup>63</sup> Información de Western Union Holdings, Inc. 2001-2005.

<http://www.westernunion.com/info/aboutUsHistory.asp?language=sp>

- 1869** Western Union presenta la primera teleimpresora de cotizaciones, que proporciona a las casas de bolsa las cotizaciones de la Bolsa de Valores de Nueva York.
- 1870** Western Union lanza un servicio de "la hora", que ayuda a estandarizar la hora en todo el país. Durante casi un siglo, Western Union tendrá el honor de ser considerado "el guardián de la hora del país".
- 1871** La empresa lanza el servicio de envío de dinero Western Union Money Transfer®, que se convierte en su negocio principal.
- 1884** Western Union es seleccionada como una de las 11 acciones originales que formaron el primer índice Dow Jones.
- 1914** Western Union presenta la primera tarjeta de cargo al consumidor.
- 1920** Western Union lanza los teletipos, que permiten vincular a las sucursales y a las compañías individuales.
- 1933** Aparecen los telegramas cantados.
- 1935** Se presenta el primer servicio de facsímil entre ciudades.
- 1943** Western Union presenta el primer sistema comercial de comunicación por microondas entre ciudades.
- 1958** Western Union lanza el télex, un sistema de teleimpresora con marcado directo de consumidor a consumidor.
- 1964** Western Union inaugura el uso de un sistema transcontinental por microondas de radio, que sustituye a los postes y cables que atraviesan todo el continente.
- 1970** Western Union MailGram® ofrece la entrega de telegramas de un día para otro a través del servicio postal.
- 1974** Western Union lanza Westar I, el primer satélite de comunicaciones comercial en Estados Unidos.
- 1980** Los ingresos que genera el servicio Money Transfer (conocido originalmente como servicio de giros) superan a los del servicio telegráfico por primera vez en la historia de Western Union.
- 1982** Western Union es la primera empresa con cinco satélites en órbita.
- 1989** Quick Collect® proporciona a los acreedores un servicio para garantizar el cobro rápido de los pagos a través de envíos de dinero con tarifa plana.  
El servicio de envío de dinero rápido se extiende fuera de Norteamérica.
- 1992** El servicio Western Union® Money Order<sup>SM</sup> proporciona a los clientes una manera rápida y fácil de recibir giros.
- 1993** La empresa lanza el servicio Dinero en Minutos® (Money in Minutes<sup>SM</sup>) para enviar dinero a México desde EE.UU. en cuestión de minutos.  
El servicio Phone Card de Western Union es la primera tarjeta telefónica de prepago

desechable con marca, disponible en EE.UU.

- 1994 First Financial Management Corporation adquiere Western Union Financial Services, Inc.
- 1995 First Financial Management Corporation finaliza una fusión de 7,000 millones de dólares con First Data Corporation (NYSE: FDC). Western Union Financial Services, Inc. se convierte en una filial de First Data Corporation.
- 1996 Western Union abre su oficina principal en Norteamérica en Englewood, Colorado. Su presencia internacional continúa expandiéndose, con la apertura de nuevas oficinas regionales en París, Viena y Hong Kong.
- 1998 El servicio de envío de dinero de Western Union se expande hasta llegar a 50,000 localidades de Agente en todo el mundo, la mayor red mundial de envío de dinero. Se abren centros de operaciones regionales e internacionales en Bruselas y Costa Rica.
- 1999 Para el final del año, ya hay más de 80,000 localidades de Agente de Western Union en más de 140 países y territorios de todo el mundo.
- 2000 Western Union lanza westernunion.com, que ofrece la comodidad de enviar dinero a través de Internet.
- 2001 Western Union celebra su 150 aniversario llegando a más de 100,000 localidades de Agente en todo el mundo.
- 2002 Christina Gold es nombrada Presidente de Western Union Financial Services, Inc.
- 2005 La red de Agentes de Western Union, junto con su filial Orlandi Valuta, supera las 250,000 oficinas.
- 2006 Western Union suspende su histórico servicio de telegramas y completa su transformación en una compañía de servicios financieros.

Fuente: Western Union México, 2007.

#### **1.4.4 Orlandi Valuta**

Orlandi Valuta es una subsidiaria de *“Western Union Financial Services, Inc.”*<sup>64</sup>; inició operaciones en 1986 para proveer servicios de transferencias electrónicas de dinero de los Estados Unidos a diversos países de América Latina, principalmente,

---

<sup>64</sup> Western Union Company (*“New York Stock Exchange”*, NYSE: WU) es a su vez subsidiaria de First Data Corporation (NYSE: FDC), la cual se fundó en 1992 en Hackensack, NJ; empresa líder a nivel internacional en sistemas de pago, comercio electrónico e información en el manejo de productos y servicios. Principalmente, procesa información que permite a millones de consumidores pagar bienes y servicios con tarjetas de crédito, de débito, o inclusive, *“Smart Card”* en puntos de venta disponibles en Internet, cheques o dinero telegráfico. En resumen, es un importante proveedor de comercio electrónico y soluciones de pago para empresas y consumidores de todo el mundo. First Data presta sus servicios a 4.6 millones de comercios, 1,700 emisores de tarjetas, permitiendo que sean más fáciles, rápidos y seguros. La oferta de servicios y soluciones de la empresa incluye servicios de procesamiento de transacciones para comerciantes y emisión de tarjetas de crédito, débito, marca propia, regalo y otras tarjetas de pago anticipado, servicios de transferencia de dinero, giros postales, soluciones de protección contra fraudes y autenticación, servicios de verificación y garantía de cheques a través de TeleCheck, y soluciones móviles y de comercio por Internet. <http://www.firstdatacorp.com>



Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Perú, República Dominicana, entre otros.

Esta compañía fue fundada por Paolo Orlandi, de origen italiano, quien identificó la necesidad de realizar envíos hacia México; iniciando en la Ciudad de Los Ángeles, California con cinco operadores, tres agencias y 250 envíos al mes.

En 1998, Western Union compró a Orlandi Valuta e inicio su expansión por todo el país. Actualmente, Orlandi Valuta cuenta con más de 5000 agencias en todo Estados Unidos que sumadas a las de Western Union, superan las 12,000 en todo el mundo.

Con 20 años de experiencia, Orlandi Valuta se ha caracterizado por ofrecer un servicio fácil, en español y sin formularios a través de sus “teléfonos rojos”. Ahora tiene alrededor de 200 operadores calificados en los centros de llamadas en México, Costa Rica y República Dominicana.

Asimismo, Orlandi Valuta ha establecido alianzas estratégicas con destacados corporativos e instituciones financieras en países de América Latina y alrededor del mundo, empezando con México, donde ofrece sus servicios a través de una extensa red de agentes pagadores de diversos giros como Grupo Elektra con sus tiendas Salinas y Rocha, Banco Azteca, Elektra, Bodega de Remates, entre otras.

La red de Banamex con sus sucursales, subagentes como negocios independientes, corresponsales en su mayoría gasolineras, comercial mexicana, OVTELECOMM (telégrafos de Banamex), Farmacias Guadalajara, Crédito Familiar y Almacenes Zaragoza. En tiendas departamentales, se encuentra principalmente Soriana con sus tres tipos de almacenes: Soriana, Mercado Soriana y City Club.

A través de esta extensa red de agentes, Orlandi Valuta ofrece sus servicios de pago en efectivo en pesos mexicanos, envíos a cualquier cuenta bancaria, producto Express vía Elektra (compra de artículos para el hogar en Estados Unidos con entrega en México), pagos a tarjetas departamentales y pagos rápidos a cuentas de compañías afiliadas como por ejemplo, hipotecas y autos con SICREA.

Las iniciativas de expansión global en 2004, ha fortalecido a Orlandi Valuta, puesto que se agregó Vigo como una filial más de Western Union por lo que su número de establecimientos de agentes asciende a más de 220,000 en 195 países y territorios. Sin embargo, los bancos y organizaciones postales continúan configurando la mayor parte de su red internacional.

Actualmente, la red “STAR Network” de la empresa ofrece aceptación de tarjetas de débito protegidas con código de identificación personal (PIN) en 1,9 millones de

cajeros automáticos y locales de venta al público; además de perfilarse como uno de los principales líderes con más de 270,000 agentes alrededor del mundo.

#### 1.4.5 Ria Envía

*“Ria Financial Services”* es una compañía líder en servicios financieros y es uno de los principales especialistas en las transferencias internacionales de dinero, procesando \$4.5 billones de dólares anualmente. Funciona como subsidiaria de *“Euronet Worldwide, Inc”*, corporación que destaca por su oferta de transacciones financieras y soluciones de procesamiento de pagos; actualmente, cotiza en NASDAQ, *“National Association of Security Dealers Automated Quotation System”* con el símbolo EEFT.

Ria Envía<sup>65</sup>, inició operaciones en 1987 con una red mundial de 62 oficinas, y más de 41,000 unidades receptoras y pagadoras en 85 países. Se caracteriza por utilizar tecnología de vanguardia en sus procesos de envío, además de complementarse con otros servicios de su oficina central. Los servicios básicos de esta compañía son las transferencias de dinero, los *money orders* y los cheques de caja. Estas operaciones también las realiza a través de otras marcas como *“AFEX Money Express”* y *“Kim Phu Money Transfer”*.

En abril de 2007, Euronet adquirió Ria Envía para consolidarse como la tercera empresa global de transferencias de dinero. Actualmente, tiene centros de procesamiento ubicados en Estados Unidos, Europa y Asia; procesando transacciones electrónicas complementarias en más de 296,000 terminales de venta de 161,000 comercios de Europa, África, Asia Pacífico y Estados Unidos.

Euronet ofrece servicios completos de atención y gestión de ATM y POS; servicios de externalización de tarjetas de crédito y débito; de emisión de tarjetas y vinculación de comerciantes; soluciones de software; de pago de facturas y transferencias de dinero de consumidores; además de una extensa red para retirar efectivo desde diversos puntos de venta comerciales, ofreciendo la distribución electrónica de servicios complementarios de tiempo móvil prepagado de antena, entre otros productos.

---

<sup>65</sup> En Mayo de 2007, RIA Envía anunció un acuerdo con Banamex para ofrecer servicios de transferencia de dinero en México, además de afiliarse a su red de corresponsales como “Banco Cuscatlan”, líder en este sector en El Salvador, además de serlo en Centro América junto con el Grupo Financiero Uno “GFU”, el más grande en tarjetas de crédito de esta región. Ambos fueron recientemente adquiridos por Citigroup, el cual también firmó un acuerdo con RIA Envía para ofrecerle servicios como agente a través de “Bancuscatlan Transfers Inc.” en Estados Unidos, particularmente en Nueva York, California, Texas, Maryland y Virginia.

En Julio de este mismo año, RIA continúa sus planes de expansión mundial, al firmar un acuerdo con el principal banco de Polonia “Bank Pocztowy”. Web [www.riafinancial.com](http://www.riafinancial.com).

Euronet<sup>66</sup> tiene sus oficinas centrales en Leawood, Kansas, Estados Unidos, cuenta con 26 unidades regionales desde donde dirige la mayor red de ATMs europea a través de sus subsidiarias prepagadas. Atiende a clientes distribuidos en más de 100 países.

## **1.5 Regulación Internacional**

Las nuevas tecnologías adquieren cada vez más importancia en la industria de los servicios financieros, dado que están revolucionando el funcionamiento y el acceso a los mercados en mayor escala; además de transformar la prestación de servicios transfronterizos y actuar como catalizadores en la creación de nuevos modelos de empresa. Adicionalmente, estas innovaciones tecnológicas también estimulan con más frecuencia la aparición de nuevas alianzas en las que intervienen las telecomunicaciones, las tecnologías de la información, la distribución y los prestadores de servicios financieros.

Por esta razón, en este inciso se abordarán los aspectos más representativos del marco jurídico de los servicios financieros a través del comercio electrónico, particularmente de la Unión Europea, visto desde un ángulo anglosajón. Además de que el mercado europeo representa una esfera comercial que busca nuevos esquemas de seguridad jurídica acordes a los avances tecnológicos.

Por otra parte, se describirán brevemente las políticas regulatorias de los operadores especializados en las transferencias electrónicas, tanto en los países que las reciben, como en los que las envían. Además de examinar algunos aspectos de este tema relacionados con la jurisdicción de los Estados Unidos de América en su ámbito internacional.

### **1.5.1 Política de la Comisión Europea**

No obstante, los rezagos jurídicos por el avance tecnológico, existen directrices bien definidas que concentran gran parte de las iniciativas de ley, especialmente en el ámbito comercial de los países europeos. En este sentido, la posición de la Unión Europea respecto a su régimen jurídico del comercio electrónico y servicios financieros a distancia están estrechamente relacionados con el origen y auge de Internet en todas sus formas de desarrollo de contratación electrónica.

Las iniciativas de la comunidad europea están en función de los nuevos esquemas de contratación electrónica que son principalmente de origen anglosajón, siendo éstos impuestos por la economía norteamericana en sus diversos canales de tránsito

---

<sup>66</sup> Sitio Web de Euronet: [www.euronetworldwide.com](http://www.euronetworldwide.com)

económico. De esta manera, la aproximación al comercio electrónico por parte de los europeos obedece a que éste representa uno de los pilares básicos para la economía de la Unión Europea<sup>67</sup>. Así como una parte preponderante de influencia de las nuevas tecnologías, que afectará a distintos órdenes de la sociedad actual, tanto jurídico como legislativo para garantizar su desarrollo y protección.

Una de las características del comercio electrónico es la ausencia de fronteras, donde los consumidores pueden tener contacto con prestadores de servicios pese a los obstáculos que aún dificultan la prestación transfronteriza de servicios financieros. Sin embargo, este tipo de operaciones aunque se adaptan a la perfección al comercio electrónico, todavía gran parte de los consumidores duda en comprar más allá de las fronteras, reservándose su uso vía Internet.

Este aspecto que facilita el camino de la globalización, además de introducir una vertiente más a la sociedad de la información, requiere ir a la par de regulaciones que amparen y otorguen seguridad. Por esta razón, los legisladores introducen a esta nueva disciplina las exigencias de armonización de la Unión Europea, manteniendo la esencia de los ordenamientos jurídicos locales.

La importancia otorgada al comercio electrónico no se circunscribe a la Unión Europea, sino que el fenómeno es mundial, además de considerarse un detonante de los esfuerzos por la globalización económica. Así se estableció en la cumbre de Ottawa para la elaboración de una convención mundial sobre el status jurisdiccional de los procesos extranjeros en materia civil y mercantil. En esta cumbre se ha insistido en la urgencia de establecer reglas claras que aseguren la confianza de los consumidores, en la imperiosa necesidad de crear una convención sobre la jurisdicción internacional de este en particular.

La política de la Comisión Europea en materia de comercio electrónico y servicios financieros depende en gran parte del diseño legislativo de esta materia dentro del nivel europeo. El texto más relevante sobre esta política es la citada **Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 26-1-2001** sobre comercio electrónico y servicios financieros.

La Unión Europea pretende, a través del Plan de Acción en materia de Servicios Financieros, (**PASF**) presentado por la comisión Europea el 9 de febrero de 2001, establecer una estrategia global para crear un entorno legislativo favorable al desarrollo del comercio electrónico en el sector de los servicios financieros. El objetivo es la creación de un mercado plenamente integrado de servicios

---

<sup>67</sup> Declaración de los Jefes de Estado y Presidentes del Gobierno de la Unión Europea en la cumbre celebrada en Lisboa en marzo del 2000.

financieros<sup>68</sup> en un plazo límite (2005) señalado por el Consejo Europeo de Lisboa.

En este sentido, las soluciones están enfocadas en la segunda Directiva Bancaria que se limita el mutuo reconocimiento de técnicas financieras, cuando éstas se opongan a Disposiciones de Interés general del estado de acogida, por lo que, en este caso, se aplican las normas de éste último sobre derecho civil, hipotecario, procesal, concursal, etc., y éstas deberán ser respetadas por las entidades de crédito, cualquiera que sea su origen.

Sin embargo, en lugar de este principio de mutuo reconocimiento se optó por la **armonización máxima** entre las legislaciones de los Estados miembros. Esta idea subyace en la **Directiva de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico**, y expresamente se encuentra en el artículo 1º de la Propuesta modificada de Directiva de comercialización a distancia de servicios financieros<sup>69</sup>, que al indicar el ámbito de aplicación de la misma señala que *“La presente Directiva tiene por objeto aproximar las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores”*.

En resumen, la comisión lanzó una política en dos vertientes: La primera enfocada a la armonización de alto nivel de las normas básicas sobre comercialización y la segunda en tomar medidas convergentes de las normas específicas de sectores o servicios para normalizar el contenido y la presentación de la información que reciben los consumidores con la finalidad de comparar precios y condiciones entre servicios transfronterizos y nacionales.

Estas iniciativas se concentran en su totalidad en la Comunicación de la Comisión dirigidas al Consejo y al Parlamento Europeo sobre comercio electrónico y servicios financieros, la cual señala que *“una buena articulación entre la Directiva sobre comercio electrónico y el resto de la legislación vigente en materia de servicios financieros es fundamental para la elaboración de una política clara y coherente en materia de **comercio transfronterizo de servicios financieros**. (En el anexo II se presenta la Comunicación de la Comisión Europea de 26-1-2001 y la Propuesta modificada de Directiva de Servicios Financieros a distancia).*

---

<sup>68</sup> El comité de **expertos de la Unión Europea** presentó su **informe sobre mercado único de servicios financieros** (denominado Lamfalussy) en 15 de febrero de 2002 el cual versa fundamentalmente sobre la integración de los valores mobiliarios en el mercado único, y en el que se pone de relieve las dificultades para la consecución de los objetivos del mercado único de capitales establecidos para el 2004. Este informe fue objeto de debate en la **reunión del ECOFIN (Consejo de Ministros de Economía y Finanzas)** de marzo 2001, en la que se adoptaron medidas en relación a sus propuestas en el Consejo de Europa de Estocolmo.

<sup>69</sup> Es objeto de regulación especial dentro del seno de la Unión Europea. Concretamente, se está desarrollando la Directiva del Parlamento y del Consejo relativa a la comercialización a distancia de servicios financieros a los consumidores.

La Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 26-1-2001 sobre comercio electrónico y servicios financieros, la Directiva de Servicios de la **Sociedad de la Información** y del Comercio Electrónico tiene como principio básico la “**cláusula de mercado interior**”, por la cual los prestadores de servicios podrán prestar sus servicios en toda la Unión con arreglo a las normas del estado miembro en el que estén establecidos. Es decir, que las compras y ventas de servicios financieros se regirán por la normativa del Estado miembro en que el prestador de los servicios esté establecido, con las excepciones del artículo 3.3 y el anexo de la Directiva de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico.

La necesidad de proteger a los consumidores e inversionistas es parte del objetivo de la Unión, así como favorecer la libre circulación de servicios de la **sociedad de la información**. Sin embargo, aunque se da esta apertura, existen divergencias entre las reglamentaciones nacionales provocando una fragmentación del mercado interior de servicios financieros, por lo que se elabora un nuevo marco político en tres ámbitos:

- *Un programa de convergencia que abarque las normas contractuales y no contractuales.*
- *Medidas específicas que estimulen la confianza de los consumidores en los mecanismos de recursos transfronterizos y en los pagos por Internet.* Se creó una red comunitaria de órganos de recurso sobre servicios financieros a fin de ofrecer un mecanismo rápido y eficaz de resolución extrajudicial de conflictos transfronterizos (red FIN-NET). (Ver tabla 1.4).
- *Mayor cooperación en materia de supervisión*

**TABLA 1.4  
RED FINNET**

Dentro este objetivo plenamente integrado de los servicios financieros para el año 2005, la Comisión ha creado la **red FINNET**, red de denuncias extrajudiciales en dicho sector para facilitar la solución extrajudicial de los conflictos de los consumidores. Esta red viene a complementar la **red EEJ-NET (red extrajudicial europea)**, que establece un marco más general de resolución de conflictos notificados a la Comisión por los Estados Miembros, y ofrece una estructura de comunicación y asistencia de puntos de contacto establecidos por cada Estado Miembro.

Esta iniciativa está acorde al esfuerzo por estimular el crecimiento y desarrollo del comercio electrónico, inspirando a los consumidores mayor confianza en la contratación de servicios transfronterizos ofreciendo para la resolución de conflictos transnacionales una red alternativa a la acción judicial, ya que hasta el momento, la falta de un sistema transnacional efectivo para la resolución fuera de los Tribunales de justicia de conflictos en este sector, había frenado la expansión empresarial dedicada a la provisión de servicios financieros.

**Fuente:** Comunicación de la Comisión del Parlamento Europeo 26-1-2001.

Por su parte, el **comercio electrónico** es una de las aplicaciones prácticas de Internet que más contribuye a la expansión mundial de la red, dado que la globalización encuentra su aliado perfecto en esta red que permite la comunicación entre personas desconocidas y distantes geográficamente. Es una disciplina nueva que tiene repercusión en distintas ramas del derecho como en la mercantil, civil, administrativa, fiscal, propiedad intelectual, entre otras.

Existen varias definiciones, aunque los aspectos novedosos y cambiantes en la materia le da algunas imprecisiones por lo que se prefieren las nociones amplias y un tanto imprecisas. Rafael Jiménez de Parga<sup>70</sup> que en una primera aproximación puede definirse como **toda transacción comercial que se produce utilizando un medio electrónico**. Una definición más rigurosa dentro del esquema del comercio electrónico se encuentra en la categoría más amplia de los servicios electrónicos, también llamados servicios de la **sociedad de la información**, que se definen como aquéllos prestados a cambio de una remuneración, sin presencia simultánea de las partes, por vía electrónica y a petición individual de su destinatario.

Este tema está fuertemente influenciado por las formas anglosajonas y por su propia terminología (así, dentro de este comercio se distinguen distintas facetas denominadas **“b2b”**, o *business to business* –negocios entre empresas-, **“b2c”**, o *business to consumer* –comercio entre empresas y consumidores, **“c2c”**, o *consumer to consumer* – negocios entre particulares- **“brick & mortar”**, literalmente ladrillos y cemento, que hace referencia a la actividad para el establecimiento inicial de las empresas en el nuevo ámbito virtual, etc.).

No obstante, la expansión en el uso de Internet y del comercio electrónico, la seguridad es todavía un tema reciente en la apreciación subjetiva de los usuarios. El comercio electrónico necesita seguridad para desarrollarse y ganarse la confianza de las empresas y consumidores. La *tabla 1.5* detalla los tipos de seguridad recién citados.

**TABLA 1.5**  
**SEGURIDAD PARA LOS USUARIOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO**

Existen cuatro tipos de seguridad, para los usuarios del comercio electrónico, las cuales se presentan a continuación:

- **Seguridad técnica.** Se busca la manera de obtener comunicaciones privadas, íntegras, auténticas que garanticen *“sites”* (especios web para empresas) en Internet y estén a prueba de ataques de los *“hackers”*.
- **Seguridad jurídica.** La legislación debe respaldar el sistema, protegiendo los intereses de los contratantes.
- **Seguridad mercantil o económica.** En la rentabilidad del sistema y en el establecimiento de un régimen de responsabilidad claro para las partes.
- **Seguridad a los consumidores.** Para darles confianza ante los nuevos hábitos de consumo y protección frente a las grandes empresas y las condiciones generales de

---

<sup>70</sup> Catedrático de derecho civil de la Universidad de Barcelona, en *“El comercio electrónico ¿Seguridad jurídica?”* publicado en la revista de Derecho de los Negocios, no 118-119, julio-agosto 2000.

contratación a la vez que se establezcan mecanismos supranacionales de reclamación que simplifiquen y abaraten las reclamaciones de los consumidores<sup>71</sup>.

- a) **Sistemas de Seguridad en el ámbito “b2c”** (relaciones comerciales de empresa a consumidor). En el año 2002, el sistema de pago on line con tarjeta de crédito más utilizado en el mundo es **SSL –Secure Socket Layer-**, que asegura la confidencialidad e integridad de la información durante el intercambio, pero no ofrece garantías de que una de las partes pueda rechazar posteriormente la operación. Además este sistema provoca el recelo del usuario, temeroso de que sus datos personales y bancarios, así como los de su tarjeta de crédito circulen en una red abierta y dejar a los comerciales virtuales desprotegidos ante la posibilidad de fraude dado que se hacen responsables de los gastos de las transacciones digitales fraudulentas y pagan comisiones muy elevadas a las entidades financieras debido al alto grado de incidencias<sup>72</sup>.

Algunos bancos están emitiendo certificados digitales para sus clientes, en un ámbito distinto al ideado por VISA, pero que presupone que en el futuro los bancos prestarán este servicio de certificación.

Desde otro aspecto las entidades emisoras de tarjetas de crédito llevan tiempo trabajando en el desarrollo de las tarjetas que incorporan un chip en el que se almacenan los datos bancarios y de identidad de su titular, lo que le da más facilidad de uso, transporte y seguridad, al no tener que almacenarse la clave privada en una PC, por lo que no puede ser copiada. Pero hasta que todas las tarjetas de crédito puedan llevar este chip y todos los Pcs lleven un lector, queda un proceso que los expertos calculan que durará más de 5 años.

En cuanto al respaldo legislativo que estos sistemas podrían tener en el futuro, dependerá de su implantación y extensión. Lo cierto es que en la actualidad el sistema más fiable jurídicamente y completo es el de la firma electrónica avanzada, donde las entidades financieras participan activamente en su desarrollo e implantación, a través de acuerdos que posibilitan la creación de entidades de certificación.

- b) **Sistemas de Seguridad en el ámbito “b2b”** (relaciones comerciales entre empresas). El proyecto IDENTRUS, de certificaciones de estructura piramidal, con distintos niveles o jerarquías de entidades integradas por los bancos líderes en su sector a nivel mundial, es posible que marquen un estándar de seguridad que pueda extenderse a sus clientes y por último, al resto de los consumidores.

**Fuente:** Revista Derecho de los Negocios no. 118-119, Julio-Agosto 2000. Barcelona.

---

<sup>71</sup> Un estudio de Pricewaterhouse Coopers estima que un 68% de los españoles cree que los asuntos relacionados con la seguridad son la barrera que más obstaculiza el desarrollo del negocio electrónico en España. Un informe de eMarketer revela que las transacciones digitales fraudulentas representan un 0.03% del “b2c” mundial. Por esta razón se estima que en los próximos años, la inversión empresarial en seguridad crecerá por encima de cualquier otro tipo de software. Según estimaciones de Global Information Exchange, el mercado de la seguridad en Internet se incrementaría de 2.376 millones de euros en 1998 a **8.200 millones de euros en 2003**.

<sup>72</sup> La firma electrónica se presenta como la solución a estos problemas, es por esta razón que en 1996 Visa Internacional y Mastercard desarrollaron el sistema **SET –Secure Electronic Transaction-**, una aplicación para el pago con tarjeta de crédito a través de Internet que nació con grandes expectativas de crecimiento, pero con una expansión más lenta de lo esperado. Según el Director General de Verifone en 2002, Antonio Antona, “*la expansión de SET ha sido lenta porque las inversiones que requieren las entidades financieras son muy elevadas y porque la tecnología resulta pesada y su utilización algo compleja para el usuario*”. Además, en EE.UU. no se ha apostado por este sistema, sino por una versión corregida y aumentada de SSL que añade un sistema que asegura que quien está detrás de una orden de pago o compra es quien dice ser. **Verifone** es una división de Hewlett Packard que abastece el 60% del mercado mundial de sistemas de seguridad de pago.



En definitiva, el desarrollo del comercio electrónico debe estar perfectamente amparado por las normas de seguridad jurídica. Desde este ángulo y ante el fenómeno de la globalización los sistemas legislativos de tradición latina notarial y los de tradición anglosajona deben estar estrechamente coordinados. Además de que estos últimos son los que imperan en la red de Internet por ser una disciplina que surgió, se desarrolló e impulsó desde el mundo anglosajón y que puede amenazar instituciones jurídicas de seguridad del tráfico en la comunidad europea.

Este dilema entre los sistemas básicos, latino y anglosajón, también se produce en el seno de la Unión Europea, concretamente, en sus esfuerzos por legislar el mercado único interior, tratando de adoptar soluciones de compromiso entre las dos tendencias. Por esta razón, vale la pena rescatar algunos de los conceptos de la Directiva 98/34/CE que define a los **“servicios de la sociedad de la información”** como se señala en la *tabla 1.6*.

En cuanto al alcance de estas disposiciones, se manejan conceptos en la Propuesta modificada de la Directiva, la cual define en su artículo 2, el **“contrato a distancia”** como *“cualquier contrato relativo a servicios financieros celebrado entre un proveedor y un consumidor en el mercado de un sistema de venta o prestación de servicios a distancia organizado por el proveedor que, para este contrato, utilice exclusivamente técnicas de comunicación a distancia hasta – y para – la celebración del contrato”*.

El **“servicio financiero”** como *“todo servicio bancario, de seguros, de inversión y de pago”*.

**TABLA 1.6**  
**SOCIEDADES DE LA INFORMACIÓN**

Por lo demás, la referida Comunicación de la Comisión de 26-1-2001 pretende, entre otros aspectos clarificar el contenido de la Directiva de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico, determinando los principios que contempla:

- 1) El régimen de establecimiento y de información.
- 2) Comunicaciones comerciales
- 3) Contratos por vía electrónica
- 4) Ausencia de responsabilidad de los prestadores de servicios intermediarios

El anexo del Proyecto de Ley está dedicado a las definiciones. Conforme al mismo, se entiende por **“Servicios de la Sociedad de la Información”** o **“servicios”**: *“todo servicio prestado normalmente a título oneroso, a distancia, por vía electrónica y a petición individual del destinatario”*... Este concepto también comprende los servicios no remunerados por sus destinatarios, en la medida en que constituyan una actividad económica para el prestador de servicios.

**Fuente:** Comunicación de la Comisión del Parlamento Europeo 26-1-2001.

El artículo 3 destaca en sus dos primeros apartados que:

2. *“Todo Estado miembro velará porque los servicios de la sociedad de la información facilitados por un prestador de servicios establecido en su territorio respeten las disposiciones nacionales aplicables en dicho Estado miembro que formen parte del ámbito coordinado.*
3. *Los Estados miembros no podrán restringir la libertad de prestación de servicios de la sociedad de la información de otro Estado miembro por razones inherentes al **ámbito coordinado**”<sup>73</sup>.*

Así pues, el ámbito coordinado se refiere al espacio normativo común, es decir, a las disposiciones que los estados miembros deberán aplicar para regular los requisitos legales exigibles a los prestadores de servicios, para desarrollar su actividad y deberán estar conforme a la Directiva.

La Comisión está instaurando un marco legislativo para fomentar el comercio electrónico y eliminar las posibles barreras. Incluidas una serie de iniciativas legislativas relativas a la intimidad, la seguridad, el copyright y la normativa sobre telecomunicaciones.

La iniciativa **eEurope** fue lanzada por la Comisión en diciembre de 1999 con la intención de acelerar la implantación de las tecnologías digitales en toda Europa, y se ocupa de diversos ámbitos como educación, acceso a Internet, investigación, capital riesgo y aplicaciones de interés público.

### 1.5.2 Políticas de los Estados Unidos

Las propiedades del dinero son importantes para el comercio electrónico, tanto las de tipo transaccional como las de su retiro. Por este motivo, es primordial destacar las condiciones actuales de este tipo de operaciones electrónicas, es decir, las transacciones legalmente aceptadas y las que se consideran ilegítimas, ya sea para los sistemas basados en las fichas o **“token”** (Digicash) o el **“notational”** (Netbill).

---

<sup>73</sup> El **ámbito coordinado** forma parte de una novedosa técnica legislativa empleada por primera vez en esta Directiva. El artículo 2, dedicado a las definiciones, lo define como *“los requisitos exigibles a los prestadores de servicios en los regímenes jurídicos de los Estados miembros aplicables a los prestadores de servicios de la sociedad de la información, independientemente de si son de tipo general o destinados específicamente a los mismos”*.

i) *El ámbito coordinado se refiere a los requisitos que debe cumplir el prestador de servicios en relación con:*

- *el inicio de la actividad de un servicio de la sociedad de la información, como los requisitos relativos a calificaciones, autorizaciones o notificaciones,*
- *el ejercicio de la actividad de un servicio de la sociedad de la información, como los requisitos relativos al comportamiento del prestador de servicios, los requisitos en relación con la calidad o el contenido del servicio, incluidos los aplicables a publicidad y contratos, a los requisitos relativos a la responsabilidad del prestador de servicios.*

En este sentido, es necesario señalar los requisitos que existen en los Estados Unidos para la legalidad de las transacciones, así que por razones estatutarias, cualquier sistema de comercio electrónico debe ser capaz de:

- Proporcionar información de la transacción detallada bajo la cláusula (12 USC Sec. 1829, el Acto del **Secreto Bancario**);
- Prevenir la entrada en vigor de la ley excepto bajo la cláusula (12 USC Sec. 3403, el Acto del **Retiro Financiero**);
- Informar de cualquier transacción sobre \$10,000 (12 USC Sec.1829, el Acto de **Lavado de Dinero**);
- Proporcionar una copia del depósito de cualquier transacción sobre \$100 (12 USC Sec.1829, el Acto de Lavado de Dinero); y
- Registrar cualquier movimiento en los archivos de cuenta de todas las partidas (15 USC Sec.1591, Acto de **Igual Oportunidad de Crédito**). Un sistema de dinero de notational que puede crear y puede diseminar la información del crédito como un propósito comercial primario también debe:
  - Proporcionar copias de archivos del consumidor solicita crédito (15 USC Sec.1681, Acto de **Informar del Crédito Justo**);
  - **Anular la información obsoleta** (15 USC Sec.1681, 42 USC Sec.3608, 12 USC Sec.1708);
  - Proporcionar **solución a los consumidores en caso de un error** (15 USC Sec.1681, 42 USC Sec.3608, 12 USC Sec.1708); y
  - **Limitar la diseminación** de los datos basados en los negocios con propósito comercial prioritario (15 USC Sec.1681).

Por consiguiente, Cualquier sistema del *“notational”* que se use para transferir los sueldos también debe proporcionar un registro, sin la posibilidad de tachadura, de ingreso personal, o asegurar que el patrón evite declarar sus obligaciones (en Estados Unidos se le denomina Impuesto Código, Sección 61). Así que, cualquier sistema del dinero que se acceda por una tarjeta o un dispositivo similar debe proteger al consumidor contra fraude, asumiendo todas las pérdidas por arriba de \$50 dólares (15 USC 1693, 12 USC Sec.3403).

Adicionalmente, estos requisitos alimentan simultáneamente al sistema electrónico de dinero *“notational”* con la idea de proporcionar información sobre el historial crediticio de cada usuario a través de boletines, los cuales pueden consultarse por las agencias de crédito para prevenir fraudes, puesto que el consumidor requisita un formulario parecido al solicitado por estas instituciones<sup>74</sup>.

---

<sup>74</sup> Jean Camp Marvin Sirbu J.D. Tygar, *“El Dinero y El Comercio Electrónico”*, Universidad de Carnegie Mellon / Pittsburgh, Pennsylvania 15213.

### 1.5.3 Políticas regulatorias de los transmisores de dinero especializados

Las políticas regulatorias de las transferencias de dinero se centran sobre todo en los países de recepción donde los migrantes deciden las opciones entre cuánto remitir y a través de qué canal; por esta razón, factores como la estabilidad económica, política, social, así como la moneda y las políticas de impuestos se convierten en algunas directrices de evaluación para tomar esta decisión.

Países como México y Filipinas se han caracterizado por desarrollar proactivamente algunos proyectos que estimulen los flujos de remesas hacia inversiones productivas. Sin embargo, las regulaciones de organismos internacionales como la Fuerzas de Acción Financiera (por sus siglas en inglés, “**Financial Action Task Force**”, FATF) imponen severas regulaciones a las transferencias de dinero ilegales en aras de prevenir acciones de lavado de dinero. (Ver anexo III).

Esta situación, aunque coadyuva a mejorar la seguridad internacional, restringe gran parte de las operaciones de las transferencias de dinero, particularmente en los países en vías de desarrollo. Además porque se asocia con el financiamiento para las actividades terroristas, lo que ha generado notables efectos en la industria financiera, incluyendo los servicios especializados de envíos de dinero.

No obstante la seguridad internacional que se busca con estas acciones, representan limitantes para las personas que envían recursos a sus países de origen, dado que algunas de las 40 recomendaciones de esta regulación, hace particular referencia al conocimiento del cliente (KYC, *Know Your Customer*), regla que impuso medidas más restrictivas a los usuarios de los servicios financieros después de los acontecimientos del 11 de Septiembre de 2001. (En el siguiente capítulo se amplía esta información).

Las reglas de KYC han agregado los nuevos requisitos de la conformidad para todos los abastecedores de servicio financiero alrededor de la identificación, la verificación y del mantenimiento de registros del cliente. El desarrollo necesario de políticas o de protocolos adecuados o actualizados, los nuevos sistemas, los manuales, el entrenamiento de personal y otros costos relacionados son relativamente más pesados para los operadores especializados MTOs más pequeños, que además, tienen que financiar esto con márgenes estrechos y asegurarse a su vez que funcione a través de su red de agencias (Sander, 03: 18-19).

Por su parte, los aspectos reguladores en los países de donde se envían las transferencias de dinero se ligan a la disponibilidad de los servicios de los operadores especializados o MTOs cercanos a los lugares de las familias que las reciben. Por esta razón, el dilema actual para utilizar los servicios bancarios está en

función de sus requerimientos, es decir, es necesario que el remitente y receptor sean sostenedores de una cuenta, lo que conlleva a un régimen legal más estricto.

Para los MTOs, por ejemplo, la regla KYC ha cambiado la manera en que hacen negocio en términos de cómo se ocupan de la identificación del cliente, así como la posición de los bancos respecto a estos servicios especializados en su calidad de clientes. Este nuevo enfoque regulatorio se convierte en un aspecto esencial para la operación de un MTO.

Otro aspecto del ámbito legal son los requisitos que deben cubrir los MTOs. Mientras que las instituciones bancarias tienen bancos correspondientes para realizar sus transacciones o utilizan la membresía de SWIFT<sup>75</sup> como base para sus productos o servicios de transferencias de dinero, los MTOs tienen que instalar una red de agentes. Esta situación hace que los abastecedores de transferencias especializados se ocupen de reglas que a menudo son complejas, tanto en la recepción como en los países de donde envían. En el caso donde los agentes son bancos, no necesitan registrarse; sin embargo, el banco agente del país receptor requiere la autorización del banco central. En algunos casos, los MTOs tienen compañías que funcionan como entidades legales autorizadas para funcionar en el país.

La *tabla 1.7* ilustra algunas de las regulaciones basadas en una muestra representativa de los países de donde más se envían las transferencias de dinero.

El contexto legal para los países que reciben las transferencias de dinero varía ampliamente, de acuerdo a sus políticas internas, además de que este tipo de información aún no es fácilmente accesible y clara. El foco de las discusiones a este respecto se basa, por lo regular, en las políticas monetarias de cada país, particularmente en las divisas y en los impuestos. En general, se ha prestado menos atención a las regulaciones del sector financiero, las cuales pudieran afectar la disponibilidad y accesibilidad de estos servicios, además de restringir la inversión en algunos productos de este mercado.

**TABLA 1.7 REGULACIÓN EN LOS PAÍSES DE ENVÍO DE TRANSFERENCIAS DE DINERO\*.**

---

Alemania	El MTO necesita una licencia de actividades bancarias completa (tiene un costo alto).
Noruega, países escandinavos	Los MTOs no están regulados.
Sudáfrica	La regulación se adjudica básicamente a los bancos, quienes se responsabilizan de las transferencias de dinero; esto en parte se debe a los estrictos requisitos de los controles de la divisa del país.

---

<sup>75</sup> El tercer capítulo de esta investigación está dedicado exclusivamente al sistema SWIFT.

UAE	Ahora tiene registro y sistema de registro para los "hawaladars".
Reino Unido	A partir de junio de 2002, el registro es obligatorio para todos los negocios de servicios de transferencias de dinero, denominados MSB " <i>Money Service Business</i> "; los cuales anteriormente no estaban regulados. Se dice que esta medida se implementó para terminar con los MTOs pequeños e ineficientes.
Estados Unidos	<p>Los MTOs tienen que acatar los requisitos federales, los cuales son autorizados por el Estado, además de pagar un impuesto desde 1999. Esto depende de las regulaciones de cada Estado donde deseen funcionar, particularmente para los agentes especializados. Además deben cubrir <b>requisitos de capitalización</b>, los cuales varían de acuerdo a cada entidad, en un rango que va desde los \$50,000 a los 250,000 dólares. Por ejemplo, California tiene el índice más alto (\$250,000) establecido como índice mínimo de capitalización; mientras que los MTOs tienen que colocarlo a nombre de sus agentes, lo cual lo hace muy costoso, particularmente si desean hacerlo en grupos étnicos muy específicos.</p> <p>Si el servicio se realiza a través de correo o vía Internet, la regulación es confusa para el mercado de los E.E.U.U. Para las uniones de crédito, las remesas o los servicios de la transferencia del dinero se puede ofrecer solamente a sus miembros.</p>

---

Fuente: Sander, Cerstin. *"Migrant Remittances to Developing Countries"*. Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido. Bannock Consulting, Junio 2003.

\* Based en Van Doorn, 2002; UK registration information for MSBs at <http://www.hmce.gov.uk/business/othertaxes/msbregistration.htm>; Omer 2002; Genesis, 2003.

Los factores más comunes que obstaculizan los servicios de transferencias, especialmente en los canales formales son:

- Excesivas restricciones en las políticas monetarias de la divisa, basadas principalmente en las autorizaciones de la banca central; y
- Regulaciones restrictivas en el sector financiero que dificultan la apertura de sucursales especializadas en este sector, así como los requisitos rígidos exigidos a los MTOs para conseguir autorizaciones o permisos de funcionamiento con gran variedad de agentes, no sólo con los bancos.

Además, dentro de los aspectos legales que influyen en la inversión de servicios de transferencias de dinero se encuentran, principalmente:

- Las denominaciones de divisa de las cuentas bancarias;
- La repatriación de los fondos de ahorro;
- Los impuestos, a través de los controles de las divisas;
- Los rangos de inversión financiera en la gama de los productos de remesas; y
- Los procesos burocráticos para abrir un negocio financiero.

En resumen, los aspectos sobresalientes del ámbito legal de las transferencias en los países receptores dependen de su liberalización en su mercado financiero; la flexibilidad en sus permisos; así como en los incentivos para enviar e invertir en productos de remesas.

***Liberalización del mercado financiero.*** La liberalización y los controles en el mercado financiero, generalmente están enfocados a la divisa, además de otras regulaciones en el sector financiero que se consideran un impedimento para las remesas, especialmente donde los gobiernos hacen cumplir sus tarifas o impuestos oficiales en la divisa. Los canales informales de las transferencias evitan de alguna manera estos impuestos directos e indirectos. Países como Colombia y Brasil, por ejemplo, controlan el flujo de remesas extranjeras con reglas establecidas en su régimen de divisas. En Brasil, todas las transferencias internacionales tienen que pasar a través del banco central. En Colombia, un impuesto del 3% se establece en los fondos recibidos.

Otros países como Vietnam, por ejemplo, tienen controles del estado donde los migrantes temporales pagan el 30% de sus ingresos, los cuales se destinan a un fondo gubernamental. En cambio, países como la India y Uganda se mantienen una mayor apertura en la liberalización de su mercado financiero, particularmente en el de la divisa, permitiendo cuentas nominadas en moneda extranjera, lo que ha incidido en el incremento de sus remesas.

***Flexibilidad para otorgar permisos.*** En segunda instancia, la flexibilidad para otorgar permisos a las empresas especializadas en el envío de las transferencias, está en función de las regulaciones impuestas por los bancos centrales, los cuales fungen como únicos órganos de gobierno para autorizar oficialmente estos servicios. Sin embargo, países en donde se ha liberalizado el comercio de la divisa, la banca comercial, ocasionalmente algunos centros cambiarios, ofrecen servicios de transferencias, o inclusive, actúan como agentes de los MTOs.

Así, las autorizaciones de los servicios de transferencia de dinero (MTS, *“Money Transfer Services”*) no están consistentemente supervisadas, a pesar de que los procesos legales son adjudicados a los bancos centrales. Es por ello que diferentes entidades pueden ofrecer este tipo de servicio; sin embargo, tanto los bancos como

los centros cambiarios negocian permisos con la banca central para efectos de las remesas; supervisados en ocasiones por los departamentos de comercio exterior.

Además, otros países ofrecen este servicio de manera eficiente a través de sus oficinas de correos, las cuales pertenecen al sector comunicaciones; sin embargo, tienen que estar autorizados por su banco central; por lo que, ya sea MTO o MTS debe estar autorizado por la regulación de la banca central. Algunos países tienen reglas adicionales, como la India, en donde el MTO tiene que incorporar una compañía que proporcione estos servicios, aunque la mayor parte de las operaciones se realicen a través de un banco como agente. En general, los bancos centrales son los que conceden los permisos para otorgar este tipo de servicios, aunque depende de cada país.

***Incentivos para enviar e invertir en productos de remesas.*** Países como Bangladesh, India, Corea, México, Paquistán, Filipinas, Tailandia y Turquía se caracterizan por tener índices de migración altos, donde las entidades gubernamentales tienen un papel activo para atraer remesas e incentivos para invertir. Los gobiernos de México y Filipinas, por ejemplo, han lanzado programas de inversión que incluyen planes de jubilación atractivos para las empresas. Paquistán ofrece un esquema no-repatriable de inversión, donde los servicios consultivos de negocio están disponibles a través de una fundación.

Asimismo, la India tiene acceso preferencial a los bienes de capital y a las importaciones de materia prima que inciden en las ventas. Corea tiene un programa de entrenamiento para los migrantes que regresan a su país de origen y el banco de Bangkok en Tailandia asesora en oportunidades de negocio e inversión. Bangladesh ha tomado medidas activas para atraer más remesas, tales como tasas reducidas en la comisión y apertura de unidades de supervisión en los bancos.

En suma, en los últimos años, los gobiernos de México y Bangladesh han reconocido la importancia de sus comunidades migratorias, proporcionándoles información de los costos de los servicios de transferencias para tener precios más competitivos que incidan en una disminución de costos. Además de darles a conocer los diversos servicios financieros que pueden utilizar como alternativa viable a los canales informales. Así los consulados mexicanos en los Estados Unidos, proveen a sus migrantes información sobre las tarjetas de identificación para facilitarles el acceso a los servicios bancarios. Bangladesh lo hace de manera similar a través de boletines<sup>76</sup>.

---

<sup>76</sup> Sander, Cerstin. *“Migrant Remittances to Developing Countries”*. Análisis de Estudio de los Servicios Financieros Pro-Pobreza. Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (por sus siglas en inglés DFID - UK Department of International Development). Bannock Consulting, Junio 2003. Pág. 21.



## CAPITULO II

### SERVICIOS DE TRANSFERENCIAS DE DINERO EN MEXICO

#### 2.1 El Sistema Financiero Mexicano ante los Retos de la Globalización

A partir de los cambios en el contexto global de los últimos 25 años del siglo XX y la continua relación comercial con Estados Unidos de América, México inicia su proceso de adaptación a la dinámica internacional en su etapa de modernización económica política y social implementada por Miguel de la Madrid Hurtado, la cual encierra la visión del Estado para adaptar los programas sugeridos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

La expansión de la tecnología microelectrónica y la existencia de corporaciones computarizadas constituyen un factor decisivo para las políticas económicas del Estado mexicano, especialmente en la aplicación de sus políticas financieras, gasto público, estructura impositiva, intervención directa en la producción, así como en la implementación tecnológica de sus prácticas de comercio internacional y desarrollo tecnológico.

Esta nueva dinámica internacional ha implicado que el Sistema Financiero Mexicano adecue sus procedimientos a los nuevos retos del Mercado Financiero Internacional (*Ver anexo IV*), así como a las figuras jurídicas de los recientes procesos de intercambio financiero. Por esta razón, en este trabajo de investigación se aborda un esquema general del Sistema Financiero Mexicano con la finalidad de apreciar las principales Entidades Financieras que lo conforman.

##### 2.1.1 Sistema Financiero Mexicano

El Sistema Financiero Mexicano es el conjunto de entidades integradas por instituciones financieras que tienen por objeto la captación de recursos, el otorgamiento de créditos o financiamientos a los diferentes sectores de la economía, bajo un marco jurídico establecido y con la supervisión y vigilancia de las autoridades del sistema<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Definición del Instituto de Capacitación Especializada (ICE). Entidad Independiente, Módulo “Marco Normativo” 2006 p.1. El **Mercado de Valores** se define como el conjunto de mecanismos que permiten realizar la emisión, colocación y distribución de valores que sean objeto de oferta pública o de intermediación, mismos que podrán estar inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). *Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB)*, Contexto Legal del Mercado de Valores, 1994.

### 2.1.2 Objetivo del Sistema Financiero

El objetivo del Sistema Financiero Mexicano es poner en contacto a las personas que necesitan dinero (demandantes) y a las personas que lo ofrecen (oferentes), facilitando los mecanismos y condiciones de mercado para fomentar el financiamiento y la inversión. Una de sus principales funciones es contribuir con la circulación eficiente del dinero a través del sistema de pagos.

### 2.1.3 Clasificación de las Instituciones del Sistema Financiero Mexicano

Las Instituciones Financieras que conforman el Sistema Financiero Mexicano están contempladas dentro de seis principales rubros, los cuales se describen a continuación:

- a) **Sistema Bancario.** Está integrado por El Banco de México; las Instituciones de Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo como El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Sociedad Hipotecaria Federal entre otras; los Fideicomisos Públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquellos que se constituyan para el desempeño de las funciones encomendadas por ley al Banco de México.
- b) **Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.** Entre las instituciones que conforman este rubro se encuentran los Almacenes Generales de Depósito, las Arrendadoras Financieras, las Uniones de Crédito, las empresas de Factoraje Financiero, así como las Sociedades Financieras de Objeto Limitado o SOFOLES. Dentro de las Actividades Auxiliares de Crédito se tienen las Sociedades de Ahorro y Préstamo, las Casas de Cambio<sup>2</sup>, los Centros Cambiarios, entre otras.

---

<sup>2</sup> Las **Casas de Cambio** realizan una actividad auxiliar de crédito y son sociedades anónimas que cuentan con autorización de la SHCP, su finalidad es la realización en forma habitual y profesional de operaciones de compra, venta y cambio de divisas con el público en el territorio nacional. Los **Centros Cambiarios** se pueden constituir como personas físicas con actividad empresarial o generalmente como sociedades anónimas de capital variable. La LGOAUC establece en la práctica cambiaria a los “centros cambiarios” como empresas que no requieren de la autorización de la SHCP para su organización y funcionamiento, por lo que no se encuentran sujetas a la supervisión y vigilancia de la CNBV y a la regulación de Banxico. Al igual que las Casas de Cambio también compran y venden billetes, piezas acuñadas, metales comunes, cheques de viajero denominados en moneda extranjera y monedas; así como compra y venta de divisas mediante transferencia de fondos a través de instituciones de crédito (sobre cuentas bancarias) y compra de documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera a cargo de entidades financieras (en el caso de los Centros Cambiarios es hasta por un monto de diez mil dólares americanos por transacción y los puede vender sólo a instituciones de crédito y casas de cambio). Adicionalmente y a diferencia de los Centros Cambiarios, las Casas de Cambio realizan cobranzas de documentos a la vista a cargo de entidades financieras; venta de documentos a la vista pagaderos en moneda extranjera a cargo de instituciones de crédito, sucursales, agencias y bancos en el exterior; y las que autorice el Banco de México mediante disposiciones de carácter general. La LGOAUC en su Artículo 81-A especifica las actividades que no requieren de la autorización por parte de la SHCP cuando única y exclusivamente se realicen actividades con divisas.

- c) **Mercado de Valores.** Está integrado por las Casas de Bolsa, Especialistas Bursátiles, Bolsas de Valores, Instituciones para el Depósito de Valores, Calificadoras de Valores, Empresas Administradoras de mecanismos para facilitar las operaciones con valores, Valuadoras, Proveedores de Precios, Distribuidoras de Acciones, Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión y Contrapartes Centrales de Valores.
- d) **Mercado de Derivados.** Se compone de Socios Liquidadores, Operadores, Formadores de Mercado, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y la Cámara de Compensación.
- e) **Instituciones de Seguros y Fianzas.** Se integra de las Instituciones de Seguros y Sociedades Mutualistas de Seguros, así como las de Fianzas.
- f) **Sistemas de Ahorro para el Retiro.** Su estructura está integrada por las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE) y las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (SIEFORE).

Las Instituciones que conforman los primeros cuatro rubros están supervisadas y reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV); el quinto por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y el último por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).

Dentro de las Autoridades en el Sistema Financiero Mexicano se encuentra, principalmente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) que funge como Dependencia del Ejecutivo Federal y representa la máxima autoridad dentro de la estructura del Sistema Financiero. Su actividad se complementa con las funciones desarrolladas por otras autoridades como la CNBV, la CNSF, la CONSAR, la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) y el Instituto de Protección y Ahorro Bancario (IPAB). Así como la desempeñada por Banco de México (Banxico) como órgano autónomo del Gobierno Federal.

### **2.1.3.1 Instituciones Regulatoras o Normativas**

Son aquellas entidades que ejercen funciones de autoridad en el ámbito de su competencia, es decir, autorizan, supervisan y sancionan a las instituciones del Sistema Financiero Mexicano para garantizar que sus actividades estén apegadas al marco legal vigente.

Como se mencionó anteriormente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es la Entidad Normativa y Reguladora de mayor jerarquía que se vale de Organismos Desconcentrados para regular y supervisar al Sistema Financiero Mexicano. Estos Organismos son:

- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

- La Comisión Nacional de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR).
- La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

Otras Entidades Reguladoras son: El Banco de México (BANXICO) que es un Organismo Autónomo de las Dependencias del Poder Ejecutivo Federal, la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), las cuales norman la participación de las Entidades Extranjeras en el mercado financiero mexicano.

### **2.1.3.2 Instituciones Operativas**

Son todos los Intermediarios Financieros o Agentes que ponen en contacto a oferentes y demandantes de los recursos monetarios, al tiempo que promueven y permiten la intermediación de los instrumentos financieros. Estos agentes son:

- Instituciones de Banca Múltiple.
- Instituciones de Banca de Desarrollo.
- Entidades de Ahorro y Crédito Popular (Cooperativas y SOFIPOS).
- Casas de Bolsa<sup>3</sup>.
- Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.
- Sociedades Distribuidoras de Acciones de Sociedades de Inversión.
- Sociedades de Inversión.
- Sociedades de Inversión de Objeto Limitado (SIOL).
- Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos de Retiro.
- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLIS hasta 2013).
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple de Entidades Reguladas.
- Casas de Cambio.
- Empresas de Factoraje.
- Uniones de Crédito.
- Sociedades Controladoras de Grupos Financieros.
- Aseguradoras y Compañías Mutualistas de Seguros.

Para su constitución, todas las instituciones financieras requieren de la autorización de la SHCP, excepto las Uniones de Crédito que son autorizadas por la CNBV.

Todas las instituciones financieras a elección de sus accionistas son Sociedades Anónimas de capital fijo o variable. Las Instituciones de Banca Múltiple, de Banca de Desarrollo (Sociedades Nacionales de Crédito), las Sociedades de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Mutualistas de Seguros son de capital fijo.

---

<sup>3</sup> Las Casas de Bolsa actúan como intermediarios bursátiles así como las Instituciones de Crédito, las Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión, las Sociedades Distribuidoras de Acciones de Sociedades de Inversión y las Administradoras de Fondos para el Retiro.

Las Entidades Financieras deben contar con el capital social mínimo pagado, de acuerdo a las especificaciones de la SHCP mediante las Reglas de Carácter General.

Las Entidades Financieras deben incluir en su dominación el tipo de actividad financiera que realizan y en su caso, el nombre del Grupo Financiero al que pertenecen. Estas se encuentran bajo la supervisión de la CNBV, CNSF, o CONSAR según corresponda. Los clientes de todas las entidades pueden recibir la asesoría y protección de la CONDUSEF.

Los tipos de inversionistas pueden ser nacionales, extranjeros, personas físicas o morales y los institucionales o calificados<sup>4</sup>.

### 2.1.3.3 Instituciones de Apoyo

Son Organismos cuyas actividades están enfocadas a facilitar y agilizar el funcionamiento del Sistema Financiero y en particular el del Mercado de Valores. Estos son:

- Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV).
- Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).
- Calificadoras de Valores.
- Valuadoras de Sociedades de Inversión.
- Proveedores de Precios.
- Mercado Mexicano de Derivados, S.A. de C.V. (Mex-Der).
- Contraparte en el Mex-Der (ASIGNA).
- Contraparte Central de Valores (CCV).
- Instituciones Calificadoras de Valores.
- Sociedades de Información Crediticia.
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB).
- Asociación de Banqueros de México (ABM).

### 2.1.3.4 Instituciones Autorregulatorias

En el Decreto de Reformas y adiciones a la Ley del Mercado de Valores (LMV), publicado en el DOF el 1 de Junio de 2001 se reconoce expresamente la autorregulación del Mercado de Valores como una función importante que permite

---

<sup>4</sup> De acuerdo a la **Ley del Mercado de Valores** publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del **30 de Diciembre de 2005**, establece que en su Artículo 2 fracción XVI que un **Inversionista calificado** es la persona que habitualmente cuente con los ingresos, activos o las características cualitativas que la Comisión establezca mediante disposiciones de carácter general. En su fracción XVII que un **Inversionista institucional** es la persona que conforme a las leyes federales tenga dicho carácter o sea entidad financiera, incluyendo cuando actúen como fiduciarias al amparo de fideicomisos que conforme a las leyes se consideren como inversionistas institucionales.

que los propios participantes del mercado acaten las normas de autorregulación que en caso de incumplimiento apliquen las sanciones de manera voluntaria, fomentando las funciones de supervisión y vigilancia ante un mercado maduro y responsable. Son considerados entes autorregulatorios las Bolsas de Valores, las Instituciones para el Depósito de Valores, las Contrapartes Centrales de Valores y las Asociaciones Gremiales e Intermediarios. Entre las Asociaciones del medio bursátil se encuentran la Asociación de Banqueros de México (ABM), la Asociación de Intermediarios Bursátiles (AMIB), entre otras.

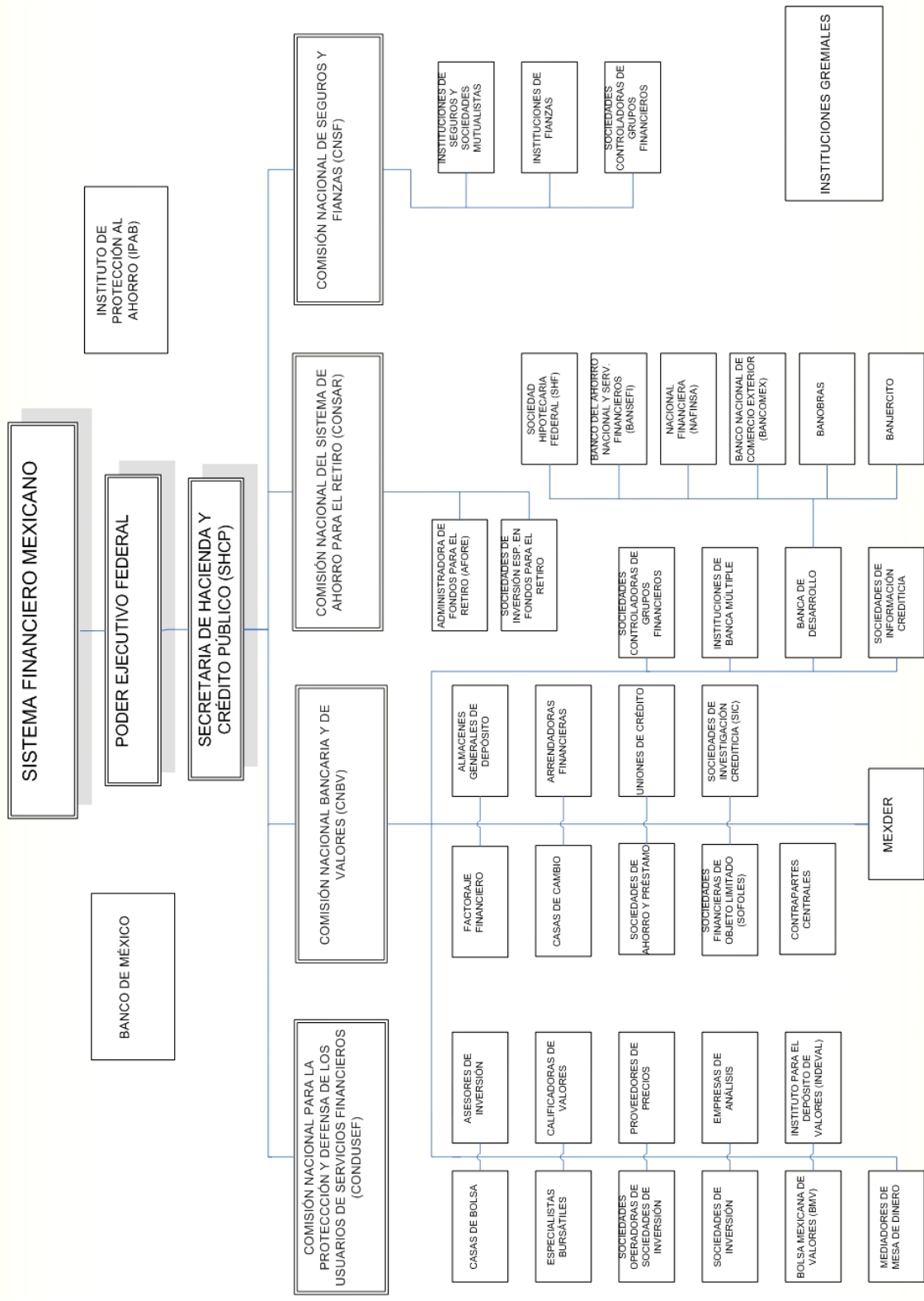
El Artículo 228 de la LMV<sup>5</sup> establece la categoría de los organismos autorregulatorios como objeto para implementar estándares de conducta y operación entre sus miembros con la finalidad de contribuir al sano desarrollo del mercado de valores. También tienen este carácter los asesores en inversiones reconocidos por la CNBV.

Para recapitular la estructura del Sistema Financiero Mexicano y tener un panorama más general de las Entidades Financieras que operan actualmente en México se presenta el siguiente esquema, el cual contempla a las Instituciones reguladoras, las operativas, las de apoyo y las autorregulatorias (término que se emplea en la nueva Ley del Mercado de Valores que entró en vigor a partir del 2006.

---

<sup>5</sup> Ley del Mercado de Valores (LMV) publicada en el *Diario Oficial de la Federación (DOF)* el 30 de Diciembre de 2005.

FIGURA 2.1 ESQUEMA ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.



Fuente: Elaboración propia con información del IMERVAL y Leyes Federales 2006.

Cabe destacar que la banca múltiple está considerada como el intermediario financiero más importante del sistema, dado que representa un alto grado de concentración. Actualmente, dicha banca administra un elevado monto de recursos, además de ser el único intermediario que tiene acceso a la denominada red de seguridad, la cual consiste en el seguro de depósito administrado por el IPAB con posibilidades de acceder a la liquidez del Banco de México.

La banca central puso especial énfasis en los seis bancos más grandes de nuestro país, los cuales administran el 85.6% de los activos de este sector al cierre de 2006. Esta participación de la banca múltiple en el Sistema Financiero Mexicano se puede apreciar a detalle en *tabla 2.1*, donde además se especifica la variación real anual de otros intermediarios financieros.

**TABLA 2.1 ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO.**

	Activos (Millones de pesos)	Participación (%)	Variación real anual (%)	IHH <sup>2/</sup>
Banca Múltiple <sup>1/</sup>	3,359,217	53.60	10.7	1,489
Siefores	740,176	11.81	18.6	941
Sociedades de Inversión	707,408	11.29	32.6	148
Banca de Desarrollo <sup>1/</sup>	598,143	9.54	-16.5	-
Aseguradoras	378,647	6.04	6.6	614
Sofoles	212,913	3.40	-3.1	798
Casas de Bolsa <sup>1/</sup>	181,543	2.90	25.9	987
Arrendadoras	30,548	0.49	17.9	730
Uniones de Crédito	21,667	0.35	17.9	407
Factoraje	15,806	0.25	-5.2	1,618
Afianzadoras	9,974	0.16	5.5	1,546
Casas de Cambio	5,560	0.09	9.6	1,233
Almacenadoras	5,027	0.08	7.1	1,519

**Fuente:** Banco de México, CNBV, Consar y CNSF.

Cifras a diciembre de 2006.

<sup>1/</sup> Incluye los valores financiados mediante reportos.

<sup>2/</sup> El Índice de Herfindahl Hirschman (IHH) consiste en la suma de los cuadrados de las participaciones de los agentes económicos. Este índice puede tomar valores entre cero y diez mil. Entre mayor sea este índice, mayor es la concentración en el mercado.

La mayoría de los intermediarios financieros, incluyendo a los bancos, están agrupados bajo la figura de Grupo Financiero, que incluso a diciembre de 2006 se registraron 40 bancos múltiples que administran más de la mitad de los recursos intermediados a través del Sistema Financiero. No obstante, la pérdida en



importancia relativa de la banca respecto a otros intermediarios financieros, como las Afores y las Sociedades de Inversión, continúa siendo el componente institucional más importante de ese sector<sup>6</sup>. (En el anexo V se explica la composición de un Grupo Financiero).

Asimismo, este sector tiende a crecer con la participación de nuevas instituciones privadas, dada la reciente autorización de doce nuevos bancos<sup>7</sup> otorgadas por la SHCP, entre las que destacan las empresas comerciales o grupos económicos propietarios de empresas, como principales inversionistas. Esta incursión de negocios al sector bancario que inició en el 2002, aumentará la competencia, en particular en el crédito al consumo.

Desde la perspectiva actual, este crecimiento del sector bancario está implementado estructuralmente en diversos esquemas que engloban a todas las instituciones financieras en México, entre las que destacan los grupos financieros como compañías tenedoras, las de crédito, las pertenecientes al mercado de valores y otros intermediarios financieros y sociedades de información crediticia. En la figura 2.2 se presenta el número de empresas que integran dicha estructura.

## **2.2 Marco Normativo de los Servicios Financieros en México**

A partir de 1990, el Sistema Financiero Mexicano se establece como una interrelación de entidades cuya actividad se desarrolla en un entorno económico regulado a través de normas jurídicas y disposiciones de carácter general. Este marco legal tiene la finalidad de dar seguridad jurídica a los participantes y al público inversionista, de tal manera que sus relaciones cuenten con los fundamentos legales necesarios para que sus transacciones financieras sean confiables, eficientes y competitivas de acuerdo al entorno nacional e internacional.

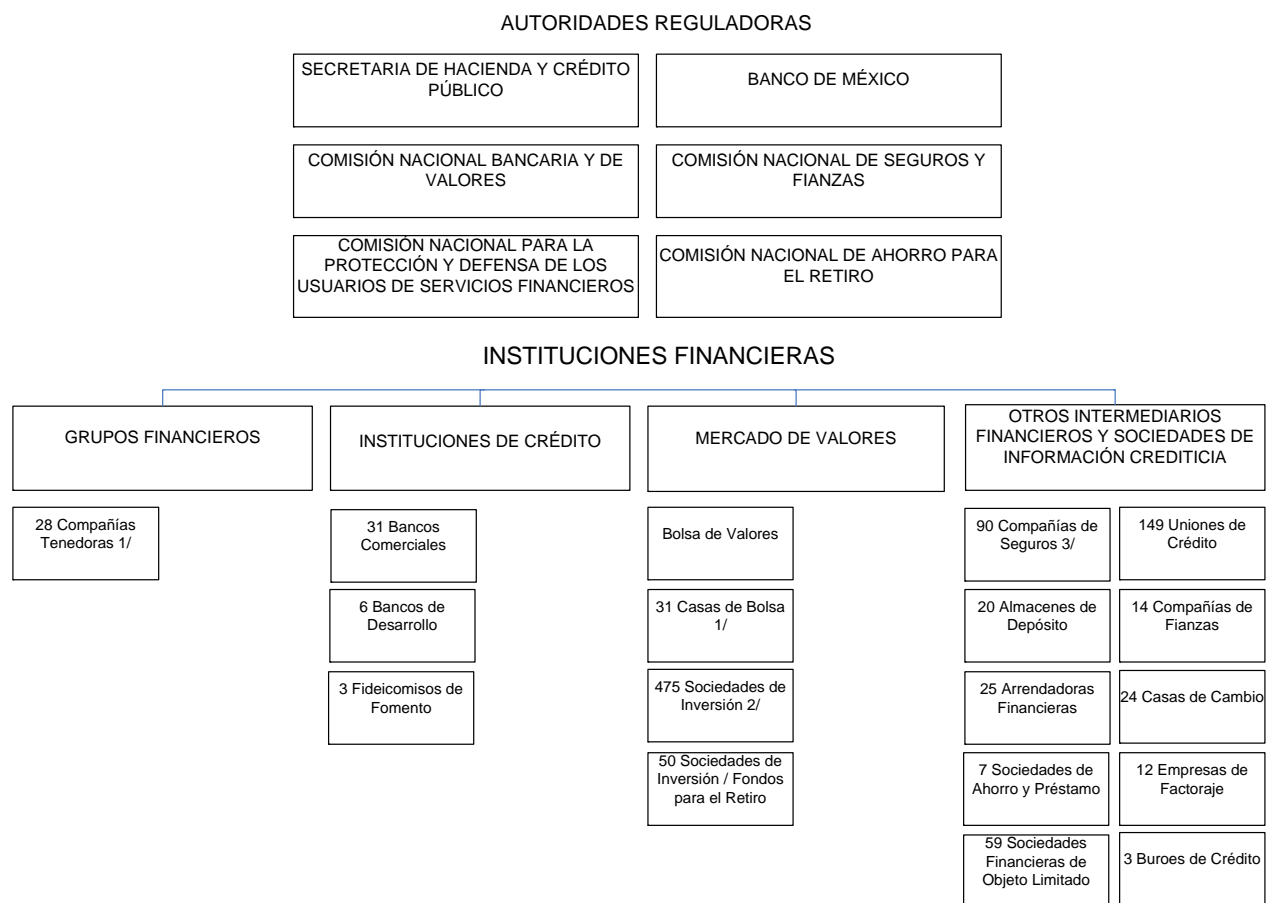
Después de la firma del Tratado Internacional de Libre Comercio suscrito entre México, Canadá y los Estados Unidos de América (TLCAN) en diciembre de 1993, estas medidas legales se adaptaron a la dinámica internacional en el nuevo marco normativo del Mercado de Valores, sobre todo con la entrada en vigor del Tratado entre México y la Comunidad Económica Europea en septiembre del año 2000.

---

<sup>6</sup> Los activos considerados incluyen los valores financiados mediante reportos, los cuales se registran en cuentas de orden.

<sup>7</sup> Se otorgaron a los siguientes bancos: Banco Autofin México, Banco Compartamos, Banco Ahorro Famsa, Banco Multiva, Banco Regional, UBS Bank México, Barclays Bank México, Banco Wal-Mart de México Adelante, Banco Comercial del Noreste, Banco Fácil, BanCoppel y Prudential Bank.

**FIGURA 2.2 ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO (N<sub>o</sub> DE INSTITUCIONES).**



1/ **Fuente:** Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

2/ Incluye Sociedades de Inversión de Renta Variable, de Instrumentos de Deuda para Personas Físicas y Morales, y de Inversión de Capitales, así como a las Operadoras de Sociedades de Inversión.

3/ Incluye compañías de seguros, instituciones de pensiones y compañías de seguros especializadas en salud.

Información a diciembre de 2006.

La mayoría de los países del mundo buscan proteger su economía con diferentes candados a la inversión extranjera, especialmente en su sistema financiero. La apertura de la economía entre México, Estados Unidos y Canadá, por ejemplo, tiene su normatividad en este aspecto en la Quinta Parte del TLC referente a la Inversión y Servicios, en la cual se especifican las diversas modalidades para otorgar el trato nacional, especificar el establecimiento de subsidiarias dentro del mismo tipo de servicios, proporcionar medidas de emergencia, así como definir el periodo de transición ante este tipo de aperturas (Schettino, 94:47).

Esta normatividad del TLC adquiere su importancia en el sector financiero de nuestro país porque regula y establece las condiciones legales sobre las que operan las empresas extranjeras que ofrecen servicios financieros en México, de tal forma que se destaca también el Capítulo XIV sobre Servicios Financieros y el Capítulo XII referente al Comercio Transfronterizo de Servicios antes de abordar la regulación del Sistema Financiero en México.

### 2.2.1 Regulación de los Servicios Financieros en el TLC

El Capítulo relativo a los Servicios Financieros contempla el articulado de los aspectos básicos del libre comercio (bienes, inversión, préstamo, ahorro, entre otros) en el Ámbito de Aplicación (1401), Trato Nacional (1405) y Nación más Favorecida (1406). También se establecen artículos relativos al manejo de conflictos, desde el 1411 hasta el 1415. En la siguiente tabla se especifican estos rubros.

**TABLA 2.2 ARTICULADO DEL CAPÍTULO XIV – SERVICIOS FINANCIEROS.**

---

1401. Ámbito de aplicación
1402. Organismos reguladores autónomos – Organismos autorregulatorios
1403. Derecho de establecimiento
<b>1404. Comercio transfronterizo</b>
1405. Trato nacional
1406. Nación más favorecida
<b>1407. Nuevos servicios financieros</b>
1408. Altos ejecutivos
1409. Reservas y compromisos
1410. Excepciones
1411. Transparencia
1412. Comité de servicios financieros
1413. Consultas
1414. Solución de controversias
1415. Controversias sobre inversión
1416. Definiciones

---

Fuente: Schettino, 1994.

El Artículo 1401 establece el ámbito de aplicación de los servicios financieros donde no se define este término, sino solamente especifica que son proporcionados por instituciones financieras. Esta falta de definición se debe a sus diferentes tipos, dado que en México, por ejemplo, existen alrededor de 17 tipos, mientras que en Canadá cuatro y Estados Unidos 100. Esto ha dificultado las negociaciones para lograr acuerdos con el GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio)<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Macario Schettino, *TLC Tratado de Libre Comercio, ¿Qué es y cómo nos afecta?* Ed. Iberoamérica 1994, p. 48.

Cabe destacar que el derecho de establecimiento (Artículo 1403), permite a cualquier inversionista establecerse en territorio de cualquiera de las partes y además crecer tanto como su capacidad lo permita. Aunque en este caso se especifican las obligaciones de los bancos que deseen establecerse en Estados Unidos cumplir con la Ley Glass-Steagall, la cual no permite, salvo algunos casos, el establecimiento de bancos nacionales; asimismo se presentan las bases para las empresas que presten servicios financieros, donde será necesario que tengan un establecimiento similar en su país de origen<sup>9</sup>.

El comercio transfronterizo estipulado en el Artículo 1404 trata principalmente las condiciones para evitar las restricciones. Así mismo el trato nacional (1405) es una reiteración del trato nacional en lo concerniente a Inversión. El trato de nación más favorecida (1406) se especifica el compromiso de que las Partes del TLC deberán ser tratadas al menos igual que la nación más favorecida.

La importancia de estos acuerdos no escapa a los cambios e innovaciones de los servicios financieros, por lo que es destacable mencionar que también se establecen reglas sobre el procesamiento de datos, esencialmente para otorgar facilidades en nuevos productos financieros (Art. 1407).

Por otro lado, se descartan las restricciones en la nacionalidad de los consejos de administración de los altos ejecutivos de los Bancos (Art. 1408); así como las excepciones más explícitas establecidas en el Artículo 1410. Como se mencionó anteriormente, los artículos 1411 a 1415 se refieren a los conflictos que pueden surgir entre las Partes, o bien, entre una Parte y un inversionista. El artículo 1411 especifica las medidas que deben tomar las Partes para asegurar la transparencia: información, notificación, etc. y el artículo 1412 establece la creación de un Comité de Servicios Financieros que tiene como objetivo mejorar el Capítulo XIV. La resolución de controversias se trata en los artículos 1413, 1414 y 1415, donde el primero es sobre las consultas, el segundo las condiciones para crear un panel de arbitraje y el tercero para el desahogo de conflictos.

Respecto al Capítulo XII referente al Comercio Transfronterizo de Servicios resalta la importancia de los servicios que se ofrecen a través de las fronteras, el cual es, justamente, el financiero. Sin embargo, el articulado de este Capítulo sólo establece

---

<sup>9</sup> Ver límites de inversión. Ibidem, p. 49-53. Actualmente denominadas *Filiales* que son las sociedades mexicanas autorizadas para organizarse y operar conforme a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, como cualquier entidades financieras como los almacenes generales de depósito, casas de cambio, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, casas de bolsa, instituciones de banca múltiple, sociedades operadoras de sociedades de inversión, distribuidoras de acciones de sociedades de inversión, administradoras de fondos para el retiro y sociedades financieras de objeto múltiple. Cabe señalar que la *Institución Financiera del Exterior* es la entidad financiera constituida en un país con el que México haya celebrado un tratado o acuerdo internacional en virtud del cual se permita el establecimiento en territorio nacional de Filiales; así como la *Sociedad Controladora Filial* que es la sociedad mexicana autorizada para constituirse y funcionar como sociedad controladora de un grupo financiero en los términos de dicha Ley.

dentro de su ámbito de aplicación los servicios aéreos, las compras gubernamentales, subsidios y donaciones. Este articulado se presenta en la siguiente tabla.

**TABLA 2.3 ARTICULADO DEL CAPÍTULO XII – COMERCIO TRANSFRONTERIZO.**

---

1201. Ámbito de aplicación
1202. Trato nacional
1203. Nación más favorecida
1204. Nivel de trato
<b>1205. Presencia local</b>
1206. Reservas
1207. Restricciones cuantitativas
1208. Liberalización de medidas
1209. Procedimientos
1210. Licencias
1211. Denegación de beneficios
1212. Anexo sectorial
1213. Definiciones

---

Fuente: Schettino, 1994.

El comercio transfronterizo tiene su complejidad en las condiciones de trato nacional, nación más favorecida, así como en el nivel mínimo de trato porque no existe ninguna empresa en México, sino que el servicio se presta desde Canadá y Estados Unidos, de aquí que se adquiere importancia el artículo 1205, el cual establece que: *“Ninguna parte exigirá a un prestador de servicios de otra de las Partes que establezca o mantenga una oficina de representación ni ningún tipo de empresa, o que sea residente de su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio”*.

## 2.2.2 Regulación del Sistema Financiero Mexicano

De acuerdo a las fuentes del derecho formal en México, las Leyes son las que marcan los principales lineamientos en esta materia, dado que son el resultado de un procedimiento legislativo emanado por el Congreso de la Unión. De esta manera la jerarquía de las leyes se establece de acuerdo a la supremacía de unas disposiciones sobre otras, en este caso, la regulación en México está sujeta a las Leyes, la Jurisprudencia, la Costumbre, los Tratados Internacionales, los Reglamentos y las Circulares<sup>10</sup>. Es así como la regulación en el ámbito financiero se

---

<sup>10</sup> Contexto Legal del Mercado de Valores, Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), primera edición por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), México, 1994, p. 5. Este mismo texto enumera en orden de importancia a las diferentes categorías de ordenamientos que rigen a nuestro país como sigue: 1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2. Tratados Internacionales, 3. Leyes, 4. Reglamentos y 5. Circulares.

sustenta en las principales leyes aplicables en toda la República Mexicana, según su marco de referencia.

En el Mercado de Valores<sup>11</sup> esta legislación se sustenta en tres rubros, el primero las Leyes, en segundo los Reglamentos y en tercer lugar las Circulares. El primero se entiende por el conjunto de disposiciones jurídicas aplicables a todos los individuos que se encuentran en los supuestos de dicho ordenamiento; el segundo establece las disposiciones que explican el contenido y aplicación de las Leyes y el tercero referente a las Circulares, contiene las disposiciones de carácter general que complementan a las leyes o reglamentos y tienen la facilidad de modificarse unas a otras con el hecho de emitir una nueva que sustituya a la anterior.

La aplicación de las leyes y disposiciones en el Mercado de Valores está estrechamente relacionada con las diversas instituciones gubernamentales que lo conforman, así como las empresas o filiales que ofrecen servicios financieros en México. Es así como tenemos en primer lugar a las Leyes que rigen al Mercado de Valores, a La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a la Ley de Sociedades de Inversión, a la de Sociedades Mercantiles, a la Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros y las Circulares que emiten el Banco de México y la CNBV. En la siguiente tabla se presenta un resumen de la normatividad del Sistema Financiero en México.

---

**TABLA 2.4 LEYES Y DISPOSICIONES DEL ÁMBITO FINANCIERO EN MÉXICO.**

---

**Ley del Mercado de Valores (LMV)**

Regula la oferta pública de valores, su intermediación, las actividades de las personas que intervienen en este mercado, así como al Registro Nacional de Valores (RNV), autoridades y servicios en materia del mercado de valores.

**Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (LCNBV)**

Establece las condiciones que rigen a la CNBV como Órgano desconcentrado de la SHCP, cuyas principales funciones son supervisar y regular a las entidades financieras para el sano desarrollo del mercado y la protección de los intereses del público inversionista.

**Ley del Banco de México (LBM)**

Establece las funciones como Órgano Autónomo del Gobierno Federal para proveer a la economía los mecanismos de estabilidad económica a través del control monetario, el sano desarrollo del sistema financiero, así como el funcionamiento del sistema de pagos.

---

<sup>11</sup> El Sistema Financiero está regulado por un conjunto de normas jurídicas que regulan a las instituciones que ofrecen los servicios, a los emisores de valores y a las propias autoridades. El **Artículo 2 fracc. XXIV** de la LMV definen a los valores como las acciones, partes sociales, obligaciones, bonos, títulos opcionales, certificados, pagarés, letras de cambio y demás títulos de crédito y documentos que se emitan en serie o en masa y representen el capital social de una persona moral, una parte alícuota de un bien o la participación en un crédito colectivo o cualquier derecho de crédito individual, en los términos de las leyes nacionales o extranjeras aplicables.

### **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAUC)**

Regula a las Organizaciones Auxiliares del Crédito como los Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje Financiero, Casas de Cambio, Centros Cambiarios, entre otras.

### **Ley de Sociedades de Inversión (LSI)**

Regula la organización y funcionamiento de las sociedades de inversión, la intermediación de sus acciones en el mercado de valores, así como los servicios a contratar para el correcto desempeño de sus actividades.

### **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC)**

Regula los diferentes tipos de títulos de crédito que dan fundamento legal a los valores (ej. Pagaré, papel comercial, entre otros). También regula las operaciones de crédito aplicables en el mercado de valores (ej. Reporto). Estas operaciones pueden ser la emisión, expedición, endoso, aval y aceptación de los Títulos de Crédito.

### **Ley de Instituciones de Crédito (LIC)**

Establece las bases para regular a las Instituciones de Crédito, tanto las de la Banca de Desarrollo como las de la Banca Múltiple. Las primeras son responsables de apoyar los programas prioritarios de interés nacional y las segundas que se constituyen como sociedades anónimas que requieren la autorización de la SHCP para realizar operaciones activas y pasivas de crédito.

### **Ley Federal de Instituciones de Fianzas**

Ley que tiene por objeto regular la organización y funcionamiento de las instituciones de fianzas; sus actividades y operaciones; así como las de los agentes de fianzas y demás personas relacionadas con la actividad afianzadora. La SHCP, será el órgano competente para interpretar, aplicar y resolver para efectos administrativos lo relacionado con los preceptos de esta Ley. Si así lo estima la SHCP, pedirá la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), de Banco de México o de algún otro organismo o dependencia en razón de la naturaleza de los casos que lo ameriten.

### **Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (LRAF)**

Esta Ley tiene por objeto regular las bases de organización y funcionamiento de los grupos financieros; establecer los términos bajo los cuales habrán de operar, así como la protección de los intereses de quienes celebren operaciones con los integrantes de dichos grupos.

### **Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (LSAR)**

Ley de orden público e interés social y tiene por objeto regular el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro y sus participantes previstos en esta Ley y en las leyes del Seguro Social, del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

#### **Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)**

**Nueva Ley publicada en el DOF el 4 de Junio de 2001.** Tiene por objeto: Regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular; la organización y funcionamiento de las Federaciones y Confederaciones en que aquéllas voluntariamente se agrupen. La SHCP será el órgano competente para interpretar sus preceptos y, en general, para todo cuanto se refiera a los sujetos de la misma.

#### **Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia (LRSIC)**

Regula a las SIC (Buró de Crédito) como Institución Financiera autorizada por la SHCP, previa revisión de Banxico y la CNBV para proporcionar servicios de recopilación, manejo y entrega o bien envío de información relativa al historial crediticio de personas físicas y morales<sup>12</sup>.

#### **Ley de Sistema de Pagos (LSP)**

**Nueva Ley que se publica en el DOF del 12-Dic-2002.** Tiene por objeto propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos, vigilar el carácter definitivo e irrevocable de las órdenes de transferencia, de su compensación y liquidación. Incluye los relacionados con operaciones con valores. También será aplicable a las operaciones que celebre el Banco de México en términos del artículo 7, fracciones I y II de su ley. *(En el anexo VI se explica ampliamente este Sistema).*

#### **Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros**

**Nueva Ley que se publica en el DOF del 26-Ene-2004.** Es de orden federal y sus disposiciones son de orden público y de interés social. Tiene por objeto regular el cobro de Comisiones, Cuotas Interbancarias y otros aspectos relacionados con la prestación de servicios financieros, con el fin de propiciar la transparencia y proteger los intereses del público. Son de aplicación supletoria a la presente Ley: La Ley de Instituciones de Crédito; La Ley del Banco de México; El Código de Comercio; El Código Civil Federal; Los usos y prácticas bancarios y mercantiles y El Código Federal de Procedimientos Civiles.

#### **Ley de Protección al Ahorro Bancario (LPAB)**

**Nueva Ley publicada en el DOF el 19 de enero de 1999.** Su objeto es establecer un sistema de protección al ahorro bancario en favor de las personas que realicen cualquiera de las operaciones garantizadas, en los términos y con las limitantes que la misma determina; regular los apoyos financieros que se otorguen a las instituciones de banca múltiple para la protección de los intereses del público ahorrador, así como establecer las bases para la organización y funcionamiento de la entidad pública encargada de estas funciones. Se aplicarán supletoriamente a esta Ley, la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, el Código de Comercio y la Ley Federal de Procedimiento Administrativo. El Sistema de Protección al Ahorro Bancario será administrado por un Organismo Descentralizado de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios.

#### **Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (LPDUSF)**

Se publicó el 18 de Enero de 1999 para salvaguardar los derechos de las personas que se

---

<sup>12</sup> Dentro del marco legal del Buró de Crédito se encuentra la Ley Federal de Procedimiento Administrativo; Ley de Inversión Extranjera, Art. 8 fracc.VI; Ley Federal de Derechos, Arts. 29-Ñ y 29-W fracc. II; y por las Disposiciones de Carácter General que emita el Banco de México.



consideran como usuarios de los servicios financieros, creándose la Comisión Nacional para la Defensa de los Derechos de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) a la que se facultó para actuar como conciliador entre las instituciones financieras y los usuarios que utilizan sus servicios ante cualquier reclamación (Art. 60 LPDUSF).

#### **Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM)**

Regula a los diferentes tipos de personas morales que pueden constituirse conforme a derecho en el ámbito mercantil (ej. Sociedad Anónima).

#### **Ley de Inversión Extranjera (LIE)**

Ley de orden público de observancia general; su objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.

#### **Circulares del Banco de México**

Son disposiciones de carácter general que ayudan a interpretar aspectos contenidos en las leyes aplicables a instituciones de crédito, casas de bolsa, casas de cambio, sociedades de información crediticia (buró de crédito), entre otras. Además contemplan las operaciones e instrumentos regulados por el Banco de México (ej. plazo del reporto).

#### **Circulares de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores**

Son disposiciones de carácter general dirigidas a aquellas instituciones reguladas por esta autoridad. Éstas se clasifican en series de acuerdo al tipo de institución al que va dirigida y se caracterizan por ser Circulares Únicas, aunque esta clasificación también establece las que no están dentro de esta modalidad.

<b>SERIE</b>	<b>DIRIGIDA A</b>
10	Intermediarios
11	Emisoras
12	Sociedades de Inversión
13	Sociedades Controladoras de Grupos Financieros

---

**Fuente:** Elaboración propia con Información del AMIB, Leyes- Cámara de Diputados México 2006.

Dentro de las modificaciones al marco legal, cabe destacar que se eliminaron cargas regulatorias innecesarias a las instituciones que otorgan crédito. Inclusive en noviembre de 2005 y julio de 2006, se publicaron diversas modificaciones tanto a la Ley de Instituciones de Crédito como a las leyes que regulan las actividades que realizan los intermediarios financieros que no captan depósitos del público, como son las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje financiero y las Sofoles.

Estas reformas realizadas en el 2005 permitieron que cualquier entidad pudiera otorgar créditos con recursos obtenidos mediante la colocación de títulos en el mercado de valores, puesto que anteriormente, la Ley de Instituciones de Crédito

reservaba a las entidades financieras autorizadas y reguladas la captación directa e indirecta de recursos del público para el otorgamiento de créditos. Actualmente, estas reformas permiten la captación de recursos a través de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores, aun cuando dichos recursos se utilicen para otorgar créditos de cualquier naturaleza.

Además, las reformas publicadas en julio de 2006, también contribuyen a disminuir las cargas regulatorias de las entidades financieras que no tienen facultades para recibir depósitos directamente del público y que no mantienen un vínculo patrimonial con las instituciones de crédito<sup>13</sup>.

En particular, las citadas acciones de desregulación establecen lo siguiente:

- i) Las actividades de arrendamiento financiero y de factoraje financiero se incluyeron en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito con el fin de que puedan ser realizadas por cualquier persona.
- ii) Se creó en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) una nueva entidad financiera que se denomina "Sociedad Financiera de Objeto Múltiple" o "Sofom". Estas nuevas entidades financieras no requieren para su constitución ser autorizadas por ninguna autoridad financiera y deberán incorporar dentro de sus estatutos como objeto principal el otorgamiento de créditos, la realización de actividades de arrendamiento financiero, o la celebración de operaciones de factoraje financiero. Para diferenciar entre Sofomes reguladas y no reguladas, su denominación deberá estar seguida por las siglas E.N.R. (Entidad No Regulada) o E.R. (Entidad Regulada).
- iii) Para que las Sofomes tengan los beneficios fiscales previstos en las leyes para los integrantes del sistema financiero mexicano, deben dedicarse de manera preponderante al otorgamiento de créditos, factoraje o arrendamiento financiero<sup>14</sup>. De igual forma en la LGOAAC se les otorgan los mismos beneficios procesales que a las arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero y Sofoles autorizadas.
- iv) Cuando una empresa se constituya como Sofome deberá dar aviso a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) y cualquier controversia entre estas entidades y sus clientes podrá ser llevada ante la citada Comisión.

A las actuales Sofoles, arrendadoras y empresas de factoraje se les ha otorgado un plazo máximo de transición de 7 años para migrar al régimen de Sofomes, período en el cual coexistirán las entidades financieras autorizadas y las Sofomes. Se espera que las modificaciones incorporadas al marco legal disminuyan los costos regulatorios para los participantes en el mercado y faciliten la entrada de nuevas entidades. Lo anterior, deberá redundar en una mayor competencia en la oferta de crédito y, por ende, en menores tasas de

---

<sup>13</sup> En el Sistema Financiero 2006 publicado por el Banco de México, explica ampliamente a lo que se refiere este vínculo patrimonial. Pág. 109.

<sup>14</sup> El artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre la Renta considera que una entidad se dedica de manera preponderante a las actividades mencionadas cuando tengan cuentas o documentos por cobrar derivados de tales operaciones que representen el 70 por ciento de sus activos totales, o que el 70 por ciento de sus ingresos provengan de dichas actividades.

<sup>15</sup> Banco de México, Sistema Financiero, 2006. Pág. 110.

interés para los acreditados. Sin embargo, los cambios introducidos en la regulación conllevan ciertos riesgos que las autoridades financieras deberán atender, y en su caso, regular. Entre éstos cabe destacar que el marco legal contempla que las Sofomes que mantengan un vínculo patrimonial con un banco deberán estar reguladas. Sin embargo, la identificación de los vínculos patrimoniales puede ser complicada, al poderse constituir una Sofom sin necesidad de dar aviso previo a las autoridades financieras<sup>15</sup>.

### 2.2.3 Regulación de los Servicios de Transferencias Bancarias en México

De esta manera, la regulación actual de los servicios de transferencia de fondos en nuestro país dependen directamente del Banco de México (Banxico), el cual tiene dentro de su competencia el desempeñar funciones para regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos (Artículo 3, Ley del Banco de México, vigente desde abril de 1994); así mismo el Banco de México podrá expedir disposiciones de regulación monetaria o cambiaria, el sano desarrollo del sistema financiero, el buen funcionamiento del sistema de pagos, o bien, la protección de los intereses del público (Cap. V, Art. 24 de esta Ley).

**El Banco Central podrá regular el servicio de transferencias de fondos a través de instituciones de crédito y de otras empresas que lo presten de manera profesional (Art. 31 LBM).** Esta disposición legal la sujetó a las reglas emitidas el 28 de octubre, donde instruye a todas las empresas dedicadas a los servicios de transferencias de fondos a registrarse en el Banco de México y a proporcionar mensualmente información sobre los montos de remesas familiares transferidas a México, clasificadas por estado receptor (anteriormente lo hacían de manera voluntaria)<sup>16</sup>. Los objetivos de estas reglas son:

1. Estandarizar las características de la información recibida por Banco de México;
2. Crear un registro de las empresas que participan en el mercado de remesas familiares; y
3. Producir información de alta calidad sobre las remesas familiares a nivel nacional y estatal<sup>17</sup> mismas que se utilizan para la estadística de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

---

<sup>16</sup> “Remesas familiares”, **Banco de México**, p. 19.

<sup>17</sup> Banco de México mide los ingresos por remesas familiares en **Transferencias Electrónicas; Money Orders; Efectivo y Especie**. Las remesas enviadas por Medios Electrónicos y por *Money Orders* son calculadas a partir de información contable que envían las empresas que se dedican profesionalmente a realizar **transferencias de dinero**. Estas empresas reportan al Banco de México mensualmente los datos de montos y volúmenes de remesas familiares pagadas en México por Entidad Federativa. Los cálculos de las remesas enviadas por medio de efectivo y en especie se realizan a través de la encuesta de turismo internacional que el Banco aplica a los residentes en el exterior que visitan México. Un segmento importante de la población objetivo de esa encuesta está conformado por residentes en el exterior que visitan a familiares en México, y que aprovechan esa oportunidad para dejar dinero en efectivo y regalos diversos en especie.

El auge del mercado de remesas en nuestro país, se debió en parte a las reformas en el marco informativo de las empresas participantes, dado que se modificaron los lineamientos que normaban el funcionamiento de las casas de cambio en 1991, por lo que surgieron empresas que quedaron fuera del control de las autoridades financieras del país, principalmente de la SHCP, Banxico y la CNBV. Estas empresas se mantuvieron en operación en calidad de negocios mercantiles.

Recientemente, el Banco de México adoptó medidas que aprobó el Congreso de la Unión en la nueva Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF), las modificaciones a la Ley de Instituciones de Crédito, Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros y Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Estas nuevas disposiciones tienen la finalidad de promover la competencia y la transparencia en la prestación de servicios financieros, así como mejorar la protección a los consumidores.

La LTOSF, le otorga al Banco de México mayores facultades para regular las comisiones y tarifas que se cobran en la prestación de los servicios bancarios. Al amparo de dicha Ley y con el propósito de promover un sistema bancario más competitivo, impulsar el uso de medios de pago eficientes y proteger los intereses de los usuarios de servicios bancarios, el Banco de México implementó las siguientes medidas:

#### **MEDIDAS ADOPTADAS POR EL BANCO DE MÉXICO**

##### ***Principales Objetivos***

- i) Promover la transparencia y mejorar la información sobre precios y comisiones.
- ii) Remover barreras de entrada y eliminar prácticas discriminatorias.
- iii) Establecer políticas para la determinación de precios asociados al uso de redes.
- iv) Proteger los intereses del consumidor.

##### ***Principales Medidas***

###### **Transparencia**

- i) Los bancos deben dar a conocer el CAT en la publicidad y trámite de todos los créditos hipotecarios y créditos con valor menor a 900 mil Udis.
- ii) Los bancos deben informar al público en sus sitios de Internet y en carteles y folletos colocados en sucursales, sobre las comisiones que cobran por la prestación de los servicios de pago.
- iii) Asimismo, deben informar al Banco de México sobre el monto de las comisiones y cuotas interbancarias, así como de cualquier modificación que se acuerde sobre éstas antes de su puesta en vigor.
- iv) El Banco de México publica en su sitio de Internet cuadros comparativos de las comisiones y ofrece calculadoras para tasas y comisiones que permiten a los clientes hacer evaluaciones comparativas para los precios que ofrecen los diversos prestadores de servicios.
- v) Los operadores de cajeros automáticos deben informar en sus pantallas el monto de

las comisiones que se cobran por retiro o consulta de saldo, antes de que la transacción se lleve a cabo.

- vi) Informar sobre las cuotas interbancarias y las tasas de descuento que cobran los bancos a los comercios por aceptar pagos con tarjetas de crédito y débito.

**Reducción de barreras a la entrada**

- i) El Banco de México decidió abrir la participación en el Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) a diversas instituciones del sistema financiero.
- ii) Eliminación en los contratos suscritos entre bancos adquirentes y comercios afiliados de la regla que obligaba a estos últimos a no discriminar entre las tarjetas de débito y de crédito.
- iii) Los bancos están obligados a recibir cheques y órdenes de transferencia de fondos de otros bancos para la liquidación de créditos y servicios otorgados por el receptor.
- iv) Los bancos han quedado obligados a proporcionar a los receptores de transferencias electrónicas interbancarias información detallada, sin costo adicional, sobre el origen de dichas transacciones.

**Uso de redes**

- i) Promoción de las transferencias electrónicas mediante la eliminación de la comisión interbancaria que pagaba el banco emisor de una transferencia electrónica al receptor de ésta.
- ii) Disminución de un peso a 50 centavos en la tarifa que cobra Banco de México por cada transacción realizada a través del SPEI.
- iii) Sugerir que los bancos limitaran a 11 pesos la comisión interbancaria en el SPEI en transferencias menores a 100 mil pesos.
- iv) Gestión para que la banca permita a sus clientes realizar transferencias electrónicas a través del SPEI por montos menores a 50 mil pesos.
- v) Con respecto a las **Transacciones Electrónicas de Fondos (TEF)**, se sugirió a la banca que no cobre más de 5 pesos de comisión por transferencias a través de TEF.

**Protección al consumidor**

- i) Determinación del contenido mínimo de información que debe incluirse en los contratos de crédito, los cuales deben incluir el CAT, la tasa de interés ordinaria y moratoria y los conceptos, montos y periodicidad de las comisiones. En este sentido, los bancos deben entregar a sus clientes una copia del contrato y de la tabla de amortización correspondiente.
- ii) Los intermediarios sólo podrán cobrar las comisiones que hayan quedado pactadas en el contrato.
- iii) Se deben permitir pagos anticipados y aplicarse al saldo insoluto del crédito.

### **2.3 Intermediarios Financieros de Servicios / Transferencias de Dinero**

La disminución del costo de la tecnología en las transferencias de fondos hacia el extranjero es un factor que ha incrementado la competencia entre las empresas que cubren el mercado de los productos de remesas, provocando un cambio gradual en su estructura actual. Por ejemplo, en el caso de México, cuando la actividad de las remesas aumentó aceleradamente, la competencia y consolidación de este mercado también; así es como en el año 2003 seis transmisores de dinero sostuvieron el

60% del mercado de las remesas, es decir, dos veces más que las empresas que lo sostenían en 1999. Sin embargo, aunque cada vez se incorporen más empresas en este negocio, tiende a consolidarse con firmas más grandes que adquieren a competidores más pequeños<sup>18</sup>.

Fernando Lozano Ascencio, investigador del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM, en su artículo *“Tendencias recientes de las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos”* atribuye esta disminución de costos tecnológicos por transacción no sólo a la nueva tecnología sino al mayor número de empresas que se incorporan a este negocio...*“aunque el control de este mercado lo sigan manteniendo las empresas remesadoras tradicionales como **Western Union, MoneyGram, Orlandi Valuta**, por nombrar las más importantes, algunos bancos norteamericanos como Wells Fargo, Bank of America y Citibank, así como diversas Uniones de Crédito, se han incorporado a este negocio”*.

### 2.3.1 Participación Empresas de Envío de Dinero

Las empresas extranjeras que operan actualmente en México conservan gran parte de este mercado, por ejemplo, *Western Union* ha sido una de las firmas de renombre internacional pioneras en el envío de dinero, dado que se posicionó a través de poco más de 18,000 agencias utilizando parte de la infraestructura de los centros cambiarios como Banamex, Gigante, Salinas y Rocha, entre otras.

En Estados Unidos, por su parte, *MoneyGram, Ria Envía, Money Order, Pay Pal y Orlandi Valuta* mantienen su liderazgo como compañías remesadoras. Sin embargo, *MoneyGram y Ria Envía* implementan estrategias de mercado en México para competir con las nuevas firmas de envío de dinero en combinación con la apertura bancaria para ofrecer este servicio. Por su parte, *Majapara* es otra de las empresas que actualmente opera en nuestro país, aunque con una menor presencia.

También conocidas como Operadores de Transferencias de Dinero o MTOs por sus siglas en inglés (*Money Transfer Operators*) forman parte primordial de la estructura de este mercado, donde *Western Union*<sup>19</sup> y *MoneyGram* han mantenido mayor presencia a nivel internacional. De hecho estas empresas han capturado los

---

<sup>18</sup> Samuel Frumkin principal autor de esta investigación es experto en el desarrollo a las comunidades. Responsable de la División de Asuntos a la Comunidad de la Oficina de Control Monetario en Washington, DC. *“Remittances. A Gateway to Banking for Unbanked Immigrants”*. Desarrollo De las Comunidades.

<sup>19</sup> *Western Union* tiene el mercado accionario más grande del mundo (24%), además de que es la empresa más veterana en este mercado. A nivel global, mantiene más de 150,000 puntos de venta (D. Grace, Woccu; Bézard, 2002; Web *Western Union* <http://www.westernunion.com>).

mayores flujos de remesas por región, además de implementar estrategias de mercado cada vez más agresivas en los mercados emergentes<sup>20</sup>.

Nuevos proveedores como *FirstRemit*, tienen una red a nivel internacional que compiten cobrando comisiones más bajas<sup>21</sup>. Otros MTOs han desarrollado mercados regionales entre Estados Unidos y Latinoamérica como *RapidMoney* y *Dahabshill*. Originalmente otro nicho de mercado al que se han enfocado algunas compañías es al de las comunidades musulmanas, especialmente a los somalies. *Dahabshill* se ha extendido internacionalmente llegando a ser uno de los proveedores más grandes en Somalia, remplazando a *Al Barakaat*, la cual se clausuró después de los acontecimientos del 9/11. *Crown Agents*, otro MTO, tomó algunas oportunidades de negocio en diferentes mercados, perfilándose hacia el de Afganistán para ofrecerles servicios de transferencias de dinero enfocado, primordialmente, hacia organizaciones humanitarias de índole oficial<sup>22</sup>.

Las tendencias recientes en estos mercados es tomar las oportunidades. Los pioneros escalan rápidamente, inclusive entre los nichos de mercado que generan volúmenes suficientes que permiten construir, rápidamente, una red internacional con oficinas en diferentes locaciones.

Otras compañías proveen software que les permite ofrecer a sus clientes los productos a través de sucursales localizadas en diversas partes del mundo. *Vigo*, por ejemplo, estableció negocios con IRNet. Asimismo la utilización de proveedores como Mastrex, cuya plataforma está diseñada para atender confiablemente las regulaciones, tiene la viabilidad para establecer ligas entre bancos participantes y MTOs.

El costo de las transferencias electrónicas de Estados Unidos a México ha sido un factor importante en la estructura de mercado de las remesas, especialmente en los países en vías de desarrollo. Por esta razón, el costo de las transferencias electrónicas<sup>23</sup> de Estados Unidos a México ha sido un factor importante en esta estructura. Inclusive a mediados de los años noventa, el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos realizó un estudio sobre instituciones financieras no bancarias

---

<sup>20</sup> Sander, Cerstin. “*Migrant Remittances to Developing Countries*”. Análisis de Estudio de los Servicios Financieros Pro-Pobreza. Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (por sus siglas en inglés DFID - UK Department of International Development). Bannock Consulting, Junio 2003.

<sup>21</sup> FirstRemit es un buen ejemplo de las recientes tendencias en este mercado. Con una división de negocio en el mercado de divisas y una fuerte división para proveer el servicio de pagos, la compañía ha implementado algunos elementos requeridos para los MTOs. Precisamente y anticipándose a la reducción en los márgenes de divisas con la introducción del Euro la compañía empezó operaciones de transferencias de dinero. A parte de competir con el precio, esta compañía ofrece, en promedio, mejores negocios tanto con sus agentes como con competidores clave, así como con infraestructura de telecomunicaciones.

<sup>22</sup> En <http://www.crownagentsbank.com/>, donde se puede consultar algunas de las conversaciones sostenidas con miembros del Banco Mundial.

<sup>23</sup> Para analizar el costo de los envíos de las remesas de Estados Unidos a México se toman dos indicadores: la comisión cobrada por las empresas y el pago del tipo de cambio.

donde incluyó una investigación detallada de los sistemas más frecuentes para enviar remesas, resultando la transmisión de efectivo.

En este estudio se encontraron algunos indicadores que permitieron visualizar a las empresas líderes que han mantenido gran parte de la estructura de este mercado tanto a nivel internacional como regional, ratificando así que los costos de los servicios de transmisión de dinero siguen siendo un parámetro crucial para sostener el liderazgo en este mercado. Enseguida se destacan algunos de las conclusiones derivadas de dicha investigación.

“El estudio encontró que las instituciones que transfieren el dinero suelen cobrar una comisión equivalente al 10.0% de los fondos enviados y obtienen, pese a sólo manejar 5% de las transacciones de la industria (10 800 millones de dólares), [que equivale al] 30% de las ganancias del sector de instituciones financieras no bancarias. El sector tiene alrededor de 43 000 módulos de servicio, en 1996 efectuó 36 millones de transferencias y está dominado por dos empresas: la **Western Union** y **MoneyGram** que poseen 97% del mercado y 81 % de los módulos”<sup>24</sup>.

**Western Union** cobra en promedio 29 dólares por envío electrónico de 300 dólares, operación que demora 15 minutos. Además, su agente en México, **Elektra**<sup>25</sup> suele ofrecer una tasa de cambio 10% menor que la interbancaria, lo cual arroja una pérdida de 20% de los fondos remitidos por costos de transferencia. **Elektra** también fomenta el consumo al ofrecer descuentos en las compras efectuadas con esos fondos...”<sup>26</sup>.

La participación de **MoneyGram**<sup>27</sup> se incrementó de 8% en 1993 a 16% en 1996, debido al enfoque de su publicidad, dirigida en particular a mexicanos y mexicoestadounidenses y por las promociones de precio. Además, **MoneyGram** efectúa 22% de las transacciones internacionales y 46% de sus transferencias en 1995 fueron de Estados Unidos a México. Los módulos para enviar dinero se ubican sobre todo en los seis estados con mayor población inmigrante: California, Nueva York, Texas, Nueva Jersey, Florida e Illinois. En 1996, la transferencia remitida desde Estados Unidos a una localidad foránea tuvo un monto promedio de 320 dólares y el cobro fue del rango de 6 a 15% de la cantidad enviada<sup>28</sup>. En síntesis, la problemática encontrada en el año de 1996 en materia de envíos por medios electrónicos era que su costo representaba aproximadamente el 20% del total de un envío de 300 dólares. Este costo se dividía en 10% del valor del envío por concepto de comisión y 10% por pagar, a favor de la empresa, un tipo de cambio más barato que el existente en el mercado.

Cabe destacar que hace más de una década uno de los pagadores fuertes en México era Telecomm, la cual dominaba el mercado en nuestro país, dado que pagaba el

---

<sup>24</sup> Deborah Waller Meyers (2000), “Remesas de América Latina: Revisión de la literatura. En: *Revista de Comercio Exterior*. Volumen 50. Número 4. México, D.F. Página 275.

<sup>25</sup> Elektra es una cadena de tiendas de artículos electrónicos, aparatos domésticos y muebles que también se asoció con Woolworth Mexicana, Banca Promex y el Banco Internacional, con el propósito de transferir fondos a México.

<sup>26</sup> Deborah Waller Meyers (2000). Op Cit. 277 p.

<sup>27</sup> First Data Corporation, propietaria de Money Gram, adquirió la Western Union en octubre de 1995 como resultado de una fusión con la First Financial Corporation. Entonces, la Comisión Federal de Comercio ordenó que se despojara de una de las dos compañías, por lo que vendió Money Gram en diciembre de 1996. Sin embargo, la First Data Corporation todavía lleva a cabo las funciones de procesamiento para ambas compañías.

<sup>28</sup> Ibidem. Op. Cit. 276 p.



80% de las transferencias totales a través de sus sucursales, ahora paga sólo el 8%. Actualmente los principales puntos de pago en México son Bancomer, que realiza alrededor del 50% de las operaciones, seguido de Elektra y Banamex. Otros establecimientos que operan como pagadores en territorio nacional son tiendas de autoservicio, casas de cambio, farmacias y centrales camioneras, entre otros<sup>29</sup>.

### 2.3.2 Participación Instituciones Financieras

Diversos convenios entre bancos estadounidenses y mexicanos han reducido los costos internos de las transferencias de dinero banco a banco, proporcionando a las instituciones bancarias de Estados Unidos una mayor especialización en sus canales de distribución, además de establecer relaciones de participación a través de alianzas estratégicas.

Por lo menos el 60% de las instituciones depositarias en Estados Unidos ofrecen algún tipo de producto de remesas hacia México, la mayoría con la finalidad de establecer relaciones más estrechas con el consumidor que envía sus remesas con regularidad<sup>30</sup>. Estas instituciones incluyen tanto a bancos grandes como a los pequeños, donde los primeros han establecido alianzas con bancos mexicanos y los segundos proporcionan servicios de tarjetas en cajeros automáticos (ATM) y uniones de crédito<sup>31</sup>.

#### 2.3.2.1 Banca Múltiple

La incursión de las instituciones bancarias en el mercado de las remesas tomó fuerza a partir del 2002; desde entonces, las empresas especializadas en las transferencias de dinero o MTOs han experimentado mayor competencia en este mercado, situación que además se ha reflejado en la reducción de los costos por transacción. Inclusive, en la Ciudad de Chicago, la Coalición Internacional de Mexicanos en el Exterior (CIME) realizó algunas pruebas piloto en agosto de 2001 para realizar depósitos en las cuentas de débito de bancos estadounidenses retirándolo desde un cajero automático en México.

Para apoyar este mecanismo a través de las tarjetas electrónicas, la CIME estableció un acuerdo con varios bancos para que la comisión cobrada sea accesible

---

<sup>29</sup> Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) Dirección General de Análisis de Prácticas Comerciales. Programa *¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México? Origen y evolución*, Junio de 2004.

<sup>30</sup> Manuel Orozco, *"El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras"*, del Centro Bancario Hispano, Junio de 2004, pp. 3-4.

<sup>31</sup> Samuel Frumkin principal autor de esta investigación es experto en el desarrollo a las comunidades. Responsable de la División de Asuntos a la Comunidad de la Oficina de Control Monetario en Washington, DC. *"Remittances. A Gateway to Banking for Unbanked Immigrants"*. Desarrollo De las Comunidades. Administrador de Bancos Nacionales / Control de divisas. Departamento de Asuntos a la Comunidad. Septiembre 2004.

(actualmente \$3.00 dólares por retiro), además de reducir a un mínimo los requisitos para abrir cuentas bancarias, ampliando la cobertura del convenio a la ciudad de Indianápolis y Sacramento.

Estos convenios han permitido realizar comparaciones de los costos bancarios para el envío de remesas. Por ejemplo, en la Ciudad de Sacramento donde se cuenta con mayor información de bancos, se observó que éstos mejoraron los costos promedio respecto al de las empresas especializadas, dado que las comisiones cobradas fueron menores, puesto que el tipo de cambio que pagaron fue prácticamente el mismo que el de las empresas.

**TABLA 2.5 COSTOS PROMEDIO POR TIPO DE INTERMEDIARIO–SACRAMENTO, EU (USD).**

---

	Comisión cobrada	Tipo de cambio pagado	Costo total
Empresas	10.11	11.32	12.21
Bancos	8.71	11.31	11.16

---

**Fuente:** PROFECO. Programa “Quién es Quién en el envío de dinero, 2004.

**Nota:** Estudio realizado en la Ciudad de Sacramento el 17 de Mayo de 2004.

La participación de las instituciones financieras mexicanas en el mercado de las remesas es todavía modesta aunque se ha incrementado en forma paulatina. Por ejemplo, Bancomer con propiedad mayoritaria de BBV España y Banamex con propiedad de Citigroup de Estados Unidos, se han complementado con las empresas especializadas líderes como Western Union y MoneyGram a través de asociaciones y alianzas estratégicas. Otros bancos como HSBC lo han hecho en menor escala.

No obstante a la incorporación de las instituciones bancarias en este mercado, algunos especialistas en el tema cuestionan si los bancos comerciales establecidos en México se han agregado como nuevas alternativas de servicio para este sector, o bien, han sido un factor importante de mayor competencia que incidió en una disminución significativa de los costos de las transferencias.

En México, instituciones financieras como Banamex, Bancomer, Serafín, entre otros; implementaron estrategias comerciales para captar los recursos de las remesas de Estados Unidos a México, ofreciendo alternativas integrales de servicios a través de sus tarjetas de débito. En el siguiente esquema se presentan algunos ejemplos de esta implementación.

#### TARJETAS BANCARIAS PARA LA CAPTACIÓN DE REMESAS

El Grupo Financiero **Banamex-Citigroup** anunció el lanzamiento de su nueva tarjeta de débito denominada **Tricolor** para recibir el dinero que los migrantes mexicanos envían de los Estados Unidos. La comisión que cobra esta tarjeta es de 5 dólares más el 2% del monto transferido<sup>32</sup>.

El Grupo Financiero **BBVA Bancomer** emplea la tarjeta de débito **Envío de Dinero**, la cual está disponible desde agosto, cobra 8 dólares hasta por 3 mil dólares diarios de envío de cualquiera de los 25 mil puntos de venta en Estados Unidos. A partir de octubre será posible solicitar la tarjeta en toda la red del banco<sup>33</sup>. Esta tarjeta no requiere mantener un saldo promedio mínimo al mes y el plástico no tiene costo. El banco estimó que para fines del 2003 atendería entre 3 y 4 millones de personas con este servicio.

El banco **Santander Serfin**, anunció una tarjeta de transferencia para enviar recursos a México. Este plástico forma parte de una estrategia conjunta con **Bank of America y Visa Internacional**. La tarjeta que ofrece Santander aplica una comisión que equivale a 10 dólares por transferencia de hasta 1 mil 500 dólares, siendo la cuota única. Además, el titular de la tarjeta en la Unión Americana podrá conocer en forma inmediata el tipo de cambio y la cantidad en moneda nacional que recibirán sus familiares en México.

#### **Transferencias Electrónicas De Fondos Internacionales / TEFI**

El Banco de México en acuerdo con el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos implementó una plataforma informática de transferencias electrónicas denominada “Infraestructura Multilateral de Transferencias Electrónicas para Instituciones Financieras”, para conectar los sistemas de pago de ambos países a través de las Cámaras de Compensación Automatizadas, o bien, por sus siglas en inglés (**“Automated Clearing House” / ACH**). Este sistema permite enviar y recibir pagos de manera similar a los utilizados en su país de origen. Este mecanismo permite realizar pagos programados como nóminas, pensiones, remesas, entre otros.

En octubre de 2003 cuando inició operaciones este sistema hasta octubre de 2004, el Gobierno de Estados Unidos envió pagos de aproximadamente 20,000 operaciones; iniciando posteriormente algunas pruebas piloto con bancos comerciales de Estados Unidos para la realización de pagos particulares hacia México.

---

<sup>32</sup> Milenio Diario. *“Quieren los bancos administrar el dinero de los migrantes”*. Septiembre 30/2003. La nota no especifica el monto del envío en la tarjeta tricolor de Banamex. Sin embargo, es presumible que los cinco dólares se cobren por cualquier monto de envío y que se haya dejado abierta comisión del 2% adicional para que las remesas con montos más altos paguen más.

<sup>33</sup> Grupo Reforma. *“Predomina envío electrónico de remesas”*. Julio 2/2003. Ciudad de México.

Este proyecto denominado “Transferencias Electrónicas de Fondos Internacionales”, tiene como objetivo desarrollar un sistema de transferencias transfronterizas bidireccionales entre instituciones de depósito de Estados Unidos y México. Esta red de enlace entre ambas Cámaras de Compensación Automatizadas, permite comunicar los dos sistemas de pago. Además de ser un sistema abierto para clientes bancarizados de las instituciones financieras inscritas en Estados Unidos con posibilidades de apertura para los bancos inscritos en TEFI en México<sup>34</sup>.

Esta interfase de comunicación entre ambos sistemas de pago tiene las siguientes características:

- » Liquidación dos días después de la presentación de la solicitud en los sistemas de pago nacionales;
- » Costo por transferencia inferior a \$1 dólar para las instituciones financieras;
- » Tarifa no regulada a los usuarios finales, éstas se determinan en un entorno de competencia;
- » Tipo de cambio FIX menos una comisión;
- » Certeza de recepción;
- » Pagos libres de deducciones.

### 2.3.2.2 Banca de Desarrollo

El Gobierno de México ha creado una red de bancos pequeños llamada La Red de la Gente (*“The People’s Network”*) a través del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (*“National Bank of Financial Services”*) o BANSEFI. Esta red de pequeñas cajas de ahorro tiene mayor presencia en las áreas rurales que los bancos tradicionales, donde estos últimos no ofrecen ningún producto de préstamo. Al menos un banco de Estados Unidos ha desarrollado una relación de negocio con esta red para ofrecer servicios a bajo costo a los agentes de distribución de productos de transferencias de dinero<sup>35</sup>. Así que también se encuentran bancos como US Bank que ofrecen sus servicios a través de esta Red, además de las Tarjetas *Secure Money Transfer*.

En esta dinámica, dentro de la banca de desarrollo, el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) mantiene relaciones de negocio con empresas como, MoneyGram, Dolex, VIGO, US Bank, GIROMEX, OrderExpress, Moneyda, Viamerica, El Camino y Enramex<sup>36</sup>.

---

<sup>34</sup> *“Remesas familiares”*, Banco de México, p. 22-24.

<sup>35</sup> Samuel Frumkin principal autor de esta investigación es experto en el desarrollo a las comunidades. Responsable de la División de Asuntos a la Comunidad de la Oficina de Control Monetario en Washington, DC. *“Remittances. A Gateway to Banking for Unbanked Immigrants”*. Desarrollo De las Comunidades.

<sup>36</sup> En la propuesta de esta investigación se profundiza la participación de la banca de desarrollo en el mercado de las remesas en México.

## 2.4 El Potencial de los Bancos en las Remesas

El papel de los bancos como proveedores de servicios de transferencias de dinero ha generado el interés de estas instituciones por perfilar parte de sus servicios bancarios al mercado de remesas, además de revisar de manera integral el acceso de los inmigrantes no bancarios a este mercado. Sin embargo, aunque la variedad de los servicios financieros ha implicado riesgos importantes en el aspecto legal, de estructura y cultural, los bancos han mantenido sus estrategias de crecimiento en los productos de remesas bancarias.

En este inciso se abordan de manera más detallada los aspectos clave de los inmigrantes mexicanos radicados en Estados Unidos para su incorporación a la dinámica bancaria, sus implicaciones para realizar las transferencias de dinero, así como de los factores más relevantes que enfrenta la banca para incursionar en el mercado de remesas más grande a nivel internacional<sup>37</sup>.

### 2.4.1 ¿Qué son las remesas?

Las remesas son los fondos que los inmigrantes<sup>38</sup> envían a sus países de origen para ayudar a sus familias. Estas son enviadas en todo el mundo a través de diversos canales y métodos específicos que prevalecen en ciertos países o regiones. Dentro de estos factores se incluyen:

- Un sistema bancario moderno con una infraestructura financiera sólida
- Un sistema de entrega eficiente
- Nivel educativo y de ingresos de los que envían y reciben<sup>39</sup>

Las remesas de los Estados Unidos hacia América Latina son enviadas predominantemente por personas que no cuentan con servicios bancarios. Sin embargo, de 3 a 11% de estos flujos son enviados hacia México a través de un banco<sup>40</sup>, de los cuales sólo el 22% de los mexicanos tiene cuentas bancarias y el 43% de los receptores de remesas en México acude a un banco para obtener dichos fondos, dado que los bancos complementan este servicio con los agentes que

---

<sup>37</sup> Frumkin, Samuel. *"Remittances. A Gateway to Banking for Unbanked Immigrants"*. Desarrollo De las Comunidades. Administrador de Bancos Nacionales / Control de divisas. Departamento de Asuntos a la Comunidad. Septiembre 2004.

<sup>38</sup> Personas nacidas en el extranjero que remiten dinero a sus países de origen.

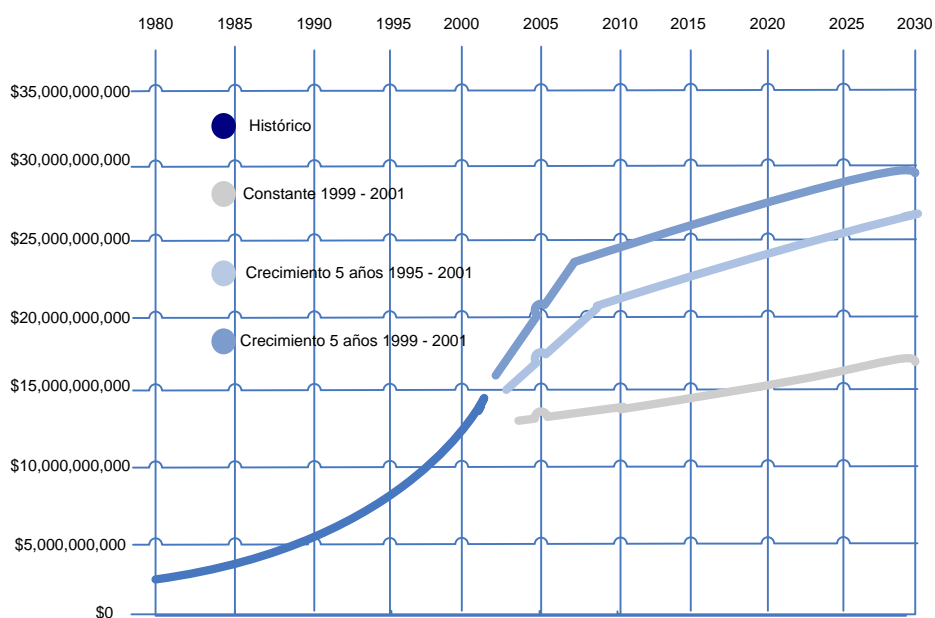
<sup>39</sup> Manuel Orozco, *"Remesas y Mercados, Nuevos Jugadores y Prácticas"*, enviando dinero a casa, revisado por R. de la Garza y B. Lowell, Rowman y Publicaciones Littlefield, 2002, p. 126.

<sup>40</sup> La estimación de 3 por ciento aparece en M. Orozco, *"El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras"*, el Centro Bancario Hispano, Junio 2004, p. 1. El estimado de 11 por ciento aparece en Roberto Suro, *"Transmisores y Receptores de Remesas: En busca de los Canales Transnacionales"*, Fondo de la Inversión Multilateral y Centro Hispano Bancario, Nov. 2003, p. 3.

transmiten dinero<sup>41</sup>. El porcentaje de mexicanos que usan los bancos para retirar los fondos ha ido declinando, puesto que las compañías remeseras en México han encontrado mejores canales de distribución no bancarios con tarifas más atractivas para los receptores.

Datos recopilados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sugiere que para el 2002, los consumidores en Estados Unidos enviarán más de \$30 billones de dólares a sus familias y amigos en América Latina, de los cuales cerca de la tercera parte se enviará a México. Aunque este análisis se enfoca a los productos de remesas es también válido para los envíos de dinero hacia México, aunque es notorio que gran parte de estos flujos representan un incremento de las remesas hacia Sudamérica<sup>42</sup>. En seguida se muestra una proyección de las remesas hacia México y América Central para el año 2030.

**FIGURA 2.3 REMESAS RECIBIDAS-PROYECTADAS 1980–2030/MÉX-AMÉRICA CENTRAL.**



**Fuente:** Cifras en billones de dólares: Inmigrantes Latinos, Remesas y Bancos, Centro Bancario Hispano, Nov. 2002, p. 20<sup>43</sup>.

<sup>41</sup> Idem., p. 12.

<sup>42</sup> En 1999 las remesas hacia México representaron el 50% de todas las remesas hacia América Latina, aunque para el 2002, se redujeron a la tercera parte. Ver Manuel Orozco, “*El Modelo y la Tendencia de las Remesas hacia América Latina*”, Diálogo Interamericano, Octubre 2003, p.2.

<sup>43</sup> Estas proyecciones fueron preparadas en el 2002 por el Centro Bancario Hispano. Se presentan tres escenarios con estimaciones mínimas, medias y altas: **Constante 1999-2001**- tasa per capita 1999-2001 (se dividen las remesas por la población extranjera nacida en los Estados Unidos) a la cual se le aplicaron las proyecciones de los inmigrantes; **5-Crecimiento por año de 1995 a 2001**- Tasa promedio de crecimiento per capita de 1995 a 2001 la cual se mantendría por cinco años en el futuro; **5-Crecimiento por año de 1999 a 2001**- La tasa promedio de crecimiento

#### 2.4.2 El interés de los bancos en las remesas

En un estudio realizado en Septiembre de 2002 y Marzo de 2004 en los Estados Unidos<sup>44</sup>, arrojó que la mayoría de los bancos de esta región contempla dentro de sus metas el fortalecer relaciones bancarias duraderas con la población de inmigrantes, especialmente con los que usan los productos de remesas. A su vez, coincidieron que esto les permitiría ofrecer una mayor variedad de sus productos bancarios a sus clientes, primordialmente a los que mantienen una relación más estrecha con el sistema bancario americano. Muchos de los inmigrantes que llegan a Estados Unidos desde México no tienen una relación bancaria y gran número de bancos creen que al ofrecer productos de remesas tendrán mayores oportunidades de ventas cruzadas al ofrecer más variedad en sus productos, considerando que éstos les permitirán atraer más clientes usando otros servicios financieros bancarios.

Varios bancos manifestaron su satisfacción por incrementar el número de cuentas de clientes a causa de una mayor penetración en los productos de remesas. Banqueros e industriales indicaron que durante este periodo de 18 meses, los productos de remesas generaron aproximadamente 400,000 nuevas cuentas, específicamente en los bancos más grandes. Estos bancos han introducido productos de remesas con la expectativa de abrir 100,000 nuevas cuentas de ahorro en un periodo de 12 meses.

Muchos bancos, especialmente los localizados en áreas de población hispana han canalizado más recursos para capturar mayores porciones de este mercado. Aunque estas instituciones no están solas en esta búsqueda, la mercadotecnia para este segmento de mercado en la población de Estados Unidos cada vez es más agresiva, dado que el mercado de la población hispana se ha incrementado dramáticamente en diez años, es decir, de 1990 a 2000 este sector de la población se incrementó en casi el 60%.

En Estados Unidos los hispanos representan el 12% de la población, proporción similar a los Africanos-Americanos, así como las personas nacidas en México constituyen cerca del 60% de la población de latinoamericanos nacidos en Estados Unidos.

Los consumidores adquieren una variedad de beneficios al usar los productos de remesas a través de los servicios bancarios. En la *tabla 2.6* se muestran los costos de los productos ofrecidos por los bancos que en promedio son menores que otros proveedores. Generalmente, los bancos y otras instituciones financieras que ofrecen servicios de remesas también ofrecen menores costos brindando mayor seguridad.

---

per capita de 1999-2001 se sostendría por otros cinco años en el futuro. Sin embargo, aún en la proyección más alta hecha en 2002 no se estimaron \$2.5 billones registrados en el 2003.

<sup>44</sup> Manuel Orozco, “¿Cambios de Atmósfera? Incremento de las Remesas, Reducción de Precios y Nuevos Cambios,” Series de Investigación Diálogos Interamericanos, Marzo de 2003, pp. 5-7.

**TABLA 2.6 COSTOS DE LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO A MÉXICO.**

CANAL EMPLEADO	TARIFA EN DÓLARES
Tarjeta de débito con retiros en Cajeros Automáticos (ATM – Promedio por Banco)	\$6.06
Bancos de EEUU – Bancos en México (Promedio por retiro)	\$15.70
Transferencias de dinero (Western Union)	\$19.03
Transferencia por giro telegráfico tradicional	\$39.75

Fuente: C Manuel Orozco, *“¿Cambios de Atmósfera? Incremento de las Remesas, Reducción de Precios y Nuevos Cambios,”* Series de Investigación Diálogos Interamericanos, Marzo de 2003, pp. 5-7. Costos basados en el envío de remesas hacia México por un monto de \$300 dólares.

Los bancos han diseñado productos de remesas como ancla para ofrecer otros productos bancarios, situación que les ha permitido realizar ventas cruzadas para incrementar su rentabilidad. Es así como algunos bancos han desarrollado productos adicionales para los inmigrantes que se incorporan al mercado hispano de los Estados Unidos, los cuales cada vez hacen un mayor uso de las transacciones electrónicas *“checkless”* a través de las cuentas de débito bancarias.

Investigaciones de mercado han demostrado que a un inmigrante le lleva de 6 a 18 meses establecerse formalmente en un trabajo con el cual puede hacer frente a sus deudas más inmediatas antes de que su actividad de envío de remesas sea más fuerte. Esta actividad continúa de 7 a 10 años hasta que la persona regresa a casa o establece lazos permanentes en los Estados Unidos. Generalmente los que optan por esta opción son candidatos para ofrecerles una gran variedad de productos bancarios, es por ello que los bancos quieren fortalecer su relación de servicio con el cliente. Sin considerar cuánto tiempo los inmigrantes se quedan en Estados Unidos, la probabilidad de que no cuenten con una relación con el banco es alta, por lo que representarían un mercado potencial para una variedad de productos y servicios bancarios durante su periodo de residencia en este país.

### **2.4.3 La operación de las remesas en los bancos**

Actualmente existen dos principales modelos que los bancos utilizan para el envío de remesas en menor escala. Uno de estos modelos aplica para los bancos grandes que han hecho alianzas estratégicas con bancos mexicanos a través de las transacciones cuenta a cuenta<sup>45</sup>. El otro modelo es utilizado por instituciones más pequeñas donde

<sup>45</sup> Productos que requieren tanto al remitente y al destinatario que usen una cuenta bancaria se le conoce como cuenta-a-cuenta, los productos donde el remitente utiliza una cuenta bancaria y distribuye los fondos con dinero en efectivo se les denomina productos de cuenta-a-efectivo, y los productos en que el remitente lleva el dinero a una locación y éste le es reembolsado al destinatario se les conoce como dinero en efectivo-a-dinero en efectivo.



los bancos emiten tarjetas de ATM adicionales que pueden usarse para retirar los fondos, pero no hacen depósitos en México. Los principales transmisores de dinero cuentan con un modelo separado. Inclusive otros modelos donde se establecen relaciones bancarias con los transmisores de dinero vía Internet.

### ***Alianzas Estratégicas Con Bancos Mexicanos***

Estas relaciones utilizan transferencias cuenta-a-cuenta para minimizar el costo de la transacción. Tradicionalmente, el banco en Estados Unidos establece una transferencia de cuenta ligada a la cuenta de cheques o de ahorro de un cliente. De otra manera, al menos un banco establecerá una cuenta de transferencia vinculada al que envía las remesas con alguna empresa que opere en territorio nacional, por lo general ésta es Visa o Mastercard a través de una tarjeta de crédito o débito si el cliente no tiene una cuenta bancaria. La cuenta de transferencia tendrá el nombre del producto de acuerdo a las negociaciones del banco con los publicistas. Generalmente los bancos proporcionan un estado de cuenta mensual detallado que permite al cliente verificar sus movimientos por ATM o cajero automático, por teléfono o bien vía Internet.

Remitir los fondos a México implica que el cliente transfiera dólares desde su cuenta bancaria o tarjeta de débito/crédito hacia una cuenta de transferencia, en la que podrá consultar sus movimientos por el teléfono, vía Internet, cajeros automáticos (ATM) o bien, a través de un banco. Usualmente, la cuenta de transferencia tiene el nombre del propietario con el que el banco acordó proporcionar los productos de remesas.

Cuando la cuenta de transferencia se abre, ya sea en un banco de Estados Unidos o en México (dependiendo del producto) se envía una tarjeta ATM a la persona designada en México. La tarjeta ATM del destinatario puede llevar la marca del banco americano o bien la del banco mexicano. El número de identificación personal (PIN) se envía por correo en forma separada a la tarjeta, o se le da directamente al remitente de remesas quien lo proporciona al receptor. En algunas ocasiones ambos han sido recibidos, generalmente después de 15 días de abrir la cuenta la tarjeta de ATM puede usarse. El destinatario sólo tiene el acceso a los fondos en la cuenta de transferencia, aunque el que envía los fondos no tenga una cuenta en el banco.

Los bancos cobran comisiones que van de \$5 a \$10 dólares por cada cargo a la cuenta de transferencia, donde cada banco tiene un margen de ganancia por el tipo de cambio. Algunos productos ofrecen un servicio nocturno a través de la cuenta de transferencia y el banco mexicano, mientras que otros servicios tienen la disponibilidad de los fondos en minutos. El destinatario puede acceder a los fondos en México a través de un cajero automático (ATM). Si la tarjeta de ATM también es de débito ya sea Visa/Visa Electrón, MasterCard/Maestro o alguna otra marca de

esta empresa<sup>46</sup>, el destinatario puede realizar compras en los lugares donde éstas son aceptadas. Generalmente no existen cuotas para los retiros en cajeros automáticos pertenecientes a una misma red bancaria, sin embargo, existe la probabilidad de cobro de estas cuotas si el servicio es utilizado por otras instituciones.

La logística de cómo los fondos se transfieren tanto en Estados Unidos como en México varía de acuerdo a cada institución. Por ejemplo, con algunos productos, el tipo de cambio se fija de acuerdo al día en que los fondos se transfieren, mientras que en otros, se fija de acuerdo al día en que se retiran.

### ***Esquema Individual Por Banco***

Los bancos pequeños han tenido la capacidad de reducir sus costos en los productos de remesas de menor escala, esto se debe en gran parte a la implementación de tarjetas con acceso a cajeros automáticos (ATM) permitiendo a los clientes de Estados Unidos la utilización de dos cuentas. Estos bancos pueden usar en forma adicional las tarjetas ATM con una cuenta bancaria base en los Estados Unidos, con la finalidad de que se tomen mayores precauciones en el envío y recepción de remesas, dado que estas tarjetas cuentan con su Número de Identificación Personal (PIN) y mejores condiciones de pago. Desde que este método permitió que los destinatarios accedieran a mayores servicios, algunos bancos se enfocaron a cuentas secundarias con sus clientes, los cuales pueden transferir periódicamente las cantidades de dinero que éste sea capaz de acceder en su cuenta secundaria, siempre y cuando la tarjeta con acceso al cajero automático (ATM) esté conectada.

### ***Esquemas De Transferencias De Dinero***

Los productos de dinero en efectivo a dinero en efectivo ofrecidos por las empresas líderes en la transferencia de dinero representan la parte más grande del mercado de remesas en México. En este modelo, cada vez más intermediarios juegan un papel similar a los esquemas que ofrecen los bancos, especialmente como:

- Facilitadores de las transferencias de dinero.
- Agentes transmisores de remesas.
- Agentes receptores de remesas.
- Utilizan la infraestructura de las instituciones financieras para acceder al sistema de pagos

Un intermediario de remesas puede operar su propio negocio o escoger algunas alternativas de operación con algunas tiendas de autoservicio, tiendas de comestibles, lugares de venta al menudeo que se encuentren al alcance del

---

<sup>46</sup> Visa Electrón y Maestro son marcas de Visa y MasterCard que son utilizadas por los bancos en México.

consumidor o inclusive las cajas de ahorro. La mayoría de estos agentes de remesas pueden operar a través de contratos con tiendas de autoservicio, dado que cuentan con una extensa red de distribución en los países donde éstos operan. Este esquema permite a las compañías de envío y recepción de dinero una mayor presencia en el mercado.

Los agentes de remesas cuyos contratos de negocio ofrecen servicios de recepción de dinero cobran una comisión por transacción. Por ejemplo en México, principalmente los bancos más grandes, sirven como agentes de distribución en el negocio de las transferencias de dinero. Sin embargo, la tendencia en el reembolso de los fondos es reducir las alianzas con los bancos o distribuidores, dado que cobran mayores comisiones que las tiendas de autoservicio<sup>47</sup>.

### **Otros Esquemas**

Aunque la mayor parte de los productos de transferencia de dinero ofrecidos por los bancos grandes requieren tener una cuenta en el banco, existen otros productos que no, esto dependerá de las condiciones acordadas con el operador que ofrezca este servicio, es decir, se podría presentar un esquema para recibir dinero en efectivo desde una sucursal bancaria ubicada en el extranjero. Inclusive el banco puede ofrecer productos de remesas de efectivo a efectivo a través de una amplia red de distribución ubicada en el extranjero, incorporando una cuenta base para la recepción y envío de remesas. Generalmente los productos basados en las transferencias de efectivo son utilizados por los que envían montos de dinero más pequeños, inclusive son más frecuentes que los montos enviados a través de las transferencias cuenta a cuenta.

Uno de los bancos grandes que tienen acuerdos estratégicos a nivel mundial con una firma de Internet que ofrece servicios de transferencias persona a persona opera de una manera separada a través de un operador de transferencias de dinero cuando el destinatario no tiene una cuenta bancaria.

#### **2.4.4 Riesgos y aspectos regulatorios de las remesas**

Las instituciones financieras se enfrentan a un gran número de riesgos legales, de cumplimiento y operacionales al ofrecer productos de remesas.

#### **Lavado de Dinero**

Los productos de remesas pueden presentar algunos riesgos de lavado de dinero porque permiten la transmisión internacional de fondos menos costosas, además de

---

<sup>47</sup> Gran parte de la información referente a este esquema de transferencias de dinero se encuentra en M. Orozco, *"El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras"*, del Centro Bancario Hispano, Junio de 2004, pp. 4-6.

que es difícil seguir su rastro. Además, los compradores y beneficiarios de las remesas no necesariamente requieren de una cuenta bancaria por lo que no están sujetos a los procedimientos de identificación del cliente. Finalmente, los beneficiarios de cajeros automáticos (ATM) o tarjetas de débito pueden transferir recursos a otros instrumentos financieros donde el banco no cuente con información.

Los bancos han implementado diversos controles para evitar el riesgo de lavado de dinero, primordialmente por las transacciones realizadas con productos de remesas. En particular, la adecuación de estos controles dependerá del tipo de producto de remesa<sup>48</sup>. En seguida se mencionan algunos de los controles más utilizados:

- Límites en el monto de los fondos que pueden ser depositados o retirados diariamente y/o mensualmente.
- Límites en el saldo máximo de la cuenta/tarjeta de débito.
- Límites en el número de tarjetas ligadas a una cuenta.
- Los programas de monitoreo institucional para identificar direcciones, múltiples cuentas con el mismo beneficiario, cuentas con saldos elevados o bien altos volúmenes de transacción e inclusive, cuentas con flujos de efectivo elevados con movimientos constantes; o alguna otra actividad inusual.
- Controlar la correspondencia de las tarjetas de débito o la distribución de fondos a los destinatarios.

Diversos reportes de requerimientos también pueden aplicarse, particularmente si surge algún tipo de sospecha en este tipo de transacciones. El secreto bancario por su término en inglés *“The Bank Secrecy Act”* requiere que los bancos archiven una serie de actividades sospechosas (*Suspicious Activity Report –SAR-*) durante 30 días, esto si el banco identifica alguna actividad sospechosa donde los montos de las transacciones asciendan a más de \$5,000 dólares<sup>49</sup>. Además, la regulación del Departamento del Tesoro requiere que las instituciones financieras generen el reporte de transacciones monetarias (*Currency Transaction Report – CTR -* por sus siglas en inglés) en un periodo de 15 días, no importando si es una o varias transacciones que involucren más de \$10,000 dólares en efectivo en un día<sup>50</sup>.

Los bancos también proporcionan servicios bancarios a los agentes transmisores de dinero tanto nacionales como extranjeros. Esto porque este tipo de transacciones trae consigo riesgos significativos de lavado de dinero, donde la guía de supervisión OCC (*Office of the Comptroller of the Currency*) advierte a los bancos nacionales

---

<sup>48</sup> Ver el Manual de Controles, *“Bank Secrecy Act/Anti-Money Laundering”*, Office of the Comptroller of the Currency (Departamento de Controles Monetarios), Diciembre 2000, en <http://www.occ.treas.gov/handbook/bsa.pdf>.

<sup>49</sup> 31 CFR 103.18 – *Financial Recordkeeping And Reporting Of Currency And Foreign Transactions, Reports by banks of suspicious transactions and CFR Part 21.11 – Suspicious Activity Report.*

<sup>50</sup> 31 CFR 103.22 - *Financial Recordkeeping And Reporting Of Currency And Foreign Transactions, Reports of transactions in currency.*

tener cuidado en el tipo de cuentas que manejan los agentes transmisores de dinero con la finalidad de evitar riesgos en su reputación<sup>51</sup>.

También a muchos agentes transmisores de dinero se les denomina *“money services businesses”* (MSBs) para propósitos de la regulación del Secreto Bancario (*Bank Secrecy Act*<sup>52</sup> por sus siglas en inglés). Los MSBs son registrados en la Red Legal de Crímenes Financieros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América (FinCEN). La lista de registro de los MSBs vigente se encuentra en la página web del FinCEN<sup>53</sup>.

La guía de supervisión OCC señala que los clientes de alto riesgo como los MSBs (tradicionalmente identificados como entidades de este tipo) garantizan el fortalecimiento del seguimiento al cliente, especialmente en la apertura de cuentas, seguimiento y revisión de transacciones<sup>54</sup>. Esta guía, sin embargo, advierte que los bancos nacionales deben verificar y registrar el estatus de las licencias de los agentes que ofrecen transferencias de dinero por ser parte esencial de su negocio, además de recopilar y revisar la siguiente información del cliente que realiza las transferencias de dinero<sup>55</sup>:

- Información financiera, incluyendo aspectos básicos de la empresa y sus principales clientes; así como la reputación del local.
- Políticas, procedimientos y controles anti-lavado de dinero de los transmisores de dinero.
- Verificación de la tercera parte de los servicios de las referencias e información.
- Información de los dueños de las empresas.
- Revisión de las licencias y restricciones de los transmisores de dinero.
- El propósito, origen de los fondos en la apertura de cuentas, así como la actividad a desempeñar.

La guía de supervisión OCC también advierte que, a parte de considerar los riesgos en su reputación, el banco debe pesar el tipo, modelos y volumen de la actividad más allá de la cuenta<sup>56</sup>. También sugiere a los bancos nacionales archivar la información SAR si el banco sospecha que el cliente no cuenta con licencia o registro

---

<sup>51</sup> Ver la Carta Informativa 2004-7, del Secreto Bancario/Anti-Lavado de Dinero: Guía de Servicios de Dinero para los Clientes Comerciales, de la OCC, 4 de Junio de 2004.

<sup>52</sup> Ver en el glosario la definición de “Money services business”. Definición completa vigente en 31 CFR 103.11 (uu).

<sup>53</sup> Ver [http://www.fincen.gov/msbregistration\\_introletter.pdf](http://www.fincen.gov/msbregistration_introletter.pdf) o en la sección de negocios servicios de dinero de la página web FinCEN en <http://www.msb.gov>.

<sup>54</sup> “Lavado de Dinero: Guía de los Banqueros para Evitar Problemas”, OCC (*Office of the Comptroller of the Currency*), Diciembre 2002, p.16.

<sup>55</sup> Ver la Carta Informativa 2004-7, del Secreto Bancario/Anti-Lavado de Dinero: Guía de Servicios de Dinero para los Clientes Comerciales, de la OCC, 4 de Junio de 2004.

<sup>56</sup> *Ibidem*.

como transmisor de dinero; de esta manera se está en condiciones de definir si es una empresa que puede continuar prestando el servicio a cualquier entidad.

### ***Identificación del Cliente***

Las reglas del Programa de Identificación del Cliente (*“The Customer Identification Program”* CIP) implementadas en la sección 326 de la Ley Patriota (*USA PATRIOT Act*<sup>57</sup>) especifica los procedimientos que deben seguir los bancos para identificar a un cliente cuando apertura una cuenta bancaria<sup>58</sup>. Previo a esta apertura la regla CIP estipula como requerimientos mínimos el nombre, la dirección, la fecha de nacimiento y el número del contribuyente americano para la apertura individual de la cuenta.

Si el individuo no es un ciudadano americano, el banco puede obtener el número y país de emisión de cualquier otro documento de gobierno incluyendo nacionalidad o residencia, añadiendo una fotografía. Dentro de un tiempo razonable después de que la cuenta se abre, la regla de CIP exige al banco verificar la identidad del cliente pidiendo ver algún formulario de identificación, como una licencia para manejar o pasaporte o bien usando un formulario de identificación no documental.

Las reglas del CIP no restringen el tipo de información solicitada por los bancos, es decir, tanto puede ser documentación expedida por los gobiernos extranjeros (como la *matricula consular*) o bien, aceptar la información de un cliente con el riesgo de confiabilidad en su documentación.

El CIP generalmente no requiere la identificación o comprobación de signatarios a o beneficiarios de una cuenta. Aunque algunos bancos americanos obtienen la información detallada sobre los beneficiarios de remesas similar a lo que se requiere para los poseedores de cuenta, otros no investigan las identidades de los destinatarios en México, quedando más bien esta tarea al banco responsable en México. Por lo regular, en Estados Unidos los bancos consideran que los beneficiarios de remesas son clientes de un banco mexicano o meramente una parte con quien el remitente de la remesa tiene una relación.

La Ley Patriota de Estados Unidos también exige a un banco verificar los nombres del cliente bancario americano y el destinatario en México, especialmente en la lista emitida por la Oficina de Control de Recursos Extranjeros (OFAC)<sup>59</sup> esto para

---

<sup>57</sup> Ver 31 CFR 103.121. Las agencias de regulación financiera federal especifican las preguntas más frecuentes en los Programas de Identificación del Cliente (CIP). Las cuales están disponibles en <http://www.fincen.gov/finalciprule.pdf>.

<sup>58</sup> Si el cliente compra un producto de remesa que no requiera una cuenta, otros requerimientos de identificación y verificación pueden ser aplicados. Ver ej. 31 CFR 103.33 (cualquier transferencia de fondos superior a los \$3,000 dólares).

<sup>59</sup> Sección 326 de la Ley PATRIOTA donde exige a un banco determinar si un cliente está en la lista de terroristas conocidos o sospechosos u organizaciones de este tipo. Sin embargo, esta lista no se ha emitido todavía. Ver las Preguntas que se hacen con mayor frecuencia en <http://www.fincen.gov/finalciprule.pdf>.

asegurar que los fondos no provienen de terroristas conocidos, nacionales o extranjeros u otros residentes americanos que tienen prohibido establecer una relación de negocio con algún banco o institución financiera<sup>60</sup>.

### ***Riesgo País***

Desde que las remesas son un producto que cruza la frontera, los proveedores de servicios extranjeros se involucran en algún punto de la transacción. Es por ello que un banco puede exponerse al riesgo país respecto a las condiciones económicas, sociales, y políticas afectándolo en forma adversa, dado que el proveedor del servicio extranjero estaría imposibilitado de procesar los pagos conforme a lo esperado.

Por consiguiente, la guía de supervisión OCC sugiere a los bancos nacionales supervisar las políticas gubernamentales extranjeras, así como las condiciones políticas, sociales, económicas y legales en los países donde tiene una relación con un proveedor de servicio. También le guía especifica realizar una valoración de este riesgo, tomando en cuenta los factores de riesgo más relevantes con los procedimientos para resolverlos, es decir, algún plan apropiado de contingencia y salidas estratégicas<sup>61</sup>.

### ***Terceros Proveedores***

Muchos bancos están buscando relaciones con terceros porque es una manera en la que pueden ofrecer una variedad de oportunidades para mejorar su actuación financiera. A través del uso efectivo de las relaciones con terceros, los bancos pueden fortalecer las ofertas del producto, ofreciendo mayor experiencia en las prácticas empresariales, optimizando recursos y reduciendo costos.

No obstante, la confianza en las relaciones con terceros puede aumentar el perfil de riesgo de un banco - a veces significativamente. A menudo, este riesgo se incrementa por la falta de una planificación adecuada, supervisión y control de los bancos con bajo perfil bancario que ofrecen sus servicios en el extranjero, pudiéndose generar costos legales o inclusive hasta pérdida del negocio<sup>62</sup>. Además, cuando un producto se ofrece a través de un tercero, los consumidores se benefician al tener una comprensión clara de las responsabilidades de cada institución, ya sea la que ofrezca el servicio en el extranjero o bien la que lo genera.

### ***Expansión de Nuevos Productos***

Con la finalidad de extender su base de clientes la mayoría de los bancos ha contraído diversos compromisos para implementar sus nuevos productos y servicios.

---

<sup>60</sup> Regulaciones de Control de Recursos Extranjeros para la Comunidad Financiera, Departamento de Tesorería, 12 Mayo 2004, disponible en <http://www.ustreas.gov/offices/eotffc/ofac/regulations/t11facbk.pdf>.

<sup>61</sup> Ver el Boletín de la OCC 2002-16, el Uso Bancario de Terceros Proveedores de Servicio en el Extranjero del 15 de mayo de 2002.

<sup>62</sup> Ver OCC Boletín 2001-47, Las Relaciones con Terceros, Oficina de Control Monetario, Nov. 1, 2001.

Sin embargo, la habilidad de cada uno para encontrar medidas efectivas de monitoreo y control de riesgos está más vulnerable si:

- Se enfoca demasiado en los ingresos esperados.
- No tiene una suficiente comprensión de los riesgos inherentes.
- Mantiene prácticas insuficientes de dirección y control.

La guía de supervisión OCC sugiere a los bancos que buscan ofrecer nuevos productos y servicios una vigilancia externa a través de un proceso efectivo de dirección de riesgo, el cual incluye:

- Establecer un reporte adecuado previo a la introducción del producto.
- Desarrollar e implementar controles para disminuir los riesgos propiamente medidos<sup>63</sup>.
- Desarrollar e implementar un esquema de monitoreo apropiado en la revisión de los sistemas.

Esta guía también advierte que la dirección del banco debe tener una realista y clara idea de los riesgos, de las expectativas y de una visión racional para ofrecer el producto<sup>64</sup>.

### ***Regulación “E” y Seguro Del Depósito***

Existen diversos asuntos que no cuentan con una regulación específica para ciertos productos, incluyendo los que están sujetos en las cláusulas de la legislación de protección al consumidor, en las estipuladas en la Regulación E (Transferencias Electrónicas de Fondos) o inclusive en la validez del seguro del depósito<sup>65</sup>. Sin embargo, algunos bancos ya proporcionan comprobantes o aclaraciones requeridas en esta regulación como la notificación de cualquier cambio de cuotas o costos y los procedimientos de resolución de errores o simplemente por considerar las buenas prácticas del negocio<sup>66</sup>.

Los productos estudiados en este análisis varían de acuerdo a la cobertura del seguro del depósito. Los bancos examinados difirieron ampliamente al momento de que los fondos son retirados de la cuenta del cliente en Estados Unidos, cuando se

---

<sup>63</sup> Si un destinatario de la remesa retira los fondos de un ATM o realiza una compra sin que esta transacción sea reflejada en un estado de cuenta en tiempo real, el banco de los Estados Unidos podría enfrentar la posibilidad de sobregiros. En este caso, el banco americano estaría expuesto potencialmente a absorber las pérdidas.

<sup>64</sup> Ver OCC Boletín 2004-20, Dirección de Nuevos Riesgos, Expansión o Modificación de Productos y Servicios Bancarios, Mayo 10, 2004.

<sup>65</sup> En abril de 2004, el FDIC publicó una propuesta de ley para proteger los “depósitos” realizados a través de las tarjetas, esto en la Ley Federal del Seguro del Depósito. Ver 69 Fed. Reg. 20558 (Abril 16, 2004). En Septiembre de 2004, el Comité de la Reserva Federal publicó las reformas propuestas en la Regulación E. Ver <http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/Press/bcreg/2004/20040913/default.htm>.

<sup>66</sup> Ver la Carta Consultiva 2004-6, de los Sistemas de las Tarjetas sobre Nómina, Oficina de Control Monetario, Mayo 6 de 2004.



transfieren y cuando son enviados a México. Estos son todos los factores importantes que determinan si los fondos pueden contar con un seguro de depósito. Así, los bancos deben revisar cuidadosamente los productos antes de su introducción al mercado para determinar si la Regulación E considera la validez de este tipo de seguro.

### ***Ley de Reinversión Comunitaria***

La OCC y las agencias reguladoras de las instituciones financieras han interpretado la Ley de Reinversión Comunitaria (*“Community Reinvestment Act”* CRA) para favorecer los servicios de las remesas en una institución financiera que ofrece servicios al menudeo. Las agencias han reconocido que los productos de remesas pueden proporcionar un servicio importante en comunidades de ingresos moderados y bajos, permitiendo a las instituciones financieras extender su base de clientes; de esta manera tendrían mayores posibilidades de utilizar los servicios bancarios tradicionales.

Además de ser un servicio al menudeo regulado, los servicios de las remesas pueden considerarse también como un servicio de desarrollo hacia la comunidades si éstos aumentan el acceso a los servicios financieros a la población de escasos recursos (por ejemplo, a través de una cuenta económica)<sup>67</sup>.

En una evaluación de la CRA, examinadores consideraron que ambos tipos de instituciones contribuyen al desarrollo de la comunidad. Además, el efecto de un servicio en particular estipulado en la CRA para una institución financiera dependerá de la actuación general de la institución.

#### **2.4.5 Estructura de costos en las remesas**

El costo de los consumidores para transmitir sus fondos depende tradicionalmente de:

- El tipo de cambio que los proveedores ofrecen.
- De las cuotas en sus servicios.

En la *tabla 2.6* se muestran los diferentes cargos de acuerdo al canal utilizado en la transmisión de remesas.

Como los tipos de cambio varían de país a país. Algunos establecen un tipo de cambio oficial, otros lo determinan de acuerdo a sus variaciones y otros lo dejan a la libre flotación siguiendo las condiciones de mercado. Existen también variaciones en cada uno de estos modelos generales. En México, se fija un tipo de cambio

---

<sup>67</sup> Ver la carta de consideración general de interagencias de los servicios internacionales de remesas en la evaluación de la CRA en <http://www.ffiec.gov/cra/pdf/060304remittances.pdf>.

interbancario, el cual se establece de acuerdo a las subastas en dólares y las tasas de interés interbancarias recibidas por la banca central.

Las tasas interbancarias son las tasas que los bancos utilizan para fijar sus promedios unos con otros. Así es como los bancos agregan un margen o un premio a la tasa interbancaria ofrecida al público. Este margen tiene una doble finalidad, por un lado obtener las ganancias necesarias para la operación del banco y por otra protegerlo de las fluctuaciones de mercado antes que las cuentas se salden al final día. Desde Junio de 2004, los márgenes bancarios de las remesas hacia México, oscilan entre 0.5% y 1.5%.

El costo total para el cliente es una combinación del margen en el tipo de cambio extranjero y la cuota cobrada por el proveedor. Desde Junio de 2004, estas cuotas estuvieron en un rango de 1.5 a 3.5% en las remesas hacia México. Normalmente el margen del tipo de cambio más alto implica una cuota más baja; por lo que el costo total para el cliente generalmente oscila de 3 a 4%.

Algunos bancos también manejan su propio riesgo cambiario proporcionando un tipo de cambio estimado, para propósitos informativos, cuando los fondos se mueven de una cuenta hacia un producto de transferencia, realmente el tipo de cambio que se aplica es cuando los fondos se retiran en México.

Se han externado las preocupaciones de los consumidores acerca de la dificultad para comparar el costo total dentro de una gama amplia de productos de remesas en el mercado. Una empresa puede ofrecer un tipo de cambio atractivo, pero puede cobrar una cuota más alta al que envía las remesas. Además, el destinatario en México puede afrontar las cuotas, dependiendo del canal de distribución. La importancia de que los clientes pudieran obtener fácilmente la información completa de todos los costos relacionados con cada producto, aumentaría la transparencia en la determinación de los precios, lo que permitiría a los clientes comparar costos de varios productos con mayor precisión.

### ***El Servicio de la Reserva Federal ACH hacia México***

En Febrero de 2004, los bancos de la Reserva Federal abrieron sus servicios a todos los bancos de México. El servicio actualmente apoya el proceso de créditos que se originan en dólares americanos y son destinados a cuentas bancarias en México. Las transacciones se originan en una cantidad fija en dólares americanos, convertida por el banco central mexicano en una cantidad variable en pesos para la acreditación del receptor.

La inclusión del tipo de cambio extranjero en el servicio de los bancos centrales puede ayudar a los bancos de cualquier tamaño a ofrecer tantas transferencias como las necesiten. Por otra parte, los bancos que no tienen grandes y suficientes

volúmenes para ofrecer su propio tipo de cambio extranjero deben operar con un proveedor cambiario de este tipo, como por ejemplo un banco con presencia internacional. El Servicio hacia México también se proporciona a través de otros bancos participantes. Por ejemplo, las transacciones que pueden cruzar la frontera pueden ser combinadas con pagos a través de cámaras de compensación nacionales (ACH) usando conexiones y formatos estándar<sup>68</sup>.

*La Oficina de Pagos al Menudeo del Sistema de la Reserva Federal anunció que a partir del 3 de noviembre del 2003 los bancos comerciales de México y Estados Unidos quedarán integrados en un sistema de transferencias electrónicas de fondos que coordinará la Reserva Federal de los Estados Unidos. Este nuevo mecanismo llamado FedACH (Liquidación Automatizada Internacional Federal, por sus siglas en inglés), cobrará por transferencia de dinero de Estados Unidos a México una comisión máxima del 1% de la operación, después de aplicar el tipo de cambio interbancario. El banco comercial en México podría cargar de 1 a 5 dólares adicionales por la transacción<sup>69</sup>.*

Estas transacciones interbancarias transfronterizas son cada vez más frecuentes y requieren de plataformas informáticas avanzadas. Por esta razón, la adaptación de la infraestructura tecnológica de la banca central de Estados Unidos está implementando nuevas redes de comunicación con diversas aplicaciones, aprovechando el alto potencial de las Cámaras de Compensación Nacionales.

En el año 2004, investigadores estadounidenses realizaron un estudio enfocado a la utilización de redes externas y la adopción de tecnología para efectuar pagos electrónicos a través de algunas Cámaras de Compensación de Estados Unidos<sup>70</sup>. Los Bancos de la Reserva Federal de Boston, Cleveland, Nueva York y San Francisco fueron algunos de los principales participantes de este proyecto.

En este estudio se analizaron, entre otros factores, la magnitud de las redes externas para automatizar las Cámaras de Compensación dentro del sistema de pagos electrónicos donde observaron el uso trimestral de las ACH por cada banco. Para hacer este análisis se utilizaron tres métodos con la finalidad de examinar las correlaciones de adopción de esta tecnología por cada banco, identificar las variables externas basadas en el tamaño del banco y crear bases experimentales que identifiquen las variables de uso de estas redes informáticas en empresas o negocios más pequeños enlazados remotamente con las instituciones financieras.

Así mismo, se identificó que este Sistema de la Reserva Federal procesó aproximadamente el 75% de las transacciones individuales por banco, concluyendo que parte de los efectos en las categorías de cada institución financiera para determinar la adopción de tecnología radican en las variables controlables como los cambios en el precio, repercusiones de costos en sus estados financieros y las preferencias entre los bancos individuales y clientes. *(En el anexo VII se presenta un resumen más detallado de este estudio).*

---

<sup>68</sup> Elizabeth McQuerry y Jennifer Grier, "*Servicios Internacionales de la FedACH abre su Canal de Pagos hacia México*", Colaboradores de la Comunidad y Desarrollo Económico del Banco de la Reserva Federal de Atlanta, Vol.14, No.1, 2004, p. 4.

#### 2.4.6 Barreras para el crecimiento/Productos de remesas en los bancos

Si los productos de remesas ofrecidos por los bancos proporcionan mayor valor agregado a los consumidores con productos más competitivos, ¿Porqué los bancos han capturado menos del 10% del mercado de las remesas en México? Según banqueros y observadores de empresas, unos cuantos factores clave han restringido el crecimiento de este producto.

***Lealtad al actual proveedor.*** Las transferencias de dinero se han desarrollado como un producto y han permitido mayor conocimiento de la base de clientes. Los bancos están entrando relativamente a este negocio, dado que el giro de los productos de transferencia en los bancos tradicionales no fue diseñado para enviar cantidades relativamente pequeñas de dinero. Muchos consumidores son renuentes a cambiar sus hábitos porque ya utilizan un producto que satisface sus necesidades y les es confiable. En general, muchos inmigrantes nuevos se basan en las recomendaciones de boca en boca del conocimiento y experiencia de los inmigrantes más establecidos que han aprendido a utilizar estos productos en los Estados Unidos. Por ejemplo, si estos inmigrantes son aconsejados para utilizar el servicio de transferencias de dinero con algún proveedor, es probable que su confianza continúe con ese mismo.

Los consumidores que usan con frecuencia estos productos desarrollan una intensa lealtad hacia los agentes de tiendas al menudeo dado que tratan a menudo con la misma persona cada vez que envían o reciben dinero. Los bancos enfrentan la dificultad de intentar mover a las personas a productos que ofrecen beneficios de largo plazo al cliente, aunque puedan reducir el contacto personal del consumidor con el proveedor del servicio. Si los clientes valoran más el contacto personal que una reducción de precios en el servicio, entonces esta barrera puede llegar a ser significativa.

Los inmigrantes de América Latina pueden tener menos experiencia con los bancos en su propio país. Con esta escasa experiencia, los obreros inmigrantes perciben a los bancos como instituciones en las que no son bienvenidos, atribuyéndolos solamente para el que tiene más recursos monetarios. Además, les generan desconfianza los escándalos bancarios ocurridos en su propio país, por lo que creen que los servicios exclusivos de transferencias de dinero son métodos más seguros para enviar dinero a casa. Comercializar un producto bancario entre consumidores que tienen escasa cultura financiera es un paso crucial para que éste gane aceptación.

---

<sup>69</sup> Reforma (2003), “*Abaratan el envío de remesas*”. (29/Septiembre del 2003).

<sup>70</sup> Gowrisankaran, Stavins. “*Redes externas y adopción de tecnología: Las lecciones de los pagos electrónicos*”. Escritorio Nacional de Investigación Económica. NBER, Papel 8943 Activo. JEL No. C33, C35, G21, L. Cambridge, Massachussets. Mayo, 2002. ©

**Los transmisores de dinero tienen presencia en cualquier lugar.** Los transmisores de dinero grandes pueden multiplicar sus capacidades de distribución para hacer nombres similares a las remesas. Cada una de las dos compañías más grandes tiene más de 100,000 locaciones alrededor del mundo donde sus productos están disponibles. En 2003, un estimado de 40 millones de transacciones en remesas llevó dinero de los Estados Unidos a México, donde cuatro de los bancos más grandes en este rubro en Estados Unidos condujeron menos de 100,000 transacciones en remesas por mes<sup>71</sup>.

Los servicios para transmitir dinero están disponibles en una gama amplia de locaciones que los inmigrantes visitan regularmente, incluso tiendas de comestibles de la esquina, grandes cadenas de supermercados y cheques de cajeros, los cuales pueden ofrecer gran variedad de servicios financieros tradicionalmente usados por los consumidores no bancarios. Estas locaciones están normalmente abiertas más horas a la semana que los bancos, e inclusive hasta los fines de semana. Algunos clientes se pueden sentir más cómodos con los procesos rápidos y los trámites mínimos ofrecidos por estos servicios. Los bancos también pueden tener procedimientos de identificación del cliente que algunas personas prefieren evitar.

Esta diferencia en la infraestructura entre bancos y transmisores de dinero tanto en territorio nacional y extranjero puede ser la barrera más grande para los bancos que buscan extender sus servicios en el negocio de las remesas. Existen ciertamente menos locaciones bancarias en Estados Unidos donde un remitente puede tener contacto personal con la institución que las que existen en el negocio de las transferencias de dinero. Como resultado, algunos bancos se han asociado con al menos uno de los grandes transmisores de dinero para que los productos de transferencias estén disponibles en las sucursales bancarias de los Estados Unidos.

**El acceso a los bancos y la comodidad con los productos bancarios en México están limitados.** En México, los bancos y cajeros automáticos (ATMs) se presentan por lo regular en áreas urbanas, es decir, son casi inexistentes en muchas áreas rurales. Los inmigrantes mexicanos utilizan con menor frecuencia los bancos para enviar dinero a dichas áreas donde éstos no tienen presencia<sup>72</sup>. Inclusive en áreas rurales donde se localizan pequeñas cajas de ahorro o uniones de crédito tienen presencia, aunque es menos probable que cuenten con un ATM, por lo que el acceso electrónico para enviar fondos a los destinatarios se vuelve un impedimento. Además, más allá de la falta de familiaridad y comodidad con los productos

---

<sup>71</sup> Manuel Orozco, *"El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras"*, del Centro Bancario Hispano, Junio de 2004, p. 2.

<sup>72</sup> Catalina Amuedo-Dorantes y Susana Pozo *"La Utilización de Diferentes Métodos de Transmisión de Dinero por los Inmigrantes Mexicanos"*, mimeo, 2002 referenciado en Robin Newberger y al., Participación de los Inmigrantes en el Mercado Financiero, Carta Informativa de la Reserva Federal de Chicago, Número 199, Febrero de 2004, p.3.

bancarios, sobre todo en las áreas rurales, se presentan nuevos desafíos para los bancos que están tratando de introducir un nuevo producto de remesas.

***La falta de conocimiento del inglés puede hacer que los inmigrantes sean renuentes a los bancos.*** Los inmigrantes se pueden sentir incómodos al entrar a una sucursal bancaria porque se intimidan por su apariencia física, además de que encuentran pocos empleados que hablan español, o inclusive si los inmigrantes no están conscientes de que pueden comunicarse con los empleados bancarios en español. Los productos bancarios son más complejos, dado que requieren de documentación más extensa para abrir una cuenta, incluso en ocasiones el clausulado es difícil de entender; es por esta razón que los bancos deben encontrar maneras de persuadir a los consumidores de que sus servicios son menos costosos y que el potencial para participar en el sistema bancario americano pesa más que la incomodidad de aprender sobre nuevos productos. Por consiguiente, algunos bancos han puesto un número significativo de personal bilingüe para estar disponible en las sucursales donde muchos clientes prefieren hablar español, mientras que otros se han comprometido con por lo menos un miembro para estar presente en cada sucursal. Algunos bancos también ofrecen literatura del producto en español, disponibilidad en su página Web o bien la utilización de folletos informativos de los productos financieros.

***Depósito mínimo requerido y aumento de costos en las cuotas.*** Gran número de productos bancarios dependen de los consumidores que abren una cuenta bancaria. Sin embargo, muchos de los que envían remesas no tienen suficiente dinero para realizar el depósito mínimo requerido. Por consiguiente, este mínimo puede implicar cuotas adicionales que dificultan el uso de cuentas bancarias, dado que se necesitaría hacer un número de depósitos y reunir cierta cantidad para entonces enviar todos los recursos al país de origen.

## CAPÍTULO III

### EL SISTEMA SWIFT COMO ALTERNATIVA EN LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS DE DINERO

#### 3.1 El Sistema SWIFT

Las operaciones transfronterizas del sistema financiero internacional dieron pauta al surgimiento de la Sociedad Mundial de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias que por sus siglas en inglés se conoce como SWIFT, "***Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication***". Este sistema que facilita los intercambios bancarios a nivel mundial fue fundado en Bélgica el 3 de mayo de 1973 por un grupo de 239 bancos europeos y norteamericanos<sup>1</sup>.

En la efervescencia de la globalización económica, *Cedel* ("*Centrale de livraison de valeurs mobilières por sus siglas en francés*") y *Euroclear* favorecieron el desarrollo de un nuevo sistema, cuya sede está en la Hulpe, a las afueras de Bruselas. SWIFT fue creado por los principales accionistas de los dos sistemas de *clearing* (cámaras de compensación), como instrumento para transmitir rápidamente el dinero en metálico en diferentes divisas.

En un principio, los responsables de este sistema lo presentaron como un instrumento de telecomunicación con la idea de duplicar un sistema de autenticación de datos, inclusive, algunos especialistas lo denominaron "*routing*" de informaciones financieras. Desde entonces SWIFT se sometió a diversas pruebas antes de su operación, hasta que empezó prácticamente en 1977.

Inicialmente, el sistema SWIFT se concibió para ayudar estrictamente a la transmisión de operaciones "*cash*", retiros en metálico o transferencias de fondos de un país a otro, pero el desarrollo de los sistemas de *clearing* internacionales obligó a SWIFT a extender rápidamente sus actividades de transmisión de datos hacia Euroclear y Cedel. Inclusive casi todos los bancos del planeta están conectados con SWIFT abarcando poco más de 200 países con aproximadamente 2,200 instituciones financieras.

Parte de la misión de Cedel como Cámara de Compensación fue la construcción de "puentes" entre sus clientes, así como la conexión con los sistemas Euroclear y SWIFT.

---

<sup>1</sup> Robert y Backes. *Revelaciones. Investigación en la trastienda de las finanzas internacionales*. Ed. Foca, 2001, p. 33.

Este último alimentó financieramente a los dos sistemas, permitiendo que los actores de los mercados de valores funcionaran con mayor velocidad.

Esta red informática de Cedel requirió trece años de trabajo en la creación de soluciones técnicas cada vez más elaboradas para responder a los problemas difíciles que planteaba el intercambio transfronterizo de valores mobiliarios. Esto implicó dar respuestas eficaces que garantizaran no sólo la seguridad de las operaciones sino también su confidencialidad.

Asimismo, las condiciones necesarias para el nacimiento y desarrollo de Cedel implicaron diversos estudios de viabilidad en los que se preveían los beneficios en los primeros cinco años de actividad. Sin embargo, éstos se presentaron a partir del segundo ejercicio<sup>2</sup>, puesto que Cedel cobra intereses por transacción, además de los derechos de custodia o de depósito<sup>3</sup>.

SWIFT está considerado como un **transportador de dinero virtual** que conserva el registro de todas sus transferencias en discos ópticos. Sus protocolos establecidos permiten seguir el recorrido de una orden bancaria como la identidad del banco o inclusive la de los clientes, así como delimitar sus operaciones, ordenadas por fecha y banco de entrada. Este registro ayuda a la reconstrucción del desplazamiento del dinero y de los valores mobiliarios en el interior de las sociedades de clearing.

Algunas investigaciones documentales precisan el significado del tránsito del dinero por SWIFT como una herramienta de mensajería financiera segura, que busca trasladar el dinero sin asumir ningún pago. Los mensajes son instrucciones de transferencias, compras, ventas, confirmaciones de orden, etc. intercambiadas entre diferentes actores financieros<sup>4</sup>. Además se paga un derecho de paso a sus clientes, es decir, se aplica una tarifa por mensaje sea cual sea el destino; así que cuanto se incrementa el volumen de los mensajes más se eleva el cobro (en el año 2001 la tarifa base fue de seis francos belgas o bien, un franco francés por mensaje).

Euan Sellar, responsable de comunicación de SWIFT en el año 2000 concedía altas posibilidades al sistema de encontrar la huella de un mensaje, así como el contenido del mismo entre un emisor y un receptor, justamente como una partida de ping-pong entre bancos. Los mensajes solamente se leen si están descodificados, aunque para esto es necesaria la autorización de un banco o de un magistrado. SWIFT no es

---

<sup>2</sup> Las tarifas de Cedel están entre uno y quince dólares por transacción, en función de su complejidad. Los derechos de custodia oscilan entre el 0.2% y el 0.5%, cobrando además intereses bancarios sobre las cantidades que circulan por su red.

<sup>3</sup> Los derechos de custodia son una especie de alquiler sobre los valores mobiliarios depositados en el banco, se calculan a partir del valor nominal de las obligaciones depositadas o, en el caso de las acciones, de las cotizaciones bursátiles a finales del año. La mayoría de los bancos calcula los derechos de custodia al final del año sobre la base del depósito del cliente; en el caso de Cedel la facturación es trimestral, prorrateada durante el plazo del depósito.

<sup>4</sup> Parte de las investigaciones documentales del sistema, Denis Robert señala parte de la conversación que sostuvo con Euan Sellar, responsable de comunicación de SWIFT en septiembre del 2000.



propietario de los mensajes sino que está controlado por el Banco Nacional de Bélgica en representación de todos los bancos centrales europeos.

Asimismo, las auditorías permiten archivar los mensajes de manera automática, siendo necesaria la jurisdicción de cada país para intervenir legalmente. Esto lo permite el sistema, dado que se asemeja a un servicio de correos donde es posible contar con el número de caracteres codificados pero no legibles. Esta característica del sistema también permite utilizar la red para enviar y recibir mensajes que a su llegada se descodifican. De hecho, las claves de encriptación son conocidas por los bancos en forma continua dado que se renuevan frecuentemente, agregando un algoritmo común en todo el mundo<sup>5</sup>.

Al igual que Clearstream y Euroclear, SWIFT es una empresa que pertenece a los principales bancos del mundo, está diseñada para administrar un servicio de transmisión de datos e información, estructurando una especie de cooperativa de aproximadamente 3,000 instituciones financieras entre bancos y gestores de fondos.

Cabe destacar que SWIFT se está perfilando como un sistema de mayor apertura entre sus miembros, inclusive, después del 2001 varios bancos rusos se afiliaron. Más adelante, se exponen los principales países con más bancos conectados al sistema, así como el número de mensajes enviados y recibidos. Esto permite visualizar el alcance y naturaleza de los movimientos financieros a nivel mundial<sup>6</sup>, dado que se aprecia la frecuencia de uso del sistema en paraísos fiscales, lo que muestra la proliferación endémica de los mercados en paralelo.

### 3.1.1 Antecedentes del Sistema

Difundido desde los años cincuenta, el término de “planeta financiero” o bien **“Global Village”** o aldea global, se atribuye al teórico canadiense Marshall McLuhan quien designó al mundo como lo perciben los promotores de la globalización. Este término se hizo habitual hasta finales de los años ochenta para aprovechar las ventajas de la innovación tecnológica como medio para reducir las distancias geográficas entre los países.

En un discurso en la ciudad de Nueva York desarrollado en 1991, André Lussi, uno de los administradores de Cedel, utilizó el concepto de aldea global para elogiar los méritos del *“clearing”*<sup>7</sup>. Inclusive, desde la fundación de Cedel en 1970 en

---

<sup>5</sup> Este algoritmo, que está en la base de la codificación de los mensajes SWIFT, está administrado por un sistema denominado SP8, comercializado por la empresa Bull.

<sup>6</sup> Se trata del *Internacional Bank Identifier Code Directory*, de Junio de 2000.

<sup>7</sup> *Clearing* procede del verbo inglés to clear, que significa aclarar, clarificar. Una de sus acepciones es compensar (un cheque).

Luxemburgo, se concibió como una de las dos cámaras de compensación a nivel internacional.

Las dos sociedades internacionales de “clearing” donde se liquidan o compensan<sup>8</sup> las operaciones transfronterizas dentro del ámbito financiero internacional, dieron origen al sistema SWIFT, consolidándose como un medio de transferencias interbancarias para saldar las operaciones financieras entre los bancos y las empresas de los países miembros.

Cedel, actualmente, Clearstream y Euroclear<sup>9</sup> son las cámaras de compensación o más comúnmente denominadas “**Sociedades de clearing**”, donde gran parte de los movimientos internacionales de dinero están inscritos en su contabilidad. Inclusive la implementación de Cedel en combinación con las políticas de Luxemburgo en materia de bancos, holdings y otras instituciones financieras, ha permitido a la sociedad luxemburguesa acceder al séptimo lugar como centro financiero del mundo, detrás de Nueva York, Londres, París, Frankfurt, Zurich y Tokio por delante de Singapur, Hong Kong y el resto<sup>10</sup>.

De estos dos sistemas de clearing transfronterizo en todo el mundo, Euroclear, creado en Bruselas en diciembre de 1968 por un banco americano, el “**Morgan Guaranty Trust Company of New York**”<sup>11</sup>, complementó las operaciones privadas de bancos europeos y americanos a pesar de la reacción opuesta de otros bancos por la privatización del clearing, no obstante por considerarse como un servicio colectivo interbancario.

Para Ernest Backes, uno de los ingenieros fundadores del sistema, el término “clearing” implica en la actualidad, grandes transferencias internacionales de valores donde no necesariamente existe un envío físico o la transmisión de dinero en efectivo; ahora se plantea sobre la base del “**faxmoney**”<sup>12</sup>.

---

<sup>8</sup> Ives Bernard y Jean-Claude Colli definen el término “compensación” como: “**Procedimiento de liquidación contable entre dos o más partes que son deudoras y acreedoras entre sí, y que permite limitar la utilización de los medios de pago en el momento de la liquidación del saldo neto de esas relaciones**” *Vocabulaire économique et financier (Vocabulario económico y financiero)*, Éditions du Senil (Points), séptima edición.

<sup>9</sup> Desde el 1 de enero de 2001, Euroclear se le denomina Euroclear Bank y tiene su sede en Bruselas.

<sup>10</sup> Clasificación de las revistas económicas anglosajonas como Business Week y Financial Times que ubican el posicionamiento de una plaza financiera en materia de manejo de dinero en sus bancos.

<sup>11</sup> Filial más importante del grupo J. P. Morgan & Company Inc. en Bruselas, que por mediación de su Euroclear Operations Center, el Morgan Chase administra bajo contrato el sistema Euroclear, líder mundial de las sociedades internacionales de clearing para valores mobiliarios, que a partir del 2001 el nuevo grupo Euroclear Bank tiene el control de su administración.

<sup>12</sup> La era del dinero virtual empezó incluso antes de la creación de los sistemas de clearing internacionales, a finales de los años sesenta; durante la siguiente década las transacciones entre usuarios pasaban por télex codificado. Cuando, a principios de los años ochenta, empieza la era del fax y pasan por esta vía las primeras operaciones, hay muchos que utilizan el término *faxmoney* para caricaturizar la acrecentada rapidez de circulación de los capitales, desde entonces desmaterializados. (en Robert y Backes. *Revelaciones. Investigación en la trastienda de las finanzas internacionales. Foca, 2001, p. 14*).

Después de la invención de las cámaras de compensación, el término “dinero” se tradujo en negociaciones a través de un sistema electrónico autorizado basado en la mutua confianza entre las partes; de esta manera es más común la expresión de que el dinero está desmaterializado. Así los que poseen bienes buscan colocarlos o transformarlos en títulos como en las sociedades de inversión de capital variable o capital fijo.

El clearing ha permitido ganar tiempo y dinero sin necesidad de desplazarse, garantizando las negociaciones a través de una institución central. Así es como los banqueros de distintos países se unen para crear un organismo que registra el intercambio bancario con solamente modificar el nombre del propietario que adquiere los títulos. Esto se inició en los años setenta cuando Cedel y su competidora Euroclear se crearon para agilizar el intercambio de valores, evitando las transferencias físicas de los títulos y del dinero.

Esta etapa de transición tecnológica adquiere gran importancia, porque empieza a desplazar los sistemas tradicionales de liquidación como la mensajería y el télex. Es a partir de los años ochenta cuando empieza el auge del fax, lo que en su momento dio origen al término *“faxmoney”*. En la actualidad, las nuevas tecnologías de red son los principales instrumentos para liquidar los intercambios bancarios.

Recientemente, Europa concentra alrededor de quince organismos nacionales del clearing que se limitan a la compensación de operaciones de intercambios de capitales en el interior de un mismo país. Entre los principales se encuentran Euroclear y Cedel<sup>13</sup> que son los encargados de realizar estas transacciones transfronterizas.

Ambas sociedades de clearing cuentan con más de 1,300 empleados cada una, localizándose en su mayor parte en Bruselas y Luxemburgo<sup>14</sup>. La mayoría de las transacciones internacionales son procesadas por Cedel y Euroclear en casi tiempo real. La siguiente tabla explica ampliamente la composición de Cedel.

---

<sup>13</sup> La sociedad de clearing francesa, creada a mediados de los años sesenta se llama Sicovam: Sociedad Interprofesional para la Compensación de Valores Mobiliarios. Se fusionó en julio de 2000 con **Euroclear**. La sociedad de *clearing* interno en los Estados Unidos se llama Depositary Trust Company (DTC) y es el equivalente a Sicovam en Francia pero en territorio norteamericano. Este mercado interno en los Estados Unidos es mayor que los que sirven Cedel y Euroclear. La sociedad de *clearing* belga se denomina CIK; la suiza, Segal; la inglesa, Crest; la holandesa, Necigef. En Alemania de los Kassenvereine regionales, agrupados en Frankfurt en el Deutscher Auslandskassenverein (en 2001 denominado Deutsche Boerse-Clearing). Esta sociedad, que desde 1970 formaba parte de los primeros miembros accionistas y fundadores del Cedel, se ha fusionado con **Cedel** en enero de 2000 para construir **Clearstream**.

<sup>14</sup> Euroclear tiene 1,350 empleados concentrándose 1,300 en Bruselas y el resto en diez oficinas de todo el mundo. Cedel cuenta con un total de 1,700 empleados, de los cuales la mitad se concentra en el centro europeo de negocios de Luxemburgo, el resto en agencias de Londres, Tokio, Nueva York, Hong Kong, Dubai, Frankfurt y Sao Paulo.

**TABLA 3.1**  
**CEDEL “Centrale de Livraison de Valeurs Mobiliers”**

CEDEL. Esta cámara de compensación está administrada por un Consejo de Administración formado exclusivamente por banqueros internacionales. Cedel se crea en septiembre de 1970 como un sistema neutral e independiente en el que ninguno de los bancos accionistas podía tener la mayoría del capital ni de los derechos de voto. Mejor dicho, cada accionista no podía poseer más del 5% de las acciones de la sociedad.

Sesenta y seis banqueros de once países diferentes participaron en la fundación de Cedel. Sólo diecisiete bancos estaban domiciliados en Luxemburgo. La mayor parte eran filiales de bancos no luxemburgueses. En octubre de 1972, el sistema de *clearing* Cedel contaba con 371 bancos afiliados, procedentes de los cinco continentes, de los cuales 29 eran bancos franceses.

Ahora con su nuevo patronímico **Cedel Internacional** en el seno del grupo Clearstream reacciona frente a la competencia manteniendo la administración entre todos los socios fundadores. Su Asamblea General se compone de 94 bancos, y un Consejo de Administración de diecisiete miembros donde continúan presentes representantes del BNP francés, de la Union des Banques Suisses (UBS), del italiano Intesa (originalmente Banco Ambrosiano), del Chase Manhattan Bank de Nueva York, del Dresdner Bank alemán, del Barclays de Londres, o de la Banque Internationale de Luxemburgo (BIL). (*La tabla 3.2 concentra algunos de los 105 países representados en las cuentas de Clearstream en el año 2000*).

Fuente: Robert y baches, 2001.

Aunque Euroclear y Cedel transfieran dinero, su especialidad sigue siendo la transferencia de valores mobiliarios, este término colectivo se utilizó en un principio para designar una cartera de títulos compuesta por acciones y obligaciones, aunque actualmente se designa a cualquier otro instrumento, como cuotas de Sicav o Sicaf, fondos de inversión, entre otros valores.

En suma, estas dos sociedades mantienen gran parte de los intercambios de obligaciones a nivel internacional, permitiendo prestar y tomar dinero, inclusive en una gama más extensa como los certificados auríferos y el efectivo. De hecho los clientes que manejan grandes cantidades de dinero prefieren estas modalidades de inversión porque les permite hacerlo con discrecionalidad, dado que estas operaciones sólo se registran internamente en los documentos bancarios.

A principios de los años ochenta, la economía internacional gozaba de una gran libertad de acción para el intercambio de inversiones; sin embargo, algunos lugares se mantenían al margen de los controles gubernamentales. Es así como las sociedades del clearing contribuyen a la explosión de las plazas **“offshore”** en diversos países empezando por Luxemburgo, Singapur, Jersey, las islas Caimán, entre otros.

Estos refugios financieros o paraísos fiscales encontraron un sistema de irrigación vital en el **clearing** transfronterizo, haciéndose discretamente indispensable.

Algunos bancos figuraban en los dos sistemas de clearing, donde al menos los más importantes tenían un pie en Euroclear y el otro en Cedel. Por ejemplo, la banca Morgan que negociaba grandes cantidades de valores lo hacía en Euroclear, además de varios bancos ingleses y norteamericanos.

**TABLA 3.2 PAISES REPRESENTADOS EN LAS CUENTAS DE CLEARSTREAM EN EL 2000.**

---

1. Singapur	11. Islas Vírgenes	21. Costa de Marfil
2. Malasia	12. Montserrat	22. Ghana
3. Tailandia	13. Barbados	23. Gibraltar
4. Macao	14. Antillas holandesas	24. Chipre
5. Hong Kong	15. Panamá	25. Israel
6. República de Corea	16. Costa Rica	26. Líbano
7. Corea del Norte	17. Honduras	27. Jordania
8. Bahamas	18. Salvador	28. Kuwait
9. Turku y Caicos	19. Guatemala	29. Bahrein
10. Puerto Rico	20. Liberia	30. Qatar
31. Emiratos Árabes Unidos	41. Macedônia	51. Países Bajos
32. Turkmenistán	42. Grécia	52. Isla de Man
33. Moldavia	43. Malta	53. Guernesey
34. Bielorrusia	44. Itália	54. Jersey
35. Lituânia	45. Vaticano	55. Bélgica
36. Estonia	46. Croacia	56. Luxemburgo
37. Polônia	47. Austria	57. Liechtenstein
38. Eslováquia	48. República Checa	58. Suiza
39. Hungría	49. Alemania	59. San Marino
40. Bulgaria	50. Dinamarca	60. Mónaco
		61. Andorra

---

Fuente: Denis Robert / Ernest Backes, Ed. Foca, 2001, Pág. 366 - 367.

Cedel estaba más ramificada en los bancos europeos, lo que le representó una ventaja, puesto que las restricciones impuestas por varios estados europeos a las operaciones financieras internacionales, empujaron a los bancos de estos países al sistema de clearing ideado por Cedel, donde su slogan era **“Creado por el mercado, para el mercado”**. De hecho en aquellos años, tanto en el funcionamiento como en la filosofía de la empresa, las diferencias entre ambos sistemas eran mínimas.

Además, los bancos italianos sujetos a diversas imposiciones de capitales, se adhirieron masivamente a Cedel, lo que representó un maná para la sociedad luxemburguesa, superando rápidamente a Euroclear tanto en volumen de negocios como en número de clientes. A finales de los años setenta, los bancos italianos aportaban hasta un 60% de las cifras negociadas por Cedel.

**TABLA 3.3**  
**“CLEARING”**

El **Clearing** ha tenido mucho que ver en la liberalización económica de Europa, la agilización de los intercambios, ofrece a sus clientes la posibilidad de escapar a ciertos controles. Euroclear y Cedel-Clearstream son instituciones apátridas, es decir, no trabajan para el país en el que está ubicada su sede social; se puede decir que este instrumento financiero ha creado las condiciones de lo que se le denominó, a finales de los años noventa, la globalización de la economía. En cierta manera, en 1996 cuando se constituye Cedel Bank para hacerse cargo de la clientela de Cedel (posteriormente Clearstream) los medios financieros lo denominan “el banco de los bancos” o incluso como el banco central privado de la globalización...”

Este banco considerado como un profesional del sector financiero por sus actividades relacionadas con el *clearing* administraba poco más de 4,500 cuentas en 1995, incluyendo las no publicadas, conservando un registro de millones de transacciones diarias<sup>15</sup> que no precisamente corresponden a las operaciones de los clientes en todas sus filiales, sino que mantiene los nombres de los bancos y sociedades con los códigos y personas responsables de su gestión. Este registro fundamental que la ley luxemburguesa<sup>16</sup> obliga a la sociedad del clearing, necesariamente tiene que concentrarse en papel y en microfichas, aun si el mundo del dinero virtual continúa en auge.

Fuente: Robert y Backes, 2001.

### 3.1.2 Características de Operación del Sistema

Los afiliados a Cedel requisitan un “formulario único” donde especifican las modalidades de compra y venta, denominándose la contraparte<sup>17</sup>. Para realizar una operación, el vendedor facilita a la sociedad de clearing el número de cuenta de su contraparte, permitiendo ponerse en contacto directamente con él. Así, la operación de clearing se realiza automáticamente sobre la base de las claves informáticas proporcionadas por las dos partes que realizan la transacción.

Por esta razón, la lista de clientes que publica Cedel representa un documento importante para cada afiliado, puesto que requiere las claves para liquidar sus operaciones bancarias internacionales, además de que garantiza la seguridad de sus intercambios. El banquero no está obligado a dar explicaciones sobre los importes que gira o sobre los valores mobiliarios que transfiere, basta con que los codifique.

---

<sup>15</sup> Cedel-Clearstream, por ejemplo, conservan anualmente el registro de unos 100 millones de operaciones en 12,000 microfichas, administrando aproximadamente 15,000 cuentas. Cedel, en 1995, administraba más de 2,200 **cuentas “publicadas”** para 2,000 clientes de 73 países.

<sup>16</sup> El tiempo mínimo legal exigido en Luxemburgo es de diez años para las empresas comerciales y quince para los bancos. En el caso particular de Cedel, la mayoría de las operaciones se concentran en los sótanos de la villa Boffending en Luxemburgo.

<sup>17</sup> Término que se utiliza para designar el comprador y el vendedor en una operación bancaria o bursátil. La contraparte de un comprador es un vendedor y viceversa. Este término también se utiliza para designar al total de miembros del sistema bancario internacional, que son todos entre sí posibles contrapartes.

En este proceso, Cedel sólo interviene en caso de problemas técnicos, es decir, si se presenta un error en el código informático o tiene una falta de concordancia entre vendedor o comprador. Por ejemplo, el “31” es una simple transferencia de títulos, acciones u obligaciones sin contrapartida de dinero, sólo se necesita la identidad de la contraparte. Las transferencias de dinero se realizan bajo los códigos “10” y “90”.

Cedel recibe una cantidad fija por operación, es decir, un porcentaje sobre las cantidades enviadas a través de su sistema. De hecho, los mayores beneficios que obtienen las **sociedades de clearing** se atribuyen a la cantidad de títulos en depósito, dado que proceden por una especie de alquiler denominado “**derecho de custodia**”, el cual es proporcional al valor de los títulos depositados y al plazo de dicho depósito. Este interés oscila entre 0.2 y 0.5 al millar sobre el importe total de los títulos.

Como los beneficios de las sociedades clearing dependen básicamente del importe y de la duración de los depósitos, se busca el interés de mantener la fidelidad de grandes clientes para que éstos inmovilicen sus activos en sus cuentas, puesto que la competencia para conseguir la mayor parte de este mercado es cada vez más agresiva.

Esta desmaterialización de las transacciones bancarias internacionales se atribuye en gran medida al depósito de los valores en las transacciones financieras, dado que cada sociedad de clearing rara vez almacena dinero en metálico o títulos. En la mayoría de los casos se subcontratan bancos depositarios donde solamente se cambia el nombre del propietario en actas inscritas electrónicamente.

Para realizar las transacciones a través del clearing es necesario conocer los códigos de la “**International Standardization Organization**” (ISO<sup>18</sup>) para las operaciones financieras. Por esta razón existen algunos códigos específicos utilizados por algunos clientes como las corporaciones industriales o comerciales, que buscan en primera instancia, discreción en sus operaciones evitando el paso por un banco.

Aunque en un principio estos códigos se utilizaron más por las instituciones financieras, actualmente, también son usados por otras empresas comerciales. No obstante, las declaraciones paradójicas de algunos directores de Cedel que

---

<sup>18</sup> La **International Standardization Organization** (ISO), fundada en Viena en 1970, justo en los inicios del clearing internacional, se caracteriza por ser un organismo que estandariza y centraliza los códigos comunes a todos los bancos, además de la creación de los códigos de barras que permitieron la informatización del comercio. Actualmente, gran parte de los actores del ámbito financiero, principalmente SWIFT, Cedel y Euroclear, bancos y sociedades de clearing internacionales aceptan las normas ISO. Anteriormente disponían de “**codes list**” específicas, donde los operadores financieros crearon tablas de conversión para pasar sus valores de un sistema a otro, dado que las transmisiones eran lentas y requerían de numerosas manipulaciones cada vez más complejas. La ISO contribuyó en gran parte a superar esta situación.

concedían la exclusividad a los bancos o brokers para conseguir cuentas en la sociedad clearing<sup>19</sup>.

La apertura diversificada de SWIFT para ofrecer estos servicios a otros usuarios permitió la entrada de estas corporaciones no financieras como Siemens, a pesar de las controversias al interior de Cedel. Se argumentaba la ilegalidad de una disposición de este tipo respecto a la Ley Luxemburguesa del 27 de octubre de 1984, la cual se refiere en su artículo 63 a los depositarios profesionales de títulos u otros instrumentos financieros<sup>20</sup>. Además de considerar a los profesionales de este sector como usuarios que tienen solamente clientes bancarios o bien, a las sucursales extranjeras de éstos.

Actualmente para aperturar una cuenta en Cedel se requiere llenar una solicitud, la cual se somete al Consejo de Administración para su aprobación. Una vez siendo miembro del sistema se pueden realizar diversas operaciones a nivel internacional, dada la extensa gama de clientes o filiales de bancos y empresas.

La búsqueda de nuevos mercados ha marcado una metamorfosis en las prácticas comerciales en las Cámaras de Compensación Internacional. Inclusive, éstas almacenan millones de transacciones transfronterizas que permiten visualizar las inversiones en acciones o bien, las transferencias en metálico de un país a otro en un esquema confidencial para diversas operaciones.

Estas sociedades especializadas en la transferencia transfronteriza de dinero y de valores mobiliarios, como Clearstream, SWIFT y Euroclear, se consideran un transportador de dinero virtual con posibilidades de intercambiar los títulos más allá de las fronteras. Mínimo se requiere conocer el número de cuenta de la contraparte, siempre y cuando no sean cuentas “no publicadas”. En la *tabla 3.4* se explica este tipo de cuenta.

---

<sup>19</sup> André Lussi, Director General de Cedel en los años setentas en entrevista / Julio del 2000.

<sup>20</sup> El Artículo 63 de esta Ley especifica que *“Son depositarios profesionales de títulos u otros instrumentos financieros los profesionales cuya actividad consiste en recibir en depósito títulos de los únicos profesionales del sector financiero, teniendo a su cargo garantizar su custodia y administración, además de facilitar la circulación de los mismos”*.



**TABLA 3.4**  
**REGLAMENTO INTERNO DE “CLEARSTREAM”**

El Reglamento Interno de Clearstream en su versión francesa de 1997 dice... *“Cada cuenta cliente está identificada mediante un número único de cinco cifras. Por medio de una sola cuenta y de un solo número, nuestros clientes pueden realizar transacciones y mantener saldos en todos los títulos y divisas admitidos. En el momento de abrir una cuenta, el cliente debe especificar las opciones que habrán de aplicarse a su cuenta”*... Asimismo, el apartado de la Cuenta principal y suplementaria dice... *“Nuestros clientes pueden abrir cuentas suplementarias para distinguir mejor sus propias posiciones respecto a las de sus clientes<sup>21</sup>, para responder a necesidades específicas o por otros motivos”*...

Además, en Cedel como regla general, se publica la cuenta principal de cada cliente, su nombre y número, agregándose al “Code list” del Cedel Bank. Previa petición y a discreción del banco, el cliente puede abrir una **cuenta no publicada**, es decir, son las cuentas que no figuran en documentos impresos y su nombre no se menciona en ningún informe. Las **subcuentas**, al igual que las cuentas de depósito y las cuentas de efectivo generalmente se abren como cuentas no publicadas, sin necesidad de divulgar su existencia a las contrapartes, ya que la liquidación de las transacciones se realizan a través de la cuenta principal del cliente.

Fuente: Robert y Backes, 2001.

En mayo de 1995, Cedel cambió de régimen y de forma jurídicos para extender el servicio no sólo a bancos y brokers sino también a empresas del sector industrial. Esta medida flexibilizó la norma que obligaba a todo cliente potencial a pasar por la mediación de un banco o de un agente de cambio para ser admitido en la sociedad de *clearing*. Esta medida incidió en la fragmentación de Cedel en tres sociedades, Cedel Internacional, que se ocupa del clearing; Cedel Global Services, que es la sociedad de gestión del grupo y Cedel Bank que actúa como banquero para los clientes de Cedel.

Esta transformación de las sociedades clearing fomentó la explosión de los centros *“offshore”* que representan más de la mitad de los movimientos financieros mundiales. No obstante las manifestaciones internacionales de **Attac**<sup>22</sup> (Asociación para los impuestos de las transacciones financieras de ayuda a los ciudadanos) que

---

<sup>21</sup> En Gran Bretaña, esta disposición, *“Client Money Regulation”*, constituye una obligación legal desde principios de los años noventa. Obliga a los bancos y a los intermediarios financieros ingleses a asegurarse y a aportar la prueba de que los fondos o los títulos por ellos depositados respecto a los de sus clientes que deben estar separados de sus propios fondos e individualizados en los libros del depositario. Con esto se incrementó en mayor medida la protección de los clientes.

<sup>22</sup> La **Association pour la taxation des transactions financière d’aide aux citoyens (Attac)** fue fundada en Francia en 1998 en torno a una plataforma que reunía a asociaciones, sindicatos, periódicos y personalidades. Esta iniciativa surgió de una editorial de Ignacio Ramonet, “Desarmar los mercados”, publicado en *Le Monde Diplomatique* en diciembre de 1997. La asociación tiene como objetivo el control democrático de las instituciones y de los mercados financieros y está a favor de la puesta en práctica de una Tasa Tobin. Desde entonces, Attac ha contribuido a la puesta en marcha del Movimiento Internacional Attac y ha sido el origen de numerosas acciones contrarias al liberalismo.

se inclina a favor del impuesto sobre los movimientos internacionales de capitales, la **tasa Tobin**<sup>23</sup>.

Incluso algunos especialistas cuestionan las consecuencias de la ausencia de régimen jurídico de las redes internacionales para transferir capitales interbancarios, dado que se encuentran en paraísos que carecen del control de la autoridad. Es suficiente con que un banco transmita una orden de transferencia sin identificar al ordenante para que la cadena de movimientos no se identifique financieramente.

Sin embargo, los bancos se han puesto de acuerdo entre sí para autocontrolarse e inclusive de una manera más severa que las sociedades clearing<sup>24</sup>. Clearstream y Cedel, por ejemplo, no han sido objeto de control más que por parte del *Institut Monétaire Luxembourgeois* (IML), quien recientemente adquirió la condición jurídica de Banco Central como Comité de Vigilancia del Sector Financiero (CSSF), tomando el relevo del control bancario.

### 3.1.3 Principales Categorías de Usuarios

Las diversas categorías de usuarios de la Sociedad Mundial de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias o *“Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* (SWIFT) están concentradas en diferentes criterios de admisión que obedecen a parámetros corporativos, dependiendo de la importancia de las empresas y sus funciones en los distintos núcleos de gestión.

Los **Miembros Accionistas** que se encuentran directamente en la organización S.W.I.F.T. SCRL, la cual está compuesta por bancos, *brokers o dealears* y las instituciones reguladoras en el manejo de inversiones<sup>25</sup>. Los **Miembros no Accionistas** son elegidos de acuerdo a su poder de voto, es decir, son individuos que tienen voz pero no voto.

La otra categoría de usuarios corresponde a los **Sub-Miembros** que son los que representan más del 50% en la organización, a parte de los poseedores de las acciones y que conocen los criterios (Artículo 8 de la legislación de la Sociedad – *Estatutos*-).

---

<sup>23</sup> Concebida en los años sesenta por el Premio Nobel de Economía **James Tobin**, la idea de un impuesto reducido sobre los movimientos internacionales de capitales (inferior al 0.1%) ha sido relanzada por numerosas asociaciones, en especial Atacc, con objeto de financiar programas de desarrollo en los países del sur. Al principio se concebía inaplicable, aunque actualmente este proyecto recibe una favorable aceptación por parte de algunos países del G7, concretamente Francia y Canadá.

<sup>24</sup> En la contabilidad de Euroclear, sociedad de derecho belga e inglés, cuya gestión estaba totalmente subcontratada hasta diciembre de 2000 por el banco americano JP Morgan, está controlada por al menos cuatro organismos independientes entre sí: la Reserva Federal americana, el *“Bank of England”*, la *“Comisión Financière et Bancaire”* belga (equivalente a la COB francesa) y el Banco Central Europeo.

<sup>25</sup> El detalle de esta información se encuentra en los estatutos de SWIFT.

Finalmente, los **Participantes** que se clasifican de acuerdo a sus objetivos de negocio, incluso esta categoría se ha incrementado en los últimos años, debido a la apertura de la Sociedad. Los más representativos se presentan a continuación:

- Brokers y Dealers en valores e instrumentos relacionados con lo financiero
- Depósitos Centrales e Instituciones de Compensación
- Administradoras de Fondos
- Instituciones en el manejo de inversiones
- Brokers de divisas
- Instituciones Financieras No-Accionistas
- Participantes de **MA-CUGs** (por sus siglas en inglés *Member-Administered Closed User Groups*)
- Participantes en el Sistema de Pagos
- Reconocidos Intermediarios de Valores relacionados con los Instrumentos Financieros
- Agentes de Transferencias y Registros
- Oficinas representativas
- Proveedores de Servicios en Valores **ETC** (*Electronic Trade Confirmation*)
- Proveedores de datos en el Mercado de Valores
- Participantes en la Infraestructura y Sistema del Mercado de Valores
- Agencias de Valores (apoderados con derecho a voto)
- Subsidiarias Proveedoras de Custodia y Servicios de Nómina
- Instituciones Intermediarias
- Distribuidores de Cheques de Viajero
- Tesorerías "**Counterparty**"
- Tesorerías de las Proveedoras de Servicios de ETC
- Compañías de Servicios Fiduciarios

No obstante la amplia apertura de usuarios en los últimos años, el acceso a los productos y servicios sigue siendo limitado, dependiendo del tipo de participante. Los bancos, por ejemplo, siguen teniendo una participación prioritaria, inclusive algunos compiten según su capitalización bursátil. La *tabla 3.5* muestra los primeros 20 bancos del mundo en el año 2000 por esta clasificación.

**TABLA 3.5 PRIMEROS 20 BANCOS DEL MUNDO (CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL).**

---

(Miles de millones de euros a Septiembre de 2000)

1. Citigroup (USA)	294,733	11. BSCH (España)	55
2. HSBC Holdings (Reino Unido)	153,6	12. Lloyds TSB (Reino Unido)	55
3. Chase Maniatan (USA) + JP Morgan	117,6	13. BBVA (España)	54
4. Bank of America (USA)	108,8	14. Bank One (USA)	51,2
5. Wells Fargo (USA)	88,6	15. BNP Paribas (Francia)	47,3
6. UBS (Suiza)	72,3	16. Bank of New York (USA)	46,7
7. Crédit Suisse (Suiza)	65,7	17. Sumitomo Bank (Japón)	44,6
8. Bank of Tokyo (Japón)	64,8	18. Fleet Boston (USA)	44,5
9. RBS (Reino Unido)	58,9	19. Fortis Group (Bélgica/Holanda)	41,4
10. Deutsche Bank (Alemania)	58,2	20. Barclays (Reino Unido)	41,1

---

Fuente: Denis Robert / Ernest Backes, Ed. Foca, 2001, Pág. 365.

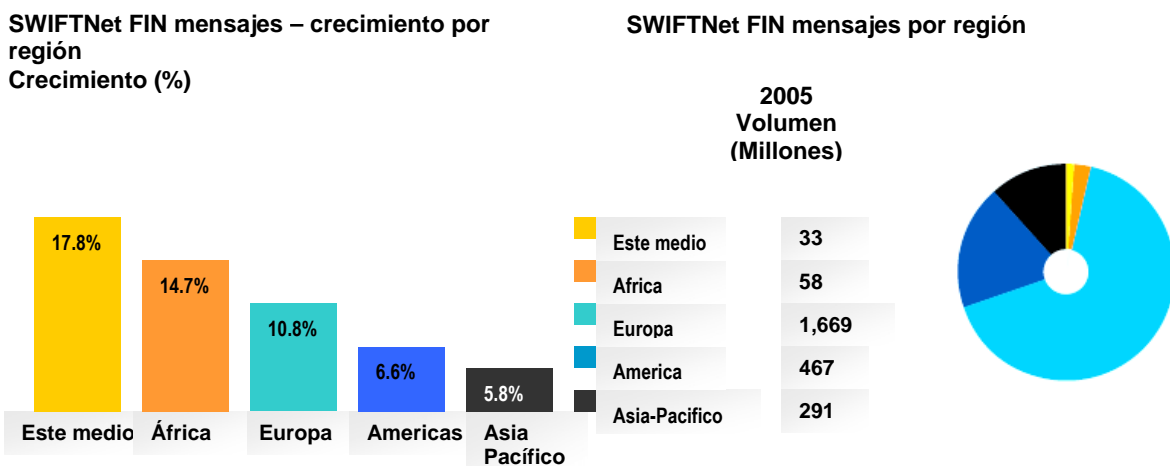
---

### 3.1.4 Estrategias Corporativas y sus Perspectivas

Ser la Organización Financiera a nivel mundial con la infraestructura más grande en el envío de mensajes electrónicos de menor riesgo y alta rentabilidad es la misión de SWIFT. Sus objetivos generales están encaminados a la ampliación de sus servicios a la industria de la transformación, apoyar a sus clientes, así como a hacer más rentables sus líneas de comunicación.

Actualmente, la Sociedad está enfocada a las empresas que buscan mayor seguridad en la estandarización de mensajes y la mejora en la interface del software de las 7,800 instituciones financieras en los 204 países que la componen (*Ver anexo VIII*). Como se mencionó en el inciso anterior, se enfoca primordialmente a bancos, brokers o dealers e inversores que demandan una infraestructura confiable y segura en las transacciones de tesorería y comercio. Enseguida se muestra el crecimiento de sus operaciones durante 2005.

FIGURA 3.1 VOLUMEN DE OPERACIONES / CRECIMIENTO POR REGIÓN.



Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

El desempeño de SWIFT durante 2005 resultó favorable, puesto que realizó varios cambios en su servicio, destacando los descuentos a sus clientes y la reducción del precio de transacción por mensaje. Estas medidas estimularon el aumento en el volumen de operaciones, además de incrementar la interconexión de las instituciones en más de 200 países.

De esta manera, los descuentos del 7% a los clientes sumaron un total de 23 millones de euros en ese año y las reducciones del 8% en sus precios por

transacción implicaron un volumen de 14 millones de euros en el segundo semestre de 2005. Asimismo, el número de mensajes se incrementó en 9.5%, registrando un volumen de 2.5 mil millones<sup>26</sup>.

Además de mantener un promedio de 10 millones de mensajes diarios con un total de 7,863 instituciones conectadas en 204 países. Este número de transacciones requirió una supervisión en la seguridad de envío, alcanzando un máximo de 4 millones de mensajes en horas pico, lo que puso a prueba la capacidad del sistema. A diciembre las transacciones registraron 11.5 millones de mensajes.

Este crecimiento en la utilización de SWIFT es un reflejo de la apertura del sistema que se ha enfocado a la industria, así como a la implementación de nuevas tecnologías en su misma red, como el proyecto TARGET2 en SWIFTNet, para el cual centenares de banqueros europeos prepararon una serie de demostraciones, anticipándose a este nuevo esquema que se activó desde enero de 2007. Además de que SWIFT provee la plataforma de mensajes de su sistema para el nuevo enlace en tiempo real al euro.

En esta misma medida las empresas industriales tomaron mayor importancia para los directivos de SWIFT, publicando en enero de 2005, el formulario de consulta para la industria<sup>27</sup>. De esta manera, la intervención de la **Comisión Europea** del Grupo de Giovannini jugó un papel importante en el acercamiento al sector industrial, que incluso se le denominó “Barrera uno”<sup>28</sup>. Este grupo ha identificado algunas diferencias nacionales en la información tecnológica y de interfases en las cámaras de seguridad de Estados Unidos, dificultando la eficiencia en los procesos de las transferencias a nivel mundial.

Asimismo, los beneficios adicionales para los usuarios del sistema por la reducción del 8% en sus precios (*Ver gráfica 3.1*), incentivó el uso de la red, particularmente en el envío de mensajes financieros. Los mensajes **“one-time”** establecidos a través de SWIFTAlliance permitirá simplificar el acceso y reducir el costo de la membresía para instituciones más pequeñas.

Parte de las estrategias de difusión del sistema se centran en el denominado “Premio SWIFT”, el cual reconoce a todas las organizaciones cuyo uso de comunicación e información tecnológica fortalecen los enlaces entre la gente, para

---

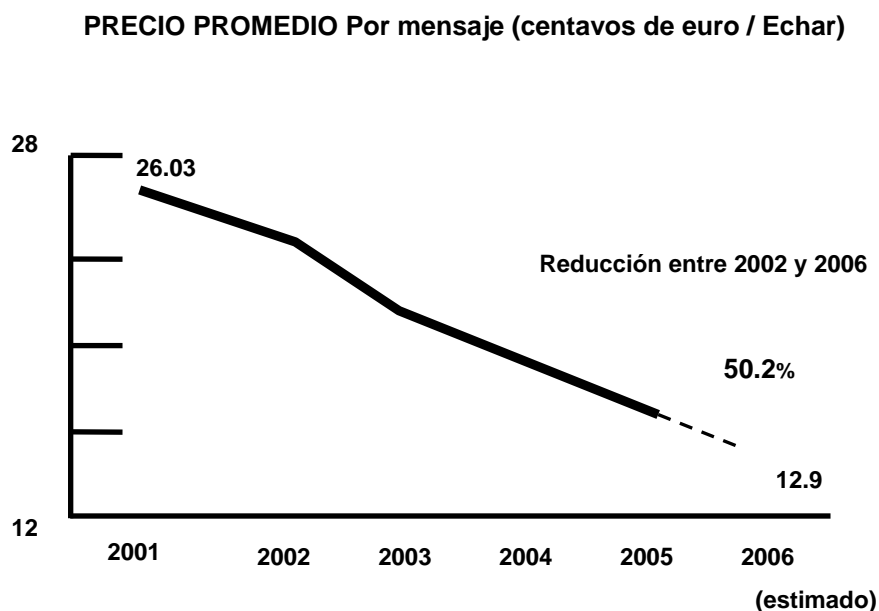
<sup>26</sup> En diciembre de 2005, SWIFT registró 11.5 millones de mensajes financieros por quinto día consecutivo, una de las cifras máximas en esta modalidad. Las transacciones en el mercado de “*securities*” superaron su propio récord por más de 4 millones de mensajes ese mismo mes.

<sup>27</sup> También en octubre de ese mismo año se publicó el protocolo para el sector industrial, el cual finalizó en marzo de 2006.

<sup>28</sup> **“Barrier One”** busca eliminar las diferencias nacionales en la información tecnológica y el uso de interfases en las cámaras de compensación y el establecimiento de proveedores en Estados Unidos.

mejorar su calidad de vida<sup>29</sup>. En años anteriores estos premios se otorgaron a proyectos que contribuyeron a la mejora de la mente y la visión; al apoyo de enfermedades crónicas en los niños; a la rehabilitación de los pacientes con problemas auditivos; al entrenamiento continuo de los desempleados; así como a dar una mayor independencia a las personas discapacitadas.

GRÁFICA 3.1 PRECIO PROMEDIO POR MENSAJE / REDUCCIÓN ENTRE 2002 Y 2006.



Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

Cabe destacar que este premio también se ha otorgado a proyectos que promueven las microfinanzas<sup>30</sup> en los países desarrollados, como parte medular para incentivar el uso de su plataforma tecnológica, así como a fortalecer el potencial de las redes de interfase de sus sistemas de conexión.

Adicionalmente, se realizan conferencias regionales en diversos países; por ejemplo, durante 2005, SWIFT promovió diferentes eventos de negocio en todos los

<sup>29</sup> Bajo las expectativas de la Fundación del Rey Baudouin de Bélgica, SWIFT ha decidido otorgar 50,000 euros para los proyectos más valiosos de Bélgica y Noruega. Baron Lamfalussy, Jefe del Consejo del premio SWIFT. En 2005, el premio fue otorgado a la organización no lucrativa belga ALS Liga, por su apoyo a pacientes con problemas en los nervios y músculos, *Amyotrophic Lateral Sclerosis (ALS)*, por sus siglas en inglés, también conocida como la enfermedad de Luo Gehrig.

<sup>30</sup> En la parte de la Propuesta de esta investigación se amplía el tema de las microfinanzas.

continentes manteniendo un diálogo constante con la comunidad internacional<sup>31</sup>. Estos eventos se enfocaron a los usuarios de SWIFT para discutir juntos el uso del sistema e intercambio de información en la red. (La tabla 3.6 presenta un resumen de estos temas).

**TABLA 3.6**  
**RESUMEN PERSPECTIVAS SWIFT**

- **SAP Empresa** de integración SWIFTNet ERP SWIFT relacionada con el procesamiento de 300,000 clientes y 7,800 instituciones financieras afiliadas a SWIFT. SAP forma parte de las 300 proveedoras de soluciones, incluyendo IBM, Microsoft y Oracle, las cuales también son compatibles con los productos de SWIFT.
- **La Comunidad SWIFT** continúa incentivando a empresas de otros sectores como el industrial. La conferencia “Sibos” de 2005 se enfocó al fortalecimiento de diversas áreas en las empresas, así como en la generación de utilidades dentro de los servicios de transacción. De esta manera, este tipo de conferencias y las exhibiciones de los eventos financieros internacionales atrajo a los líderes de la industria y a las firmas con una infraestructura avanzada en sus redes. Se estima que asistieron alrededor de 6,500 asistentes.
- **CIO 100** es una distinción de SWIFT que pretende destacar el desarrollo y la migración de 1,700 clientes de SWIFT a la nueva plataforma informática SWIFTNet en sólo 2 años.
- **PROYECTO TSU**. Por sus siglas en inglés TSU “Trade Services Utility” continúa como prueba piloto en 2006 con 13 de los mejores bancos del mundo. Esta utilidad permitirá que los bancos combinen los datos de sus clientes con documentos comerciales con lo que podrán ofrecer nuevos servicios como: estados de cuenta, documentos informativos y de riesgo, entre otros.
- **PLAN DE PREVENCIÓN EN CASO DE CRISIS**. En la citada conferencia SWIFT 2006 se reunieron cerca de 50 representantes de bancos centrales, grandes instituciones con una infraestructura de mercado importante abarcando las 5 mejores divisas a nivel mundial, las cuales participaron en un simulacro de crisis de la comunidad financiera.
- **INVERSIÓN ENTRE COLEGAS**. Cerca de 300 firmas de tecnología tienen aplicaciones de negocio compatibles con SWIFT, la cual provee la integración de servicios de “outsourcing” en la comunidad SWIFT, la cual ha organizado eventos cada año para ayudarles a entender mejor el funcionamiento del sistema.
- **SWIFTWatch PREMIO A LA TECNOLOGÍA**. El reconocimiento de “Trenes Goleen Award” al servicio de SWIFTWatch de portafolio en línea, el cual envía un reporte analítico de los productos innovadores en combinación con el uso de la tecnología. Este servicio del sistema permite que los usuarios accedan a los datos básicos en cuanto a costos de los servicios para el envío de mensajes y a su vez incorporen en su negocio planes de operación y análisis.
- **REDUCCIÓN DE COSTOS 2002 – 2006**. SWIFT sostiene su proyecto de 4 años para reducir el precio de las transacciones financieras a sus usuarios hasta por un 7%, lo que se tradujo en aproximadamente 23 millones de euros, incluyendo las reducciones anunciadas en junio de 2005 donde esta cifra se eleva a 37 millones de euros en dicho año. Desde 2002, SWIFT ha cedido 96 millones de descuentos para la comunidad financiera, logrando así su objetivo de disminuir hasta un 50% sus precios de transacción.

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

<sup>31</sup> Antwerp, Atenas, Accra, Bruselas, Dubai, Kuala Lumpur, Melbourne, Milán, Nueva York, Sao Paulo y Sarajevo, entre otras, son algunas de las ciudades visitadas.

Dentro de sus estrategias, la Sociedad SWIFT mantiene su consolidación de negocio fortaleciendo su infraestructura. De hecho, la firma tuvo ganancias antes de impuestos hasta por un total de 15 millones de euros, no obstante su proyecto de reducción de precios. Es así como la empresa mantiene sus planes estratégicos para el año 2010, donde destacan los planes de seguridad en la red, así como la eficiencia en el envío de mensajes para las transacciones financieras dentro del ámbito financiero internacional.

La plataforma informática básica será SWIFTNet, la cual proveerá la tecnología financiera en proyectos de largo plazo a nivel mundial. El fortalecimiento de los pagos interbancarios transfronterizos, así como el procesamiento en “securities” serán estrategias medulares de SWIFT para los próximos años. Además del desarrollo del **Europago**<sup>32</sup>, el sistema denominado “TARGET2 RTGS” y el protocolo **“Giovannini”**.

Estos factores fortalecerán la presencia de los esfuerzos en los mercados emergentes mejorando la conectividad corporativa y el envío de utilerías en los servicios de transacción. Además de fortalecer el proceso de estandarización para fijar los nuevos procesos en las diversas alternativas de inversión y en el mercado de las remesas para los trabajadores. En estas áreas se ofrecerán servicios de datos de referencia para mejorar la eficiencia e interoperatividad en los procesos de las transacciones.

La implementación de la **estrategia SWIFT2010** representa un cambio fundamental en su esquematización tecnológica de la Sociedad, enfocándose primordialmente a sus miembros, usuarios y observadores<sup>33</sup>. Por esta razón, el Consejo de Administración de SWIFT continúa un proceso de gestión con autoridades externas a través del Banco Nacional de Bélgica para mejorar el control operacional, financiero, de personal y de riesgo.

**ASPECTOS A LOS QUE SE ENFOCARÁ SWIFT EN SU ESTRATEGIA 2010**

- Expansión corporativa
- Integración para el apoyo europeo
- Aprovechamiento del potencial de los mercados emergentes
- Mejorar la automatización en “securities” y derivados

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

---

<sup>32</sup> En la Junta Anual de 2006 se dijo que SWIFT está jugando un papel importante en los estándares de mensajes para el Pago de Euros, por sus siglas en inglés, SEPA (Single Euro Payments Area) y el TARGET2 RTGS sistema para los países de la zona del euro.



Algunas de estas iniciativas se encuentran en fase de prueba piloto como la Utilería para el Servicio de Transacciones y la incorporación del acceso informático a través del modelo **MA-CUG** (Grupo Asesor de Acceso Corporativo), el cual se formó en marzo de 2005 para proponer mejoras importantes en la incorporación del modelo bancario<sup>34</sup>. En este sentido, SWIFT ha incrementado su dominio en la interoperabilidad financiera global para reducir costos, incrementar la automatización y mejorar el manejo del riesgo<sup>35</sup>.

### 3.1.5 Tendencia de los Servicios SWIFT a 2005

Los servicios ofrecidos por SWIFT tienen diversas aplicaciones, dependiendo de su nicho de mercado. Por ejemplo, SWIFTNet es una de las plataformas tecnológicas con la infraestructura más grande en la organización, se caracteriza por ser un IP basado en una plataforma de mensajes con posibilidades de almacenamiento y envío.

Además, se cuentan con tres servicios adicionales: SWIFTNet InterAct, SWIFTNet FileAct y SWIFTNet Browse, los cuales ofrecen mayor seguridad; confiabilidad y automatización de mensajes entre instituciones financieras y sus contrapartes del sector industrial, así como clientes finales, o inclusive, en la totalidad de su infraestructura de mercado.

CRECIMIENTO POR SERVICIO / 2005		
FIN	2,518 millones de mensajes	+ 9.5%
InterAct	128.1 millones de mensajes	+ 60%
FileAct	1.4 millones de archivos	+ 60%

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

### SWIFTNet InterAct

Las instituciones financieras utilizan este servicio para enviar mensajes financieros estructurados, así como pequeños reportes. Dichos mensajes se envían en tiempo real, dando una respuesta inmediata entre dos usuarios. Este servicio se encuentra en SWIFTSolutions, en la infraestructura de mercado administrado por los miembros de MA-CUG.

<sup>33</sup> Declaraciones de Jaap Kamp, Director General actual de SWIFT.

<sup>34</sup> Reunión Anual de SWIFT, Sibos, 2005.

<sup>35</sup> Declaraciones de Leonard H. Schrank, *Chief Executive Officer* SWIFT, 2005.

Este servicio cubre la infraestructura más grande del mercado, inclusive, de 2004 a 2005 su uso se incrementó en un 60% entre los usuarios de SWIFT. Paralelamente con la adopción del nuevo servicio SWIFTSolutions, el número de usuarios aumento de 348 a 428, registrándose un crecimiento superior al 20% en el mismo periodo.

### SWIFTNet FileAct

Las instituciones financieras utilizan este servicio para enviar lotes de mensajes financieros estructurados y reportes grandes. Este servicio apoya el portafolio de SWIFTSolutions y está disponible en los Grupos de Usuarios Exclusivos (*Member-Administered Closed User Groups MA-CUGs*). Este servicio está primordialmente adaptado a las medidas de transmisión confiables, así como a los altos volúmenes de información confidencial.

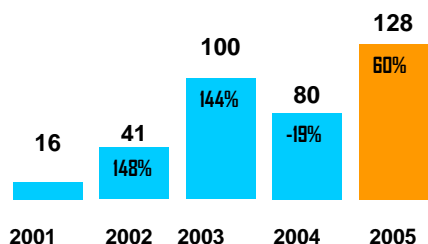
TRANSACCIONES			
Mensajes SWIFTNet InterAct* millones	128.1	Volumen en caracteres SWIFTNet FileAct	152,407,612
Usuarios vigentes y a prueba*	428	No. de archivos SWIFTNet FileAct	1,356,257
Servicios utilizados SWIFTNet InterAct	26	Usuarios vigentes y a prueba	338
		Servicios utilizados SWIFTNet FileAct	46

Fuente: Informe Anual, SWIFT, 2005.  
\* No incluye las transacciones ni usuarios de SWIFTNet FIX y SWIFTNet Accord.

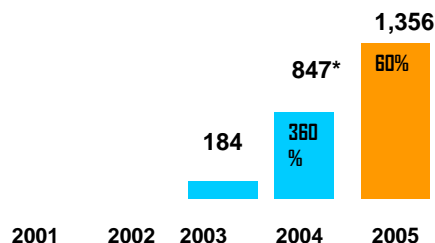
Al igual que InterAct, las operaciones de SWIFTNet FileAct se incrementaron un 60% en términos de archivos, lo que significó un aumento en el número de usuarios (MA-CUGs), así como en la infraestructura de mercado. Actualmente, estos archivos contienen en promedio tres veces más de información respecto al 2004. Asimismo, los clientes que utilizaron este servicio se duplicaron a 338, creciendo de 28 a 46 el número de servicios.

**FIGURA 3.2 TRAYECTORIA DE LOS SERVICIOS DE SWIFT.**

OPERACIONES A TRAVÉS DE **SWIFTNet InterAct**  
Mensajes (millones) Crecimiento anual (%)



OPERACIONES A TRAVÉS DE **SWIFTNet FileAct**  
Número de archivos (miles) Crecimiento anual (%)



\* El 2003 tiene cifras más elevadas por los mensaies prueba.

\* Nota: las cifras del reporte anual 2004 incluyen 1,520 archivos no válidos.

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

### SWIFTNet Browse

Este servicio de SWIFTNet Browse, permite mayor seguridad porque está basado en el acceso a servidores de la web vía browser compatibles con SWIFTNet. Este servicio apoya una amplia gama de soluciones basadas en las transacciones manuales alimentando diversas interfaces para la generación de reportes y gráficas.

### PAÍSES USUARIOS DE SWIFTNet InterAct

Uno de los principales países que utiliza este servicio es el Reino Unido, el cual recibe desde 1996, una red de servicios interactivos en su sistema de seguridad denominado CREST, compañía que acreditó a SWIFT para usar sus servicios a través de SWIFTNet InterAct, incrementando sus operaciones un 5% en 2005. En la siguiente tabla se puede apreciar la participación de este país dentro de los 20 primeros usuarios de SWIFT.

**TABLA 3.7 PRINCIPALES PAÍSES USUARIOS DE SWIFTNet InterAct.**

---

	País	Número de Mensajes	Crecimiento	Participación
1	Reino Unido	33,041,458	53.0%	25.8%
2	Bélgica*	17,468,697	>999.9%	13.6%
3	Estados Unidos	13,811,178	20.8%	10.8%
4	Suecia	10,221,829	86.4%	8.0%
5	Alemania	8,002,382	23.4%	6.2%
6	Francia	7,169,710	-8.3%	5.6%
7	Japón	6,805,253	42.9%	5.3%
8	The Netherlands	6,617,696	30.7%	5.2%
9	Suiza	4,517,497	219.6%	3.5%
10	Australia	3,446,112	28.7%	2.7%
11	Singapur	2,933,554	20.5%	2.3%
12	Italia	2,644,708	54.8%	2.1%
13	Dinamarca	2,213,018	31.4%	1.7%
14	Canadá	1,885,709	4.4%	1.5%
15	Sudáfrica	1,838,643	76.3%	1.4%
16	España	1,544,356	167.8%	1.2%
17	República de Corea	1,171,606	60.1%	0.9%
18	Noruega	1,094,959	12.1%	0.9%
19	Hong Kong	929,742	38.6%	0.7%
20	Luxemburgo	713,432	43.4%	0.6%
	Otros países	75,399	>999.9%	0.1%
<b>Total</b>		<b>128,143,135</b>	<b>59.7%</b>	<b>100%</b>

---

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

\* Nota: Alto volumen excepcional derivado de la nueva infraestructura piloto.

## PAÍSES USUARIOS DE SWIFTNet FileAct

Francia es el primer país que utiliza este servicio con más frecuencia, el cual presentó un crecimiento de aproximadamente 16% en volumen durante 2005 superando los 500 mil archivos anuales. Por su parte, Reino Unido incrementó su volumen en más del 100% con poco más de 120 mil archivos. Sin embargo, otros países como Albania, Suecia y Singapur aumentaron su crecimiento en volumen en casi mil por ciento, aunque el número de archivos enviados no superan los 18,000.

**TABLA 3.8 PRINCIPALES PAÍSES USUARIOS DE SWIFTNet FileAct.**

	País	Número de Archivos	Crecimiento en Volumen	(Echar)
1	Francia	529,159	15.9%	13,759,892
2	Reino Unido	121,022	114.0%	56,816,921
3	Bélgica	119,420	215.7%	25,563,694
4	Alemania	102,746	94.1%	21,709,907
5	The Netherlands	100,774	579.9%	3,428,320
6	Estados Unidos	90,454	35.0%	9,372,031
7	Canadá	54,442	82.3%	3,355,338
8	España	53,976	214.9%	4,064,962
9	Italia	39,718	18.1%	1,462,377
10	Albania	18,973	>999.9%	74,179
11	Sudáfrica	15,836	-55.0%	3,292,436
12	Suiza	14,076	694.8%	321,105
13	Portugal	13,178	54.9%	1,477,573
14	Finlandia	11,816	127.1%	596,968
15	Suecia	11,767	>999.9%	174,240
16	Dinamarca	10,842	55.0%	855,590
17	Singapur	7,868	>999.9%	15,118
18	Luxemburgo	7,056	-14.2%	887,664
19	Austria	7,033	37.1%	2,570,100
20	Grecia	5,663	12.5%	531,917
	Otros países	20,438	299.7%	2,077,278
<b>Total</b>		<b>1,356,257</b>	<b>60.0%</b>	<b>152,407,612</b>

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

## SWIFTNet FIN

Las instituciones financieras utilizan SWIFTNet FIN en lo individual, dadas las características de los mensajes, los cuales requieren de mayores niveles de seguridad y flexibilidad. Dichas características incluyen la validación para garantizar el envío de mensajes con el esquema estándar, asimismo el envío monitoreado con prioridades, el almacenamiento y recuperación de datos. En la siguiente tabla se presentan las categorías y tipos de mensajes de este servicio.

**TABLA 3.9 CATEGORÍAS Y TIPOS DE MENSAJES DE SWIFTNet FIN.**

SWIFTNet FIN Categorías de mensajes (tipos de mensajes)	
<b>Pagos</b>	Cat 1 Pago a clientes y cheques
	Cat 2 Transferencias de Instituciones Financieras
	Cat 8 Cheques de viajero
	Cat 9 Manejo de efectivo y status del cliente
	<b>FIN Copy</b> MT 012 + MT 096
<b>Valores</b>	Cat 5 Mercado de Valores
<b>Tesorería</b>	Cat 3 Tesorería, tipo de cambio, mercad de dinero y
	Cat 6 Tesorería, metales preciosos y participaciones
<b>Transacciones</b>	Cat 4 Colección y letras de cambio
	Cat 7 Títulos de crédito y garantías
<b>Sistema</b>	Cat 0* Sistema de mensajes

\* Excluye mensajes FIN Copy: MT 012 + MT 096

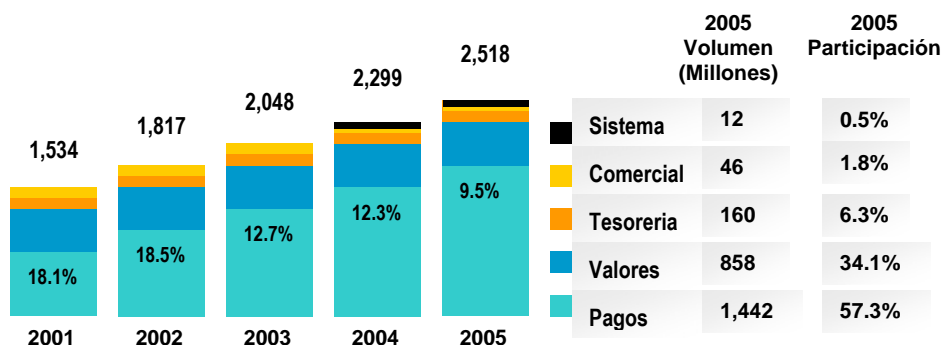
Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

SWIFTNet FIN presentó una fuerte operación durante el 2005, al mostrar un crecimiento de 9.5%. Este resultado se derivó en gran parte de una mayor afluencia en las transacciones del mercado de valores, el cual registró un incremento de 16.4%. Pagos y tesorería aumentaron en un rango de 6.5% y 8.2% respectivamente, cubriendo las expectativas del mercado. La *figura 3.3* muestra este crecimiento por categoría.

**FIGURA 3.3 MENSAJES POR MERCADO SWIFTNet FIN.**

**SWIFTNet FIN mensajes – crecimiento por mercado**  
Mensajes (millones) Crecimiento anual (%)

**SWIFTNet FIN mensajes por mercado**



Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

## Pagos

El volumen de mensajes que presentó este servicio a finales de 2005 fue de 6.5%. Este crecimiento se vio favorecido por el incremento en los valores, uso del sistema FX y el aumento en las transferencias por créditos. (Ver figura 3.4).

## Valores

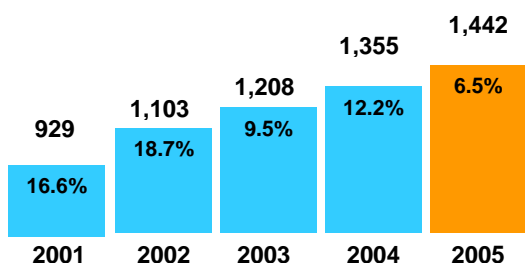
Las operaciones en valores presentaron un incremento del 16.4% ascendiendo a un total de 858 millones de mensajes. Este crecimiento se derivó por el aumento en las operaciones de compensación, una fuerte actividad en la nueva infraestructura del mercado y las acciones corporativas en los diferentes tipos de mensajes. Asimismo, estas operaciones contribuyeron a un aumento del 19% tanto en los pagos como en las transacciones de tesorería, además de generar un crecimiento del 63% en valores, representando un 45.2% del total de las operaciones de SWIFTNet FIN.

FIGURA 3.4 MENSAJES DE PAGOS Y VALORES / Crecimiento Anual.

---

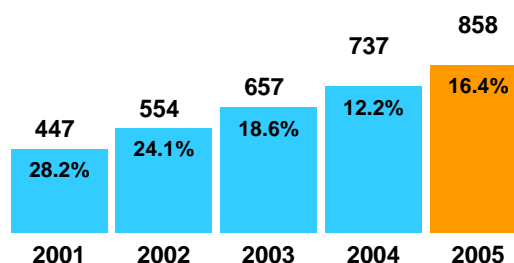
### PAGOS mensajes

Mensajes (millones) Crecimiento anual (%)



### VALORES mensajes

Mensajes (millones) Crecimiento anual (%)



Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

## Tesorería

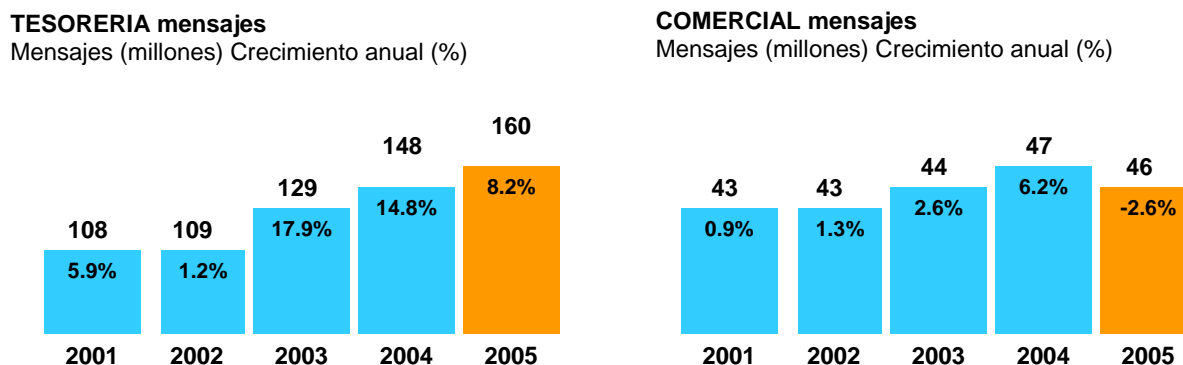
Las operaciones de Tesorería crecieron 8.2%, derivado principalmente, por la elevada volatilidad en el tipo de cambio.

## Comercial

Las operaciones comerciales declinaron 2.6% después de experimentar una fuerte e inusual alza en el 2004.

FIGURA 3.5 MENSAJES DE TESORERÍA Y COMERCIAL / Crecimiento Anual.

---



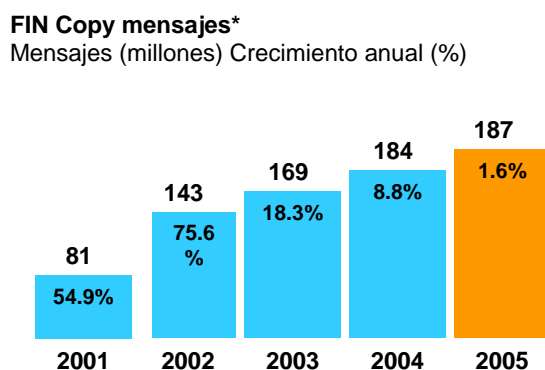
Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

### FIN Copy

La infraestructura de mercado utilizada por SWIFTNet FIN con su mecanismo de copia (FIN Copy) provee valor agregado a sus servicios. FIN Copy copia información desde una tercera parte de los mensajes seleccionados, usualmente antes de descargar al receptor. Este servicio apoya a más de 40 Valores en el Sistema de Pagos, por lo que sus operaciones aumentaron 1.6%, reflejando el crecimiento de la economía global.

FIGURA 3.6 MENSAJES FIN Copy / Crecimiento Anual.

---



\*Incluye la validación de los mensajes notificados por el emisor.

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

Los principales países usuarios de SWIFTNet FIN clasificados por su nivel de operación entre sus miembros se encuentra Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Francia, cuya participación en el 2005 fue del 17%, 16%, 9.7%, 5.9% y 5.6%, respectivamente. Estos países mantienen un rango de operaciones que fluctúa entre los 142 y 432 millones. No obstante, otros países como Luxemburgo y Finlandia presentaron un crecimiento anual mayor al 20%.

Asimismo, en la clasificación basada en las operaciones del país de las empresas matrices destaca Estados Unidos como líder con una participación del 25%, seguido del Reino Unido con 12%, Alemania con 9%, Francia y Bélgica con 7.6% y 6.1%, respectivamente. En este caso, las operaciones fluctuaron en un rango de 153 a 632 millones durante 2005. La *tabla 3.10 A y B* muestra los primeros 25 países de ambas categorías.

**TABLA 3.10-A PRINCIPALES PAÍSES / PARTICIPACIÓN SWIFTNet FIN**

Ranking basado en la operación de todos los usuarios de cada país				
	País	Millones de Operaciones	Crecimiento	Participación
1	Reino Unido	431.56	9.1%	17.1%
2	Estados Unidos	405.64	5.9%	16.1%
3	Alemania	245.28	10.6%	9.7%
4	Bélgica	148.46	19.2%	5.9%
5	Francia	141.99	3.0%	5.6%
6	Italia	103.36	9.2%	4.1%
7	The Netherlands	92.99	6.2%	3.7%
8	Suiza	89.34	8.2%	3.5%
9	Luxemburgo	76.57	23.8%	3.0%
10	Japón	76.21	4.8%	3.0%
11	España	44.84	8.8%	1.8%
12	Hong Kong	44.55	0.0%	1.8%
13	Australia	42.38	6.7%	1.7%
14	Suecia	39.52	8.3%	1.6%
15	Sudáfrica	38.06	9.3%	1.5%
16	Austria	35.23	11.9%	1.4%
17	Canadá	34.33	8.5%	1.4%
18	Singapore	24.86	6.9%	1.0%
19	Finlandia	24.83	20.1%	1.0%
20	Dinamarca	24.18	15.7%	1.0%
21	Noruega	22.06	18.7%	0.9%
22	República de Korea	20.34	10.7%	0.8%
23	Rusia	17.81	16.1%	0.7%
24	Irlanda	16.62	12.8%	0.7%
25	Grecia	16.45	7.9%	0.7%
	Otros países	260.82	13.5%	10.4%
<b>Total</b>		<b>2,518.29</b>	<b>9.5%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.



**TABLA 3.10-B PRINCIPALES PAÍSES / PARTICIPACIÓN SWIFTNet FIN**

Ranking basado en la operación en el país de las **empresas matrices**

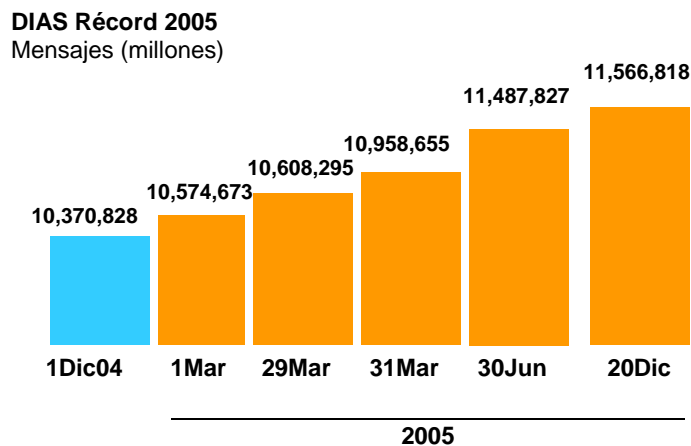
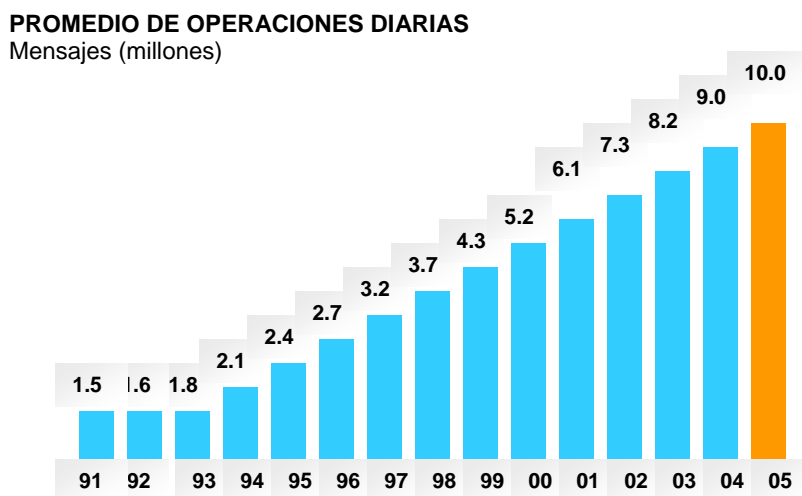
	País	Millones de Operaciones	Crecimiento	Participación
1	Estados Unidos	631.27	12.4%	25.1%
2	Reino Unido	301.32	7.3%	12.0%
3	Alemania	230.18	0.9%	9.1%
4	Francia	192.32	7.3%	7.6%
5	Bélgica	153.45	16.6%	6.1%
6	The Netherlands	122.76	5.6%	4.9%
7	Suiza	120.20	13.5%	4.8%
8	Italia	115.61	6.6%	4.6%
9	Japón	61.30	2.7%	2.4%
10	Luxemburgo	50.43	30.2%	2.0%
11	Suecia	46.86	17.7%	1.9%
12	Finlandia	43.98	13.7%	1.7%
13	Australia	40.98	1.5%	1.6%
14	Canadá	39.26	5.8%	1.6%
15	España	37.47	6.3%	1.5%
16	Sudáfrica	34.30	11.2%	1.4%
17	Austria	33.10	10.6%	1.3%
18	China	23.95	9.6%	1.0%
19	Dinamarca	16.72	7.7%	0.7%
20	Rusia	16.12	15.2%	0.6%
21	Noruega	14.33	11.6%	0.6%
22	Irlanda	13.50	6.3%	0.5%
23	Grecia	13.23	7.8%	0.5%
24	República de Korea	12.47	5.9%	0.5%
25	Taiwán	9.27	4.6%	0.4%
	Otros países	143.92	13.4%	5.7%
<b>Total</b>		<b>2,518.29</b>	<b>9.5%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

### **Promedio de Operaciones diarias**

El mayor número de operaciones se registró en diciembre de 2005, al superar los 11 mil 500 mensajes al día, derivado, principalmente del elevado número de transacciones en todos los mercados por la temporada alta de cierre anual. Asimismo, las operaciones en el mercado de valores ascendieron a más de 4 millones de mensajes diarios, por la compensación y las acciones de la actividad corporativa. En la *figura 3.7* se aprecia el comportamiento de esta tendencia.

FIGURA 3.7 PROMEDIO DE OPERACIONES DIARIAS.



Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

### 3.1.6 Estructura Organizacional

SWIFT es una sociedad cooperativa regida por la ley Belga, donde sus accionistas eligen al Consejo de Directores que consta de 25 miembros independientes, los cuales dirigen y supervisan la empresa a través del Grupo del Comité Ejecutivo (por sus siglas en inglés *Executive Steering Group/ESG*<sup>36</sup>); siendo elegidos cada tres años por la Asamblea Anual General.

El Consejo está compuesto por seis Comités que proveen orientación al Consejo y al Grupo del Comité Ejecutivo, así como a la revisión del avance de proyectos en sus respectivas áreas.

1. Auditoria y Finanzas
2. Banca y Pagos
3. Compensación
4. Valores
5. Estándares
6. Tecnología y Producción

**Auditoria y Finanzas.** Comité del cuerpo supervisor de los procesos de auditoria de las operaciones de SWIFT y sus controles internos. Aplica las prácticas de vigilancia para asegurarse de la sana dirección en los siguientes departamentos:

- Contabilidad, reportes financieros y control
- Supervisión regulatoria
- Presupuesto, finanzas y planeación financiera de largo plazo
- Responsabilidad y pasivo / código de conducta
- Supervisión de Auditoria

El Comité de Auditoria y Finanzas se reúne 4 o 5 veces por año con el cuerpo directivo, el Comité (CFO) y el jefe de auditoria de SWIFT con los auditores externos.

**Compensación.** El Comité de Compensación supervisa a su ejecutivo responsable, evalúa el desempeño de la compañía y decide las condiciones del paquete de remuneración de los miembros del ESG y otros ejecutivos clave. Monitorea los programas de beneficios incluyendo los planes de pensión, así como aprobar los nombramientos de este Grupo y sus funciones en el desarrollo de la organización, incluyendo un plan de sucesión. Este Comité está compuesto por un jefe y dos directores *senior*, los cuales también se reúnen 4 o 5 veces por año con el CEO, el ejecutivo de Recursos Humanos y el CFO de finanzas y medidas de estructura. Asimismo, este Comité también se reúne varias veces al año sin los ejecutivos de SWIFT.

El Comité de Banca, Pagos y Valores cuenta con dos comités de negocios y el Comité de Estándares, Tecnología y Producción con dos comités técnicos, los cuales proveen orientación estratégica al Consejo del Grupo Ejecutivo para la revisión de avances en los proyectos de sus respectivas áreas.

---

<sup>36</sup> El ESG es un grupo de empleados de tiempo completo encabezados por los Jefes Ejecutivos (*CEO Chief Executive Officer*).

## Grupo Ejecutivo de Dirección

El Consejo de Directores de SWIFT delega a los Directivos CEO, "*Chief Executive Officer*" la conducción de la firma, además de responsabilizarlos por la administración de las siete divisiones del Grupo de Dirección<sup>37</sup>, las cuales se describen a continuación.

### DIVISIONES DE SWIFT

- MERCADOTECNIA
- BANCA INDUSTRIAL
- VALORES E INDUSTRIA
- IT & TECNOLOGIA OPS
- SERVICIO A CLIENTES
- ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
- RECURSOS HUMANOS

**Mercadotecnia.** Determina la demanda del mercado y los requerimientos de los consumidores para todos los productos y servicios. Esto dentro de los parámetros de cada departamento, los cuales son coordinados por una organización externa que desarrolla y supervisa los estándares de los mensajes de SWIFT.

**Banca Industrial y Valores.** Esta división maneja la relación comercial con la infraestructura de consumidores y de mercado, así como promover los servicios de mensajes y la cartera de soluciones SWIFT para los consumidores potenciales.

**IT.** Diseña y desarrolla todos los productos y soluciones de tecnología interna. Esta división también es responsable de la plataforma de control de seguridad para SWIFT. El monitoreo y manejo de las operaciones tecnológicas de los servicios utilizados por los consumidores incluyendo los centros de operación de SWIFT en la red internacional.

**Servicio a clientes.** Es responsable de atender las demandas del consumidor, proporcionar los servicios, apoyo a los clientes de toda la red en caso de crisis.

**Administración y Finanzas.** Es responsable del manejo financiero, monitoreo de la estructura de la empresa, facturación, compras, logística y servicios de administración en general.

**Recursos Humanos.** Recluta, desarrolla, mantiene y recompensa al capital humano, además de proveer los programas, políticas y prácticas de los objetivos del negocio para motivar el alto desempeño de sus empleados.

## Supervisión

SWIFT mantiene una apertura y diálogo constructivo con autoridades de supervisión. Los acuerdos se realizan entre los bancos centrales de los países del G-10, El Banco Nacional de Bélgica, el banco central del país en el que SWIFT tiene su

---

<sup>37</sup> Este grupo prepara, integra y consolida los estados financieros de la empresa y la información para el Reporte Anual.

oficina de representación, así como las acciones que regulan la operación de SWIFT. Los temas discutidos son diversos, principalmente los relacionados con los sistemas de riesgo, confidencialidad, integridad, viabilidad y estrategias de la compañía. SWIFT se convierte también en un supervisor porque es de suma importancia el funcionamiento del sistema financiero a nivel global.

En cuanto a las nominaciones del Consejo, un país puede proponer a un Director del Consejo dependiendo de su ranking, el cual se determina por el número total de acciones del país al que pertenecen los accionistas:

- a) Los accionistas de cada uno de los primeros 6 países clasificados por el número de acciones puede colectivamente proponer dos Directores por elección.
- b) Los accionistas de cada uno de los primeros 10 países clasificados por el número de acciones puede colectivamente proponer un Director por elección.
- c) Los accionistas de un país que no esté calificado sobre a) o b) puede pertenecer a uno de los accionistas de uno o más países para proponer a un Director por elección. El número de Directores<sup>38</sup> propuestos en esta modalidad no puede exceder de tres.

Los bancos centrales generalmente tienen un objetivo explícito al fomentar la estabilidad financiera y promover la solidez en el funcionamiento del sistema de pagos. Sin embargo a SWIFT no se le considera un pago o sistema de pagos, así como tampoco funge como un sistema regulador de bancos centrales ni de sistemas de supervisión, no obstante este hecho, el crecimiento e importancia en el sistema de pagos sistematizado adquiere mayor relevancia en su plataforma informática de carácter sistémico.

SWIFT mantiene un diálogo abierto y constructivo con autoridades supervisores, tal es el caso del Banco Nacional de Bélgica, que tiene una alta importancia dentro de este tipo de vigilancia, así como el apoyo de los bancos centrales del G-10. Fundamentalmente esta supervisión se enfoca a revisar la efectividad en los controles de los procesos para evitar riesgos en la estabilidad y solidez de la infraestructura financiera.

Es por esto que el Grupo de los 10 acordó que SWIFT debería ser un tema de supervisión cooperativa por parte de los bancos centrales. Esta vigilancia podría contemplar datos históricos a partir de 1998, que sería la consolidación de información más reciente, incluyendo los acuerdos que tuvieron lugar en el 2004.

Los objetivos de supervisión del centro de seguridad de SWIFT, se centran en la credibilidad operacional, continuidad del negocio y flexibilidad en su infraestructura.

---

<sup>38</sup> El número total de directores no puede exceder de 25.

Para que SWIFT esté en condiciones de implementar estos objetivos es necesario que los supervisores contemplen disposiciones gubernamentales adecuadas a la estructura, procesos, procedimientos y controles para el manejo del riesgo con mayor efectividad.

Los supervisores que ponen énfasis en la identificación y resolución de riesgos operacionales también podrían realizar revisiones legales a los riesgos, la transparencia y las disposiciones para las políticas de acceso de los clientes. La dirección estratégica de SWIFT podría discutir este aspecto con el Consejo de Administración y sus respectivos directores de área.

Esta lista de temas a supervisar se resume en la búsqueda de supervisores que acaten cada actividad para proveerlos de más elementos que permitan a SWIFT poner la atención adecuada en cada uno sus objetivos. No obstante, SWIFT continúa con esta responsabilidad en la seguridad y confiabilidad de sus sistemas, productos y servicios; por lo que debería sobreentenderse que la supervisión de SWIFT no otorga alguna certificación, aprobación o autorización.

La Cooperativa Internacional de Supervisión está compuesta por los supervisores responsables de SWIFT del Banco Nacional de Bélgica en cooperación con otros bancos centrales del G-10 como es el Banco de Canadá, el Banco de Alemania, el Banco Central Europeo, Banco de Francia, Banco de Italia, Banco de Japón, el Banco Nederlandsche, el Banco Riks Sveriges, el Banco Nacional Suizo, el Banco de Inglaterra y el Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos, representada por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y el Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal.

El Banco Nacional de Bélgica monitorea constantemente a SWIFT con parámetros permanentes, permitiendo identificar temas relevantes a través del análisis de documentos que proporciona SWIFT, asimismo a través de las discusiones del consejo. Es así como se mantiene una relación continua con SWIFT, con reuniones ad hoc a los fundamentos y sirve como un punto de entrada a la cooperativa de supervisión de SWIFT por parte de los bancos centrales del G-10. Los responsables *senior* del Banco Nacional de Bélgica encargados de las políticas y grupos técnicos facilitan la supervisión a la cooperativa y proveen al secretariado el monitoreo y seguimiento de las decisiones.

De acuerdo a los objetivos de vigilancia alcanzados, los supervisores necesitan acceder temporalmente a toda la información para evaluar las propuestas más importantes. La típica investigación se realiza a partir de la documentación del Consejo de SWIFT, con los reportes de auditoría de seguridad y los reportes de incidentes.

Otro canal importante para obtener información es a través de las presentaciones del grupo staff y la dirección de SWIFT, cuyos supervisores asistentes identifican los documentos internos del sistema con información específica relevante. Las provisiones de tipo confidencial de información no pública esta incluida tanto en el protocolo del Banco Nacional de Bélgica<sup>39</sup> como en su Acuerdo Bilateral y cada una de las cooperativas de otros bancos centrales.

### **Remuneración de los Ejecutivos**

La remuneración de los CEO y de los Directores del Consejo está en función del talento de los directivos de alto nivel que fomenten la competitividad de SWIFT en el ámbito internacional; para recompensar los alcances de la demanda operacional y los objetivos estratégicos de mediano plazo; así como reconocer la contribución individual en los equipos de alto desempeño.

El esquema de remuneración se determina por la trayectoria de SWIFT en función del número de indicadores clave del plan estratégico. El salario base agregado, los bonos anuales e incentivos de largo plazo; así como el componente fijo (salario base) representa el 38%; los componentes variables (bonos anuales e incentivos de largo plazo) representan el 62%.

### **3.1.7 Estructura Financiera y Estrategia de Negocios**

La estructura financiera de SWIFT presentó un balance general favorable durante el 2005, a pesar de la reducción del 8% sobre los precios de transacción en su servicio de mensajes denominado *“FINmessaging”*, además de los descuentos<sup>40</sup> directos a los clientes por cuarto año consecutivo, los cuales ascendieron a 23 millones de euros, lo que equivalió a un 7% de las ventas por el servicio de las transacciones financieras.

Sin embargo, esta reducción de precios que paulatinamente beneficia a los clientes establecidos en los programas estratégicos para el año 2010, no ha sido un factor que incida negativamente en los resultados operativos de SWIFT, puesto que las ganancias antes de impuestos ascendieron a 15 millones de euros, las operaciones financieras (*FIN traffic*) alcanzaron un crecimiento de 9.5% y las ventas aumentaron marginalmente un 2% respecto a las registradas en el 2004.

La posición de SWIFT en el mercado de valores representa uno de sus principales motores de crecimiento, dado que mantiene incrementos anuales del 16.4%,

---

<sup>39</sup> La descripción oficial del papel del Banco Nacional de Bélgica como supervisor se encuentra en *“Financial Stability Review 2005”*, publicada por el Banco Nacional Belga en su página web.

<sup>40</sup> En el segundo semestre del 2005, se otorgó una reducción adicional que sumó un total de 37 millones de euros. Estos descuentos se aplicaron directamente en los precios de los servicios FIN después de la migración a SWIFTNet y la otra en forma adicional a mediados del año.

mientras que los mensajes de pago continúan incrementándose regularmente en un 6.5%. Asimismo, los flujos de efectivo netos de operación ascendieron a 95 millones de euros, similares a la estructura del 2004.

Por lo anterior, los excedentes de efectivo sumaron 24 millones de euros, incidiendo directamente en el balance total de efectivo por un monto de 91 millones de euros a finales del 2005. Esto coloca a SWIFT en una posición sólida con inversiones a futuro de acuerdo a los planes de implementación de su estrategia para 2010.

A pesar del crecimiento en las operaciones financieras, el total de ventas operadas antes de los descuentos decrecieron un 4.9%, de 588 a 559 millones de euros. Esto se debió esencialmente a la reducción de las ventas de interfaces y a la disminución de los cargos por conectividad para el seguimiento de sus clientes en la migración a SWIFTNet.

La implementación de la red X.25 en la infraestructura, así como los costos de soporte, incidieron directamente en la reducción de los gastos de operación en un 2% respecto al 2004. Adicionalmente, el seguimiento del programa para generar nuevas inversiones sin aumentar los costos base, permitiría reducir paulatinamente los costos de operación hasta por 50 millones de euros o inclusive, el 10% de los gastos totales programados para 2006.

Finalmente, los miembros del Consejo aprobaron la conversión de acciones pagando una cantidad adicional en sus operaciones financieras, lo que permitió consolidar el balance financiero de SWIFT de manera sana y permanente. Asimismo, los miembros del holding contribuyeron con cerca del 92% para incrementar el capital<sup>41</sup>, adicionando los 60 millones de euros que ya estaban contemplados en la sociedad. En la *tabla 3.11* se muestra el resumen financiero de la compañía.

### **3.1.8 Subsidiarias, Oficinas y Socios**

Las subsidiarias de SWIFT en América Latina se encuentran en Estados Unidos y Brasil, aunque la mayor parte se concentra en países europeos como Suiza, Alemania, España, Francia, Reino Unido, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Suecia. Sus oficinas están establecidas, primordialmente, en tres regiones, Europa-Medio Este-África, Asia Pacífico y Americas. (*Ver anexo IX - A/B*).

Adicionalmente, los socios de la sociedad suman poco más de 20, distribuidos en varias regiones del mundo. Además de los socios supervisores de software residentes en Bélgica y Reino Unido. (*En el anexo IX - C/D se detalla su distribución por país*).

---

<sup>41</sup> Este incremento de capital fue ratificado por la Asamblea General Anual realizada en junio de 2005.



**TABLA 3.11 RESUMEN FINANCIERO DE SWIFT AL 31 DE DICIEMBRE 2005.**

(en millones)	2005	2004	2003	2002	2001
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Ingresos antes de descuentos	559	588	577	579	515
Descuentos	(23)	(33)	(25)	(15)	0
Ingresos después de descuentos	536	555	552	564	515
Gastos	(525)	(536)	(518)	(525)	(516)
Utilidad antes de impuestos	15	18	28	30	(3)
Utilidad neta	8	10	16	10	(5)
Flujo neto de efectivo de actividades en operación	95	94	83	38	72
Aportaciones de capital:	67	55	62	157	83
Propiedades, planta y equipo	57	45	47	65	38
Intangibles	10	10	15	92	45
Capital contable	225	156	145	131	124
<b>Activos totales</b>	<b>402</b>	<b>406</b>	<b>413</b>	<b>447</b>	<b>402</b>
<b>No. Empleados al final del año</b>	<b>1,821</b>	<b>1,737</b>	<b>1,708</b>	<b>1,647</b>	<b>1,577</b>

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

### 3.2 Experiencia Corporativa de SWIFT a Nivel Internacional

La implementación que ha tenido el sistema en diferentes países desarrollados ha contribuido a encontrar nuevas oportunidades de negocio, así como la adaptación de SWIFT en diferentes áreas tanto de grandes corporaciones como de empresas medianas que empiezan a descubrir diferentes alternativas para la optimización y transferencia de recursos. A continuación se presentan 13 corporaciones entre empresas y bancos que experimentaron diversas adaptaciones en sus principales áreas.

#### 3.2.1 UniFORTUNE Asset Management – Italia



Alberto Giovannini  
CEO, Unifortune Asset Management SG  
Jefe del Grupo Giovannini  
Italia

#### Armonización en "Securities" en los Estados Unidos

El proceso Giovannini es el protocolo común para la cámara de compensación de los Estados Unidos y los estados financieros contables, por mencionar algunos ejemplos. Así que este proceso significa el inicio de una fundación para mejorar los costos y la eficiencia más allá de las fronteras.

### 3.2.2 BBVA – España



Alfredo Rodríguez  
Director de Depósitos y Pagos  
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)  
España

#### Armonización de Pagos Europeos

SEPA por su siglas en inglés (Single Euro Payments Area) es uno de los proyectos actuales más complejos implementado por el sector financiero Europeo. Cualquier institución financiera en Europa podría evaluar el impacto de SEPA en su negocio.

En el largo plazo SWIFT tiene la oportunidad de definir mejores estrategias para reducir los precios en sus servicios de pago, con SEPA en general, puede ir más allá de los estándares en la conectividad en distintas áreas de base de datos y los servicios básicos de archivos. *“El Consejo de Pagos Europeo define SEPA como el área donde ciudadanos, compañías y otros actores económicos pueden realizar y recibir pagos en euros, entre los Europeos que se encuentran incluso en lugares más pequeños de cada localidad, sobre las mismas condiciones, derechos y obligaciones, aplicables a cada región”.*

### 3.2.3 ABN \* AMRO – Noruega



Gary Coger  
Director Corporativo  
ABN AMRO  
Noruega

#### TSU – Apoyo Corporativo en Suministros

Por sus siglas en inglés Trade Services Utility, está enfocado al apoyo corporativo en grandes operaciones y a los riesgos de negocio, así como a mejorar los costos de operación, optimizar el capital de trabajo y mejorar el manejo en la liquidez diaria.

Los principales objetivos de TSU radican en ofrecer a los bancos mejores herramientas para el manejo del riesgo, así como proveerlos de los servicios de información apropiados en la cadena de suministros y disminuir las diferencias entre la apertura de una cuenta y los documentos de pago.

*“ABN AMRO fue uno de los 12 bancos que formaron parte del Grupo Consultor del Servicio de Transacciones de SWIFT, el cual recomendó este sistema para el cambio entre los servicios de transacción tradicionales y las nuevas soluciones en la cadena de suministros”. TSU inició a finales de 2002 apoyando con esta herramienta a los bancos. Esto para facilitar la eficiencia e intercambio de la información entre bancos*

y mejorar el flujo de los mensajes, los estándares en la industria y la creación de una sola utilería”.

### 3.2.4 ICICI Bank – India



Madhabi Puri Buch  
Gerente Senior / Operaciones y Servicio de Entrega  
Banco ICICI  
India

#### Oportunidades de Crecimiento en una Economía Emergente

La India es una de las economías que ha crecido rápidamente. El sector financiero y los procesos operacionales de las empresas han contribuido a este desarrollo exitoso a escala global. El Banco ICICI de la India es la segunda institución financiera más grande usando SWIFTNet para transformar sus operaciones.

*“SWIFTNet ha permitido que Banco ICICI desarrolle mejor sus servicios financieros; actualmente es posible incorporar rubros como el de las remesas internacionales, el cual es un gran negocio para nosotros. Hemos sido capaces de construir sistemas multicanales para el manejo de los flujos internos de la India. Con el uso de SWIFTNet estos flujos se mueven a través de diversas regiones del país. De esta manera esta red representa un puente que nos permite proporcionar servicios con costos cada vez más efectivos”.*

#### SOPORTE CORPORATIVO A LOS CLIENTES

A parte de la seguridad, la infraestructura para el envío de mensajes son características que favorecen a los usuarios para mejorar sus procesos automatizados de negocio. Esta combinación de factores permite que SWIFT interactúe con sus clientes mejorando la eficiencia y reduciendo los costos para ofrecer favorablemente sus servicios al consumidor final.

### 3.2.5 HSBC – Reino Unido



Iain Stewart  
Gerente General del Grupo  
Banca de Transacciones Internacionales  
HSBC / Reino Unido

#### Implementando una Visión Global

HSBC es uno de los bancos más grandes del mundo que ofrecen servicios financieros de cobertura internacional; supera 9,500 oficinas en 76 países y regiones. John Bond, Jefe del Grupo de la firma, comentó que en los resultados del

banco durante 2005, la tecnología fue un factor clave para incrementar su productividad.

*“Elegimos una estrategia basada en la plataforma de SWIFTNet para reconstruir nuestras conexiones en gran parte de nuestras sucursales, implementando incluso nuevos servicios. La solución basada en SWIFTNet, por ejemplo, nos permite obtener reportes de efectivo y de las transacciones en tiempo real de 42 oficinas, así como la aplicación de SWIFTNet FileAct en 52. La estandarización a través de XML ha tenido grandes impactos en los indicadores STP, reflejándose en los costos de operación. También estamos integrando nuestras propias aplicaciones con SWIFT Trade Services Utility”.*

### 3.2.6 Bank of England – Reino Unido



Steve Horton  
Proyecto de Reforma/Mercado Dinero-Servicios  
Banco de Inglaterra  
Reino Unido

#### Impulsando la Comunicación Interactiva

El Banco de Inglaterra fue una de las primeras instituciones financieras que introdujo el servicio de SWIFTNet básico y lanzó SWIFTNet InterAct en el 2001. Asimismo, en mayo de 2004, el Banco realizó algunas reformas en sus operaciones en el área de mercado de dinero, la cual incluía reservas de cuentas para el pago de intereses proporcionados por los bancos. Estas reservas también permitirán a los bancos construir sociedades de diversos tamaños, requiriendo un espacio para los depósitos en efectivo.

La Reforma del Mercado de Dinero representa un cambio sustancial en la manera de operar las libras esterlinas en el Banco de Inglaterra. Sus principales objetivos son:

- Implementar las tasas de interés en una plataforma informática oficial.
- Ser una eficiente y flexible estructura informática bancaria para las tesorerías o áreas afines a vigilar la liquidez de la institución.
- Una simple, prestigiada y transparente infraestructura operacional
- Un mercado de dinero competitivo

Se espera que cerca de 40 instituciones lleguen a ser parte de la Reserva de tenedores. Esto incluye diversas empresas que son más pequeñas, las cuales no podrían ser usuarios de SWIFT, sino, sólo a través del Banco de Inglaterra, porque en este caso las incluye dentro de su grupo de usuarios.

### 3.2.7 Axway – Francia



Christophe Fabre  
CEO  
Axway  
Francia

#### **Proporcionar Soluciones que enriquezcan la Relación con los Clientes**

SWIFT trabaja con cerca de 300 compañías que califican como “Solution Partners”. Proveen aplicaciones de negocio, de medio uso, interfaces, integración y servicios externos. Las soluciones viables de SWIFT y sus servicios de consultoría ayudan a las instituciones a implementar más rápidamente nuevas áreas de negocio con menos riesgos y costos más bajos. Axway es uno de los participantes con aplicaciones de SWIFTNet.

*“Axway es una empresa subsidiaria del Grupo Sopra, una consultoría que se dedica a la integración de sistemas. Nosotros proveemos soluciones financieras de medio uso a 1,500 clientes bancarios a nivel mundial. Los bancos usan nuestras herramientas principalmente para intercambiar archivos y mensajes. En el 2003, cuando empezó la migración de SWIFTNet a varios clientes se les ayudó a implementar diversas soluciones. Tomamos una decisión estratégica que implicó una inversión fuerte en la plataforma de SWIFTNet, no sólo para ayudar a los clientes a realizar dicha migración sino también a generar una nueva infraestructura de conectividad dentro de la capacidad de SWIFTNet.*

*FilesAct ofrece nuevas alternativas de bajos costos para manejar el intercambio de información. Tradicionalmente, SWIFT era utilizado para el intercambio de mensajes individuales, pero SWIFTNet introdujo una mejor plataforma para el intercambio también de archivos y la capacidad para enviar mensajes múltiples, lo que mejoró las perspectivas de costo. Clientes como Banco Fortis y Crédito Agrícola manejan el intercambio de ambos, tanto de mensajes como de archivos. Actualmente emigran hacia las nuevas plataformas de negocio de SWIFT.*

*También existen todavía algunas necesidades para las empresas del sector industrial en su plataforma de conectividad. Antes de implementarse SWIFTNet, era necesario utilizar poco más de 50 utilerías, lo que ahora se redujo a sólo una línea de negocio dependiendo de las necesidades de cada empresa.*

*Para los próximos años, anticipamos un fuerte crecimiento en el uso de SWIFTNet, primordialmente, para los fondos de inversión – una área en la que se prevé mayor automatización – y en la provisión de servicios incorporados a los mercados, especialmente en el manejo de efectivo y liquidez”.*

### 3.2.8 DuPont – Estados Unidos



Lawrence Boyer  
Responsable Global IT, de la Tesorería de DuPont  
DuPont  
Estados Unidos

#### **Renovación Global de las Operaciones de Tesorería**

DuPont fue fundado en 1802 como una de las compañías de explosivos. Sus operaciones cubren actualmente una amplia gama de productos y servicios desde la agricultura y nutrición hasta lo electrónico, construcción y comunicación. Tiene una presencia corporativa en 70 países con un total que supera los 60,000 empleados alrededor del mundo. A través de sus numerosos miembros del Grupo de Usuarios (MA-CUGs, *Member-Administered Closed User Groups*), DuPont se apoya en la plataforma de SWIFTNet para enlazar a todos sus centros de tesorería en todo el mundo y estandariza la conectividad con sus mejores bancos.

*“DuPont opera tres de sus mejores centros de tesorería en Estados Unidos, Singapore y España, cubriendo tres de los principales husos horarios. En el de España se opera nuestro back office mientras que en los otros dos se maneja el efectivo.*

*Antes de utilizar SWIFT había numerosas y diferentes maneras de conectar nuestros bancos: en algunos se atendía directamente, en otros se basaba en la red y algunos todavía manuales. Tenemos lista la identificación de STP entre los sistemas de operación de la tesorería de nuestros bancos a nivel global como una estrategia corporativa, aunque aún no se ha encontrado la manera de conseguir beneficios más prácticos.*

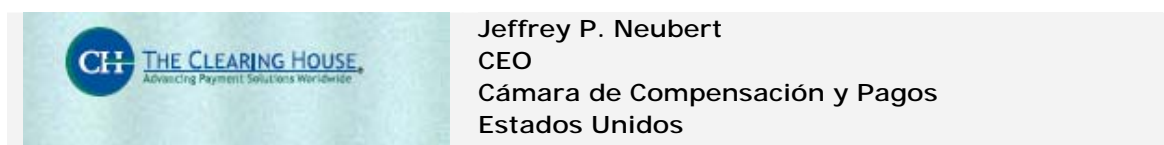
*Después de examinar la propuesta de MA-CUG sobre el valor de nuestros bancos, podemos poner en marcha el plan del proyecto; inicialmente incorporando FIN para contemplar los proyectos de largo plazo donde se adicionan los FileAct para pagos. Para DuPont la aplicación de SWIFTNet ha sido una excelente práctica porque experimentamos el valor de la estandarización, simplificación y la eliminación de procesos repetitivos en la organización. Asimismo, nos ha permitido tener mejores alianzas con los bancos, con los que se han mejorado los niveles de seguridad en los procesos.*

*Hemos establecido relaciones más estrechas con los grupos de usuarios de tres bancos (JPMorgan, Banco de América y Citigroup) y hemos tomado prácticas más rigurosas en el manejo de los centros de tesorería de SWIFTNet durante el segundo trimestre del año”.*

## AMPLIANDO LA FLEXIBILIDAD EN LA COMUNICACIÓN

El trayecto de SWIFT hacia la seguridad y confiabilidad ha seguido desde hace más de 30 años, desde que se fundó su cooperativa. Desde entonces se mejora la disponibilidad e integridad de la información, específicamente en los sistemas para envío de mensajes, dado que los clientes de SWIFT dependen del sistema las 24 horas del día, los 365 días del año.

### 3.2.9 The Clearing House – Estados Unidos



#### **Alternativas de Conectividad para la Flexibilidad y Refuerzo de los Chips**

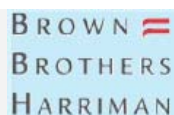
La Cámara de Compensación y Pagos es una de las principales compañías del sector privado que forma parte de la infraestructura bancaria enfocada a la compensación y pagos en dólares. **CHIPS** (por sus siglas en inglés *Clearing House Interbank Payments System*) es la Cámara de Compensación y Pagos Interbancarios del dólar, la cual realiza operaciones en tiempo real y representa la última fase de liquidaciones en el sistema de pagos en dólares. Esta Cámara ha operado más de 285,000 pagos en un día con un valor que asciende a 1.4 trillones de dólares. El advenimiento de la tecnología IP y el crecimiento global de este tipo de operaciones hace que el sistema se adapte a las necesidades de los usuarios en las opciones de conectividad, dados los requerimientos de flexibilidad en sus sistemas.

*“Tradicionalmente hemos tenido acceso a CHIPS a través de su red. Después del 9 de Septiembre hemos sentido la necesidad de ofrecer a nuestros clientes diferentes rutas de acceso. Al mismo tiempo, la tecnología IP empezó a tener auge internacional desde las veteranas redes X.25. Así que decidimos desarrollar una nueva red IP para nosotros con la finalidad de incorporar la conectividad paralelamente. Nuestras instituciones que actualmente son miembros de nuestro sistema tienen la posibilidad de seleccionar cualquiera de las dos opciones.*

*Pensamos que la mayoría lo hará con una mejor flexibilidad utilizando SWIFTNet y nuestra plataforma de acceso CHIPS. Existen posiblemente razones económicas que justifiquen el porqué cada institución en lo individual se incline por alguna de las dos opciones, esto depende también de la demanda para el envío de mensajes. Finalmente, somos neutrales en la utilización de ambos sistemas, ellos escogen y optan por cualquier configuración. Sin embargo, estamos seguros que la inversión en SWIFTNet será significativa.*

*Tenemos trabajando con SWIFT muchos años y lo consideramos como uno de nuestros colegas más importantes para la Cámara de Compensación. Estamos realmente satisfechos del apoyo que SWIFT nos ha brindado, dado que nos permite paralelamente trabajar con la Cámara de Compensación y nuestros bancos miembros. Esta es una muestra de la estrecha relación que hemos sostenido durante años de la cual nos hemos beneficiado ambos”.*

### **3.2.10 Brown Brothers Arriman – Estados Unidos**



BROWN  
BROTHERS  
HARRIMAN

Joe Conway  
Vicepresidente  
Brown Brothers Harriman & Co.  
Estados Unidos

#### **Soluciones de Conectividad para los Responsables en Inversión**

Brown Brothers Harriman & Co. ha adaptado el sistema de SWIFTNet al modelo concentrador, con la finalidad de dar acceso a sus clientes al servicio de BBH Infomediary, su portal en la plataforma de comunicaciones para ayudar a los consumidores en el manejo y reestructuración de sus inversiones para la post venta. BBH Infomediary provee un enlace de conectividad entre el servicio financiero que otorgan algunas compañías y sus proveedores de servicio externo.

*“Adicionalmente a los dos clientes que probaron el servicio de inversiones y con los que se lanzó el servicio en Septiembre del 2005, se integró un tercero que está en proceso de firma del Programa Miembro/Concentrador. Estamos adaptando un enfoque metódico para conseguir directores que requieran mayor alcance, es decir, que manejen volúmenes significativos que pudieran beneficiarse claramente con el uso de la plataforma SWIFTNet.*

*Estos beneficios han sido probados por nuestros clientes de dicho lanzamiento, los cuales, inicialmente, se vieron atraídos por el Miembro/Concentrador al ofrecerles la posibilidad de uso de la plataforma SWIFTNet sin tener necesariamente que dedicar un tiempo significativo de sus recursos para disponer de la conexión a SWIFT. Como el concentrador, tenemos cuidado en la estructura base para el nombre de la compañía: inicialmente un nuevo registro BIC, completando la documentación relevante y ordenada para cubrir los requisitos de los productos y servicios. Existe también un equipo de apoyo para el Miembro/Concentrador dedicado a dar respuesta a las preguntas de cada cliente o bien a las dudas que pudieran tener nuestros consumidores finales.*

*Los clientes de BBH Infomediary pueden racionalizar su sistema de inversiones mientras nosotros nos beneficiamos con el reuso de nuestra infraestructura de SWIFTNet para ofrecer valor agregado a nuestros servicios de negocio y a nuestros*



*consumidores finales. Al mismo tiempo, significa una situación de gana-gana para BBH y sus consumidores, así como ayudar a SWIFT para atraer volúmenes adicionales en su red.*

*Brown Brothers Harriman ayuda a los fondos de inversión sofisticados, a los directores de inversión, bancos y compañías de seguros a lograr sus objetivos de negocio a nivel internacional. Esta empresa está clasificada dentro de las principales en el mundo con presencia en los principales centros financieros a nivel mundial”.*

### 3.2.11 Citibank – Estados Unidos



Stephen Clifford  
Jefe de Tecnología, Servicios de Transacciones  
Globales/Corporativo Citigroup - Banca Inversión  
Citigroup  
Estados Unidos

#### **Mejorando la Conectividad Global**

Uno de los ganadores del Premio a la Tecnología Financiera Americana en el 2005 (por sus siglas en inglés *American Financial Technology Awards –AFTAs-*) fue Citigroup. Su proyecto de migración hacia SWIFTNet fue seleccionado como uno de los “Mejores Despliegues Globales”. Citigroup ha construido una innovadora utilidad con poder de aplicación para todos los negocios del grupo en todo el mundo, la cual ha servido para hacer una conexión homogénea y uniforme con SWIFTNet. Citigroup tiene ahora una ventana de lógica única para el intercambio de información con clientes y la infraestructura de mercado. Como la parte de migración, Citigroup consolidó algunas de las 20 interfases de SWIFT en tres, ahorrándose, aproximadamente, 250,000 dólares anuales por cada interfase retirada.

*“Citigroup ha construido una única e innovadora solución que sirve como una utilidad central de negocios cruzados para SWIFTNet. Esta utilidad permite que las aplicaciones de negocio en todo el mundo tengan una conectividad uniforme con esta red con la accesibilidad en su plataforma informática de servicios basada en InterAct, FileAct y los protocolos Browse. El principal beneficio es que sus aplicaciones pueden enfocarse solamente a los negocios, o bien, que éstos sirvan directamente para acceder a los servicios de SWIFTNet. Todas las variaciones y complejidades de este servicio son manejadas por una utilidad estándar a través de su tecnología de vanguardia, destacando sus diseños flexibles tanto en la arquitectura como en la apertura de nuevos procesos.*

*Con el advenimiento de SWIFTNet mensajes llegó la demanda de las comunidades de negocio con un ilimitado acceso a SWIFTNet FileAct, InterAct y Browse. Después de dirigir a detalle una revisión de todos los productos establecidos en el mercado, nos percatamos de que no había una sola plataforma que ofreciera la posibilidad de*

*integrar nuestro sistema con los clientes y las instituciones de mercado que usan los servicios de SWIFTNet. Como resultado de esta inquietud, desarrollamos ISSAC (Integrated SWIFTNet Services Access for Citigroup), un avance que nos permitió manejar el sistema de flujos de trabajo en forma interactiva con las aplicaciones de negocio y de SWIFTNet.*

*ISSAC provee una ventana lógica única para el intercambio de información con los clientes y las infraestructuras de mercado, abriendo la posibilidad para que los servicios de SWIFTNet no sólo se enfoquen a las unidades de negocio, sino también a nuestros clientes. La implementación de ISSAC es el resultado de dos años de investigación, diseño e implementación. Estamos en extremo emocionados por continuar apoyando el futuro de Citigroup y SWIFTNet.”*

### 3.2.12 Schroders – Reino Unido



Markus Ruetimann  
Director de Grupo, Operación & IT  
Schroders  
Reino Unido

#### **Recortando Costos de Operación e Incrementando la Eficiencia**

Schroders es una compañía internacional de administración de activos con un total de 122.5 billones de dólares en activos en con una red internacional de 26 países. Schroders invitó a supervisores de SWIFT para revisar su eficiencia operacional con la finalidad de conocer las principales áreas por mejorar.

*“En Noviembre de 2004, exploré cómo incrementar la eficiencia y la reducción de los costos operacionales haciendo un mejor uso de SWIFT. Observé que SWIFT es más que un sistema seguro para enviar mensajes. Es como el DNA con el que podemos desarrollar nuestras habilidades de diseño.*

*Conocimos al equipo de trabajo de SWIFT para presentarles nuestro panorama de costos y conjuntamente identificamos áreas que necesitaban una amplia supervisión en su avance. Nos hicieron numerosas recomendaciones en cuatro de ellas, donde encontramos herramientas que probaron diversas soluciones.*

*Con este ejercicio identificamos beneficios de corto-mediano plazo tanto en la operación como en la parte comercial. Además se aprovechó la infraestructura del sistema para lograr una consolidación arquitectónica y geográfica con diversas oportunidades. Por ejemplo, en fondos de inversión, implementamos un esquema piloto cuyos centros utilizan ISO 20022 que es un tipo de comunicación con diferentes tipos de mensajes entre los Fondos de los grandes mercados, IFAs y Schroders vía nuestros Agentes de Transferencias ubicados en el Reino Unido.*

*También estuvimos de acuerdo con diversos objetivos de los custodios US, los cuales aún no adoptan SWIFT.*

*SWIFT no intenta vender “soluciones intergalácticas”. Juntos, avanzamos en estas ideas que en la práctica nos ayudarán a ahorrar cientos de miles de libras. El equipo de SWIFT ha realizado grandes cambios operacionales en su interior donde la dirección de activos y Schroders ha tenido uno de los mejores entendimientos de las aspiraciones estratégicas de largo plazo de SWIFT. En resumen – un encuentro de esfuerzos cuyos beneficios financieros son medibles en muchas áreas de la infraestructura operacional de Schroders”.*

### 3.2.13 Dubai International Financial Exchange – Emiratos Árabes Unidos



Steffen Schubert  
CEO  
Centro Financiero de Valores Internacional de  
Dubai  
Emiratos Árabes Unidos

#### **Consolidando una Aspiración Global**

El Centro de Valores Financiero Internacional de Dubai (*por sus siglas en inglés Dubai International Financial Exchange –DIFX-*) abrió operaciones en Septiembre de 2005. Es visto dentro de su ramo como un verdadero centro internacional de intercambio financiero localizado entre Europa del Oeste y el Este de Asia. Este organismo representa altas posibilidades de inversión en el plano internacional y regional al considerarse como uno de los centros de valores líderes en dicha región, principalmente en commodities, derivados, bonos, fondos de inversión, algunos productos islámicos y otro tipo de valores.

*“DIFX tiene diversas características que son únicas. Este concepto es plenamente difundido entre los miembros a distancia y los “reconocidos” en Dubai, quienes están localizados en otras jurisdicciones y cuyas autoridades han firmado una Carta de Acuerdos, en la que algunos brokers aceptaron formar parte de ella, siendo una cuarta parte de la región y más de la mitad firmas internacionales.*

*También estamos en una de las listas más atractivas a nivel internacional. Hemos cerrado a 15 IPOs planeados para este año, en la que la gran mayoría son compañías que no pertenecen a los Emiratos Árabes Unidos. Sin embargo, hemos necesitado de proveedores de mensajes con accesibilidad alrededor del mundo, una misión crítica clara y la visión para fomentar nuevos servicios.*

*El DIFX está implementando una comunicación homóloga con sus miembros para la compensación, liquidación y custodia de valores a través de SWIFT. La recepción y salida de mensajes está basada en la plataforma implementada por SWIFTNet FIN.*

*Esta es nuestra intención, incrementar el uso del sistema a través de la plataforma de soluciones de SWIFT, incluyendo por ejemplo, notificaciones corporativas. Además, también usamos los mensajes en SWIFT para comunicar a nuestros miembros los bancos liquidadores en efectivo e inclusive el tipo de cambio de las transferencias de dinero con el banco de DIFX que compensa el efectivo en el Standard Chartered Bank.*

*SWIFT nos permite concretar nuestros objetivos internacionales, facilitándonos el acceso mientras reforzamos nuestra red de manera integral”.*

### 3.3 Posicionamiento de SWIFT a Nivel Internacional / 2005

La distribución mundial de los países miembros de SWIFT durante 2005, concentró poco más de 2000 bancos afiliados al sistema, encabezados, principalmente, por el continente Europeo con 817, Asia y Medio Oriente con 774, América con 298 y África con 191. Esto significa una distribución porcentual de 40, 37, 14 y 9% respectivamente. La *tabla 3.12* y la *gráfica 3.2*, ilustran dicha composición.

**TABLA 3.12 DISTRIBUCIÓN POR REGIÓN DE LOS BANCOS MIEMBROS DE SWIFT.**

CONTINENTE	BANCO MIEMBRO	INSTITUCION CONECTADA A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAP (USD/2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de mill de USD/ 2004) Base 2000
EUROPA	817	2,942	1,538,753	1,486,002	509,825	9,063,982
ASIA-M ORIENTE	774	2,626	353,223	352,668	278,017	10,747,521
AMERICA	298	1,358	466,567	516,999	161,745	13,659,209
AFRICA	191	738	57,153	56,777	55,701	573,833
TOTAL	2,080	7,664	2,415,696	2,412,446	1,005,289	34,044,545

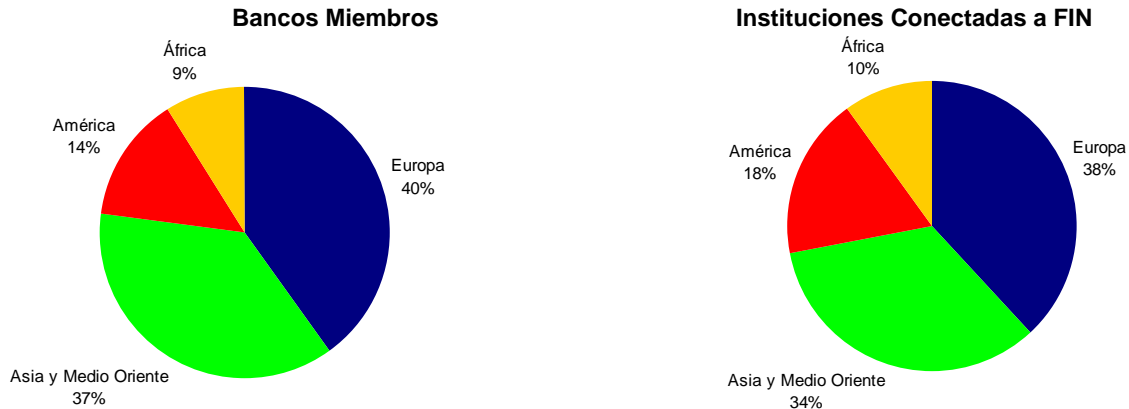
Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual SWIFT 2005 y Banco Mundial.

Nota: El PIB Percápita de los continentes no incluye a la Unión Monetaria Europea.

Esta suma total de bancos afiliados al sistema alrededor del mundo, concentra a más de 7,600 instituciones conectadas a la plataforma informática de FIN, cifra que se distribuye, principalmente, entre Europa y Asia con un 38 y 34%; el resto entre América y África con 18 y 10%, respectivamente. En la *gráfica 3.2* se muestra esta distribución.

**GRÁFICA 3.2 BANCOS MIEMBROS E INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN.**

---

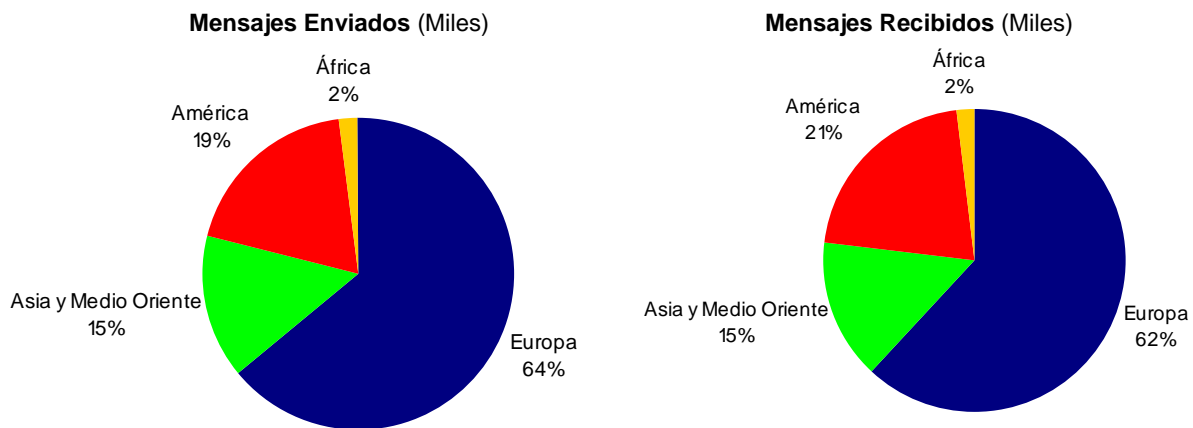


**Fuente:** Elaboración propia con datos del Informe Anual SWIFT 2005.

Paralelamente, los mensajes enviados y recibidos por los bancos miembros, permiten observar la magnitud en el uso de esta plataforma financiera en el ámbito internacional, concentrándose particularmente, en los países europeos, los cuales encabezan la lista de los usuarios más activos que envían y reciben mensajes en más del 60%.

**GRÁFICA 3.3 MENSAJES ENVIADOS Y RECIBIDOS EN SWIFT.**

---



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Informe Anual SWIFT 2005.

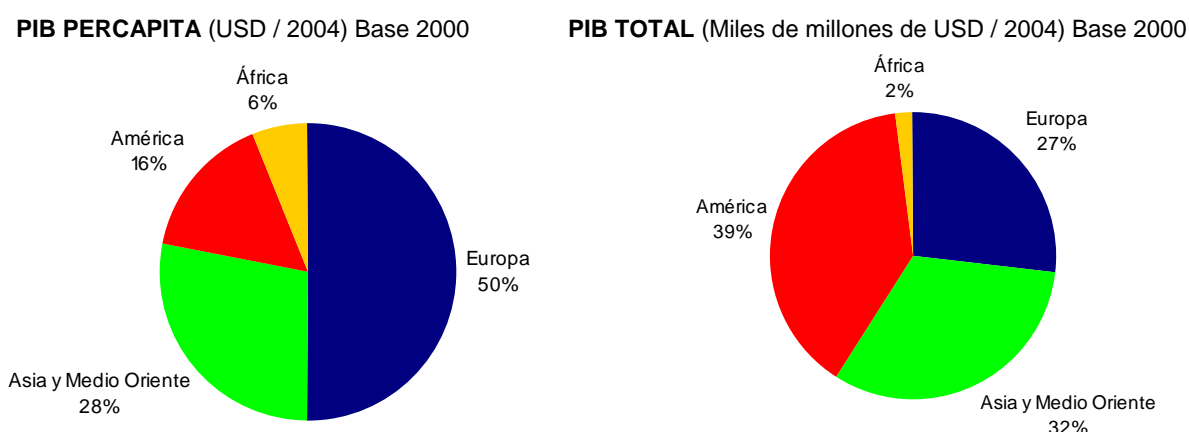
No obstante Asia y Medio Oriente tienen un porcentaje similar en el número de bancos afiliados e instituciones conectadas a FIN, representan solamente el 15% del

envío y recepción de mensajes, cuatro puntos porcentuales menos que el continente americano.

Para complementar este análisis se incluyó el PIB total por región, por ejemplo de Europa, Asia-Medio Oriente, continentes que presentan cifras similares en su producción, con un 27% y 32%, respectivamente; Sin embargo, el continente Americano los supera con un 39% del total mundial, cifra que sobresale, particularmente por Estados Unidos y Canadá. El continente Africano conserva un PIB total marginal tiene de 2%. Las siguientes gráficas muestran esta distribución.

**GRÁFICA 3.4 PIB PERCÁPITA Y TOTAL POR REGIÓN.**

---



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Informe Anual SWIFT 2005 y Banco Mundial.

**Nota:** El PIB Percápita de los continentes no incluye a la Unión Monetaria Europea.

Los primeros 20 países que destacan como miembros activos de SWIFT en su servicio FIN son, primordialmente, países desarrollados que por su trayectoria económica, requieren de plataformas tecnológicas sofisticadas para interactuar financieramente a nivel mundial. Tal es el caso de Japón que sobresale como líder en el número de bancos miembros, seguido de Estados Unidos, Alemania, Rusia, Suiza y Reino Unido. (*Ver anexo X, tabla 1*).

Sin embargo, Estados Unidos encabeza la lista de los países con más instituciones financieras conectadas a FIN, inclusive esto supone el alto interés de sus directivos por crear una infraestructura de conectividad con otras empresas, además de incrementar su eficiencia en la comunicación con sus clientes. De hecho ha desarrollado investigación dentro de los márgenes operativos de la plataforma SWIFT. Además otros de los países con mayor conectividad después de Estados Unidos son Rusia y Reino Unido, superando cada uno 400 instituciones conectadas,

siguiéndoles Alemania, Italia, Japón, Suiza y Francia con menos de 300. (*Ver anexo X, tabla 2*).

Asimismo, los países del continente europeo más sobresalientes son Alemania y Reino Unido, los cuales reflejan mayor dinámica en el uso del sistema. De los asiáticos se encuentran Japón y Rusia como los primeros en el número de bancos miembros y las instituciones conectadas, aunque en el envío y recepción de mensajes destacan Hong Kong, Australia, Singapur, Corea y China.

Cabe señalar que en América, Estados Unidos es el país con mayor actividad en la plataforma financiera de SWIFT, aunque no sólo del continente sino a nivel internacional. En Latinoamérica destaca en primer término Brasil, Argentina, Colombia, Canadá, Venezuela y México, esto en cuanto a los bancos afiliados al sistema y al número de instituciones conectadas, aunque en el envío y recepción de mensajes, México se disputa el liderazgo junto con Brasil. (*Ver anexo X, tabla 2*).

Como se observó en las primeras gráficas de este análisis, África registró una actividad SWIFT casi nula, esto respecto a los demás continentes, es decir, un 2% del gran total, lo que significa que la mayor parte de los países del continente mantienen el número de bancos afiliados e instituciones conectadas con cifras similares a algunos países latinoamericanos de economías emergentes. En los primeros rubros sobresale Egipto, Nigeria, Túnez, Kenia, Zimbawe, Ghana, Sudáfrica y Costa de Marfil. No obstante el número de bancos miembros respecto al de Egipto, Sudáfrica destaca como uno de los países que sostiene mayor actividad en el envío y recepción de mensajes además de presentar el mayor PIB Total del continente en el año 2004. (*Ver anexo X, tabla 6*).

En cuanto al número de mensajes enviados, Reino Unido es el país que encabeza la lista en este rubro, presentando en 2005 un total de 431,667 mensajes, seguido de su más cercano competidor, Estados Unidos con un total de 405,786; y con poco más de 100,000 están Alemania, Bélgica, Francia e Italia. (*Ver anexo X, tabla 3*). En los mensajes recibidos también se aprecia el Reino Unido como uno de los líderes con un total de 521,032, seguido de Estados Unidos, Alemania, Francia y con menos de 100,000, Suiza, Italia, Bélgica, entre otros. (*Ver anexo X, tabla 4*).

La producción per cápita, así como el PIB Total de cada país, relacionada con los primeros cuatro parámetros de este análisis, presentó una alta relevancia en los países desarrollados, los cuales presentan mayor PIB total, además de estar estrechamente relacionados con el uso del sistema; notablemente, Estados Unidos es el país con más de 10,700 millones de dólares de producción total anual, siendo uno de los que presenta mayor dinamismo en la conectividad de la red electrónica SWIFT.

Por su parte, Japón aunque presenta menores cifras de PIB total respecto a Estados Unidos es el que tiene mayor número de bancos miembros. Alemania, Reino Unido, Francia, Luxemburgo e Italia también presentan esta relación. Algunas excepciones se pueden mencionar dentro de los países que presentan un mayor PIB Total y no necesariamente tienen una alta actividad como usuarios del sistema, tal es el caso de China, Canadá, Brasil, España, México, Corea, India, Australia y Argentina. (Ver *anexo X, tabla 5 y 6*).

Finalmente, el PIB Total de México respecto al de otros países se encuentra en el doceavo lugar después de España. Según los últimos datos de este indicador que emite el Banco Mundial, ascendió a un total de 619,448 millones de dólares, es decir, accede a la segunda posición de los países latinoamericanos después de Brasil, por lo que a pesar de tener poco menos de la mitad de bancos miembros en SWIFT y tener menos instituciones conectadas a FIN tiene más mensajes enviados por el sistema que los enviados por Brasil. Esto da un ejemplo de que el uso del sistema y la conectividad, dependen de la frecuencia de las transacciones electrónicas entre bancos de diferentes países, especialmente, los que gozan de los beneficios en los paraísos fiscales.



## CAPITULO IV

### LAS REMESAS EN AMÉRICA LATINA Y MÉXICO

Las corrientes migratorias constituyen un fenómeno que se ha venido manifestando de forma creciente a lo largo de la historia de la humanidad, hasta el punto en que actualmente representan uno de los acontecimientos sociales más importantes de nuestros tiempos. Pero si bien la migración se ha intensificado de forma paulatina, los motivos que la propician siguen permaneciendo esencialmente constantes, pues al margen de factores puntuales de índole ideológico, religioso o político, son fundamentalmente circunstancias económicas las que mueven a los habitantes de un país a trasladar su residencia a otro más desarrollado, con mayores oportunidades de empleo y de mejora de su bienestar y calidad de vida.

En este sentido, es indudable que en el proceso de intensificación de los movimientos migratorios que de modo especial se está produciendo en las últimas décadas está influyendo decisivamente la progresiva internacionalización e interconexión de los sistemas económicos nacionales, con la consiguiente liberalización de los movimientos de capitales y de recursos humanos entre ellos. En otros términos, el fenómeno de la globalización que en la actualidad afecta a todos los órdenes de la vida económica repercute, también, en el ámbito de las fuerzas productivas personales, siendo hoy frecuente referirse al término de la familia transnacional, como reflejo tanto de los movimientos poblacionales que se realizan, como de la integración que en buena parte de los emigrantes se produce en los respectivos países de acogida.

Esta integración global continúa alentando un dinamismo que representa oportunidades para el desarrollo sostenido en diversas regiones del mundo. Las discusiones sobre los flujos comerciales, las finanzas internacionales y la transferencia de tecnología habían prestado poca atención al impacto económico de la migración. Sin embargo, esta tendencia está cambiando rápidamente porque cada vez las organizaciones internacionales, los gobiernos, universidades y más aún las instituciones financieras, se han percatado de que los flujos migratorios van en dirección contraria a los flujos por concepto de remesas.

Además, el fenómeno global de la migración internacional es otro de los detonantes de los movimientos poblacionales en todas las regiones geográficas del mundo, puesto que obedece a la búsqueda de mejores condiciones de vida. Este fenómeno ha generado asimetrías sociales con fuertes posibilidades de interdependencia económica entre los países de mayor dinamismo de intercambio comercial.

Asimismo, este fenómeno social de la migración tiene implicaciones económicas y financieras, puesto que al integrarse a los aparatos productivos de países desarrollados, acceden a niveles de renta inalcanzables en sus países de origen, lo que les permite hacer partícipes a sus familiares de ese mayor bienestar. Por consiguiente, cuanto mayor es el número de emigrantes implicados en el proceso, mayor es también el flujo periódico de remesas hacia sus respectivos países de origen, hasta el punto que para algunos, las remesas se convierten en un componente esencial de su balanza de pagos. De ahí que el uso eficiente de los recursos procedentes del exterior pueda significar uno de los principales motores para el desarrollo de las economías de los países en vías de desarrollo.

Según Donald F. Terry<sup>1</sup>, la relación entre los flujos migratorios y los flujos de remesas han existido desde hace mucho tiempo pero con los avances en la transmisión de dinero, transporte, telecomunicaciones, regulaciones y redes migrantes, las remesas presentan un gran potencial para el desarrollo económico y social de estas comunidades.

Este dinamismo económico internacional se observa con mayor intensidad en algunas regiones del mundo, como las comunidades de hispanos residentes en Estados Unidos, particularmente, la de mexicanos. Así que, este capítulo se enfoca a la importancia de las remesas en América Latina y México donde se destacan los aspectos tecnológicos, económicos y sociales del desarrollo de este mercado en nuestro país.

Si bien en el segundo capítulo se resaltaron algunos aspectos del acceso de los inmigrantes a los servicios bancarios dentro del potencial de la banca, en este capítulo se abordan los detalles de las remesas en México en su periodo de transición 1994 – 2003 hasta su perspectiva actual. De esta manera se ofrece el panorama de las remesas como antecedente de la propuesta de incorporación de SWIFT a este mercado.

#### **4.1 Conceptualización de las Remesas**

En el ámbito del intercambio comercial internacional el término de “remesa” se conceptualiza desde el punto de vista de las transacciones entre países como un medio de pago y cobro que presentan un denominador común con los que se emplean en las operaciones mercantiles de compraventa de los mercados internos. De acuerdo con algunos expertos del comercio internacional como José Luis Jerez, afirma que las prácticas comerciales en diversas regiones del mundo tienen determinadas peculiaridades en los sistemas de pago, dado que los parámetros de los mercados nacionales implican diferentes ordenamientos jurídicos que en

---

<sup>1</sup> Director del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el 2004.

ocasiones ponen en riesgo de insolvencia las prácticas comerciales de los mercados domésticos, además de considerar los márgenes en el tipo de cambio de las dividas extranjeras, el sistema bancario y el uso de la moneda, entre otras características intrínsecas de cada país.

Para este autor, la orden de pago, la remesa y el crédito documentario son instrumentos habituales de pago característicos del comercio exterior, donde las variables de negociación de la compraventa internacional está en función de diversas circunstancias como la solvencia, la confianza, la experiencia, el mercado, el destinatario, la comodidad, el interés en la operación, los costos, la seguridad de cobro (en sus diferentes modalidades), la operativa bancaria, el riesgo país, entre otros.

Estos instrumentos de pago, de acuerdo a su contenido, los clasifica en dos rubros:

- a) **Simple**s. Los que constan de documentos financieros donde se utiliza la confianza de las partes o bien la intervención de un aval bancario. Estos son los billetes, los cheques personales, los cheques bancarios, las transferencias bancarias, las órdenes de pago simple y las remesas simples.
- b) **Documentarios**. Los que están formados por documentos comerciales y/o financieros. Estos son las órdenes de pago documentarias, las remesas documentarias y los créditos documentarios.

Dentro de la remesa simple y como se mencionó en el segundo capítulo de esta investigación, son los fondos que los inmigrantes envían a sus países de origen. Sin embargo, también se le conceptualiza como el envío de documentos como las letras de cambio, pagarés, recibos, etc., que permiten obtener el pago de una cierta cantidad de dinero, por lo que *la remesa es un mandato de pago o aceptación que consiste en dar una orden bancaria para el cobro de una determinada suma del comprador contra entrega de los documentos remitidos. El tratamiento de los documentos financieros y/o comerciales por parte de los bancos para obtener la aceptación del pago, es decir “cobranzas”*.

Según las “Reglas uniformes para el cobro del papel comercial” (publicación número 322 de la Cámara de Comercio Internacional), la **remesa de cobro** es “el manejo de los documentos comerciales por parte de los bancos, de acuerdo a las instrucciones recibidas, con el fin de obtener la aceptación y/o pago. Así es como en muchos países de tradición migratoria internacional, el beneficio más directo y cuantificable de la emigración lo constituyen las **remesas**, las cuales también se definen como **las transferencias de ingresos monetarios y no monetarios**,

**que los migrantes internacionales realizan desde los países de destino a sus países de origen<sup>2</sup>.**

Las partes que intervienen en esta clase de remesas son:

- **Banco remitente:** Entidad financiera que recibe y acepta la remesa documentaria del ordenante para hacerlos cursar a un banco extranjero para su gestión de cobro.
- **Banco presentador o gestor:** Entidad financiera que recibe la remesa e instrucciones del banco remitente para tratar de recabar el cobro o la aceptación de los documentos. Es el banco encargado de la aceptación y/o cobro y el que efectúa la presentación de los documentos al librado.

#### 4.2 Panorama Actual de las Remesas en América Latina

La mayoría de los países de América Latina mantiene vínculos precarios con la economía mundial. Sólo los que tienen un mercado interno más fuerte, como Brasil, México y Argentina, están logrando integrar sus economías con la economía mundial. La mayoría tiene sectores exportadores aún débiles y no logra satisfacer las necesidades sociales de su población. Sin embargo, la mayoría de los países de la región ha sido afectada de manera intensa por el fenómeno migratorio. Es interesante observar que la dirección de la movilidad poblacional tiene una contrapartida en términos del movimiento de capitales. Mientras las multinacionales se dirigen a países más pobres en búsqueda de mano de obra barata, los trabajadores de los países pobres van en el sentido contrario en búsqueda de mejores salarios y mejores condiciones de vida<sup>3</sup>.

De acuerdo con el Banco Mundial (BM), las remesas de los migrantes se han convertido en una fuente permanente y estable de divisas en los países en desarrollo que durante 2001 constituyeron la segunda fuente de recursos externos después de la inversión extranjera directa (Ratha 2003)<sup>4</sup>. Así mismo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) afirma que se ha registrado un aumento espectacular en el volumen de las remesas enviadas por inmigrantes de América Latina y el Caribe a sus países de origen.

---

<sup>2</sup> José Luis Ávila *et al.* (2000), Remesas: monto y distribución regional en México. En: CONAPO, *“Migración México-EU: presente y futuro”*. Pág. 155.

<sup>3</sup> Martine, Hakkert y Guzmán. *“Aspectos Sociales de la Migración Internacional: Consideraciones Preliminares”*. Simposio sobre Migración Internacional en las Américas. CEPAL/CELADE y OIM. Equipo de Apoyo Técnico del UNFPA para América Latina y el Caribe, Ciudad de México. San José de Costa Rica, 4-6 Septiembre de 2000.

<sup>4</sup> En Lozano Ascencio, Fernando, *“Tendencias recientes de las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos”*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM, p. 1.

En este sentido, este último organismo internacional, estimó que en el 2002 los inmigrantes enviaron más de 32 mil mdd a los países de origen, lo que significó un aumento de 17.60% con relación al 2001. Cerca del 78% de las remesas a América Latina y el Caribe procedieron de Estados Unidos. El BID proyecta que si el crecimiento de las remesas continúa a una tasa anual del 7%, América Latina y el Caribe podrían recibir en esta década más de 400 mil mdd, de los cuales México seguiría siendo el principal beneficiario de las remesas en la región al recibir 10 mil 500 mdd, es decir, casi una tercera parte de las destinadas a América Latina y el Caribe<sup>5</sup>.

Como se mostró en el segundo capítulo, el Centro Bancario Hispano proyectó un incremento paulatino de estos flujos hacia América Central y México al año 2030, donde se alcanzarían cifras que superarían los 30 billones de dólares, de los cuales, la tercera parte se enviaría a México<sup>6</sup>.

De acuerdo a un análisis del Reino Unido relacionado con la migración internacional, la estadística oficial de los flujos de remesas registrada en el 2002 en los países en vías de desarrollo fue de \$80 billones de dólares e inclusive otros organismos internacionales estimaron esta cifra entre 100 y 200 billones de dólares. Según el Banco Mundial las transferencias de dinero por concepto de remesas hacia América Latina y el Caribe superarían los 30 mil millones de dólares en el 2004<sup>7</sup>.

Este mismo estudio especifica que las remesas se han convertido en el segundo flujo de capital más grande detrás de la Inversión Extranjera Directa (por sus siglas en inglés *“Foreign Direct Investment”* FDI) y supera los flujos de ayuda internacionales otorgadas por la ODA, *“Overseas Development Assistance”*. En 2001, las remesas representaron el 42% de flujos totales de FDI y el 260% de ODA; desde 1995 los flujos de las remesas han sobrepasado las cifras de ODA. La siguiente gráfica ilustra estos flujos internacionales.

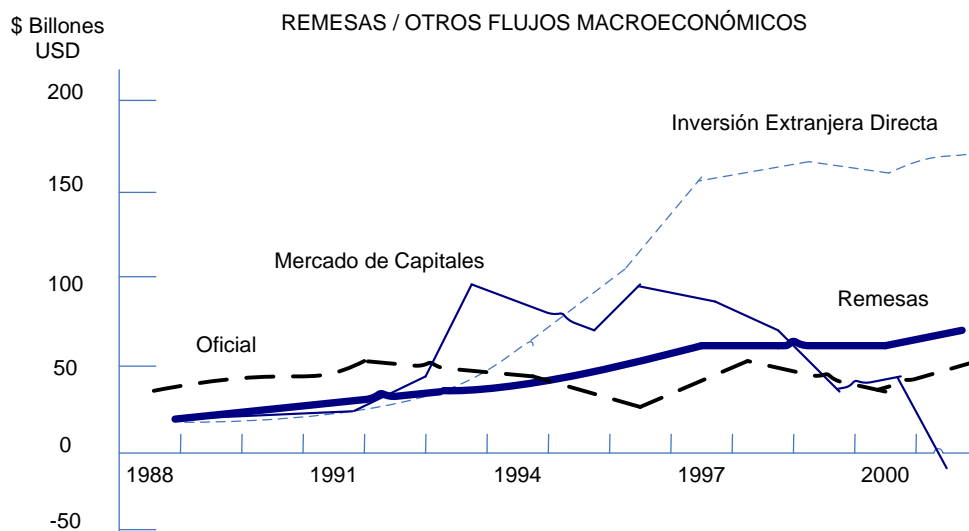
---

<sup>5</sup> En: <http://usinfo.state.gov/espanol/> Reyes Tépac, Investigador Parlamentario. *“La Importancia de las Remesas en la Economía Mexicana”*. Servicio de Investigación y Análisis de la División de Economía y Comercio en la Cámara de Diputados. Dirección General de Bibliotecas. México. D.F. Octubre 2003.

<sup>6</sup> Samuel Frumkin principal autor de esta investigación es experto en el desarrollo a las comunidades. Responsable de la División de Asuntos a la Comunidad de la Oficina de Control Monetario en Washington, DC. *“Remittances. A Gateway to Banking for Unbanked Immigrants”*. Desarrollo De las Comunidades. Administrador de Bancos Nacionales / Control de divisas. Departamento de Asuntos a la Comunidad. Septiembre 2004.

<sup>7</sup> *“CRONOS” / Remesas / 28 de septiembre de 2004*. Proyecto del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) cuyo objetivo es elaborar síntesis cronológicas sobre temas específicos en materia de migración. Este proyecto fue creado con la finalidad de proporcionar información actualizada sobre los acontecimientos más relevantes que conciernen a los mexicanos que viven y trabajan en el extranjero, aunque su información no necesariamente constituye la posición de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) en esta materia, dado que sus principales fuentes son de la prensa nacional y norteamericana, así como la información electrónica de grupos especializados, comunicados consulares, entre otros.

**GRÁFICA 4.1 FLUJOS DE REMESAS VERSUS OTROS INDICADORES MACROECONÓMICOS.**



**Fuente:** Desarrollo Financiero Global, almanaque del Fondo Monetario Internacional – Balanza de Pagos (varios años).

Actualmente, las remesas constituyen parte importante de los flujos de crecimiento estables de los países en vías de desarrollo, inclusive han presentado un crecimiento más acelerado que la migración, dado que en la última década se duplicaron. Algunos analistas internacionales se inclinan por que esta tendencia continúe. Así, mientras que la FDI y ODA siguen siendo parte importante del desarrollo económico global, las remesas han contribuido sustancialmente a que estos flujos de capital tengan mayor influencia en la balanza nacional de pagos, las reservas de divisas y el bienestar de las familias.

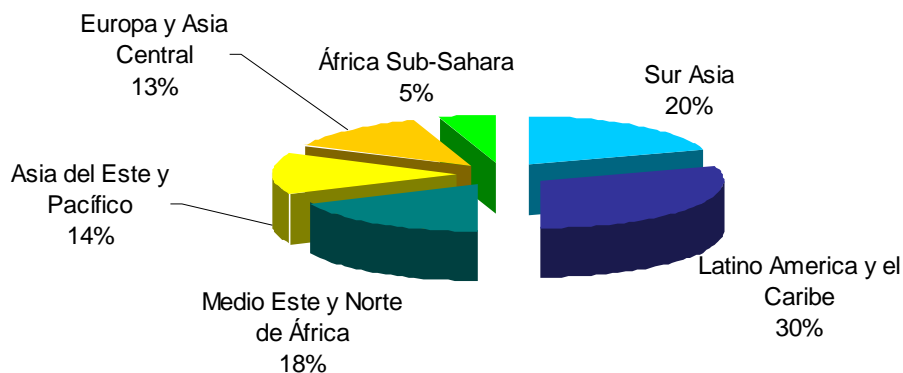
#### 4.2.1 Flujo de Remesas por Región

América Latina y el Caribe recibieron la mayor parte de las remesas en 2002, en términos nominales registraron un total de \$25 mil millones de dólares seguidos por Asia del Sur con \$16 mil millones de dólares. Sin embargo, el Producto Interno Bruto de esta última región ascendió a 2.5% más que el registrado por otras regiones del mundo. En este mismo año, los flujos a Asia del Este y el Pacífico representaron un 14%, seguido de África Sub-Sahara con el 5%<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Sander, Cerstin. *“Migrant Remittances to Developing Countries”*. Análisis de Estudio de los Servicios Financieros Pro-Pobreza. Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (por sus siglas en inglés DFID - UK Department of International Development). Bannock Consulting, Junio 2003.

GRÁFICA 4.2 REMESAS RECIBIDAS POR PAÍSES DESARROLLADOS (2002).

---



**Fuente:** Desarrollo Financiero Global, almanaque del Fondo Monetario Internacional – Balanza de Pagos (varios años).

A partir de los acontecimientos del 11 de Septiembre de 2001 en Estados Unidos, las iniciativas gubernamentales en el tema de las remesas han girado alrededor de sus volúmenes, flujos y sus efectos macroeconómicos, así como en los servicios financieros para transferir el dinero con mayor transparencia y reducir los horarios de transacción. Para Estados Unidos, América Latina y el Caribe representa una parte importante de estos flujos, por lo que cada vez organismos internacionales y diversos países se centran más en las iniciativas del Fondo de Inversión Multilateral (Fomin).

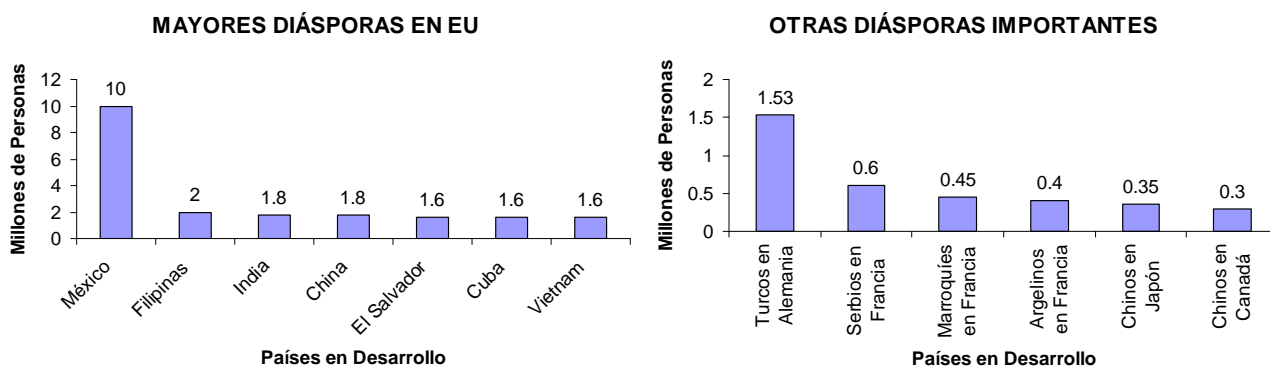
Asimismo, varios países también centran su interés en las tendencias de los servicios financieros para hacer más transparente el envío de remesas, de hecho, diversos bancos y empresas transmisoras de dinero denominados *Operador Money Transfer* OMT de Estados Unidos y España, han reconocido las oportunidades de negocio proporcionando servicios cada vez más atractivos e innovadores, incluyendo ofertas integradas con facilidades de acceso a los servicios financieros a través de los ATMs.

El lanzamiento del Informe Global de las Finanzas de Desarrollo del Banco Mundial para 2003 destacó, particularmente, el papel significativo de remesas en flujos de capital a los países en vías de desarrollo. Este organismo clasificó a Filipinas, la India, Bangladesh, Brasil y México como los países que concentran mayores flujos de remesas, por lo que sus iniciativas se han perfilado hacia las medidas de desarrollo internacional que faciliten el conocimiento de los servicios de transferencia de dinero.

Se estima que en promedio un tercio de los flujos de las remesas a nivel internacional atraviesa los canales informales, especialmente en países con sectores financieros débiles que mantienen controles restrictivos en su divisa. De manera que el enviar dinero a través de estas vías informales es más común porque existen requisitos más estrictos para los abastecedores de servicios financieros en el envío de remesas, además de que se convierte en un impedimento para tener acceso a los servicios formales, especialmente en los mercados con altos volúmenes de remesas. Sin embargo, estas medidas no restan el potencial de la banca para extender sus servicios geográficamente y ser parte estructural de la captación de ahorro. Inclusive como se planteó en el segundo capítulo, las ventas cruzadas o "cross-sell" representan un plus para posicionar a la banca en este mercado.

La comunidad de mexicanos en Estados Unidos es considerada como la diáspora más grande dentro de Estados Unidos, según estimaciones del Banco Mundial. Esta Institución estimó 10 millones de ciudadanos mexicanos residentes en Estados Unidos, superando a los filipinos con 2 millones, seguidos de los originarios de la India con 1.8 millones como se muestra en la siguiente gráfica comparativa.

**GRÁFICA 4.3 LAS MAYORES DIÁSPORAS DE PAÍSES EN DESARROLLO.**



Fuente: Prensa nacional, Noviembre, 2005.

Asimismo, el Banco Interamericano de Desarrollo estimó que cerca de 55 mil millones de dólares que se captaron en el 2005 a nivel mundial, aproximadamente la tercera parte se captó por los países en vías de desarrollo. Inclusive este total supera los montos de inversión extranjera y asistencia total de la región Latinoamericana y del Caribe, calificándola como una zona donde las instituciones de crédito cuentan con una nueva palanca de expansión de su negocio.

Además, la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban) en su asamblea anual 2005, destacó la importancia de la movilización de remesas desde Estados Unidos hacia los países latinoamericanos y el uso más intensivo de los microcréditos para



impulsar pequeños negocios, como una oportunidad relevante para la expansión del negocio del sistema financiero regional que paulatinamente tiene una mayor penetración por parte del capital europeo y estadounidense.

Asimismo, los bancos latinoamericanos estimaron que cerca de 25 millones de latinoamericanos adultos viven fuera de su país de origen, de los cuales el 65% envía dinero a sus familias en un rango promedio de 100 y 300 dólares por remesa, lo que implica 200 millones de transacciones que significa un gran potencial para el sistema financiero latinoamericano, dado que sólo uno de cada 10 receptores de remesas en la región tiene cuenta bancaria... *“Conocemos casos exitosos en América Latina donde las remesas familiares recurrentes han sido canalizadas a través de la banca para actividades productivas y servido de base para créditos a la educación y vivienda”*.

Según esta Institución, el monto de las remesas a los países en desarrollo estimadas en el 2005 fue de 167 mil millones de dólares, de los cuales una tercera parte se captó por Latinoamérica y el Caribe, es decir, 33% del total mundial, donde América Latina recibió el 14% de las remesas a escala mundial y México cerca del 12%.

Las estimaciones más recientes por parte de la **OCDE** señalan que las remesas en América Latina alcanzaron aproximadamente **62 mil millones de dólares** en el 2006, registrando un crecimiento anual del **14%** en la región; el total de beneficiados por estos flujos de recursos serían alrededor de 20 millones de familias. Este organismo internacional pronosticó que de este total de remesas hacia América Latina una tercera parte la recibiría México, es decir, poco más de 20 mil millones de dólares anuales.

#### **4.2.2 Remesas Domésticas Intra-regionales**

Los flujos por concepto de remesas intervienen en los agregados internacionales con altos volúmenes de intercambios comerciales entre los países industrializados y los que están en vías de desarrollo. Por ejemplo, entre Estados Unidos y los países latinoamericanos los flujos intra-regionales y las remesas requieren aún más atención, dado que sus estadísticas son más difíciles de conocer con cifras oficiales actualizadas.

Sin embargo, algunas variables como la cantidad que envían los migrantes a sus países de origen se monitorean constantemente por algunas entidades con ingerencia internacional como la Asociación Nacional de Transmisores de Dinero de Estados Unidos, por sus siglas en inglés NMTA, ***“National Money Transmitters Association”***. Esta institución afirma que el rango de las remesas internacionales fluctúa entre los \$100 y \$1,000 dólares, destacando para los flujos intra-regionales domésticos cotizaciones mínimas de \$200 dólares promedio mensual. Inclusive,

países como la República Dominicana recibieron remesas en el 2002 un promedio de \$200 dólares y la India poco más de 1,000 dólares. La siguiente tabla reproducida por Orozco ejemplifica este caso<sup>9</sup>.

**TABLA 4.1 ENVIOS PROMEDIO MENSUALES POR INMIGRANTES DESDE EU (Dólares).**

PAIS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Bangladesh	741	609	706	649	652	501	57	874	272
Egipto	360	323	287	307	336	285	248	--	--
India*	1,178	1,082	1,129	1,016	1,186	1,298	1,168	994	888
Pakistán	845	734	744	756	803	762	821	836	804
<b>México</b>	<b>379</b>	<b>376</b>	<b>372</b>	<b>394</b>	<b>372</b>	<b>400</b>	<b>394</b>	<b>384</b>	<b>394</b>
Rep. Dom.	204	209	208	214	202	202	195	193	196
El Salvador	250	245	225	242	248	270	355	341	342

Fuente: NMTA, Octubre 2002.

\* Estimaciones del Banco Mundial perfilan a la India como el mayor receptor de remesas en el mundo con aproximadamente 28 mil millones de dólares en 2005.

Los datos sobre el porcentaje del envío de remesas a los hogares de estos migrantes están incompletos, dado que las cantidades varían de acuerdo a su perfil, nivel salarial, el costo por vivir en el país anfitrión, la volatilidad de las preferencias de compra, así como los diferenciales de tasas de interés al ahorro entre el país anfitrión y de origen. Sin embargo, algunos estudios sobre remesas regionales concluyeron que hasta un tercio de los ingresos de los migrantes se destina a su hogar o incluso en algunos países como Bangladesh remitieron más del 40% de sus ingresos. Para los latinoamericanos residentes en Estados Unidos envían en promedio 15% de sus ingresos al hogar, mientras que los temporales destinan el 50%.

#### 4.2.3 Canales usados para las transferencias internacionales de dinero

En los últimos cinco años se ha puesto especial atención a los canales informales de transferencia usados por los migrantes, así como el acceso y costo de los servicios formales. En estos últimos existe especial interés por parte de algunos organismos internacionales por razones de responsabilidad y transparencia en las transferencias transfronterizas, en el seguimiento del aumento de las reservas de divisas y sobretodo en la reducción de los costos de transacción para aumentar la cantidad de recibida.

Diversos estudios indican que los factores que determinan la preferencia de los usuarios para enviar sus remesas por una vía formal o informal son muy variados,

<sup>9</sup> Idem.

por ejemplo, algunos obedecen al acceso y costo de las alternativas existentes desde el país de donde se envía como estar familiarizado con un canal en particular, con su accesibilidad y costo; confianza; lenguaje y tener el servicio al alcance. En la siguiente tabla se muestran los diversos canales de envío de remesas así como su accesibilidad y costo.

**TABLA 4.2 PANORAMA GENERAL DE LOS CANALES PARA ENVIAR LAS REMESAS.**

		+	-	COSTO	ACCESO	SERVICIO
<b>Formal</b>	Banco	Opción a menudo más barata para las transferencias grandes, confiable. Sin embargo puede ser lenta; el dinero no se pierde, pero puede retrasarse; buenas redes en la mayoría de los países que envían.	Alto costo para las transacciones pequeñas; más accesible en el país anfitrión que en los países de origen; requisitos para la apertura de la cuenta - remitente y el receptor- (Identificación, estados de cuenta, cuotas de mantenimiento, etc.); horario restringido de las actividades bancarias; localizaciones del banco (centros urbanos; vecindades más afluentes); de bajo interés en el grupo del cliente y su negocio; incómodo por posibles pérdidas de fondos.	Alto	Medio / Bajo	Medio
	Correo Postal	A menudo más baratos que otros servicios formales; red extensa del servicio postal, por todo el mundo.	Lento; posibles retrasos en el desembolso debido a la deficiencia del servicio y a la carencia bajas de liquidez, especialmente en países en vías de desarrollo.	Bajo	Alto	Medio / Bajo
	MTO	Rápido, confiable, muy accesible en centros importantes.	Alto costo por la transacción, especialmente para las pequeñas; tarifas desfavorables por la divisa; centros típicamente no disponibles en el exterior.	Alto	Alto	Alto
<b>Informal</b>	Hundi, Hawala o similares	Servicios típicamente más bajos que el costo de los formales; confiable; tarifas a menudo buenas por la divisa; relación de confianza; transferencias rápidas; algunos incluso entregan a la puerta; dinero “avanzado”; servicio al cliente en lugares donde, por lo regular, los abastecedores formales no dan servicio.	Costo en ocasiones alto o inclusive más alto que los servicios formales.	Medio / Bajo	Alto	Alto
	Personal o con amigos	Confianza; ninguna cuota o costo directo; entrega a domicilio; funcionar en áreas sin o servicios financieros muy limitados.	Lento; riesgo de pérdida parcial, ninguna recuperación de fondos.	Bajo	Alto	Medio

**Fuente:** Sander, Cerstin. Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido. Bannock Consulting, Junio 2003.

Los canales comunes para el envío de remesas cubren un espectro de servicios tanto formales como informales. Las transferencias de dinero enviadas a través de los medios formales utilizan los servicios bancarios, los cuales se califican de lo más formal, seguido de los operadores de transferencia como los MTOs (Unión Occidental y MoneyGram) perfilados hacia mercados globales o específicos en menor escala. Las oficinas de correos que operan sus propios productos también fungen como agentes de los MTOs.

En el extremo informal se encuentran los abastecedores de servicios personales como Hundi Halawa, parte de una red organizada, puede ser el propietario de una tienda o bien un agente de ventas de cualquier negocio, inclusive de importaciones o exportaciones. Finalmente, el servicio de extremo informal se realiza directamente con individuos que “hacen un favor” personal trasladando las remesas a través de un miembro de la familia o inclusive amigos.

Generalmente, los canales informales se asocian con debilidades en el sector financiero de los países que reciben remesas, dado que tienen mayor probabilidad de caer en bancarrota, así como sus altos controles en la divisa. Inversamente, el uso formal para el envío de las transferencias aumenta en economías más fuertes, liberalizadas con un sector financiero más fuerte.

Las cuestiones claves con respecto a la accesibilidad de estos servicios son la familiaridad, confianza, proximidad, confiabilidad e inclusive, conocimiento del servicio. Muchos de los MTOs<sup>10</sup> pequeños ofrecen también servicios informales dado que se enfocan a los segmentos de mercado localizados en micro-mercados.

El acceso al servicio de las transferencias tanto de los transmisores como de los receptores es también un factor importante. La mayoría de los remitentes necesitan enviar dinero a locaciones con infraestructura débil donde los servicios bancarios son inaccesibles o inclusive nulos. Los centros urbanos que cuentan con mayor disponibilidad en los servicios financieros que los rurales, son los principales canales de transferencia de acuerdo al país receptor, por ejemplo, Bangladesh, como se ilustra en la siguiente tabla, es uno de los países que mantiene un alto uso de los servicios bancarios para el envío de remesas, seguido de los servicios informales como Hundi.

---

<sup>10</sup> También conocidos internacionalmente como “Independent Money Remitters” IMRs.

**TABLA 4.3 CANALES USADOS / TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES DE DINERO.**

CANAL	FILIPINAS	BANGLADESH	LATINOAMÉRICA	MÉXICO
BANCOS	49	46 (Todo formal)	20	8
MTOs	37	--	41	n/a
OFICINAS POSTALES	n/a	--	14	68
OTROS SERVICIOS	n/a	--	n/a	5
FORMALES				
PERSONAL/VIAJERO	14	13	15	19
SERVICIO INFORMAL	n/a	40	n/a	n/a

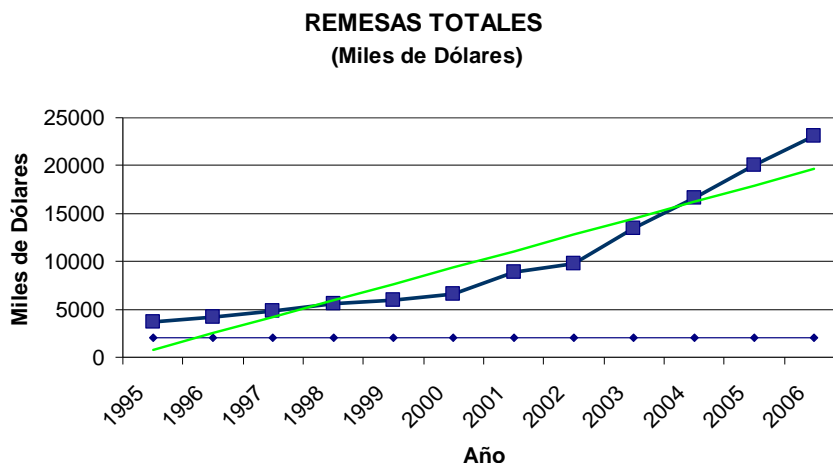
**Fuente:** Filipinas–Puri 1999 / Bangladesh–Siddiqui 2001 / Latinoamérica – Bendicen & Associates 2001; México – Banco Mundial 2001. Reporte No. 21286-ME.

### 4.3 Panorama Actual de las Remesas en México

Los flujos de fondos provenientes de trabajadores residentes en el exterior, es decir, las “remesas” han adquirido cada vez mayor importancia para la economía mexicana, al constituirse en una de las principales fuentes de divisas en nuestro país, aparte de las exportaciones petroleras. De hecho en el año 2006, el monto total de las remesas ascendió a más de **23 mil millones de dólares**<sup>11</sup>.

Según cifras del Banco de México, las remesas familiares han tenido una tendencia ascendente relativamente estable entre 1990 y 2003, periodo en el que quintuplicaron esta cifra al pasar de 2.5 mil millones de dólares a casi 13.3 mil millones<sup>12</sup>. Esta tendencia ascendente y estable se ha observado no sólo en México, sino también en diversos países de desarrollo (Lozano 2000, Ratha 2003). La siguiente gráfica ilustra este comportamiento.

**GRÁFICA 4.4 INGRESOS TOTALES POR CONCEPTO DE REMESAS (Miles de Dólares).**



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Banco de México (Bases de datos e Informe Anual 2006).

<sup>11</sup> Informe Anual del Banco de México, 2006, pág. 40.

<sup>12</sup> A partir de 1996, pero sobre todo a partir del año 2000, las estimaciones del Banco de México empezaron a “dispararse” hasta llegar a la cifra de 13.3 mil millones de dólares para el año 2003.

Este total de ingresos del 2006 generó a su vez un aumento significativo en el número total de operaciones, las cuales superaron las 60 mil en este mismo año, cifra que representó un incremento del 119% respecto al año 2002. Para algunos analistas del tema, este período representó un punto de quiebre donde los ingresos de las remesas mexicanas iniciaron incrementos “récord”, confirmándose así la tendencia ascendente de estos flujos. La siguiente tabla detalla dicho crecimiento.

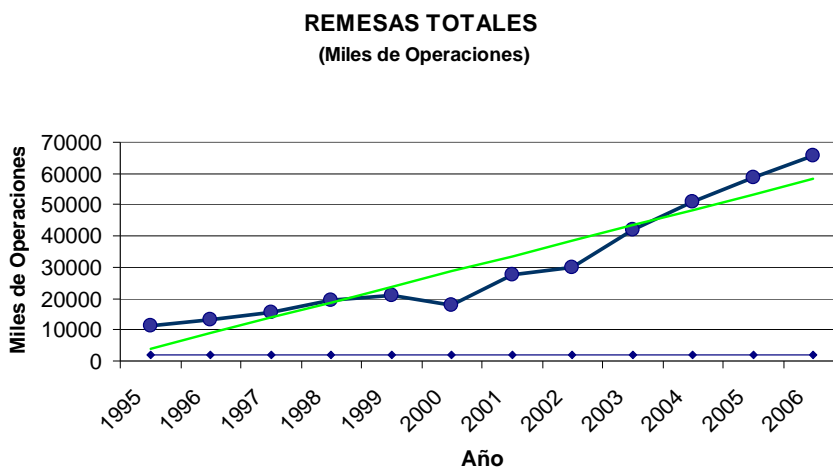
**TABLA 4.4 REMESAS TOTALES DE EU A MÉXICO / 2000 - 2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Remesas Totales (MDD)</b>	6,572.8	8,895.3	9,814.5	13,396.2	16,612.9	20,034.9	<b>23,053.8</b>
<b>Número de remesas (Miles)</b>	17,999.1	27,744.3	29,953.8	41,807.7	50,874.4	58,739.3	<b>65,842.6</b>
<b>Remesas promedio (dólares)</b>	365.2	320.5	327.6	320.0	326.0	340.5	<b>349.8</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México 2006.

El promedio de remesas en el año 2006 alcanzó los 350 dólares, cifra que representó un ligero descenso respecto al registrado en el año 2000 cuando superó los 360 dólares. En la gráfica 4.5 se muestra la tendencia ascendente del número de operaciones por concepto de remesas en el período de 1995 al 2006.

**GRÁFICA 4.5 INGRESOS TOTALES POR CONCEPTO DE REMESAS (Miles de Dólares).**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México (Base de datos e Informe Anual 2006).

En esta investigación se abordan los ingresos totales por concepto de remesas, el impacto de las remesas por municipios, los medios de transferencia, los problemas, los costos para enviar remesas de Estados Unidos a México, así como las medidas adoptadas por las autoridades mexicanas y de Estados Unidos para reducir el costo de estos envíos, justamente el aspecto en el que se centran algunos incisos del presente capítulo.

#### 4.3.1 Importancia de las Remesas en la Economía Mexicana

En un Simposio de la APEC realizado en Junio de 2004 en Tokio, Japón, se presentaron algunos de los objetivos entre México y Estados Unidos para enviar dinero a través de sistemas de transferencia formales, en este foro se explicaron algunos de los principales aspectos del mercado de remesas en México comparado con otros rubros macroeconómicos durante seis años. La tabla 4.5 ilustra los ingresos monetarios por este concepto entre 1998 y 2003, así como el número de transacciones y las remesas promedio.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Remesas Totales (MDD)</b>	5,626.8	5,909.6	6,572.8	8,895.3	9,814.5	13,396.2
<b>Número de remesas (Miles)</b>	19,419.5	20,937.3	17,999.1	27,744.3	29,953.8	41,807.7
<b>Remesas promedio (dólares)</b>	290.3	282.5	365.2	320.5	327.6	320.0
<b>PORCENTAJE DE</b>						
<b>Exportaciones petroleras</b>	74.5	66.7	44.2	76.7	74.9	78.8
<b>Ingresos por turismo</b>	63.3	81.8	79.2	105.9	110.8	140.3
<b>Inversión Extranjera Directa</b>	38.6	44.9	40.0	33.5	68.0	123.6
<b>Producto Interno Bruto</b>	1.1	1.2	1.1	1.4	1.5	2.2

Fuente: APEC con datos del Banco de México.

Este análisis también hace referencia a los medios más comunes para transferir remesas de los Estados Unidos a México, entre los cuales sobresalen las transferencias electrónicas, seguidas de las órdenes de pago o *Money Orders*, donde las primeras se concentran hasta en un 90%. Más adelante se presentan algunas ilustraciones de esta tendencia de uso en los medios para enviar dinero de Estados Unidos a México.

Por su parte el Banco de México, a partir de 1994, modificó su metodología para la estimación de las remesas familiares en nuestro país, lo que implicó una significativa reducción en la captación de estos recursos por parte de las casas de cambio, puesto que amplió la participación de muchas instituciones bancarias y comerciales para la transferencia de remesas, especialmente en zonas rurales.

Este cambio, como se mencionó, también se tradujo en un aumento en el monto de remesas a través de las transferencias electrónicas y en menor proporción a las negociadas en efectivo y en especie (*ver más adelante medios de transferencia*). Es así como a partir de 1994 la banca central de nuestro país incorpora en sus estimaciones el monto de las transferencias electrónicas y de "bolsillo" tanto en efectivo como en especie.

A partir de este cambio en la metodología de la banca central<sup>13</sup>, la información sobre las transferencias electrónicas es suministrada directamente al Banco de México por las compañías que desempeñan esta actividad, por lo que no es necesario algún tipo de muestreo<sup>14</sup>. Esto implicó que las estimaciones de las remesas aumentaran a casi el doble de lo que se venía reportando, alcanzando cifras de 3.7 mil millones de dólares para 1995.

En suma, para mediados de la década de los noventa existía un consenso mucho más claro en torno al monto de las remesas, que era del orden de los 3.7 mil millones de dólares. Esta cifra fue incluso reforzada por los resultados del *Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración* el que consideró que el volumen del flujo de remesas fluctuaba entre 2.5 y 3.9 mil millones de dólares para el año de 1995<sup>15</sup>.

Cabe destacar que los cambios en el sistema de envíos de dinero entre Estados Unidos y México implicaron un crecimiento acelerado de remesas a través de medios electrónicos, es decir, el total de recursos transferidos entre 1995 y 2003 pasó de 1.9 mil millones a 11.4 mil millones de dólares. Inclusive, investigaciones realizadas en el 2003 presentan cifras más elevadas como la encuesta que realizó la firma *Bendicen & Associates* ese mismo año, la cual fue promovida por el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del BID y el Pew Hispanic Center al concluir que México recibe aproximadamente 14,500 millones de dólares de remesas anualmente<sup>16</sup>. Este hecho, hizo que las remesas alcanzaran niveles sin precedente en los últimos años, en particular entre 2000 y 2003.

Esta transformación en la operación del sistema de transferencias también se debió de manera sustancial a la disminución del costo de los envíos; a una mayor participación tanto de instituciones bancarias como de operadores de remesas; el

---

<sup>13</sup> Los cambios en la metodología del Banco de México para la estimación de remesas implementada en los años noventa se explica ampliamente en Lozano 1998, *Escholarship Repository*, 2005.

<sup>14</sup> La información sobre las remesas en efectivo y en especie provienen de una sección especial que se agregó a la Encuesta de Turismo, levantada también por el Banco de México en la Frontera Norte.

<sup>15</sup> *Commission on Immigration Reform* y Secretaría de Relaciones Exteriores 1997. En Lozano Ascencio, *"Tendencias recientes de las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos"*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM.

<sup>16</sup> Según esta encuesta, el 18% de la población adulta de México, alrededor de 11 millones, recibe remesas de familiares que viven en el extranjero, es decir, siete veces al año con un promedio de 190 dólares por envío.



menor uso de canales informales para realizar los envíos y una mejor contabilidad de estos recursos por parte de la banca central.

Asimismo, el crecimiento de la población de mexicanos en Estados Unidos ha impactado positivamente en el flujo de remesas a nuestro país. Por ejemplo, dentro de la población nacida en México entre 1995 y 2002 radicada en Estados Unidos – según la Encuesta Continua de Población de este país – creció de 6.7 a 9.6 millones de personas, es decir, casi un 45% mientras que el monto de las remesas en este mismo periodo superó el 170%; por lo que el número de migrantes no es factor exclusivo del aumento de las remesas, sino también el aumento en la periodicidad de los envíos y/o en el monto promedio de los mismos.

Información del Banco de México estimó que entre 1995 y 2003 el número de operaciones de transferencia de dinero desde el extranjero creció de 11.3 millones a 41.3 millones, lo que supondría un aumento de la remesa per cápita de 1.7 en 1995 y casi 4 en el 2003, esto suponiendo una población de 10 millones de mexicanos radicados en Estados Unidos para el 2003.

El valor de las remesas familiares en el período 2001 – 2006, alcanzó aproximadamente los 92 mil millones de dólares, cifra que superó en poco más del 72% al saldo de la deuda externa del gobierno federal en ese mismo período, situándose en 53 mil 715.2 millones de dólares. La relevancia de las remesas para la estabilidad y crecimiento de la economía del país se pone de manifiesto al compararse con las divisas generadas por la Inversión Extranjera Directa en México, la cual sumó 93 mil 322.7 millones de dólares entre 2001 y 2005, incluyendo las operaciones de la venta de Banamex a Citigroup y la de Bancomer a BBVA por un total de 22 mil 500 millones de dólares<sup>17</sup>.

La captación de remesas familiares en México alcanzadas en el 2006 (casi 24 mil millones de dólares) perfila a nuestro país en la segunda posición a nivel mundial después de la India, la cual destaca como una de las diásporas<sup>18</sup> receptoras más grandes del mundo. Justamente, en el año 2005, este país recibió remesas familiares por un total de 21 mil 700 millones de dólares, lo que significó un crecimiento marginal anual superior al 30% respecto a las recibidas en el 2004. México por su parte, captó 20 mil 34.90 millones de dólares en el 2005, lo que implicó un incremento anual de 20.59%.

El Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados a través de la Dirección General de Bibliotecas en su División de Economía y Comercio, publicó los principales aspectos de las remesas en la economía mexicana en su entorno macroeconómico, donde especifica los flujos por concepto de remesas entre 1990 y

---

<sup>17</sup> La Jornada, Marzo de 2006.

<sup>18</sup> Conjunto de diversas comunidades con un mismo origen; establecidas en diferentes países. (*Larousse, 1997, p. 344*).

2003 que fue el periodo donde se observó este cambio trascendental de dichos flujos.

Cabe señalar que algunos de los aspectos más relevantes para la Cámara de Diputados es la captación de recursos por concepto de remesas durante el periodo 1990 - 2003, dado que ingresaron a México 69 mil 696 millones de dólares, cifra "récord" que implicó un aumento significativo a partir del 2002, justo el punto de quiebre de la tendencia ascendente de las remesas de Estados Unidos hacia México. Este hecho lo ejemplifica la captación de remesas en el primer semestre del 2003 cuando ingresaron poco más de 6 mil 500 millones de dólares, es decir, un 66% de lo que ingresó durante el 2002. Estos ingresos totales de remesas fueron equivalentes al 1.55% del PIB y al 6.50% del gasto público aprobado por la Cámara de Diputados durante el año 2002 como se ilustra en la siguiente tabla.

**TABLA 4.6 PARTICIPACIÓN DE LAS REMESAS EN OTROS RUBROS MACROECONÓMICOS**

AÑO	REMESAS /					
	PIB	Gasto Público	Exportación Mercancías	Petróleo	IED	Turismo
1995	1.28	5.47	4.62	43.61	38.56	78.35
1996	1.27	5.46	4.40	36.25	45.99	82.66
1997	1.21	5.09	4.41	42.96	37.92	87.96
1998	1.34	6.19	4.79	78.87	46.24	99.88
1999	1.25	5.62	4.33	59.52	45.97	107.33
2000	1.10	4.86	3.77	38.33	40.56	97.59
2001	1.51	6.55	5.61	69.50	35.11	136.05
2002	1.55	6.50	6.11	67.80	72.03	145.95

Fuente: Cámara de Diputados con información del Banco de México. "Informe Anual del Banco de México. 2002". Pág. 194.

Durante ese año de 2002, las remesas fueron equivalentes al 6.11% de las exportaciones de mercancías, 67.80% de los ingresos petroleros, 72.03% de la inversión extranjera directa y fueron superiores en 45.95% a los ingresos provenientes del sector turismo. Es decir, dentro de la balanza de pagos, las remesas fueron la cuarta fuente de divisas del país, por debajo de las exportaciones de mercancías, de la venta de petróleo y de la inversión extranjera directa.

Actualmente, la importancia de los flujos por remesas en nuestro país, se está perfilando con una visión dentro de las estrategias gubernamentales para convertir estos recursos en inversiones productivas, justamente como lo sugiere la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), aunque algunos analistas consideren que el envío de dinero de los migrantes a sus familias es un asunto privado. Sin embargo, existen diversos estudios que centran su atención en las características

poblacionales de los hogares que reciben estas remesas<sup>19</sup> y su impacto en los municipios del país.

El Banco de México en su Informe Anual 2006, explica los principales factores que determinaron el superávit de 23,452 millones de dólares en la cuenta de transferencias para este año...

*“... En 2006 la cuenta de transferencias presentó un **superávit de 23,452 millones de dólares**. El principal componente de esta cuenta es el de las remesas que los residentes en el exterior de origen mexicano envían a sus familiares en México. En 2006 dicho ingreso ascendió a 23,054 millones de dólares, lo que implicó **un incremento de 3,019 millones y de 15.1 por ciento**. Cabe señalar que el ritmo de crecimiento de las remesas se desaceleró de manera significativa a lo largo de 2006, al pasar de 27.5 y 19.7 por ciento en el primero y segundo trimestres, a 10.6 y 5.5 por ciento en el tercero y cuarto (...). Esta evolución se explica por diversos factores, entre los que destacan: a) la mejoría en la cobertura de las operaciones de remesas influyó al alza en tal estadística en los años previos, pero su efecto se ha ido atenuando gradualmente; b) los mayores problemas que han enfrentado los trabajadores mexicanos para emigrar hacia Estados Unidos, como resultado de una creciente vigilancia fronteriza en ese país; y, c) las dificultades adicionales que han enfrentado en Estados Unidos los inmigrantes mexicanos indocumentados para encontrar trabajo, ante controles oficiales más estrictos en un contexto de desaceleración de la economía estadounidense.*

*El monto de remesas en 2006 superó tanto al saldo superavitario de la balanza comercial de productos petroleros como al flujo de inversión extranjera directa. Asimismo, dicho ingreso de recursos fue equivalente a 2.7 puntos porcentuales del PIB. En el año de referencia, se efectuaron 65.8 millones de envíos de remesas, con un valor promedio de 350 dólares por envío. La distribución de las remesas familiares por entidad federativa muestra que **los principales estados receptores de tales recursos fueron Michoacán, Guanajuato, Jalisco, el Estado de México y el Distrito Federal**. En su conjunto esas cinco entidades captaron el 43 por ciento del total de remesas que recibió el país (...).” (En el anexo XI, A/B se presenta la distribución de las remesas por entidad federativa en el año 2006).*

---

<sup>19</sup> El crecimiento porcentual de los hogares que recibieron remesas entre 1998 y 2002 fue de casi un 20%, cifra que se ha ido incrementando hasta la fecha. Según el Informe Anual del Banco de México, el número de hogares que recibieron remesas en nuestro país fue de aproximadamente un millón 172 mil en 1998, aumentando a un millón 402 mil para el 2002. Algunos analistas del tema coincidieron en que esta tendencia se reflejó en las remesas mensuales que recibieron los hogares más pobres de México, los cuales son altamente sensibles a sus ingresos monetarios promedios mensuales, inclusive por arriba del 70%.

El total de estas remesas se destina, principalmente, a la satisfacción de necesidades básicas como alimentación, educación y salud; en segundo término se destina al gasto de vivienda como la compra, mejora, ampliación o construcción y en tercer lugar a la denominada **“inversión productiva”** en una proporción que oscila entre el 10 y 15%.

Un análisis de la Consultora “Salles, Sáinz-Grant Thornton” realizado en el 2004 especifica que sólo el 7% de las remesas que envían los mexicanos radicados en el exterior se invierte en educación. *“La remesa promedio mensual en México es de 322.33 dólares, equivalentes a unos 3 mil 700 pesos o 2.7 salarios mínimos, sin embargo, el 78% se concentra en gastos de primera necesidad y sólo el 7% se destina a educación”.*

#### 4.3.2 Medios de Transferencia de las Remesas / EU - México

Los medios más empleados para transferir dinero de Estados Unidos a México son las transferencias electrónicas seguidas de las órdenes de pago o “*Money Orders*”, las cuales son documentos que se pueden comprar en instituciones financieras y no financieras que se envían por correo ordinario o certificado; su costo aunque no supera los 3 dólares está sujeto a las condiciones de los centros cambiarios y casas de cambio, las cuales no cobran comisión pero toman la orden de pago a un tipo de cambio inferior al vigente en el mercado, situación que es similar si su cobro se realiza a través de una empresa de remesas, la cual comprará los documentos por debajo del tipo de cambio vigente en el mercado<sup>20</sup>.

Las transferencias electrónicas han tenido mayor participación en el mercado debido a la rapidez de los envíos y a los escasos requisitos solicitados en este servicio, su problemática está asociada a las altas comisiones que cobran las empresas y el bajo tipo de cambio que pagan a los beneficiarios en México<sup>21</sup>. Las tiendas de muebles o electrodomésticos que operan como centros cambiarios inducen con frecuencia a los cobradores a adquirir mercancía como forma de pago o bien les restringen sus horarios cuando no cuentan con el efectivo suficiente para realizar el pago, situación que reduce las ventajas de las transferencias. Los medios tradicionales como el correo presenta demoras en el servicio y las empresas “remeseras” cobran altas comisiones por cambiar en efectivo los cheques en dólares enviados desde Estados Unidos.

De acuerdo con las cifras oficiales presentadas en el Informe Anual del Banco de México para 2006, los medios electrónicos siguen siendo el medio más utilizado para enviar las remesas de Estados Unidos a México, es decir, de los poco más de 23 mil millones de dólares que ingresaron en el 2006, 21 mil 350 se realizaron a través de transferencias electrónicas. Así como del número de operaciones que se registraron en ese mismo año (aproximadamente 66 mil envíos), poco más de 62 mil fueron por este medio. En la *tabla 4.7* se aprecia el desglose de los medios de transferencia registrados para 2006.

Respecto al promedio de remesas enviadas para 2006, es decir, cerca de 350 dólares, 341 se realizó a través de medios electrónicos, no obstante el promedio registrado para el año 2000 cuando el promedio alcanzó los 365 dólares, los envíos electrónicos promediaron 337 dólares. Cabe mencionar que aunque esta cantidad

---

<sup>20</sup> En: [http://www.condusef.gob.mx/transferencias\\_eu\\_mex/tranferencias.htm](http://www.condusef.gob.mx/transferencias_eu_mex/tranferencias.htm)

<sup>21</sup> Cabe señalar que en el estudio realizado por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (CONDUSEF) en materia de costos de envío de remesas de Estados Unidos a México durante la primera quincena de septiembre del 2003 ya no presentó este problema de diferencial cambiario a favor de la empresa sino que se mantiene el de las comisiones altas.

descendió marginalmente respecto a la registrada en el año 2000, el promedio por medios electrónicos continuó en ascenso.

**TABLA 4.7 MECANISMO DE ENVÍO DE REMESAS EU - MÉXICO**

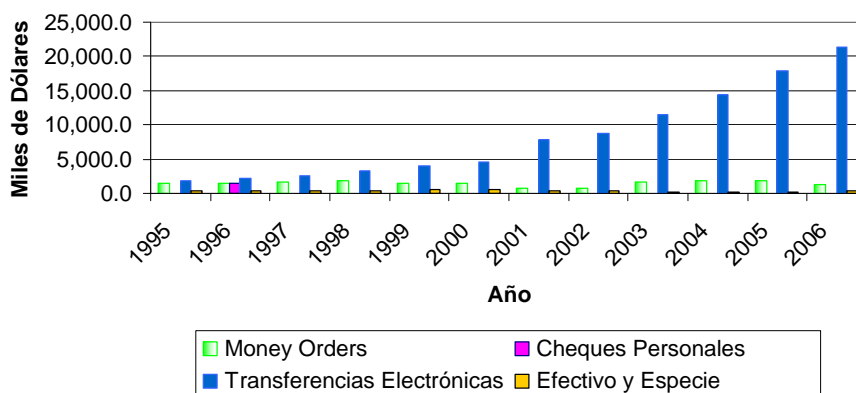
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Remesas Totales (MDD)</b>	<b>6,572.8</b>	<b>8,895.3</b>	<b>9,814.5</b>	<b>13,396.2</b>	<b>16,612.9</b>	<b>20,034.9</b>	<b>23,053.8</b>
Por Ordenes pago (Money Orders)	1,434.4	803.3	686.5	1,623.2	1,883.0	1,866.9	1,357.1
Por Cheque	8.6	10.2	10.1	6.4	0.0	0.0	0.0
Por medios electrónicos	4,642.0	7,783.6	8,798.1	11,512.0	14,496.2	17,894.8	21,350.1
En efectivo y especie	487.7	298.3	319.8	254.6	233.6	273.2	346.5
<b>Número de remesas (Miles)</b>	<b>17,999.1</b>	<b>27,744.3</b>	<b>29,953.8</b>	<b>41,807.7</b>	<b>50,874.4</b>	<b>58,739.3</b>	<b>65,842.6</b>
Por Ordenes de pago (Money Orders)	3,602.5	1,903.5	1,780.0	4,408.1	4,626.5	4,017.9	2,831.2
Por cheque	15.3	10.2	10.5	6.9	0.0	0.0	0.0
Por medios electrónicos	13,737.0	25,246.5	27,704.0	37,044.4	45,925.3	54,376.0	62,374.9
En efectivo y especie	644.2	584.1	459.4	348.3	322.7	345.4	636.5
<b>Remesas promedio (dólares)</b>	<b>365.2</b>	<b>320.5</b>	<b>327.6</b>	<b>320.0</b>	<b>326.0</b>	<b>340.5</b>	<b>349.8</b>
Por Ordenes de pago (Money Orders)	399.7	421.7	388.1	367.5	408.1	466.2	483.9
Por cheque	569.7	1,004.9	992.8	381.2	0.0	0.0	0.0
Por medios electrónicos	337.7	308.0	317.4	310.5	314.9	328.5	341.8
En efectivo y especie	751.2	507.8	681.6	740.0	743.8	792.4	614.8

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México 2006.

Las siguientes gráficas ilustran la creciente tendencia de la utilización de los medios electrónicos para el envío de remesas de Estados Unidos a México, donde la primera ilustra los ingresos totales de dichos envíos y la segunda su desglose con el número total de operaciones.

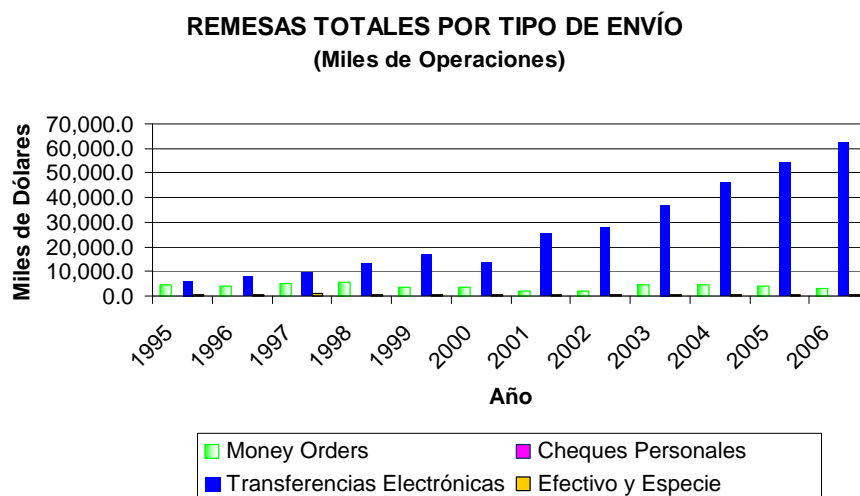
**GRÁFICA 4.6 TENDENCIA MEDIOS DE ENVÍO REMESAS EU – MÉXICO (1995 – 2006).**

**REMESAS TOTALES POR TIPO DE ENVÍO**  
(Miles de Dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México (Base de datos e Informe Anual 2006).

GRÁFICA 4.7 TENDENCIA MEDIOS DE ENVÍO REMESAS EU – MÉXICO (1995 – 2006).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México (Base de datos e Informe Anual 2006).

La composición porcentual de dichos envíos se observa tanto en las remesas totales como en el número de operaciones para 2006, justamente, las transferencias electrónicas concentraron más del 90% de los envíos de dinero de Estados Unidos hacia México en ese año, como se ilustra en la siguiente tabla.

**TABLA 4.8 MECANISMO DE ENVÍO DE REMESAS EU - MÉXICO**  
(Participación Porcentual)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Remesas Totales</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Por Ordenes de pago (Money Orders)	21.8	9.0	7.0	12.1	11.3	9.3	5.9
Por Cheque	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Por medios electrónicos	70.6	87.5	89.6	85.9	87.3	89.3	<b>92.6</b>
En efectivo y especie	7.4	3.4	3.3	1.9	1.4	1.4	1.5
<b>Número de remesas</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Por Ordenes de pago (Money Orders)	20.0	6.9	5.9	10.5	9.1	6.8	4.3
Por cheque	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Por medios electrónicos	76.3	91.0	92.5	88.6	90.3	92.6	<b>94.7</b>
En efectivo y especie	3.6	2.1	1.5	0.8	0.6	0.6	1.0

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco de México, 2006.

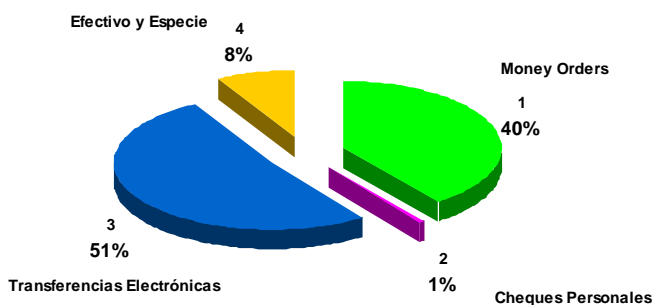
Esta tendencia porcentual donde las transferencias electrónicas mantuvieron su comportamiento ascendente se puede apreciar claramente en la siguiente ilustración comparativa de los medios de envío desde 1995, que fue justamente cuando la

banca central reportó un porcentaje del 51%, seguido de los "Money Orders" con un 40%, 8% en efectivo y/o en especie y finalmente los cheques personales que escasamente registraron sólo el 1%.

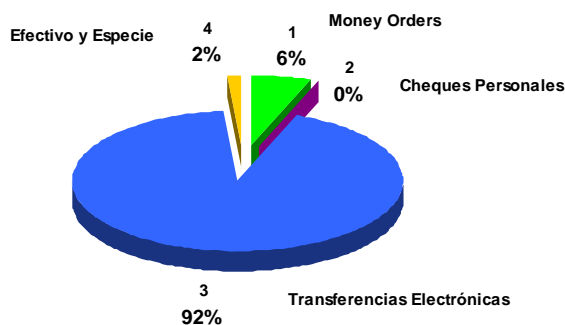
GRÁFICA 4.8 COMPARATIVO / MEDIOS DE ENVÍO DE REMESAS DE EU A MÉXICO.

---

**Medios de Envío de las Remesas 1995 / EU - México**  
(Participación Porcentual)



**Medios de Envío de las Remesas 2006 / EU - México**  
(Participación Porcentual)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México (Base de datos e Informe Anual 2006).

Para el año 2006 la participación porcentual de las transferencias electrónicas superó el 92%, seguido de las "Money Orders" con un 6%, cifra que continúa en descenso desde 1995. Los cheques personales quedaron prácticamente en desuso, puesto que su concentración está por debajo del 1%, situación similar para los envíos en efectivo y en especie que registraron sólo el 2%.

#### 4.3.3 Costos de Transferencia de las Remesas / EU - México

En el Programa de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) denominado “*Quién es Quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México*” se especifican los costos de envío de las transferencias electrónicas, situación que permitió tener comparativos de las cotizaciones del tipo de cambio cobrado entre diferentes compañías, contribuyendo a una reducción más significativa de las comisiones por el envío de estas transferencias.

Además, parte de las medidas para minimizar el costo de las transferencias electrónicas se asocian a la apertura del sistema bancario nacional como la de los Estados Unidos, tema que se explicó más ampliamente en el segundo capítulo donde se analiza el acceso de los inmigrantes a los servicios bancarios que, entre otros factores, aborda las condiciones de las aperturas bancarias por la expedición de la “**Matrícula Consular**”<sup>22</sup>. Inclusive los primeros nueve meses del año 2002, instituciones financieras como *Bank of America*, *Wells Fargo* y *el Union Bank*, abrieron 175,000 cuentas a migrantes mexicanos que utilizaron esta matrícula<sup>23</sup>. Wells Fargo y Bancomer, por ejemplo, anunciaron su coinversión para vincular las 3,000 sucursales del primero con las 1,680 del segundo, adicionales a los 3,700 cajeros automáticos de Bancomer<sup>24</sup>. *Bank of America* que opera a través de la red de cajeros electrónicos asociados con VISA analiza a su vez los costos adicionales por comisiones de retiros parciales, consultas de saldo e impresión de estados de cuenta, entre otros.

##### 4.3.3.1 Costos Remesas / Enfoque Consumidor

Las condiciones de operación para el envío de remesas desde los Estados Unidos las determina la empresa que provee los servicios de transferencia de remesas, en este caso el tipo de cambio y las comisiones. Estas empresas ofrecen sus servicios en

---

<sup>22</sup> La Secretaría de Relaciones Exteriores a través de sus 48 Consulados Mexicanos otorga la tarjeta de identificación llamada “**Certificado de Matrícula Consular**”, este documento prueba la residencia de un mexicano en el extranjero, así como su identidad y nacionalidad y puede ser utilizada como identificación oficial por autoridades de algunas ciudades de los Estados Unidos, tiene una vigencia de 1 a 5 años y un costo de 29 dólares. Incluso bancos como **Wells Fargo, Bank of America y City Bank**, entre otros, están reconociendo la matrícula consular para abrir cuentas en todas las sucursales del país. ([http://www.condusef.gob.mx/transferencias\\_eu\\_mex/tranferencias.htm](http://www.condusef.gob.mx/transferencias_eu_mex/tranferencias.htm)). Aunque éste último condicionan su servicio con un mínimo de saldo y un tope máximo de retiro en México (*Reforma 17, abril 2002*).

<sup>23</sup> En: <http://www.p4pworks.org/p4p.php?seccion=acceso-remesas>. Algunos expertos afirman que es todavía difícil conocer el impacto que ha tenido la aceptación de la matrícula consular como documento de identificación para la apertura de cuentas de cheques y ahorros en bancos de Estados Unidos. ...“*Lo certero es que hasta la fecha son 70 bancos y 56 Uniones de Crédito en ese país las que aceptan este documento para la apertura de cuentas bancarias*”... (O’Neil 2003).

<sup>24</sup> Reforma, 2 de julio de 2002.



Estados Unidos a través de gasolineras, tiendas de abarrotes, empresas especializadas en servicios de transferencias, oficinas de correos y bancos.

En México los bancos y otros agentes generalmente no cobran comisiones a los beneficiarios, sino que reciben una parte de las comisiones cobradas por los agentes de los Estados Unidos a los que realizan la transferencia. Las empresas que entregan el dinero a los beneficiarios en México son bancos, tiendas departamentales, oficinas de telégrafos, tiendas de abarrotes, casas de cambio e inclusive los centros cambiarios tipificados como centros mercantiles.

En un estudio realizado por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (CONDUSEF) en materia de costo de envío de remesas de Estados Unidos a México, se encontró que los costos de envío han disminuido significativamente respecto a los observados en 1996. Este análisis se realizó con una paridad cambiaria correspondiente al 15 de septiembre de 2003, considerando una transferencia de 300 dólares provenientes de Los Ángeles, Chicago, Miami, Houston, Nueva York, Sacramento, San José y Dallas; tomando los costos de envío de Western Union, Money Gram, Ría Envía, Orlandi Valuta, Order Express, Majapara Maxipaga, entre otras. *(El anexo XII especifica los costos por rutas)*.

Respecto a la paridad cambiaria, todas las empresas eliminaron el problema del diferencial cambiario a su favor, puesto que pagaron un tipo de cambio igual o superior al vigente en el mercado, lo que significó que el valor real de la remesa no se deteriorara por este concepto.

Por su parte, las comisiones de Western Union y Majapara Maxipaga mantuvieron un promedio de 15 dólares por envío, lo que significó el 5% de su valor total. Las otras compañías presentaron una comisión inferior a este monto, es decir, estimaron un costo promedio de envío de 10.80 dólares.

Dentro de los principales factores que han contribuido a la reducción de los costos en las transferencias de dinero se encuentra el elevado crecimiento de la población de origen mexicano que reside en Estados Unidos, la mayor información disponible acerca del costo de los distintos intermediarios y el continuo uso de las transferencias electrónicas a nivel internacional que cada vez son más rápidas y seguras. La siguiente tabla muestra el costo total de los envíos de dinero de Estados Unidos a México desde diferentes ciudades de origen (1999 – 2003).

**TABLA 4.9 COSTO TOTAL DE ENVÍOS DE DINERO DE EU A MÉXICO.**

ENVÍO DE 300 DÓLARES PROMEDIO DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS POR CIUDAD DE ORIGEN										
Promedio Anual	CIUDAD									
	Chicago	Dalas	Houston	Indianá -polis	Los Ángeles	Miami	Nueva York	Sacramento	San José	TOTAL
<b>1999</b>	21.8	27.1	21.8	42.1	28.3	27.4	27.0	32.4	n/d	28.5
<b>2000</b>	18.8	24.3	21.4	29.7	23.7	22.6	21.6	17.1	29.2	23.2
<b>2001</b>	12.7	16.2	15.7	21.1	13.1	17.0	15.7	14.7	15.0	15.7
<b>2002</b>	13.3	14.6	14.9	17.1	13.9	16.4	14.2	15.3	14.4	14.9
<b>2003</b>	11.2	13.1	13.1	11.9	12.0	13.1	12.8	14.5	13.1	12.8
<b>I Q 2004</b>	11.5	12.2	12.5	11.7	11.8	13.0	13.0	12.9	12.3	12.3

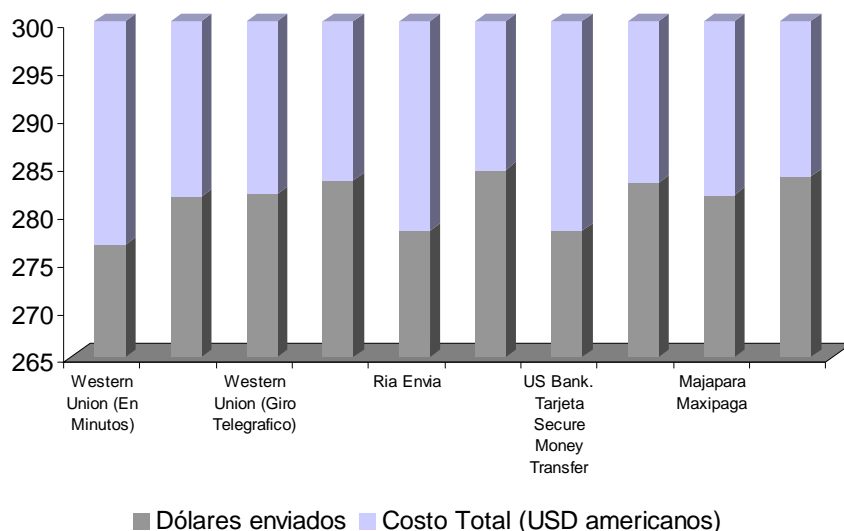
/n/d: no disponible.

**Fuente:** Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), 2004.

Manuel Orozco, experto en el tema, señala que entre el año 2001 y 2002 el costo promedio de un envío de 200 dólares de Estados Unidos a distintos países latinoamericanos presentó una reducción de 9% en promedio al pasar de \$17.46 a \$16.02 dólares. Esta disminución en el costo de las transferencias internacionales no sólo presentó un impacto en el volumen de dinero enviado sino que significó un ahorro considerable para los migrantes. Lozano Ascencio hace referencia a la declaración de un estudio del *Pew Hispanic Center* que señala que *“... la reducción en un 5% en el costo de envío de remesas podría significar un aumento de mil millones de dólares de ingreso para los hogares de México y Centroamérica”*.

Respecto al cobro de las transferencias en Estados Unidos se observan costos similares, aunque cabe destacar que en el caso de Western Union (en minutos) es la más costosa, seguida de Ria Envía y US Bank, el resto de las empresas ofrece un precio muy parecido. En seguida se muestra la *gráfica 4.9* con un comparativo de los costos de transferencia de las empresas más representativas de este mercado en Estados Unidos.

GRÁFICA 4.9 COMPARATIVO/COSTO DE ENVÍO DE DINERO EMPRESAS EU



Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 03 de abril de 2006.

(\*) El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

Ruta: Los Ángeles México.

NOTA: El tipo de cambio vigente en México es de \$ 10.97 al 10 de abril de 2006.

#### 4.3.3.2 Costos Remesas / Enfoque Bancos

El último inciso del segundo capítulo se explica la estructura de costos de las remesas desde la perspectiva bancaria, donde se plantearon las cuotas o comisiones de los servicios de las empresas remeseras y el tipo de cambio que ofrecen, inclusive se muestran los diferentes cargos de acuerdo al canal utilizado en la transmisión de remesas.

En México, se fija un tipo de cambio interbancario que se establece de acuerdo a las subastas en dólares y las tasas de interés interbancarias recibidas por la banca central. Estas tasas son las que los bancos utilizan para fijar sus promedios unos con otros, así es como los bancos agregan un margen o premio a la tasa interbancaria ofrecida al público. Este margen tiene una doble finalidad, obtener las ganancias necesarias para la operación del banco y protegerlo de las fluctuaciones de mercado. Desde Junio de 2004, los márgenes bancarios de las remesas hacia México, oscilan entre 0.5% y 1.5%.

Así es como el costo total para el cliente es una combinación del margen en el tipo de cambio extranjero<sup>25</sup> y la cuota cobrada por el proveedor. En promedio estas cuotas han oscilado entre 1.5 y 3.5% desde Junio de 2004. Normalmente el margen del tipo de cambio más alto implica una cuota más baja; por lo que el costo total para el cliente generalmente oscila de 3 a 4%.

Por esta razón y en aras de mejorar las comisiones en los servicios de transferencias en el mercado de las remesas en América Latina, la Reserva Federal de los Estados Unidos (Fed) analizó diversas formas para apoyar el envío de dinero en esta región e incidir en una reducción del costo de estos servicios. Según el Departamento del Tesoro, el envío de remesas a los países en vías de desarrollo superó los 90 mil millones de dólares en el año 2003<sup>26</sup>.

De hecho como se planteó la parte final del segundo capítulo, en Febrero de 2004, los bancos de la Reserva Federal abrieron sus servicios a todos los bancos de México. El servicio actualmente apoya el proceso de créditos que se originan en dólares americanos y son destinados a cuentas bancarias en México. Las transacciones se originan en una cantidad fija en dólares americanos, convertida por el banco central mexicano en una cantidad variable en pesos para la acreditación del receptor.

El Servicio hacia México también se proporciona a través de otros bancos participantes, así las transacciones que cruzan la frontera pueden ser combinadas con pagos a través de Cámaras de Compensación Nacionales (ACH) usando conexiones y formatos estándar<sup>27</sup> como se explicó ampliamente en el inciso 2.4 del segundo capítulo. Estos bancos para aprovechar el potencial del mercado de envío de remesas de Estados Unidos a México, lanzaron nuevas tarjetas que permitieron disponer de los fondos en México. Santander Serfin y *Bank of America* son un ejemplo de las instituciones bancarias que iniciaron este proceso en nuestro país, además del grupo filial de BBVA Bancomer que amplió sus operaciones de envío de dinero desde Estados Unidos a través de sus servicios de transferencia *Bancomer Transfer Services*.

---

<sup>25</sup> Algunos bancos también manejan su propio riesgo cambiario proporcionando un tipo de cambio estimado, para propósitos informativos, cuando los fondos se mueven de una cuenta hacia un producto de transferencia, realmente el tipo de cambio que se aplica es cuando los fondos se retiran en México.

La inclusión del tipo de cambio extranjero en el servicio de los bancos centrales puede ayudar a los bancos de cualquier tamaño a ofrecer tantas transferencias como las necesiten. Por otra parte, los bancos que no tienen grandes y suficientes volúmenes para ofrecer su propio tipo de cambio extranjero deben operar con un proveedor cambiario de este tipo, como por ejemplo un banco con presencia internacional.

<sup>26</sup> "CRONOS" / Remesas / 28 de septiembre de 2004.

<sup>27</sup> Elizabeth McQuerry y Jennifer Grier, "*Servicios Internacionales de la FedACH abre su Canal de Pagos hacia México*", Colaboradores de la Comunidad y Desarrollo Económico del Banco de la Reserva Federal de Atlanta, Vol.14, No.1, 2004, p. 4.

Algunos bancos como Santander Serfin eliminaron cargos por el uso de cajeros automáticos para captar más envíos de dinero, a través de su red interbancaria<sup>28</sup>. Asimismo, bancos como *Wells Fargo & Company* redujeron el costo de envío de remesas en un 20%, de \$ 10 a \$ 8 dólares en envíos de hasta \$ 3000 dólares.

De acuerdo con información del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), México es el país en el que menos comisión se cobra por el envío de dinero desde Estados Unidos, inclusive este organismo lo coloca en la sexta posición por comisión de tasa de cambio de una lista de naciones latinoamericanas. Sin embargo, en foros internacionales como el Grupo de los Ocho (G-8) algunos mandatarios como el secretario del Tesoro de los Estados Unidos y consejeros adjuntos de Seguridad Nacional de ese país han instado al Banco Mundial para bajar los costos y facilitar el envío de remesas a los países en vías de desarrollo.

En el Taller Empresarial 2004: Sociedad para la Prosperidad, Estados Unidos-México se analizaron también las condiciones para la reducción del costo de envío de remesas, la implementación de proyectos para mejorar los servicios. De hecho, para hacer más transparente su funcionamiento se han presentado demandas de cientos de migrantes contra los abusos de las empresas que cobran tarifas altas. Incluso en el año 2003 cuando se contabilizaron poco más de 13 mil millones de dólares en remesas en nuestro país, entre 650 mil y mil 300 millones de dólares representaron el total de comisiones retenidas por las empresas que ofrecen este servicio.

Por esta razón, coordinadores de la Subcomisión para el Envío de Remesas de Dinero de Estados Unidos a México del Congreso de la Unión, así como senadores estadounidenses anunciaron en el año 2004 una ley para proteger a los migrantes de los costos ocultos que cobran las compañías de envío de dinero. Esta Ley titulada ***Money Wire Act*** tiene el propósito de informar a los consumidores la manera de evitar dichos costos. En México, inclusive se han dado algunas iniciativas de diputados para impulsar una reforma a la Ley Monetaria con la finalidad de eliminar los monopolios de las casas de cambio y las empresas dedicadas al envío de remesas; esta reforma también busca permitir el cobro de giros en dólares y no en pesos.

Investigadores del tema de las remesas en México sostienen que los costos también se reducirían si los migrantes superan las dificultades estructurales disponiendo de una cuenta bancaria a través de las tarjetas de débito. Sin embargo, no descartan la posibilidad de abrir nuevas negociaciones en forma paralela con las instituciones mexicanas para la instalación de cajeros automáticos en las propias comunidades de origen<sup>29</sup>. Este esquema permitiría reducir el costo real de las transferencias además

---

<sup>28</sup> Romina Román Pineda, “Busca la banca captar más envíos de dinero”. En: El Universal”. (30/Septiembre/2003). Sección de Finanzas. Página 3.

<sup>29</sup> No obstante las perspectivas optimistas de algunos especialistas, existen posturas que cuestionan el respaldo financiero para las pequeñas unidades productivas, las cuales no figuran entre las prioridades de atención de un

de estimular el ahorro, el cual inclusive, podría superar los 1,000 millones de dólares anuales para canalizarlos en fondos comunitarios que impulsen proyectos productivos en dichas comunidades.

### Medios de Pago en la Banca Múltiple

Cabe destacar que los ingresos por comisiones de los seis bancos más grandes del país han tenido mayor importancia respecto a los ingresos totales de la banca múltiple, dado que en el 2006 aumentaron el 14.9% en términos reales respecto al 2005. En esta composición de los ingresos por comisiones cobradas se integran las recibidas por los servicios bancarios a través del sistema de pagos, el cual ocupa un 12% respecto a la totalidad. En la siguiente gráfica se muestran los ingresos captados por la banca múltiple durante el 2006.

**GRÁFICA 4.10 INGRESOS POR COMISIONES DE LA BANCA MÚLTIPLE.**

---

#### Composición de los Ingresos por Comisiones Cobradas 1/



**Fuente:** CNBV, Banco de México a diciembre de 2006.

1/ Los ingresos por **comisiones del sistema de pagos** incluyen a las comisiones por cheques de caja, cheques certificados, cheques de viajero, **remesas** en camino, transferencias de fondos y banca electrónica.

Los ingresos por comisiones de tarjeta de crédito provienen tanto de las cuotas anuales pagadas por los tarjetahabientes, como de la Tasa de Descuento erogada por los comercios cuando se utilizan tarjetas.

Este incremento de las comisiones bancarias durante el 2006 se atribuyó a un mayor uso de la infraestructura de estos servicios, más que por un aumento en sus precios. Por esta razón, la tendencia de los medios de pago al menudeo adquiere cada vez más importancia, dado su acelerado crecimiento tanto en la red de

---

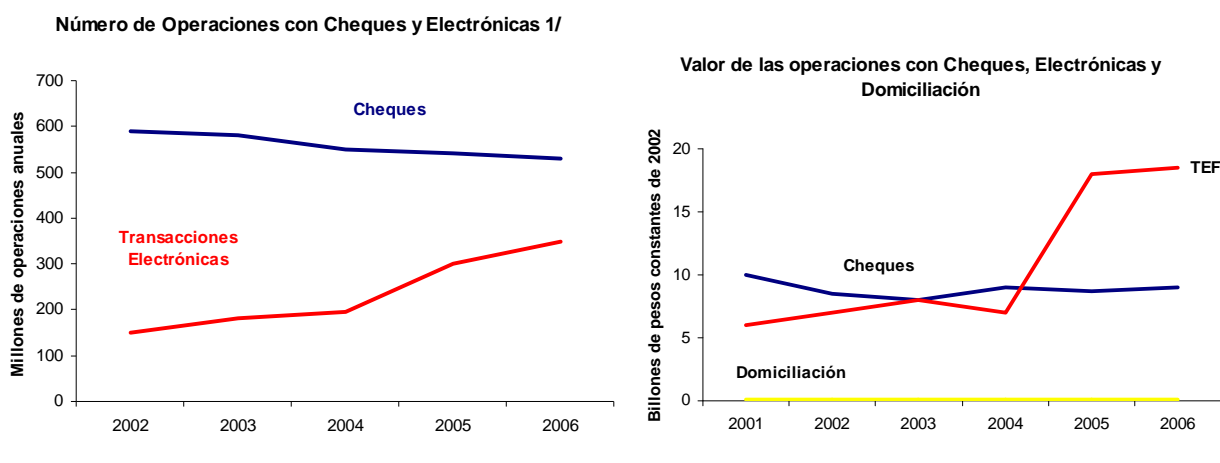
sistema formal de intermediación financiera. Esta disyuntiva la extrapolan a las comunidades de origen como participantes en la economía, sustentando su propia capacidad de competencia. Sostienen que este tipo de unidades enfrentan todavía algunas limitantes como el acceso al apoyo financiero del sistema bancario, la falta de antecedentes crediticios, la incapacidad de comprobar ingresos (ganancias con registros contables), el importe reducido del crédito y la carencia de garantías.

---

Terminales Punto de Venta (TPV) como en cajeros automáticos; además de un aumento significativo en la utilización de las tarjetas de crédito y débito.

Dicho crecimiento de la utilización de la red bancaria también se ha reflejado en el uso de los medios de pago, particularmente en las transferencias electrónicas y en las transacciones con tarjetas en TPV, tendiendo a disminuir las operaciones con cheques. Este comportamiento en el uso de los medios de pago se puede apreciar en mayor medida en las siguientes gráficas.

**GRÁFICA 4.11 COMPORTAMIENTO - MEDIOS DE PAGO MENUDEO.**

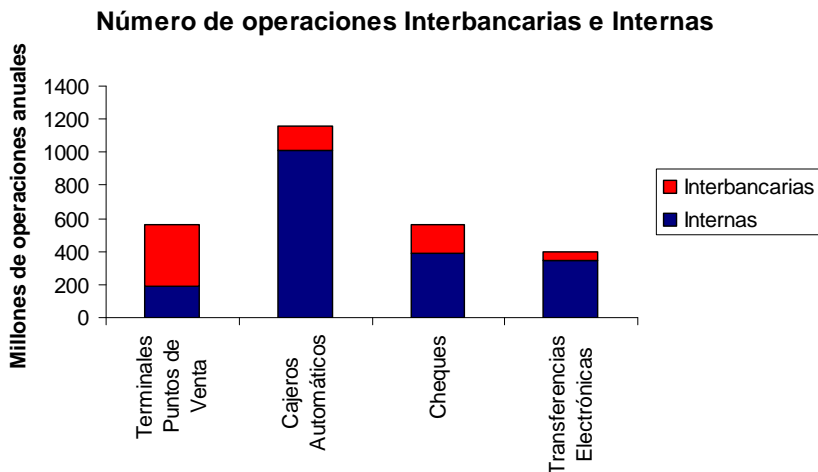


**Fuente:** Banco de México a diciembre de 2006.

1/ Las transacciones incluidas son: TEF, SPEI, domiciliación y pagos con tarjetas de crédito.

Las transferencias electrónicas tienden a crecer cada año, por lo que las nuevas estrategias de mercado de las grandes corporaciones de transmisión de dinero se perfilan hacia esquemas de comunicación con los clientes en plataformas informáticas más sofisticadas. Esta innovación tecnológica, inclusive, está adquiriendo más importancia entre los grandes grupos financieros en coordinación con la banca central. La siguiente gráfica ilustra el número de operaciones interbancarias e internas de los diferentes medios de pago.

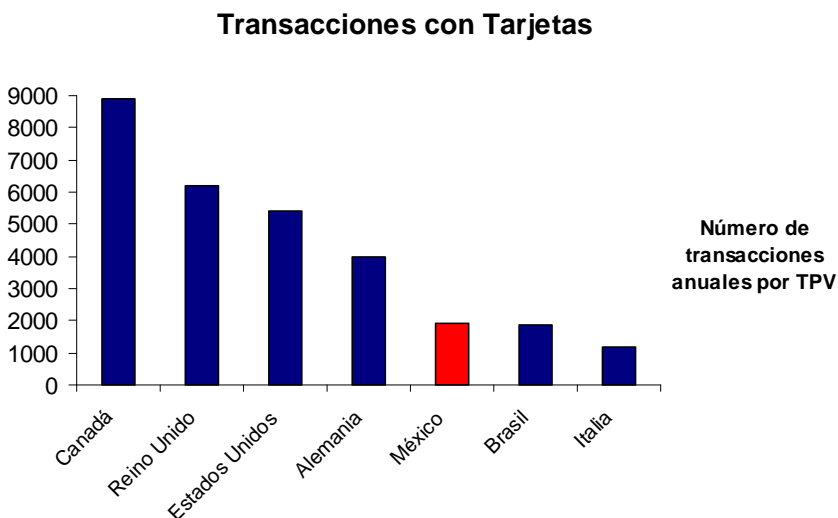
GRÁFICA 4.12 COMPORTAMIENTO - MEDIOS DE PAGO MENUDEO.



Fuente: Banco de México a diciembre de 2006.

No obstante este incremento en el uso de las transacciones electrónicas, México ocupa el quinto lugar a nivel internacional en el número de operaciones anuales a través de tarjetas bancarias. La *gráfica 4.13* ilustra este comparativo respecto a otros países.

GRÁFICA 4.13 TRANSACCIONES CON TARJETAS.



Fuente: *“Statistics on payment and settlement systems in selected countries”*. Committee on Payment and Settlement Systems. BIS; Nilson Report; *“Estadísticas de Sistemas de Pagos en países de América Latina y el Caribe”*. Foro de liquidación de Pagos y Valores del Hemisferio Occidental, CEMLA, Banco de México e INEGI.

Cifras correspondientes a 2006 para México, el resto de los países es 2005.



Según la banca central, más de la mitad de los ingresos por comisiones proviene de los servicios asociados a los medios de pago, entre los que destacan los vinculados a las tarjetas de crédito. Incluso dentro de las comisiones cobradas por la banca destacan las aplicadas a las redes interbancarias, las cuales representan una parte importante dentro de la economía porque permiten que los pagos fluyan con agilidad.

Estas comisiones se aplican cuando se involucra más de un banco, por lo que son determinadas por la banca en común acuerdo. Por esta razón, este proceso implica que las comisiones estén sujetas a un análisis que involucra otros organismos e instituciones de índole internacional.

Entre las comisiones interbancarias más importantes se encuentran las relacionadas con las transferencias electrónicas de crédito y débito (domiciliación), y con la disposición de los recursos depositados en cuentas bancarias. Estas comisiones se cobran por el uso de cajeros, expedición de cheques y utilización de tarjetas de débito o de crédito. El negocio de las tarjetas de crédito es uno de aquellos conocidos en la literatura económica como “mercado de dos lados”<sup>30</sup>. Estos mercados se caracterizan porque el producto ofrecido debe satisfacer de manera simultánea dos demandas con características diferentes.

---

<sup>30</sup> Entre los mercados de dos lados se encuentran la televisión abierta, los periódicos y los programas de software. Ver: Roson, R. (2005), Two-Sided Markets: A Tentative Survey, The Review of Network Economics, Vol. 4, Número 2, 142–160; Rochet, J. C. and Tirole, J. (2005), Two-Sided Markets: A Progress Report, IDEI Working Paper, N. 275; Wright, J. (2004), One-sided Logic in Two-sided Markets, The Review of Network Economics Vol. 3, Número 1, 42-63. En Sistema Financiero 2006, Banco de México. Pág. 86.



## CAPÍTULO V

### PROPUESTA / INCORPORACIÓN DE SWIFT AL MERCADO DE REMESAS EU - MÉXICO

Como se mencionó al inicio del capítulo precedente, las remesas adquirieron importancia en la agenda política de diversos gobiernos y organismos internacionales, su potencial de negocios también ha despertado el interés de bancos, entidades financieras, empresas, entre otras instituciones. En este sentido, antes de presentar la propuesta de incorporación de SWIFT a este mercado en México, es necesario explicar las bases de investigación sobre las que se plantea:

- » Analizar desde una perspectiva de gobierno las iniciativas, programas y políticas de canalización de las remesas hacia inversiones productivas.
- » Apoyar las iniciativas de colaboración entre gobiernos, instituciones financieras y organismos internacionales para mejorar los mecanismos de regulación y supervisión financieros, vigilar la seguridad de las transferencias y reducir los costos de envío de remesas.
- » Examinar las políticas bancarias y financieras con el objeto de detectar prácticas y normativas que obstaculizan el acceso de los migrantes y sus familias a los servicios bancarios (*ver inciso 2.4 del segundo capítulo*).
- » Detectar los vacíos, las herramientas y procedimientos existentes en el derecho internacional en torno a la migración mundial y las transferencias monetarias internacionales.
- » Realizar estudios que sitúen el análisis de las remesas y sus impactos desde una perspectiva de influencia en los contextos sociales, económicos y políticos de nuestro país.

Uno de los servicios prioritarios de SWIFT con mayor tendencia de crecimiento está enfocado a la transferencia electrónica de dinero y en algunos casos, a las transacciones del mercado de valores. Este servicio que presentó un crecimiento de casi el 10% durante 2005, presentaría una mayor afluencia en sus operaciones de mercado, dados los planes de reducción de costos en el envío de mensajes, la integración de nuevas tecnologías a plataformas informáticas financieras y la ampliación de la categoría de usuarios en su sistema.

El amplio interés de SWIFT por tener mayor apertura en sus servicios corporativos, las necesidades actuales del mercado financiero internacional, así como el aumento en las transferencias por créditos, han contribuido a la utilización del sistema como alternativa de negocio para diferentes usuarios, especialmente las instituciones financieras no bancarias.

Las transferencias bancarias a nivel internacional cada vez adquieren mayor importancia en los intercambios de dinero actuales, por lo que se buscan nuevas alternativas de envío optimizando costos. Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, entre otros, son países donde dichas transacciones suelen ser rápidas pero no es el caso a nivel mundial.

Las transferencias SWIFT están consideradas como uno de los sistemas más seguros para transferir dinero. Una transferencia SWIFT queda lista en promedio en un par de horas para que el dinero esté disponible en 24 horas o un poco más. Los costos de la transferencia varían en términos de comisión, tipo de cambio y gastos de envío.

En el caso de México, existen 10 bancos afiliados a SWIFT como ya se expuso en el inciso 3.3 del tercer capítulo, donde algunas instituciones cuentan con acuerdos para promocionar este tipo de servicio como Western Union y Orlandi Valuta en Banamex. Esto implica un incremento en el costo de las transferencias dadas las cadenas de intermediación que se observan en la actualidad.

Por esta razón la propuesta que se expone a continuación está enfocada a la implementación de SWIFT a través de la banca de desarrollo o bien, instituciones financieras que dependen directamente del sector gubernamental, tal es el caso de BANSEFI que en Enero de 2002 entró en vigor su Decreto de Transformación.

## **5.1 Planteamiento General**

Como se expuso con anterioridad, el BID ha mantenido un amplio interés en mejorar las condiciones de envío de remesas a los países en vías de desarrollo, por lo que ha instado a organismos internacionales plantear medidas viables encaminadas a la aplicación de estas propuestas. Por esta razón, el Fondo Multilateral de Inversiones de este organismo sostiene que México es el principal mercado receptor de remesas del mundo, dado que su volumen supera dos veces el valor de las exportaciones agrícolas, además de que uno de cada cinco mexicanos recibe recursos de familiares residentes en Estados Unidos, al menos hasta el 2003.

Este alto interés que mantienen organismos internacionales para implementar medidas que mejoren las condiciones del mercado de las remesas en América Latina y el Caribe ha contribuido a que los planes gubernamentales encaminen sus esfuerzos en la búsqueda de nuevas alternativas que atiendan a este mercado con una visión de largo plazo. Inclusive El Grupo de Diálogo Interamericano presentó un informe en Washington, D. C. sobre la “bancarización” de los mexicanos en el exterior mediante el envío de remesas, donde uno de sus miembros, Manuel Orozco,

ratificó que las remesas influyen en dicha “bancarización”<sup>1</sup> de la gente de México y América Latina residente en Estados Unidos.

Estos mecanismos de cooperación internacional, en coordinación con la banca de desarrollo en México se han planeado en diversos programas<sup>2</sup>, por ejemplo, uno de los más recientes es el denominado “*L@ Red de la Gente*” que se anunció en el 2004 para enviar dinero a México desde cualquier oficina de Estados Unidos, por ejemplo US Bank, Vigo, MoneyGram, Giromex, OrderExpress, Viamericas, Moneyda y el Camino. Este programa cuenta con oficinas en todo el país dado que lo encabeza el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) lo que antes era el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL).

La coordinación con estos organismos internacionales ha implicado una serie de estudios para verificar la viabilidad de estos proyectos, tal es el caso de una encuesta realizada en México por el BID, el Fondo Multilateral de Inversiones y el *Pew Hispanic Center* donde se preguntó a los familiares de migrantes si estarían dispuestos a aportar 10% de sus remesas a un fondo de inversión, controlado por un organismo internacional. Incluso directivos de BANSEFI aseguran que los mexicanos en el extranjero que envían en promedio 300 dólares al mes, cuentan con la capacidad de ahorro y son sujetos de crédito para adquirir vivienda.

Algunas propuestas incluso están encaminadas a crear una plataforma de apoyo para promover la incorporación de los gobiernos municipales y estatales al sistema de pago de remesas. Por ejemplo, empresas como Order Express propusieron esquemas de pago de comisiones a los municipios en vez de pagarlos a los bancos o a los centros bancarios.

---

<sup>1</sup> Investigadores de remesas estiman que la solución para que los costos de la transferencia de remesas se reduzcan a un nivel razonable se podrá encontrar en las organizaciones de los propios migrantes y de sus comunidades de origen, con el apoyo de las autoridades, en particular de la Secretaría de Hacienda y de la Cancillería. “*El esquema operativo podrá encontrarse en la bancarización de los trabajadores migrantes, incluyendo por supuesto a los indocumentados. En este sentido, resulta de la más significativa trascendencia la aceptación que están comenzando a otorgar ciertos bancos norteamericanos a la matriculación consular, como registro único para la apertura de cuentas bancarias. De esta manera la solución puede ser la más sencilla, pero sin duda más eficaz, de una combinación entre una cuenta de débito, un cajero automático y una tarjeta complementaria, que podrían extender los mexicanos en el exterior a sus beneficiarios en México.*”

<sup>2</sup> Otros programas que anteceden a “*L@ Red de la Gente*” se implementaron por Nacional Financiera (Nafinsa) para atraer el ahorro de los migrantes en forma de inversiones productivas a sus comunidades de origen. A este programa se le denominó “*Invierte en México*”, el cual en su fase de inicio (diez meses) logró aglutinar más de 100 proyectos de negocios para la canalización de recursos a lo largo del país. El alcance y efectividad de este Programa se evaluó en combinación con el Fondo Multilateral de Inversiones del BID (López Espinosa Mario, profesor de Comercio Exterior y Consejero Financiero y Comercial de México, “*Remesas de mexicanos en el exterior y su vinculación con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen*”; Ginebra, octubre de 2002).

Adicional a este proyecto, algunos directivos gubernamentales han impulsado acuerdos con el Programa de Abasto Alimenticio para Comunidades Rurales (Diconsa) para reducir hasta en un 50% las comisiones aplicadas a los envíos de dinero de Estados Unidos a México. Este Programa que difundió su plan de implementación en el tercer trimestre de 2004 con la idea de aprovechar la infraestructura de distribución en todo el país, comenzó sus operaciones con el nombre de “*Vale Paisano*”.

Asimismo, la implementación de programas o planes por parte de la banca de desarrollo ha implicado analizar detenidamente el potencial de las organizaciones de microfinanzas, las cuales han sido seleccionadas por la Secretaría de Economía para canalizar los recursos federales del Programa Nacional de Microcréditos, a través de las instituciones financieras, las cuales tienen una escasa iniciativa gubernamental para la transferencia de remesas e incluso para el soporte de proyectos productivos. Inclusive hasta para instrumentar alguna acción particular en este ámbito, tendrían primero que resolver las dificultades que afrontan para captar ahorros.

### MICROFINANZAS

Diversos estudios especifican que en foros internacionales como las dos primeras Reuniones Cumbre del Microcrédito han generado amplias expectativas en cuanto al papel que podrían desempeñar las organizaciones de microfinanzas, tanto en la reducción del costo de la transferencia de remesas, como en el financiamiento de proyectos productivos en las comunidades de origen. Por esta razón se estima con escasa probabilidad que las organizaciones de microfinanzas en México se conviertan en el corto plazo en las instituciones de respaldo financiero de las comunidades de origen, al menos en tanto prevalezcan los esquemas tradicionales. Esta apreciación se sustenta en el hecho de que las propias organizaciones de microfinanzas no se han interesado en el diseño de un mecanismo especial orientado a transferir las remesas con costos razonables. Sin embargo, ciertos fondos de fomento creados y administrados por gobiernos estatales, han adoptado una actitud mucho más decidida para apoyar a los migrantes, aunque sus resultados son todavía modestos como para evaluar su efectividad y perspectivas.

Algunos especialistas en el tema de las remesas afirman que en los últimos cinco años, tal vez a partir de la primera Reunión Cumbre de Microcrédito, se han generado expectativas exageradas sobre el papel que habrán de desempeñar las organizaciones de microfinanzas, no sólo en la atención de los requerimientos crediticios de las pequeñas unidades productivas, sino incluso en la propia transferencia de remesas. En México las organizaciones de microfinanzas han proliferado y debe reconocerse que han realizado un notable esfuerzo para llevar el crédito a las comunidades pobres y marginadas, aun cuando los resultados efectivos todavía son modestos. Inclusive algunos investigadores plantean la disyuntiva de si estas organizaciones pueden ser una fuente efectiva de crédito para financiar los proyectos productivos de las comunidades de origen.

También plantean que la participación de las instituciones financieras en el soporte financiero de proyectos productivos podría ser de un valor fundamental ya que la ejecución y la operación de las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen habrían de requerir de un respaldo crediticio que fuera accesible, adecuado, oportuno y competitivo. Los alcances de los proyectos productivos serían también más amplios si los recursos aportados por los mexicanos en el exterior y sus comunidades de origen pudieran complementarse con financiamiento local, especialmente de largo plazo.

Asimismo, tanto en las organizaciones de microfinanzas como en la mayor parte de los países en desarrollo se han tratado de superar las dificultades estructurales surgidas de operaciones de crédito de reducida cuantía, así como de la necesidad de alcanzar niveles de rentabilidad aceptables para lograr la autosustentabilidad. Al respecto, algunos especialistas hacen referencia a la paradoja del profesor *Malcolm Harper* “*mientras más pequeño el negocio, más alta la expectativa de rentabilidad operativa*”. Esta fórmula se ha adoptado al grado que se ha

convertido en un paradigma de diversas organizaciones nacionales e internacionales, al afirmar que pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para asimilar las tasas de interés elevadas atribuibles a otros estratos empresariales, dado que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y la tasa interna de retorno financiero que es la que determina la capacidad de pago real en operaciones financieras.

Esta relativa capacidad de pago otorga a microempresas y microproductores la posibilidad de cubrir también los elevados costos operativos de su acceso al crédito, al combinarse costos fijos de operación con importes de crédito reducidos; asimismo el compensar la percepción de alto riesgo con que los ha calificado, tradicionalmente, el sistema bancario. Algunos expertos del tema de las microempresas sostienen que estas unidades productivas demandan tasas subsidiadas en sus créditos, lo que plantea el mito de que los microproductores de escasos ingresos pueden absorber tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, aún tratándose de actividades productivas de transformación o bien enfocadas a inversiones de activos fijos.

Por lo anterior, las organizaciones de microcrédito en América Latina tienden a concentrarse en los sectores de comercio y servicios, en detrimento de las actividades industriales, artesanales y sobre todo rurales, por lo que la totalidad de sus apoyos se dirigen al financiamiento de capital de trabajo operativo de corto plazo, aunque en casos excepcionales se financian proyectos de activos fijos de largo plazo. Así que para proporcionar el apoyo a este tipo de organizaciones es conveniente el apoyo gubernamental para el funcionamiento productivo de cuando menos un año, tiempo estimado para cualquier organización de microfinanzas<sup>3</sup>.

No obstante las amplias y diversas posibilidades que se le otorgan a las organizaciones microfinancieras, se estiman algunas limitantes para que se conviertan en principal fuente de financiamiento de los proyectos productivos de las comunidades de origen. La primera consideración está en función de que estas organizaciones requieren de apoyo crediticio para ejecutar sus proyectos de inversión para iniciar operaciones y no para habilitar negocios existentes, es decir, difícilmente se cumpliría el requisito de antecedentes productivos. En segundo término, los requerimientos crediticios necesariamente son de largo plazo, por lo que se destinan primordialmente a la construcción de instalaciones y a la inversión de activos fijos que no resisten tasas de interés que superan en más de 10 veces las expectativas de inflación. En tercer lugar, la limitante enfocada a los recursos enviados por los mexicanos residentes en el exterior es que las tasas activas de Estados Unidos no superan, en ningún caso, el 5%, lo que dificulta la posibilidad de la aportación de recursos para la inversión complementarios a los créditos con elevadas tasas de interés.

Por esta razón, el respaldo financiero institucional es determinante y estratégico en estas organizaciones, por lo que se requiere también el apoyo gubernamental para el funcionamiento de proyectos productivos en las comunidades de origen con esquemas que atiendan en forma directa las dificultades y limitaciones estructurales que prevalecen en nuestro país.

---

<sup>3</sup> En diversas investigaciones de las microfinanzas en nuestro país sostienen que a la mayor parte de estas organizaciones se les aplica tasas de interés que fluctúan entre el 5 y 7% “flat” mensual (en algunos casos, una porción de la tasa de interés se sustituye con comisiones de apertura o gastos de capacitación obligatoria, aun cuando el efecto real es el mismo, en términos de costo). Al tratarse de cobros semanales, las tasas vigentes en realidad equivalen a tasas de interés de entre 115 y 159% respectivamente, al calcularse como un importe anual neto sobre saldos insolutos con la idea de compararse con la tasa de interés bancaria que se aplica en el apoyo empresarial de otros estratos y que actualmente no rebasa en México el 20%.

## 5.2 Potencial de BANSEFI

No obstante las estimaciones poco alentadoras de las organizaciones de microfinanzas en México, algunos estudios han destacado de manera especial el papel de BANSEFI como vínculo viable en las transferencias de remesas, dado que es una institución que promueve el ahorro dentro de la banca popular en nuestro país. Esta entidad financiera respalda además las operaciones de segundo piso a través de sus sucursales y las cajas de ahorro, las cuales se localizan en su mayoría en comunidades con escasos servicios bancarios.

Sin embargo, es necesario reconocer que esta institución no está diseñada para operar como intermediario financiero de operaciones activas, además de que no puede establecerse en los Estados Unidos para ofrecer en forma directa sus servicios, por lo que solamente se complementa con otras instituciones locales que son las que aplican las comisiones elevadas y manipulan el tipo de cambio que es donde se presenta el costo desproporcionado de las transferencias.

Por esta razón, las propuestas de acción para implementar SWIFT en la plataforma tecnológica de BANSEFI van encaminadas, no solamente a reducir los costos de envío sino a complementarse institucionalmente con la banca comercial de México y Estados Unidos con la finalidad de atender exclusivamente las necesidades de los migrantes radicados en ese país. La idea central de esta propuesta radica directamente en la aplicación de este sistema en la infraestructura informática de BANSEFI, lo que implicaría un trato comercial diferente, es decir, la institución accedería a los servicios de envío de dinero como usuario directo de la red a nivel internacional.

Este planteamiento además de otorgar un servicio exclusivo a los migrantes para enviar sus recursos hacia México, permitiría condiciones más flexibles para proporcionar un mejor servicio, especialmente a las familias mexicanas que reciben estos recursos, sobretodo si se pretende estimularlos para fomentar el ahorro y las actividades productivas en las poblaciones rurales de nuestro país. Este esquema, permitiría además, optimizar la red de infraestructura de BANSEFI para atender este mercado a través de enlaces más eficientes de uso internacional.

Máxime los objetivos de BANSEFI para canalizar la captación de ahorro por el concepto de remesas, SWIFT permitiría la utilización de servicios adicionales como el envío de datos a cualquier país miembro del sistema, justo como se explicó en el tercer capítulo de esta investigación. Este planteamiento abriría también la posibilidad de acceder a mejores enlaces tecnológicos para mantener una entrada óptima no solo al servicio de transmisión de dinero en diversos bancos estadounidenses y viceversa sino también permitiría otorgar otro tipo de servicios con alcances a nivel global.



Esta propuesta además sugiere proporcionar un servicio a través de una cuenta concentradora que pueda ser utilizada para el envío y recepción de dinero por parte de los migrantes radicados en Estados Unidos registrados en las oficinas del Programa “L@ Red de la Gente” el cual ya cuenta con las autorizaciones correspondientes en ese país.

Las negociaciones de la Reserva Federal de Estados Unidos con algunas instituciones bancarias en México suponen también el alto interés por ingresar al mercado de las remesas en nuestro país. Estas estrategias que han generado la implementación de redes tecnológicas informáticas con enlaces innovadores en la plataforma bancaria sostiene un valioso antecedente de las posibilidades de apertura entre ambos países, inclusive con altas posibilidades de mantener mejores lazos de intercambio comercial, tanto económico como financiero.

No obstante los beneficios de la implementación del sistema TEFI<sup>4</sup> para realizar transferencias transfronterizas bidireccionales entre las instituciones de depósito de Estados Unidos y México, su cobertura sigue estando limitada, dadas las restricciones de la banca estadounidense para otorgar accesos viables a los migrantes que residen en ese país, así como a la ampliación de su sistema a clientes bancarizados de bancos inscritos en Estados Unidos, aún si se mantiene la expectativa de abrirlo a los bancos inscritos en el TEFI para enviar pagos de México a Estados Unidos.

Asimismo, como se explicó más ampliamente en el segundo capítulo, este sistema liquida dos días después de la presentación de la solicitud en los sistemas de pago nacionales, lo que implica que las transacciones se generen con mayor lentitud respecto a los que utilizan los agentes especialistas en el envío de dinero e incluso respecto a los mecanismos implementados por algunos bancos que se encuentran todavía dentro de este esquema.

Los acuerdos comerciales adicionales para mantener este enlace también dependen de la capacidad de negociación de las instituciones financieras mexicanas ante los nuevos retos de este mercado en nuestro país, principalmente en el ámbito regulatorio de las reformas migratorias que cada vez son más complejas y ponen sobre la mesa mayores elementos restrictivos de manera necesariamente condicional.

---

<sup>4</sup> Sistema de **Transferencia Electrónica de Fondos Internacionales** (TEFI) que se implementó desde octubre de 2003 como una infraestructura multilateral de transferencias electrónicas para instituciones financieras entre el Banco de la Reserva Federal de los EE.UU. y el Banco de México. Ambos países acordaron conectar sus sistemas de pago a través de las Cámaras de Compensación Automatizadas o ACH por sus siglas en inglés *Automated Clearing House*. Este sistema permite a los bancos transmitir y recibir pagos de manera similar a la que usan dentro de sus respectivos países.

Estudios recientes del mercado de remesas en nuestro país indican que tanto en México como en América Latina se reafirma la tesis de que el sistema bancario ha sido diseñado para atender, en operaciones rentables, solamente a las empresas grandes y medianas, situación que se presenta de manera similar en las instituciones de respaldo empresarial en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico.

De esta manera se plantea, en primer lugar, la conformación de BANSEFI en cuanto a sus objetivos institucionales, su estructura tanto corporativa como organizacional, su red de sucursales, su distribución de captación por producto, su mercado, sus productos y servicios. En segundo lugar, se presentan las estrategias de la institución en el Sector de Ahorro y Crédito Popular, así como su plan de mercadotecnia, tecnológico y de recursos humanos. Finalmente se expone el esquema de la institución para las remesas con sus nexos de negocio con compañías remesadoras y su mecanismo de implementación.

### **5.3 Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)**

El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) antes conocido como el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL<sup>5</sup>), es una institución de la Banca de Desarrollo cuya finalidad es promover el ahorro, el financiamiento y la inversión, así como ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los integrantes de este sector. Dentro de esta modalidad bancaria se encuentran las Entidades de Ahorro y Crédito Popular que se conforman por las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares, antes denominadas cajas populares, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo.

Además de contribuir al sano desarrollo de este sector fomenta el hábito del ahorro, canaliza apoyos financieros y técnicos, promueve el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad. De esta manera BANSEFI está dedicado a atender todo lo relacionado al sector del ahorro y crédito popular. Cabe mencionar que BANSEFI continúa realizando las actividades de captación de ahorro que el Patronato del Ahorro Nacional realizó durante muchos años, atendiendo a clientes de bajos recursos.

Una de sus principales funciones es el desarrollo de instrumentos de inversión en el sector popular relacionados directamente con las cajas de ahorro. Por ejemplo en 1999 ofreció el servicio de ahorro para personas físicas en combinación con una

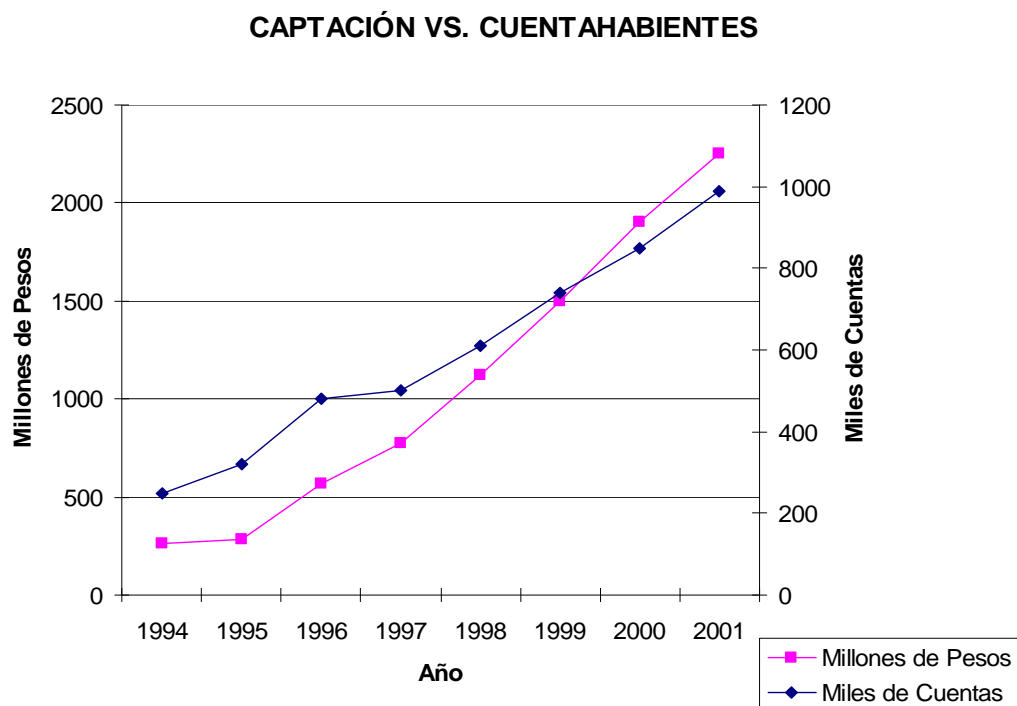
---

<sup>5</sup> En Noviembre de 2001 se publica en el D.O.F. el decreto de transformación de PAHNAL en BANSEFI. Esta institución está enfocada al fomento de la cultura de ahorro popular, contando en 2001 con una infraestructura de 590 sucursales, las cuales se distribuyen en su mayor parte en áreas rurales. A esta fecha contaba con 954,000 cuentas con saldo promedio de \$2,368.00 pesos.

persona moral, lo que se le conoce como microfinancieras. A partir del 2000 flexibiliza sus instrumentos de ahorro “Cuentahorro” y “Tandahorro” como un servicio previo a la vivienda.

El crecimiento de captación de BANSEFI ha sido notoriamente favorable desde 1994 cuando contaba con 250 millones de pesos y en menos de 10 años, esta cifra ascendió a 2,250 millones de pesos con más de un millón de cuentas. La tasa promedio de crecimiento anual entre 1995 y Noviembre de 2001 fue de 23% en cuentas y 35% en captación (14% en términos reales). La siguiente gráfica muestra esta tendencia.

GRÁFICA 5.1 CAPTACIÓN / CUENTAHABIENTES BANSEFI.

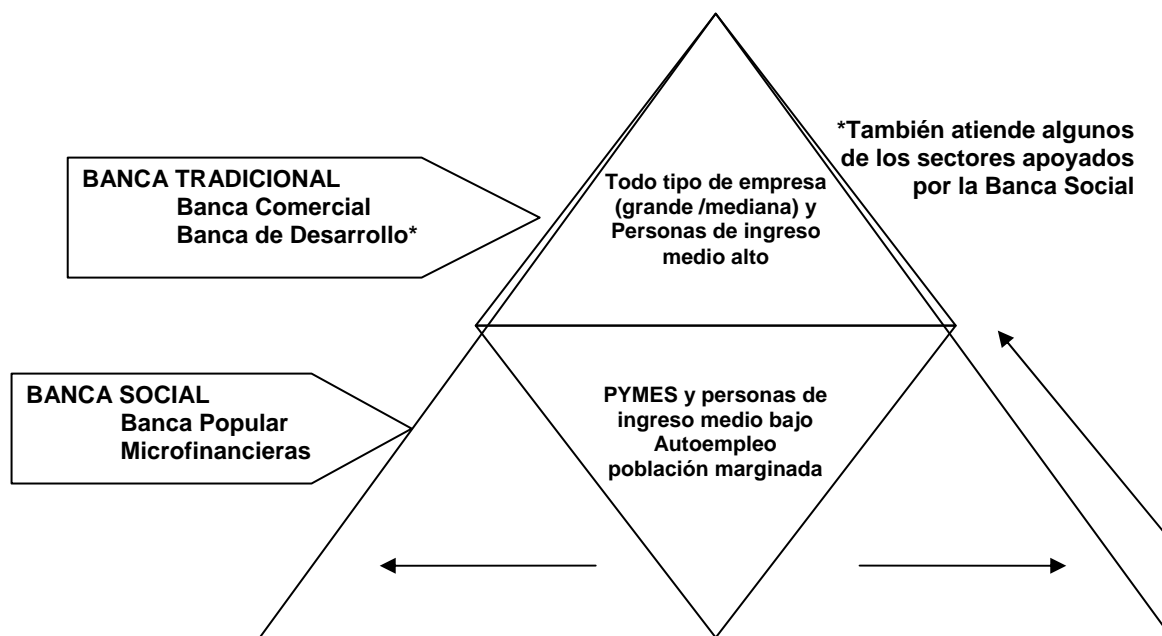


Fuente: Elaboración propia con información de BANSEFI.

No obstante, existen diversas opciones para el envío de remesas a nuestro país, como giros postales (*Bankscheck*), o diferentes mecanismos a través de las agencias internacionales como Moneygram, Orlandi Valuta o Western Union, BANSEFI fomenta además el ahorro en poblaciones rurales denominadas “microregiones”, a las que se les está perfilando como unidades de inversión y ahorro dentro de los estados con mayor captación de remesas. (*El anexo XI amplía la captación por entidad federativa*).

De acuerdo con la información proporcionada por BANSEFI, la banca popular representa el 1% de los activos de la banca múltiple, atendiendo al 6.7% de la población económicamente activa. En seguida se muestra la estructura del Sistema Financiero Mexicano de acuerdo a la población atendida, donde la banca popular o microfinancieras se ubican en la banca social.

FIGURA 5.1 ESTRUCTURA SISTEMA FINANCIERO MEXICANO/POBLACIÓN ATENDIDA.



Fuente: Elaboración propia con información de BANSEFI.

Por otra parte, el diseño del sector ACP está contemplado como prioridad para BANSEFI, dado que promueve la cultura del ahorro, se constituye como banco de este sector, coordinando los apoyos temporales del Gobierno Federal para constituir la infraestructura necesaria para que este sector opere en forma eficiente y ordenada.

### 5.3.1 Objetivos Institucionales

1. **Promover el ahorro.** BANSEFI se ha enfocado básicamente a las actividades de captación de ahorro dirigidas principalmente al segmento de la población de bajos ingresos. Actúa como instrumento de ahorro de organismos públicos de vivienda; desarrolla productos y servicios que cubren las necesidades de ahorro de la clientela tradicional; invierte en un portafolio de inversiones conservador. Para aquellas organizaciones del Sector de ACP que no puedan

cumplir con la regulación, BANSEFI podrá ofrecer el servicio de administración temporal del ahorro en tanto logran formalizarse.

2. **Constituirse como Banco de Cajas del Sector de ACP.** BANSEFI como banca de desarrollo busca realizar actividades propias de un "banco de cajas", bancos similares que de acuerdo a la experiencia internacional: proveen servicios financieros complementarios, generan economías de escala en la operación de las organizaciones. Además, estas acciones buscarán incrementar la rentabilidad de los participantes en el Sector de ACP, enfocándose preferentemente a la ampliación de la gama de productos, la generación de mayores ingresos para las EACPs (Entidades de Ahorro y Crédito Popular) y a la disminución del costo de operación y regulación para eficientar los procesos de gestión.
3. **Fungir como Coordinador de Apoyos Temporales.** BANSEFI coordina cuatro tareas en las que el Sector de ACP requiere de asistencia profesional y financiamiento como:
  - a) Capacitación para el fortalecimiento institucional y profesionalización del Sector de ACP, así como apoyo en el proceso de transformación de dichos organismos en las sociedades que contempla la Ley de ACP (LACP).
  - b) Transferencia de tecnología: Creación de la Red de OACP´s (Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular).
  - c) Campaña de difusión: Dirigida a socios-ahorradores de las OACP´s con el objeto de mejorar la percepción del Sector y difundir la importancia de formalización de las OACP´s.
  - d) Apoyar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en materia de capacitación en las tareas de regulación y supervisión del sector de ACP.

### 5.3.2 Estructura Corporativa y Organización

El capital social de la institución está representado por certificados de aportación patrimonial (CAPs) en dos series: Serie A: 66%, suscrita por el Gobierno Federal. Serie B: 34%, podría ser suscrita por el Gobierno Federal y por personas físicas y morales mexicanas. En un principio, el capital social estaría suscrito sólo por el Gobierno Federal. Conforme el Sector de ACP se vaya fortaleciendo, se espera la participación de los organismos de integración (Federaciones y Confederaciones), quienes tendrán derecho de preferencia, dada la especialización del banco.

**Consejo Directivo y Director General.** El Consejo Directivo de la institución se integra por nueve Consejeros Propietarios: Cinco Consejeros Propietarios que representan la Serie A, dos Consejeros Propietarios que representan a la Serie B y dos Consejeros Independientes.

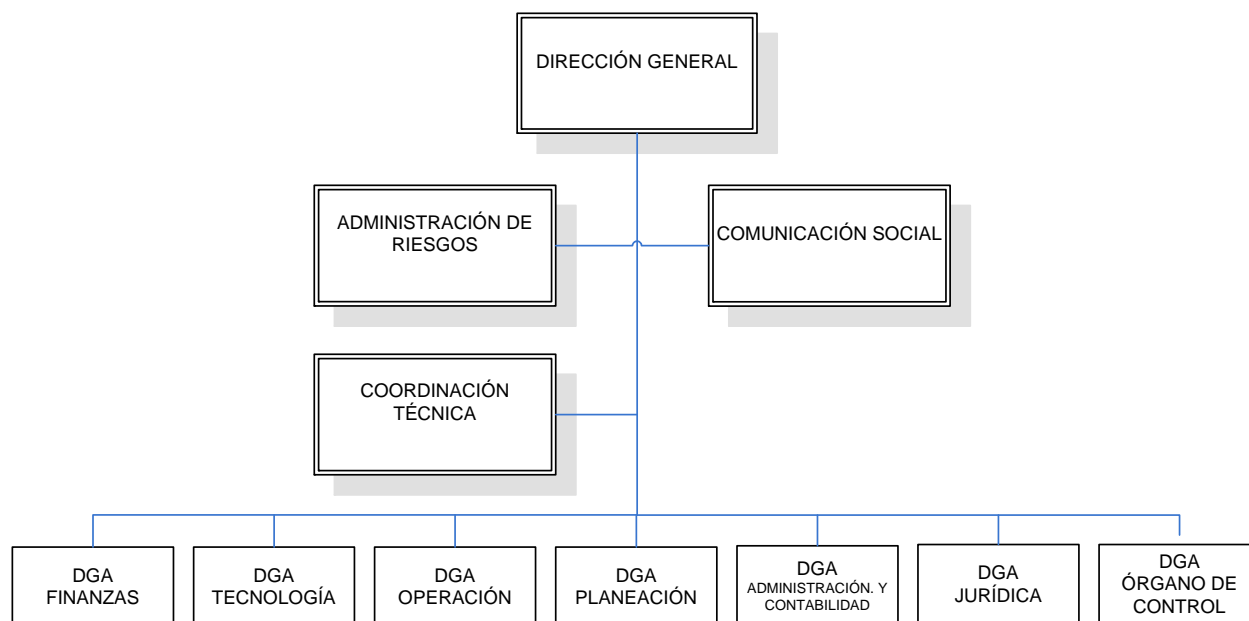
A partir del 1º de enero de 2002, por efecto de la transformación en BANSEFI, entraron en funciones los siguientes cinco Consejeros (Serie "A"): Presidente:

Secretario de Hacienda y Crédito Público. Presidente Suplente: Subsecretario de Hacienda y Crédito Público. Gobernador del Banco de México. Secretario de Economía. Secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Director General: Designado por el Ejecutivo Federal a través de la SHCP.

**Órganos de Admón. Intermedios y Vigilancia.** BANSEFI cuenta con los siguientes Comités para apoyar las labores del Consejo Directivo y del Director General: Administración de activos y pasivos; Administración de riesgos; Negocios fiduciarios; Nuevos productos; Tecnología; Adquisiciones, arrendamientos y servicios; Bienes muebles; Obras públicas y servicios relacionados; Sistemas de manejo ambiental; Ahorro de energía; Sueldos y prestaciones; Control y auditoría. También con dos Comisarios encargados de la vigilancia de la institución, uno designado por la SECODAM y otro por los Consejeros de la serie “B”, cada uno de ellos, con su respectivo suplente.

**Estructura Organizacional.** La estructura autorizada de BANSEFI es de 1,275 personas, 18 plazas superior a la de PAHNAL. El perfil del personal en oficinas centrales deberá transformarse a un modelo intensivo en tecnología que requiere de personal altamente capacitado. La estructura autorizada del banco es la siguiente:

FIGURA 5.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE BANSEFI.



Fuente: Elaboración propia con información de BANSEFI.

### 5.3.3 Red de Sucursales

La presencia nacional de BANSEFI se integra por 590 sucursales, de las cuales 291 son urbanas y 299 rurales con un total de 899 empleados. En promedio habría 1.4 empleados por sucursal. Los apoyos administrativos, técnicos y financieros se proporcionarían a través de las diversas áreas centrales<sup>6</sup>.

Las acciones estratégicas específicas para desarrollar esta red de sucursales cubrirían los siguientes aspectos:

- Fortalecimiento a la infraestructura;
- Mejora de la imagen corporativa y modernización de los servicios;
- Promoción de productos y servicios en sucursal;
- Incremento de la captación y diversificación de ingresos;
- Aumento de la productividad de los empleados y de la rentabilidad de las sucursales;
- Revisión de los criterios de apertura, reubicación y cierre, para mejorar la penetración en zonas desatendidas y con potencial;
- Aumento de la seguridad en sucursales, así como mejora de las técnicas de supervisión de operaciones y de control de gastos.

### 5.3.4 Distribución de la captación por producto

La captación hasta noviembre de 2001, se centró en el producto con mayor aceptación, el denominado “Cuentahorro” esto representó un porcentaje del 72.14% de la captación total, seguido de “Tandahorro” con un poco más del 22%; el resto de los productos tuvo una captación menor al 6%, dado que fueron productos que se lanzaron a partir de 1998. En la *gráfica 5.2* se presenta esta distribución.

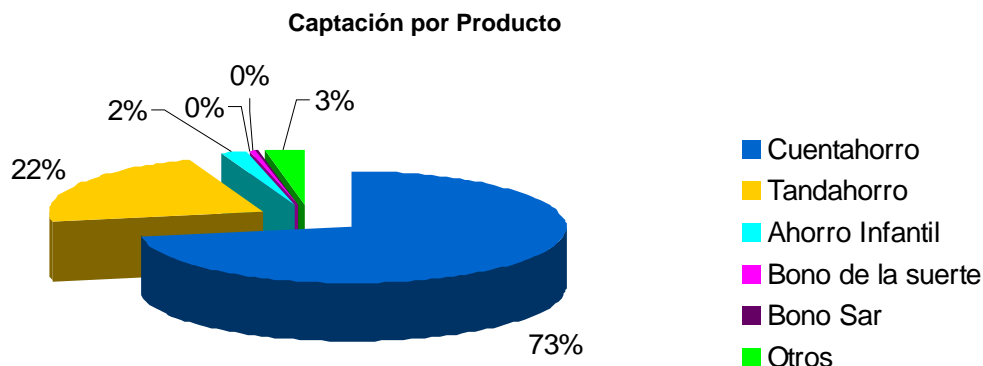
Las tasas de crecimiento de Cuentahorro Infantil, Bono de la Suerte y Bonosar presentaron aumentos significativos, al registrar tasas del 19%, 56% y 1042%, respectivamente. No obstante este crecimiento de Bonosar, Cuentahorro y Tandahorro determinan de forma importante el comportamiento de la captación de BANSEFI con un promedio mensual de aperturas de 10.7 mil, es decir, un crecimiento anualizado del 15%.

---

<sup>6</sup> Datos de BANSEFI a Noviembre de 2001.

**GRÁFICA 5.2 DISTRIBUCIÓN DE LA CAPTACIÓN POR PRODUCTO.**

---

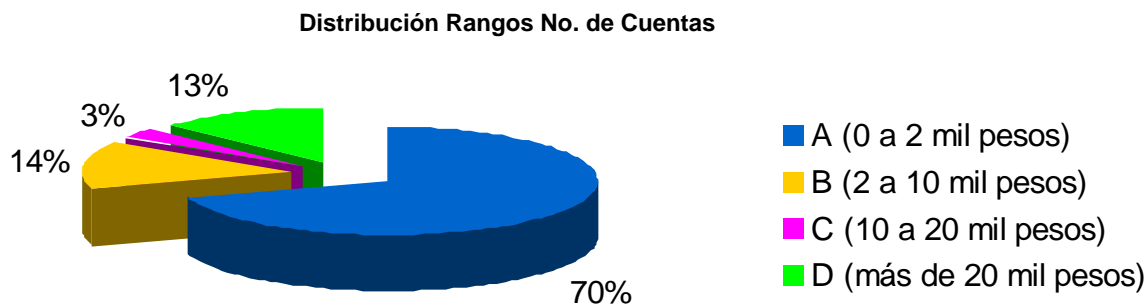


**Fuente:** Elaboración propia con información de BANSEFI. Información disponible a Nov/2001.

La distribución por rangos en el número de cuentas se centra en un 70%, es decir, la mayor parte de las cuentas mantiene un saldo promedio menor a los dos mil pesos. Sin embargo, la distribución por rango de saldo de captación está enfocado en su generalidad a cubrir más del 50% las cuentas con un saldo promedio de más de 20 mil pesos. A continuación se presentan las gráficas que ilustran esta distribución.

**GRÁFICA 5.3 DISTRIBUCIÓN DE LA CAPTACIÓN POR PRODUCTO / No. de Cuentas.**

---

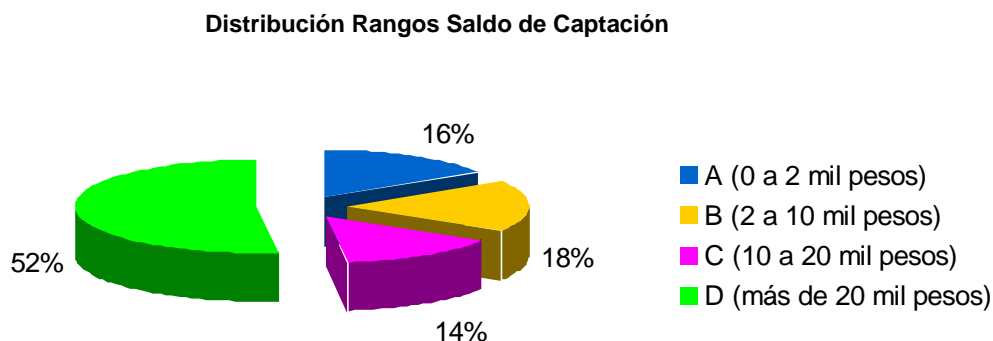


**Fuente:** Elaboración propia con información de BANSEFI. Información disponible a Nov/2001.



GRÁFICA 5.4 DISTRIBUCIÓN DE LA CAPTACIÓN POR PRODUCTO / Saldo de Captación.

---



Fuente: Elaboración propia con información de BANSEFI. Información disponible a Nov/2001.

En cuanto a la captación rural, ésta se incrementó en un 48% en el periodo de enero a noviembre de 2001, lo que significó un mayor interés de estos productos en áreas rurales.

### 5.3.5 Mercado

Clientes. BANSEFI enfocará sus acciones a dos mercados fundamentalmente:

- a) Mercado Tradicional.- Ahorradores de BANSEFI e instituciones a las que se les administra el ahorro. Sus características son de bajos ingresos (90% con ingresos mensuales menores a \$ 3,000); Mayoritariamente mujeres (60%); Con un nivel de educación medio no profesional (83%); y Con una edad promedio entre 30 y 39 años (40%).
- b) Mercado de OACP´s.- OACP´s autorizadas a operar dentro de la LACP. Se estima que son más de 600 intermediarios con 2.3 millones de socios y activos de más de \$14 mil millones. Su grado de desarrollo es variable y están concentrados en el centro, occidente y sur del país.

Deberán ajustarse a las dos figuras jurídicas previstas en la LACP.

### 5.3.6 Productos y Servicios

Los productos y servicios que ofrecería BANSEFI pueden clasificarse en tres grandes grupos:

- 1) Los productos tradicionales incluyen: instrumentos de ahorro y esquemas de servicios institucionales.
- 2) Los productos y servicios para el Sector de ACP son servicios bancarios y tecnológicos que se ofrecen a los organismos de integración y OACP´s.
- 3) Los productos y servicios comunes, se pueden ofrecer tanto a la clientela tradicional como a las organizaciones que conforman el Sector de ACP.

## **CLIENTES TRADICIONALES**

BANSEFI ofrece cinco instrumentos de captación de ahorro: Cuentahorro de disponibilidad inmediata, Tandahorro a plazo fijo (1 a 36 meses, está enfocado al ahorro para la vivienda), Cuentahorro Infantil ahorro voluntario de la población infantil, Bono de la suerte (ahorro a tres meses, sin intereses y con sorteos), Bonosar plan de ahorro para el retiro (el capital se ajusta con inflación).

Estos productos se caracterizan por pequeños montos de apertura y operación sencilla, generar intereses atractivos dentro del mercado de ahorro, premia los esfuerzos adicionales del ahorro, es decir con una sobretasa, da oportunidad de obtener ingresos extraordinarios a través de sorteos, no cobra cargos y comisiones y promueve la previsión con protección familiar en caso de fallecimiento.

## **CLIENTES TRADICIONALES INSTITUCIONALES**

**Otros Esquemas de Ahorro.** Esquemas de ahorro a la medida de las empresas, asociaciones y organizaciones sociales, basados en los instrumentos de ahorro como cuenta eje.

**Contratos de Prestación de Servicios Financieros.** Programas de ahorro y recepción de pagos de créditos que buscan facilitar la recuperación de los financiamientos otorgados por diversas instituciones públicas y privadas.

**Apoyo al Financiamiento para Adquisición de Vivienda.** El programa de “Ahorro previo para vivienda” inició en 1993 y a la fecha se ha proporcionado a más de 120 mil demandantes de vivienda, buscando que éstos ahorren en Tandahorro para reunir el enganche y gastos indirectos. Este esquema ayuda a generar historial crediticio con base en la capacidad de ahorro.

**Cuentahorro Infonavit.** Convenio firmado con INFONAVIT en enero de 2002 para la asignación de créditos con un sólo criterio: cumplir la meta de ahorro. Los trabajadores tendrán que abrir una Tandahorro para cumplir su meta (del 5% hasta el 15% del monto total del crédito en un plazo de 4 a 24 meses). BANSEFI diseñará nuevos esquemas de ahorro para otros institutos públicos de vivienda.

## **CLIENTES DEL SECTOR DE ACP**

Se prevé un desarrollo por etapas conforme al siguiente esquema:

### **PRIMERA ETAPA**

Aquéllos que ya se ofrecían como PAHNAL

### **SEGUNDA ETAPA**

Productos y servicios que se podrán ofrecer cuando se mejore la infraestructura de operación y sistemas del sector ACP y conforme las entidades se transformen a las figuras de la LACP.

### **TERCERA ETAPA**

Servicios que se podrán ofrecer a largo plazo cuando el sector de ACP se consolide.

## **PRODUCTOS Y SERVICIOS COMUNES**

**Remesas.** Hay varias empresas transmisoras con las que ya se está trabajando o que están interesadas en participar en la Red del Sector de ACP. Se diseñó un nuevo esquema de comisiones con los siguientes objetivos:

- Promover que los fondos de remesas se conviertan en ahorro; y
- Aumentar el volumen de transferencias a través de BANSEFI y de las OACP's.

Con este esquema se tiene la opción de ahorrar con fines específicos e ingresar a los programas de vivienda y seguro de vida, además de ofrecer una atención personalizada y un control sobre el destino de los fondos.

BANSEFI busca dar valor agregado a sus servicios transformando el envío en ahorro y disminuir la comisión, crear una cultura del ahorro y previsión segura que genere intereses y participación en sorteos.

Otros de los valores agregados están en función de la domiciliación de pagos y acceso a servicios financieros fomentando el ahorro, el desarrollo de procedimientos para pago de apoyos de Oportunidades (Progresá) y Procampo mediante abono en cuenta de los beneficiarios, a través de sucursales de BANSEFI y próximamente de las OACP's.

La red del Sector de ACP estará situada en las plazas con mayor presencia de beneficiarios y permitirá la distribución de pagos de manera eficiente y segura.

**Seguros.** El 22 de enero de 2002: BANSEFI firmó un convenio con la Secretaría de Salud, para que el banco brinde servicios de ahorro y cobranza de la prima del Seguro de Salud Popular (Programa Salud para Todos), así como las reuniones que ha sostenido gente de BANSEFI con el IMSS y con diversas compañías

aseguradoras, interesadas en ofrecer el servicio de Seguro de Salud al segmento de la población atendido en el Sector de ACP.

**Fideicomisos.** Este servicio inició sus operaciones en la institución a partir de 1999, donde actualmente, se tiene la capacidad para administrar depósitos condicionales, fideicomisos, mandatos y comisiones. Los servicios fiduciarios tienen como característica general su larga duración, contribuyendo a la permanencia de los clientes.

#### **5.4 Estrategias de BANSEFI**

BANSEFI está definiendo su Plan Estratégico para las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular con la finalidad de fortalecer dicho sector. Dentro de este Plan diseñó sus estrategias comerciales para iniciar dicho proyecto y consolidarlo en el año 2010. Estas estimaciones están en función de un plan de mercadotecnia, tecnológico y de recursos humanos.

Para efectos de esta investigación en el plan tecnológico se busca implementar la plataforma informática de SWIFTNet FIN con la idea de fortalecer la infraestructura de las principales organizaciones que formarán parte del ahorro y crédito popular en México en los próximos años, especialmente la proyección de las remesas como generadoras de ahorro.

##### **5.4.1 Planeación Estratégica del Sector de Ahorro y Crédito Popular**

Los principales organismos representativos del Sector de ACP elaboraron el plan estratégico para el Sector, el cual cuenta con el apoyo del Gobierno Federal. Las estrategias comerciales de BANSEFI promoverán el fortalecimiento institucional y penetración de las OACP's.

Paralelamente, se desarrollarán metodologías para evaluar el costo - beneficio e impacto económico y social del Sector. En esta transición se estima que algunas sociedades sean autorizadas, otras que requieran de apoyos adicionales para seguir operando y otras que se fusionen o bien dejen de ofrecer servicios como ACP.

Se estima que en el 2010, el Sector podría atender a 12 millones de usuarios (8 millones de usuarios de OACP's y 4 millones de BANSEFI), con un crecimiento promedio en la captación de 20% anual real. Esto significaría que el Sector de ACP pasaría por un proceso de fortalecimiento institucional y crecimiento acelerado.

**Coordinación de Apoyos Temporales.** Las tareas fundamentales de BANSEFI están enfocadas al apoyo del Sector de ACP en los siguientes rubros:

- a) Capacitación y asistencia técnica
- b) Plataforma tecnológica
- c) Campaña de difusión
- d) Apoyo a la CNBV en materia de capacitación y mejora continua en las tareas de regulación y supervisión del Sector de ACP.

Respecto al financiamiento de este proyecto se estima contar con un préstamo del Banco Mundial para los próximos 3 años. FOMIN estaría a cargo de La Capacitación en Supervisión Auxiliar y el Diseño de la Plataforma Tecnológica que son dos proyectos que ya cuentan con una donación para su desarrollo.

#### **5.4.2 Plan de Mercadotecnia**

Las estrategias de Promoción están encaminadas al posicionamiento de BANSEFI como institución sólida, confiable y experimentada; a la diferenciación de sus productos; a hacer énfasis de los beneficios adicionales de cada producto y a generar presencia de la imagen institucional en cada plaza.

El Sector de la ACP busca posicionar a BANSEFI como el banco del Sector, promoviendo la red de organismos que lo conforman; además de formar las OACP's como líderes de cada subsector con una atención personalizada.

En cuanto a las remesas, los esfuerzos estarían concentrados en zonas de alta intensidad migratoria, en los consulados y clubes de migrantes ubicados en Estados Unidos. Esta estrategia estaría apoyada en diversos puntos de venta con carteles, volantes y trípticos.

La estrategia de precios tradicional estaría en función de tasas competitivas, sin un costo significativo para el ahorrador, no subsidiar artificialmente al Sector de la ACP, es decir, se tendrían tarifas preferenciales para las OACP's que se sujeten a la LACP. Las economías de escala que se generen entre el Sector y BANSEFI, contribuiría a trasladar los precios a las OACP's.

En cuanto a los servicios y productos comunes como las remesas estimularía el abono en cuenta disminuyendo la comisión. La parte fiduciaria y de servicios financieros especializados estarían enfocados a la administración de excedentes de tesorería de las OACP's con la idea de incrementar sus beneficios.

Con la estrategia de publicidad y difusión se daría a conocer la red del Sector con los apoyos temporales otorgados por el Gobierno Federal a través de BANSEFI para fomentar la formalización del Sector de ACP y difundir los beneficios de la LACP, los cuales se difundirían en los espacios gubernamentales por medios electrónicos a

través de convenios de colaboración con la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros); instituciones de educación pública y privada; dependencias públicas y organizaciones no gubernamentales (ONG's).

### **5.4.3 Plan Tecnológico**

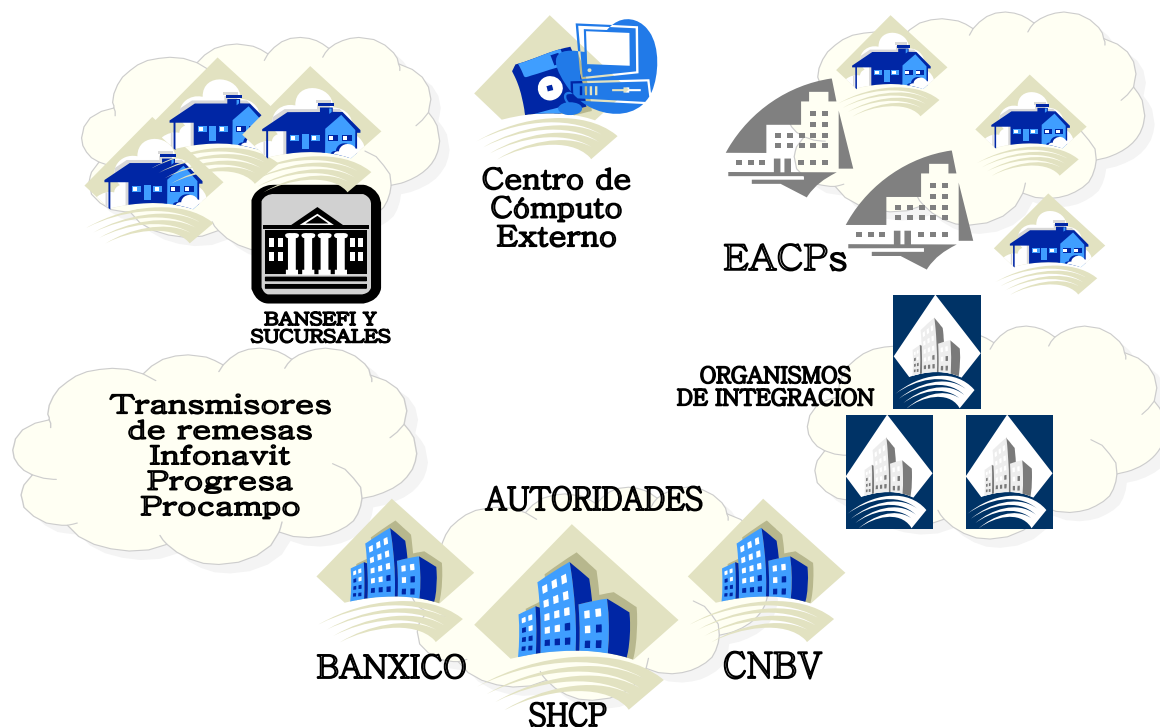
El Plan Tecnológico busca transformar a BANSEFI, ofreciendo equipamiento a las OACP's, Federaciones y Confederaciones a través del desarrollo de acciones comunes. Es en esta parte donde se propone la implementación de SWIFTNet FIN aprovechando la flexibilidad del sistema en la homologación de los procesos en dichas organizaciones.

Este Plan también busca apoyarse de una regulación prudencial para los servicios de BANSEFI, así como desarrollar y poner en operación una red para este Sector de ACP que ayude a disminuir costos de operación y por ende incrementar sus ingresos. En el mediano plazo se busca una cobertura en zonas estratégicas de todo el país de aproximadamente 5,000 puntos de atención. Esto permitiría la centralización de la información para una mejor toma de decisiones y facilitar las tareas de supervisión.

La estrategia de este plan tecnológico estaría basada en la creación de una red virtual a través de Internet, los servicios externos incluirían un centro de procesamiento de datos, centro de llamadas, soporte en sitio, desarrollo de sistemas, capacitación, e implementación. Los servicios internos se enfocarían a la administración de la seguridad, la supervisión de los niveles de servicio, la definición de los procesos de operación, la administración de sistemas, la capacitación y la implementación. La conformación de la Red del Sector ACP se ilustra a continuación.

FIGURA 5.3 RED DEL SECTOR DEL AHORRO Y CRÉDITO POPULAR (ACP).

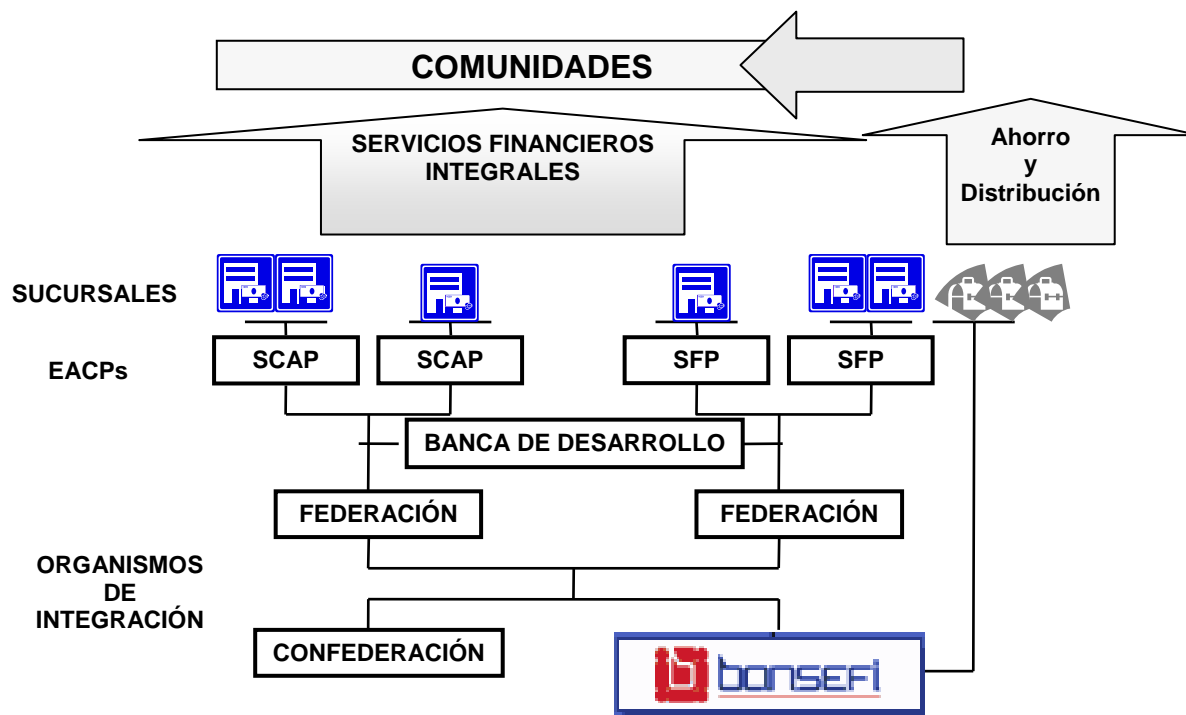
---



Fuente: Elaboración propia con información de BANSEFI.

BANSEFI diseñó una estructura esquemática para canalizar los diversos tipos de ahorro a las comunidades rurales dentro de un concepto de servicios financieros integrales, esto implica una estrecha coordinación de los denominados SCAP (Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo, las EACPs (Entidades de Ahorro y Crédito Popular) y los organismos de integración como la Federación y Confederación. A continuación se presenta la *figura 5.4* que muestra dicha estructura.

FIGURA 5.4 RED DE SERVICIOS FINANCIEROS INTEGRALES DEL ACP.



EACPs = Entidades de Ahorro y Crédito Popular  
SCAP = Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo  
SFP = Sociedad Financiera Popular

Fuente: Elaboración propia con información de BANSEFI.

Con este esquema BANSEFI pretende cubrir tres de sus principales objetivos institucionales que es fungir como promotor del ahorro, como banco de cajas del sector de ACP y como coordinador de apoyos temporales.

De esta manera se propone a SWIFTNet FIN como una plataforma financiera flexible para el envío de remesas vinculado directamente a todas las sucursales de la institución con posibilidades de uso en las transferencias de recursos entre usuarios de la banca comercial.



#### 5.4.4 Plan de Recursos Humanos

La estrategia de personal de BANSEFI es atender tanto las actividades tradicionales como las nuevas funciones con la misma estructura de recursos humanos sólo que sustentando su plantilla con personal altamente calificado para hacer un uso intensivo de la tecnología. Los aspectos específicos a los que se enfoca esta estrategia involucra cambiar culturalmente el capital humano, fomentar la capacitación, contribuir a una mejor comunicación interna, entre otros factores.

#### 5.5 Esquema Actual de BANSEFI para las Remesas

El esquema actual con puntos propios de BANSEFI es un proyecto que consiste en multiplicar los puntos de ahorro y en su caso liquidación de remesas a través de las cajas de ahorro (reguladas por CNBV) donde las cajas de ahorro crean planes de retención de ahorro y canalización de recursos hacia actividades productivas en cada microregión, es decir, donde los bancos o Procampo no inciden activamente.

El pago de envío de dinero desde los Estados Unidos o algún otro país, es un servicio de BANSEFI para los trabajadores migrantes y sus familias en México, en atención al gran número de personas y hogares que dependen económicamente de este tipo de transferencias.

**Características.** BANSEFI ofrece los servicios de liquidación de envíos de dinero en efectivo o mediante depósito en cuenta de ahorro. El remitente puede elegir el que prefiera. El remitente acude a cualquiera de las empresas con las que BANSEFI tiene convenio (MoneyGram, US Bank, Vigo, Giromex, Order Express, Moneyda, Viamericas, El Camino, Dolex y Enramex) y solicita que su envío se realice para pago en efectivo en BANSEFI. De esta manera, el beneficiario puede acudir a cualquiera de las sucursales de BANSEFI para cobrar su dinero.

Para depósito en cuenta, el familiar o beneficiario del envío en México debe tener una cuenta de ahorro en BANSEFI, Cuentahorro o Tandahorro, en la cual se abona la transferencia de dinero. El remitente proporciona a la empresa remesadora el nombre y número de cuenta del titular, así como el nombre de la sucursal donde está adscrita su cuenta, entonces el dinero que envía es depositado en esa cuenta y el beneficiario puede disponer del dinero a través de un retiro.

Una vez realizada la transferencia, en menos de una hora el dinero enviado por el trabajador radicado en el extranjero puede ser cobrado en México. Dicho cobro que puede ser en efectivo o abono en cuenta, BANSEFI ofrece este servicio en más de 500 puntos del país.

**Requisitos.** Para el cobro se requiere el número de folio y copia de identificación oficial vigente con fotografía, si el beneficiario es menor de edad, presenta su acta de nacimiento. Para abono en cuenta, basta con que el beneficiario solicite la apertura de Cuentahorro o Tandahorro y le informe el número de cuenta a quien le envía el dinero. Posteriormente, puede realizar un retiro, de acuerdo a la disponibilidad de la cuenta.

**Nexos de negocio con compañías remesadoras.** Como se mencionó en el segundo capítulo acerca de la participación de la Banca de Desarrollo en este mercado, BANSEFI conserva sus nexos de negocio con MoneyGram, Dolex, VIGO, US Bank, GIROMEX, OrderExpress, Moneyda, Viamericas, El Camino y Enramex; lo que incrementa el costo de envío de dinero en las diferentes rutas hacia México (*En el anexo XII se especifican los costos de algunas empresas de Estados Unidos que ofrecen este servicio*).

## **5.6 La “Bancarización” como Alternativa viable para SWIFT**

El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sigue promoviendo la “bancarización” en las economías emergentes, aprovechando el alto potencial del migrante como agente de desarrollo de sus países de origen. Por este motivo, este organismo de alcance internacional, considera prioritario que los flujos financieros generados por las remesas se canalicen hacia la inversión productiva, especialmente, por su efecto multiplicador a través del sistema financiero formal.

### **5.6.1 Principales consideraciones**

El mercado de las remesas de emigrantes se encuentra dominado en la actualidad por empresas especializadas en el envío de dinero al exterior, empresas remesadoras, que por su normativa actual, no coadyuvan a la integración del emigrante en el sistema financiero formal y a la bancarización de las economías de destino. Por esta razón, las instituciones financieras están implementando estrategias empresariales para tener una mayor participación en este mercado.

Esta nueva estructura de negocio en las remesas demandará soluciones financieras integradas que canalicen estos recursos de manera más eficiente, económica, así como ampliar la gama de productos financieros que utilicen tarjetas de prepago en cajeros automáticos; acceder a la movilización de ahorros, préstamos personales de consumo e hipotecarios de vivienda, seguros, así como el asesoramiento financiero y fiscal, entre otros servicios.

Por razones de tipo normativo, estos servicios no los pueden ofrecer las empresas especializadas, quedando únicamente a disposición de las entidades financieras reguladas dentro del sistema financiero mexicano como los bancos, las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito, entre otras. Además de cumplir con determinados capitales mínimos que estén controlados y supervisados por las autoridades.

Por esta razón, el aspecto medular de enlace para canalizar estos flujos financieros es a través de los acuerdos de colaboración de la banca de desarrollo con las entidades financieras del exterior. La infraestructura de las cajas de ahorro, así como su conocimiento del microcrédito permitiría una mejor distribución de estos recursos, promoviéndose así el nivel de bancarización en los países de origen de los emigrantes.

Por consiguiente, para lograr que el emigrante sea un efectivo agente de desarrollo para su respectivo país de origen, es necesario que los sectores públicos sean más beligerantes, desarrollando medidas que favorezcan el entorno adecuado para que los flujos financieros de las remesas puedan convertirse en auténticos capitales de los pequeños negocios y otras inversiones productivas.

### **5.6.2 La operativa de las transferencias vía SWIFT**

La orden de pago por transferencia vía SWIFT es un sistema interbancario que ofrece una amplia seguridad en las comunicaciones de pagos internacionales, transmitiendo electrónicamente los datos del ordenante, los del beneficiario y el importe a transferir.

El sistema de transferencias se articula a través de una red de bancos. Si se tienen en cuenta las distintas relaciones que pueden existir entre el banco emisor de la orden de pago y el banco del beneficiario, pueden distinguirse los siguientes casos:

- El banco emisor tiene cuenta abierta en el banco del beneficiario, lo que permite procesos rápidos, económicos y con menos problemas administrativos. En este caso se requisita un solo formulario específico en el sistema SWIFT (modelo MT103).
- El banco emisor no mantiene cuenta de corresponsalía con el banco del beneficiario, pero si tienen intercambiada la clave SWIFT. En este caso el banco emisor ha de enviar dos formularios SWIFT: uno (el modelo MT103) al banco beneficiario y otro (el modelo MT202) al banco corresponsal con el que mantiene cuenta para canalizar el pago.

El costo SWIFT que soporta la Entidad emisora viene determinado fundamentalmente por la existencia o no de relación de corresponsalía entre el

Banco emisor y el banco del beneficiario, ya que en caso de no existir hay que enviar 2 mensajes SWIFT.

En un estudio de caso realizado en el 2002 por un consorcio de empresas españolas<sup>7</sup> se encontraron algunos costos de este proceso donde se pueden destacar los siguientes:

<b>COSTOS SWIFT POR ENTIDAD EMISORA</b>	
CONCEPTO	GASTO APROXIMADO POR SWIFT**
Gastos fijos indirectos (gastos de representación con bancos corresponsales)	0,85 euros
Gastos directos de SWIFT	0,90 euros
<b>COSTO TOTAL (Exclusivamente por la operación de SWIFT)</b>	
Existe relación directa de corresponsalía entre el banco emisor y el banco del beneficiario	1,75 euros
No existe relación directa de corresponsalía entre el banco emisor y el banco del beneficiario	2,65 euros

**Fuente:** Informe Final, Consorcio formado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA); Caja Murcia; Caja El Monte y la empresa consultora SADAI, Asesoramiento e Información, 2002.

\*\* Este costo depende del número de órdenes emitidas a través del sistema. El cálculo promedio se realizó para una caja de ahorros mediana con activos totales de aproximadamente 7 millones de euros.

Cabe destacar que se trata de una estimación sólo de los costos directamente imputables a la operatoria SWIFT, y no incluye todos los gastos en que incurren las entidades financieras para la prestación de estos servicios (recursos humanos, infraestructuras físicas y de sistemas, así como gastos administrativos, entre otros).

Desde el punto de vista del costo para el usuario del servicio, los diversos bancos que intervienen (banco emisor, banco del beneficiario y bancos intermediarios) obtienen una remuneración por sus servicios, por lo que al costo que directamente aplique el banco emisor al ordenante de la orden de pago por transferencia, habría que agregar las comisiones que apliquen las entidades participantes restantes.

Es importante señalar que el cliente ordenante puede especificar la forma de distribución de los gastos y comisiones, mediante una de las siguientes opciones:

<sup>7</sup> La experiencia del Banco Solidario de Ecuador es que cualquier migrante puede realizar remesas desde España, mediante transferencia interbancaria, formalizada desde cualquier oficina de Caja Murcia en territorio español. Inclusive, hasta instituciones financieras como “La Caixa” cuentan con el apoyo de dos “Call centres”, uno en España y el otro en el país de destino, con lo que el ordenante puede conocer, de forma gratuita, la culminación de la operación, además de enviar un mensaje personal a sus familiares.

- a) **Opción SHA.** La entidad ordenante transfiere íntegramente el importe de la orden y liquida al ordenante el importe de la orden, más las comisiones y gastos de origen. Las entidades restantes, descuentan del importe recibido sus comisiones y gastos, abonando al beneficiario el importe neto correspondiente.
- La mayoría de las transferencias remitidas a países de América Latina se realiza con el procedimiento SHA, debido a la diversidad de prácticas de la banca de esta región, por lo que el cliente desconoce los costos en el destino, los cuales varían de entidad a entidad.
- b) **Opción BEN.** La entidad ordenante deduce de origen el importe de sus gastos y comisiones, transfiriendo el monto resultante. Las restantes entidades descontarán del importe recibido sus comisiones y gastos, abonando al beneficiario el importe neto correspondiente.
- c) **Opción OUR.** La entidad del ordenante transfiere íntegramente el importe de la orden, liquidando al ordenante el importe de la orden, más las comisiones y gastos de todo el proceso. Por tanto, en destino no se deducen gastos al beneficiario.

### 5.6.3 Perspectivas generales

La mejoría del nivel de vida de los emigrantes se traduce en una mayor capacidad de ahorro y en un considerable aumento del volumen de las transferencias que realizan a favor de beneficiarios que permanecen en sus respectivos países de origen.

Actualmente, se observa que son las entidades remesadoras, a través de las cuales los emigrantes efectúan mayoritariamente los envíos de dinero, acogidos a la legislación vigente sobre transferencias y pagos al exterior, mientras que las entidades de crédito tienen todavía una escasa, aunque creciente, presencia en este segmento del mercado.

Si el interés de las instituciones de crédito es compartido con las políticas gubernamentales y por los organismos internacionales que colaboran con programas a nivel internacional, se fortalecerían los aspectos prioritarios de los clientes potenciales del mercado de las remesas:

- Rapidez en la transferencia de los fondos.
- Confianza y seguridad en la transacción.
- Costo de operación.
- Naturaleza del servicio que se presta, y

- Transparencia para el cliente.

**Rapidez en la transferencia de los fondos.** Dados los procesos informatizados de las instituciones financieras no parece eficiente que procesen individualmente este tipo de operaciones, pero con la debida automatización del servicio y con la transmisión de todas las operaciones diarias mediante un solo mensaje, vía SWIFT, puede conseguirse la entrega de la transferencia en el mismo día en el que el emigrante realiza la entrega del dinero.

**Confianza y seguridad en la transacción.** Un segundo factor decisivo para la elección por parte del emigrante del canal utilizado para sus envíos de dinero es la confianza que le infunda la entidad con la que opera y la seguridad que aprecie en el favorable desenlace de la operación.

**Costo de operación.** Es el diferencial de cambio aplicado en la operación la parte cuantitativamente más elevada del costo total de la remesa y es precisamente en este ámbito en el que las entidades de crédito ofrecen mejores condiciones competitivas que las empresas remesadoras que, hasta la fecha, cuentan con la mayor cuota de mercado en este segmento de la actividad financiera. Precisamente en el estudio, anteriormente señalado, se puede apreciar el diferencial del costo total por envío de ambas entidades, siendo mayor en las empresas remesadoras.

#### COSTOS COMPARATIVOS

COSTO	EMPRESAS REMESADORAS	ENTIDADES FINANCIERAS
Envío promedio	369 euros	369 euros
Costo fijo (explícito en euros)	6 euros	12 euros
Diferencial tipo de cambio (costo implícito en %)	3.93%	0.50%
Diferencial tipo de cambio (en euros)	14.5%	1.85%
Costo total por envío en origen (en euros)	20.5 euros	13.85 euros
Costo total por envío en origen (en %)	5.56%	3.75%

**Fuente:** Informe Final, Consorcio formado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA); Caja Murcia; Caja El Monte y la empresa consultora SADAI, Asesoramiento e Información, 2002.

Nota: En cada envío SWIFT, se podría remitir el saldo de 200 remesas.

Justamente, las empresas remesadoras, al tener limitada su operativa a la actividad de cambio y envío de dinero, no se ven influenciadas de ese modo por las restantes variables que intervienen en el caso de las entidades de crédito, de ahí que tengan mayor libertad para fijar sus precios. Por este motivo, el costo total para los emigrantes, suma de la comisión de envío y del diferencial de cambio aplicado, es sustancialmente inferior en las entidades de crédito, a pesar de que perciben una mayor comisión por envío. En el caso de las empresas remesadoras, es la tarifa que se independiza de la cantidad enviada con posibilidades de fijar la comisión.

La posibilidad de fijar estas comisiones relativamente reducidas se deriva, principalmente, de que tienen una estructura de costos ligera y no cuentan con una infraestructura tecnológica propia para efectuar las transferencias. En el caso de las entidades de crédito, repercuten las comisiones fijas por remesa que son más elevadas. La única forma de hacer rentable estas operaciones, es aumentando sus diferenciales en el tipo de cambio.

***Naturaleza del servicio que se presta.*** La naturaleza del servicio prestado al migrante es el factor diferencial más importante en el que pueden fundamentarse las entidades de crédito para mejorar su presencia en este segmento. Las empresas remesadoras prestan el servicio de envío del dinero con rapidez y con seguridad, pero no pueden ofrecer otros servicios financieros, por sus limitaciones legales.

Las entidades de crédito, por el contrario, pueden ofrecer a los emigrantes un servicio financiero integral, de manera que pudieran acceder a productos que garanticen la movilización de sus ahorros con tarjetas de débito o crédito; domiciliaciones de recibos de todo tipo; así como instrumentos para la inversión de los ahorros o préstamos de cualquier índole.

***Transparencia para el cliente.*** El último de los aspectos que debería ser relevante para elegir la entidad para efectuar las remesas deseadas es el de la transparencia con la que se fijan las condiciones reales, esencialmente económicas y de operación.

En síntesis, puede concluirse que las entidades de crédito reguladas tienen escaso margen para competir con las instituciones remesadoras tradicionales de cobertura internacional, particularmente en rapidez, confianza y seguridad en las operaciones. Sin embargo, se puede predecir que tienen un amplio margen de actuación en ámbitos de infraestructura como su amplia cobertura a nivel rural y sus márgenes de control en el tipo de cambio, además de ofrecer de manera integral los productos y servicios disponibles en el sistema financiero mexicano.





## RECAPITULACIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Recapitulación

El avance tecnológico ha trascendido en la humanidad de una manera relevante en sus procesos de intercambio económico, comercial, financiero, político y social. Actualmente se puede decir que las transacciones internacionales vanguardistas están sirviendo como punta de lanza de la denominada revolución digital, particularmente con las sociedades de la información, que inclusive podría tener consecuencias comparables a la revolución industrial.

Las aplicaciones de este proceso de innovaciones tecnológicas, están en función de las diversas soluciones que demanda la economía mundial, especialmente si se quiere hacer frente a los nuevos retos de intercambio comercial. Este periodo de transición, implica un conocimiento amplio de la globalización económica mundial, donde destacan, principalmente, los nexos transnacionales de negocio empresarial.

Por esta razón, uno de los ámbitos más dinámicos se encuentra en los servicios financieros, dada la celeridad transnacional de las operaciones internacionales que además, requieren de disponibilidad de recursos en línea. Es así como Internet adquiere mayor importancia en el comercio mundial, dado su potencial para intercambiar información entre personas que se encuentran en diversos puntos del planeta.

Estos nuevos nexos de negocio sin fronteras, requieren mecanismos de seguridad uniformes para los usuarios que aprovechan el extenso potencial de la red, particularmente si realizan operaciones financieras con una amplia gama de los sistemas de pago. En la actualidad, las transferencias electrónicas de dinero se utilizan con mayor frecuencia, como otra alternativa de pago dentro de las diversas opciones como los pagos en efectivo, las tarjetas de crédito, los cheques, entre otros.

Las diferencias regulatoras pueden no sólo constituir barreras, sino también pueden obstaculizar el avance en la difusión de la tecnología, como el caso de leyes de competencia que se encuentran en conflicto, ya sea por aspectos financieros, de derechos de autor, o bien de otra índole. Diferencias de contenido o de aplicación pueden crear mayor incertidumbre entre las firmas que postergan sus inversiones de investigación e innovación. Por lo que será importante, localizar mercados en donde la mayoría de las condiciones sean favorables, particularmente, con la cooperación gubernamental para reducir al mínimo la competencia reguladora.

Asimismo, el dinero denominado “*notational*” se ha convertido en uno de los medios predominantes de intercambio a nivel mundial, generándose registros cada vez más automáticos. Sin embargo, estos mecanismos aunque gozan de mutua anonimidad entre los proveedores de servicio y los usuarios, tienen leyes regulatorias más estrictas, puesto que están sujetos a la prohibición estatutaria de diversas leyes y regulaciones de ámbito internacional.

Los sistemas electrónicos con protocolos criptográficos tienen la finalidad de prevenir alteraciones en las transacciones por parte de los intermediarios, por esta razón, las nuevas tecnologías como “*Digicash*” o “*NetBill*”, tienen altas posibilidades de uso, puesto que sus ventajas de anonimidad y retiro son más atractivas para los usuarios potenciales de las transacciones monetarias electrónicas.

En suma, la revolución tecnológica obliga a las empresas a adoptar nuevas tecnologías para permanecer en el mercado y conservar su viabilidad, dado que se relaciona con los productos, procesos, métodos organizacionales, relaciones entre compañías, así como los vínculos inherentes a la innovación tecnológica. Por lo que este proceso requiere de inversión para generar, absorber y adaptar la tecnología.

Así que, cada individuo posee tarjetas de crédito que le proporciona diferentes servicios; esta conveniencia es particularmente polémica, debido a las aplicaciones de intercambio en la actualidad. De hecho, la Reserva Federal de los Estados Unidos, afirma que las tarjetas de crédito representan un paso hacia la transferencia electrónica de dinero y un paso en la fase de desarrollo de la sociedad del “*checkless*”.

Los bancos han encontrado que los consumidores que envían fondos al extranjero se han mantenido fieles a sus proveedores actuales. De esta manera, para penetrar en este mercado, los bancos necesitarán comunicar los beneficios de tener una relación con un banco. Los bancos también deben equilibrar los costos de las transmisiones electrónicas de dinero con la expectativa de ofrecer un servicio más personalizado para los consumidores que adquieren nuevos productos bancarios.

La internacionalización de los flujos monetarios es un factor básico para las operaciones comerciales entre individuos y empresas, lo que ha influido en la aceleración de los cambios tecnológicos para enfrentar las condiciones de negociación entre las partes. Así que el potencial de las redes informáticas a nivel internacional como **SWIFT**, la **Sociedad Mundial de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias**, por sus siglas en inglés, ha replanteado las alianzas estratégicas para optimizar la infraestructura actual de las empresas.

Como resultado del rápido crecimiento de la población hispana en Estados Unidos, los bancos están desarrollando nuevos productos y servicios para satisfacer las necesidades de este mercado. Diversos banqueros y observadores de empresas han

comentado que el área más rápida de crecimiento en los productos y servicios bancarios son las relacionadas con el mercado étnico, especialmente entre la comunidad hispana. En este análisis, varios bancos han desarrollado productos de remesas con bajos costos con la expectativa de capturar parte de la población no bancaria en los Estados Unidos, así como estrechar sus relaciones de negocio con este tipo de consumidores.

Diversos organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Centro Bancario Hispano (PHC), por sus siglas en inglés, han implementado medidas para mejorar las condiciones de mercado de las remesas en América Latina y el Caribe, lo que ha contribuido a replantear los planes gubernamentales para optimizar los esfuerzos en la búsqueda de nuevas alternativas para atender a este mercado con una visión de largo plazo.

## **Conclusiones**

No obstante, la disponibilidad de los pagos en línea, el uso de las plataformas informáticas es todavía incipiente. Los nuevos retos, tanto en el procesamiento de cheques como de las tarjetas de crédito, implicarán disminuciones importantes en los costos, dado que existen aún desembolsos de billones de dólares anuales, por lo que en la dinámica actual de la banca internacional representará un reto eliminar dichos costos.

Este cambio del nuevo sistema de operación mundial debe darse de manera paulatina, es por ello que el desarrollo de las transferencias de dinero electrónico se perfila como respuesta para reemplazar el uso de cheques y quizá en alguna medida de las tarjetas de crédito. Estas transacciones continúan desarrollándose en distintas modalidades de intercambio comercial.

Este impulso innovador es estimulado por la mayoría de los sectores en una economía globalizada, particularmente, en los servicios financieros y en las telecomunicaciones. Adicionalmente, los mecanismos de distribución en menor escala, se convierten en una área de innovación en el servicio, sobre todo si se desea ampliar la base de clientes que utilicen con frecuencia las nuevas tecnologías.

El acoplamiento competencia e innovación requiere necesariamente un ritmo acelerado, puesto que la velocidad se está convirtiendo en un factor determinante del éxito de las actividades económicas. Por este motivo, las alianzas estratégicas son cada vez más diversas, además de incluir gran parte de la infraestructura de las firmas como medio de alcance de nuevos mercados.

El presente trabajo de investigación permite concluir que la dinámica internacional de las transferencias de dinero requiere de la utilización de **sistemas electrónicos**

**seguros** que permitan a los usuarios diversidad en los servicios a precios más competitivos.

El **potencial de SWIFT** en el mercado de las transferencias electrónicas adquiere cada vez más importancia a nivel internacional, dado que se flexibiliza en su estrategia de negocio empresarial además de la fuerte ingerencia con el núcleo bancario en más de 200 países. Asimismo, la política de costos de SWIFT eleva dicho potencial, dado que mantiene una tendencia a la baja en sus planes de reducción de costos en el envío de mensajes, así como la admisión de diversas categorías de usuarios en la integración de nuevas tecnologías en su plataforma informática financiera.

Aunque es todavía incipiente la apertura de cuentas bancarias por parte de los migrantes mexicanos radicados en Estados Unidos, existen amplias posibilidades de **“bancarizar” las remesas**, dadas las condiciones de aceptación de la matrícula consular (como registro único), principalmente en las zonas del sur de ese país.

No obstante, los **riesgos inflacionarios** a los que está sujeta la economía nacional por la entrada de divisas vía remesas, se estima que los flujos de dinero hacia las poblaciones rurales es benéfica por los flujos monetarios que permiten sostener la economía básica de dichas comunidades. En este caso, la participación de la banca central en México es de suma importancia, dadas sus condiciones como organismo regulador de los flujos monetarios en el sistema.

En una perspectiva general, se concluye que **los costos de envío de dinero** vía bancaria son más bajos que los servicios proporcionados por los MTOs o bien las empresas especialistas en las transferencias de dinero. Su amplia cobertura con otras instituciones financieras, así como la posibilidad de manejar márgenes reducidos en la paridad cambiaria, permite ofrecer costos de envío más competitivos, no obstante las elevadas comisiones reflejadas en sus costos fijos. Un ejemplo de este diferencial se muestra en el cuadro comparativo entre las empresas remesadoras y las entidades financieras expuesto en el capítulo V, donde el costo total por envío desde el país de origen de 369 euros es de 5.56% y 3.75%, respectivamente.

## **Recomendaciones**

- » Los efectos reguladores positivos de la innovación tecnológica se manifiestan, a menudo en las estructuras subyacentes del costo, el cual, a su vez, incide en los niveles de competencia empresarial. Sin embargo, este proceso debe regularse por las autoridades gubernamentales para evitar acciones monopolizadoras de *“software”* o incluso de los nuevos productos financieros. Es decir, las regulaciones deben estar vigilantes de los efectos del cambio tecnológico.

- » Aunque la armonización de las regulaciones a nivel internacional es poco viable, cabe destacar que el aprovechamiento de los cambios tecnológicos actúan en paralelo a los aspectos económicos, sociales, políticos y culturales. Por lo que, se requiere una mayor compatibilidad regulatoria entre los países, en aras de incrementar su eficacia en sus procesos de innovación.
- » Asimismo, la innovación tecnológica en los sistemas de informática en las empresas ofrece altas posibilidades de optimizar los recursos, además de acceder a un mercado internacional más competitivo, particularmente en las **Sociedades de la Información y Comunicación (TIC)**, donde cada vez es más frecuente el intercambio de datos en sus diversas modalidades.
- » Para que los bancos se conviertan en los principales proveedores de remesas hacia México, el porcentaje de mexicanos con cuentas bancarias debe aumentar, los bancos deben desarrollar los medios que permitan a los consumidores acceder a sus propios productos en las regiones rurales de México. El envío electrónico es la fortaleza de la distribución bancaria de fondos y sus beneficios se maximizarán cuando los destinatarios de las remesas tengan cuentas para recibir depósitos electrónicos y puedan acceder a ellos. Una pregunta relacionada es ¿Qué tan pronto se aceptarán las tarjetas con diversas facilidades de pago por los consumidores y comerciantes en México? El costo de las remesas podría reducirse aún más si el uso de las tarjetas de débito por los destinatarios aumenta, si es así, esto inclusive les permitiría el acceso a sus fondos a través de un cajero automático (ATM) o bien realizando sus compras. Sin embargo, estos productos también representan algunos riesgos que los bancos necesitan supervisar y controlar.
- » Cuando el producto madure, los bancos evaluarán su efectividad atrayendo nuevos clientes, tratándolos de persuadir de la variedad de productos bancarios que podrían utilizar, es decir, los bancos fortalecerían su gama de productos a través de las ventas cruzadas. Así, el mercado de remesas en México estaría en condiciones de ser más competitivo, dada la participación de los bancos y sus principales competidores.
- » A pesar de las ventajas de las grandes firmas para introducir un proceso innovador, es necesario mantener un nivel competitivo con empresas de menor magnitud, dadas sus condiciones de flexibilidad para cambiar sus procesos tecnológicos, inclusive en sus cambios estratégicos para acceder a un mercado más amplio con nuevos requerimientos en su servicio.
- » Si bien, es indudable el proceso de intensificación de los movimientos migratorios en el mundo, particularmente, la concentración del 30% en América Latina y el Caribe, es conveniente crear los mecanismos de recepción de los flujos

monetarios que beneficien a sus comunidades de origen, proporcionándoles medios de transmisión de dinero a precios más competitivos, además de canalizar estos recursos para la generación de ahorro en las comunidades receptoras.

- » La importancia de las remesas para la economía de México como segundo rubro de recepción de divisas, después de las exportaciones petroleras, es un indicador que sugiere investigaciones de mercado más profundas que beneficien a las poblaciones rurales con la supervisión gubernamental. De ahí que se sugiere un análisis de los canales formales de las transferencias para visualizar mejor los flujos de estos recursos.
- » La homologación de los procesos tecnológicos juega un papel importante en el proceso de competencia a nivel internacional, por esta razón, el sistema propuesto en este trabajo de investigación, se plantea como parte medular para el aprovechamiento de las transferencias electrónicas de dinero en un ámbito regional, en este caso, las remesas de los migrantes mexicanos radicados en Estados Unidos.
- » Así que, en esta línea de investigación se propone integrar el sistema **SWIFT** a la plataforma tecnológica de la banca de desarrollo, concretamente El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) por ser una institución que aglutina a las entidades de las cajas de ahorro en México, las cuales han concentrado una parte de los flujos de remesas en las poblaciones rurales.
- » **BANSEFI** ha implementado sus propias redes tecnológicas para enlazar a sus entidades financieras en México, sin embargo, se requeriría de una plataforma informática adicional para optimizar la distribución de las remesas en las comunidades mexicanas establecidas en Estados Unidos, además de ofrecer mejores condiciones para la recepción de remesas en las poblaciones de origen. Aunque esta reflexión surge de los convenios que todavía mantiene la institución con los MTOs (Operadores de Transferencias de Dinero, por sus siglas en inglés) se plantea la posibilidad de nuevas líneas de investigación que le permita disminuir costos de operación, particularmente en los servicios que ofrece a través de la red de empresas en el sur de Estados Unidos.

## **ANEXOS**

**Anexo I.** Sistemas de Pago Digitales

**Anexo II.** Tendencias Legislativas / Unión Europea

**Anexo III.** Financial Action Task Force (FATF)

**Anexo IV.** Relación de México con los Organismos Financieros Internacionales

**Anexo V.** Los Grupos Financieros

**Anexo VI.** Sistema de Pagos

**Anexo VII.** Redes Externas y Adopción de Tecnología

**Anexo VIII.** Países Miembros de SWIFTNet a nivel mundial

**Anexo IX.** Subsidiarias, Oficinas y Socios de SWIFT

A / Subsidiarias de SWIFT

B / Oficinas de SWIFT en el Mundo

C / Socios del Negocio

D / Socios del Negocio a Nivel Mundial / Supervisores de Software

**Anexo X.** Principales países usuarios de SWIFT a nivel mundial

Tabla 1. Países con mayor número de Bancos Miembros

Tabla 2. Países con mayor número de Instituciones Conectadas a FIN

Tabla 3. Países con mayor número de Mensajes Enviados

Tabla 4. Países con mayor número de Mensajes Recibidos

Tabla 5. Países con mayor PIB Percápita

Tabla 6. Países con mayor PIB Total

**Anexo XI.** Remesas Familiares e Ingresos del Exterior por Entidad Federativa

A / Remesas Familiares por Entidad Federativa

B / Ingresos del Exterior por Remesas Familiares

**Anexo XII.** Costos de Envío de las Empresas Estadounidenses por Rutas

## ANEXO X

### PRINCIPALES PAÍSES USUARIOS DE SWIFT A NIVEL MUNDIAL

TABLA 1. PAÍSES CON MAYOR NÚMERO DE BANCOS MIEMBROS

PAIS	CONTINENTE	BANCOS MIEMBROS	INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAPITA (USD / 2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de millones de USD / 2004) Base 2000
Japan	Asia	123	257	76,207	60,228	38,609	4,932,886
United State	Norteamérica	107	588	405,786	454,599	36,655	10,763,860
Germany	Europa	104	295	245,288	229,738	23,705	1,956,088
Russian Federation	Eurasia	101	448	17,811	17,851	1,956,088	328,809
Switzerland	Europa	99	254	89,260	99,098	34,340	253,761
United Kingdom	Europa	86	422	431,667	521,032	26,363	26,363
Austria	Europa	50	97	35,253	34,287	24,875	203,307
France	Europa	50	245	142,354	130,879	23,432	1,414,809
India	Asia	48	94	8,498	12,636	538	581,223
Spain	Europa	42	105	44,842	33,187	15,343	655,007
China	Asia	37	180	14,609	37,099	1,323	1,715,000
Taiwán	Asia	36	81	12,735	14,914	Nd / lista	0
Egypt	Africa	34	53	3,676	4,135	1,615	117,292
Turkey	Asia/Or.Prox.	29	51	8,862	10,359	3,197	229,302
Nigeria	Africa	27	79	713	1,185	402	51,692
Indonesia	Asia	26	62	8,251	7,926	906	197,176
Brazil	Latinoamérica	25	80	4,106	5,682	3,564	655,376
Denmark	Europa	24	53	24,184	21,601	30,735	166,106
Hong Kong	Asia	23	195	44,548	43,590	27,446	188,902
Italy	Europa	23	258	103,363	98,010	19,352	1,114,184

Fuente: Elaboración propia con datos de SWIFT 2005 y Banco Mundial.

Nd: No disponible.

TABLA 2. PAÍSES CON MAYOR NÚMERO DE INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN

PAIS	CONTINENTE	BANCOS MIEMBROS	INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAPITA (USD / 2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de millones de USD / 2004) Base 2000
United States	Norteamérica	107	588	405,786	454,599	36,655	10,763,860
Russian Federation	Eurasia	101	448	17,811	17,851	2,286	328,809
United Kingdom	Europa	86	422	431,667	521,032	26,363	1,578,280
Germany	Europa	104	295	245,288	229,738	23,705	1,956,088
Italy	Europa	23	258	103,363	98,010	19,352	1,114,184
Japan	Asia	123	257	76,207	60,228	38,609	4,932,886
Switzerland	Europa	99	254	89,260	99,098	34,340	253,761
France	Europa	50	245	142,354	130,879	23,432	1,414,809
Hong Kong	Asia	23	195	44,548	43,590	27,446	188,902
China	Asia	37	180	14,609	37,099	1,323	1,715,000
Singapore	Asia	8	158	24,863	25,513	24,164	102,462
Luxembourg	Europa	21	156	76,567	66,346	48,419	21,948
Ukraine	Europa	18	110	1,924	3,458	928	44,042
Spain	Europa	42	105	44,842	33,187	15,343	655,007
South Africa	Africa	8	98	38,055	34,839	3,312	150,737
Austria	Europa	50	97	35,253	34,287	24,875	203,307
India	Asia	48	94	8,498	12,636	538	581,223
Australia	Asia	11	88	42,382	40,486	22,083	444,105
Belgium	Europa	21	84	148,461	93,079	23,213	241,910
Taiwán	Asia	36	81	12,735	14,914	Nd / lista	0

Fuente: Elaboración propia con datos de SWIFT 2005 y Banco Mundial.

Nd: No disponible.



**TABLA 3. PAÍSES CON MAYOR NÚMERO DE MENSAJES ENVIADOS**

PAIS	CONTINENTE	BANCOS MIEMBROS	INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAPITA (USD / 2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de millones de USD / 2004) Base 2000
United Kingdom	Europa	86	422	431,667	521,032	26,363	1,578,280
United States	Norteamérica	107	588	405,786	454,599	36,655	10,763,860
Germany	Europa	104	295	245,288	229,738	23,705	1,956,088
Belgium	Europa	21	84	148,461	93,079	23,213	241,910
France	Europa	50	245	142,354	130,879	23,432	1,414,809
Italy	Europa	23	258	103,363	98,010	19,352	1,114,184
Switzerland	Europa	99	254	89,260	99,098	34,340	253,761
Luxembourg	Europa	21	156	76,567	66,346	48,419	21,948
Japan	Asia	123	257	76,207	60,228	38,609	4,932,886
Spain	Europa	42	105	44,842	33,187	15,343	655,007
Hong Kong	Asia	23	195	44,548	43,590	27,446	188,902
Australia	Asia	11	88	42,382	40,486	22,083	444,105
Sweden	Europa	7	35	39,519	29,558	28,858	259,490
South Africa	Africa	8	98	38,055	34,839	3,312	150,737
Austria	Europa	50	97	35,253	34,287	24,875	203,307
Canada	Norteamérica	13	63	34,327	27,797	24,688	789,387
Singapore	Asia	8	158	24,863	25,513	24,164	102,462
Finland	Europa	8	16	24,833	11,552	25,146	131,468
Denmark	Europa	24	53	24,184	21,601	30,735	166,106
Norway	Europa	14	33	22,059	13,502	39,005	179,074

Fuente: Elaboración propia con datos de SWIFT 2005 y Banco Mundial.

**TABLA 4. PAÍSES CON MAYOR NÚMERO DE MENSAJES RECIBIDOS**

PAIS	CONTINENTE	BANCOS MIEMBROS	INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAPITA (USD / 2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de millones de USD / 2004) Base 2000
United Kingdom	Europa	86	422	431,667	521,032	26,363	1,578,280
United States	Norteamérica	107	588	405,786	454,599	36,655	10,763,860
Germany	Europa	104	295	245,288	229,738	23,705	1,956,088
France	Europa	50	245	142,354	130,879	23,432	1,414,809
Switzerland	Europa	99	254	89,260	99,098	34,340	253,761
Italy	Europa	23	258	103,363	98,010	19,352	1,114,184
Belgium	Europa	21	84	148,461	93,079	23,213	241,910
Luxembourg	Europa	21	156	76,567	66,346	48,419	21,948
Japan	Asia	123	257	76,207	60,228	38,609	4,932,886
Hong Kong	Asia	23	195	44,548	43,590	27,446	188,902
Australia	Asia	11	88	42,382	40,486	22,083	444,105
China	Asia	37	180	14,609	37,099	1,323	1,715,000
South Africa	Africa	8	98	38,055	34,839	3,312	150,737
Austria	Europa	50	97	35,253	34,287	24,875	203,307
Spain	Europa	42	105	44,842	33,187	15,343	655,007
Sweden	Europa	7	35	39,519	29,558	28,858	259,490
Canada	Norteamérica	13	63	34,327	27,797	24,688	789,387
Singapore	Asia	8	158	24,863	25,513	24,164	102,462
Denmark	Europa	24	53	24,184	21,601	30,735	166,106
Russian Federation	Eurasia	101	448	17,811	17,851	2,286	328,809

Fuente: Elaboración propia con datos de SWIFT 2005 y Banco Mundial.

**TABLA 5. PAÍSES CON MAYOR PIB PERCAPITA**

PAIS	CONTINENTE	BANCOS MIEMBROS	INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAPITA (USD / 2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de millones de USD / 2004) Base 2000
Luxembourg	Europa	21	156	76,567	66,346	48,419	21,948
Norway	Europa	14	33	22,059	13,502	39,005	179,074
Japan	Asia	123	257	76,207	60,228	38,609	4,932,886
United States	Norteamérica	107	588	405,786	454,599	36,655	10,763,860
Switzerland	Europa	99	254	89,260	99,098	34,340	253,761
Iceland	Europa	5	6	1,027	719	31,699	9,259
Denmark	Europa	24	53	24,184	21,601	30,735	166,106
Sweden	Europa	7	35	39,519	29,558	28,858	259,490
Ireland	Europa	12	77	16,619	16,944	28,546	116,133
Hong Kong	Asia	23	195	44,548	43,590	27,446	188,902
United Kingdom	Europa	86	422	431,667	521,032	26,363	1,578,280
Finland	Europa	8	16	24,833	11,552	25,146	131,468
Austria	Europa	50	97	35,253	34,287	24,875	203,307
Canada	Norteamérica	13	63	34,327	27,797	24,688	789,387
Singapore	Asia	8	158	24,863	25,513	24,164	102,462
Germany	Europa	104	295	245,288	229,738	23,705	1,956,088
France	Europa	50	245	142,354	130,879	23,432	1,414,809
Belgium	Europa	21	84	148,461	93,079	23,213	241,910
United Arab Emirates	Asia/Or.Prox.	19	54	8,315	7,870	22,173	95,786
Australia	Asia	11	88	42,382	40,486	22,083	444,105

Fuente: Elaboración propia con datos de SWIFT 2005 y Banco Mundial.

**TABLA 6. PAÍSES CON MAYOR PIB TOTAL**

PAIS	CONTINENTE	BANCOS MIEMBROS	INSTITUCIONES CONECTADAS A FIN	MENSAJES ENVIADOS (Miles)	MENSAJES RECIBIDOS (Miles)	PIB PERCAPITA (USD / 2004) Base 2000	PIB TOTAL (Miles de millones de USD / 2004) Base 2000
United States	Norteamérica	107	588	405,786	454,599	36,655	10,763,860
Japan	Asia	123	257	76,207	60,228	38,609	4,932,886
Germany	Europa	104	295	245,288	229,738	23,705	1,956,088
China	Asia	37	180	14,609	37,099	1,323	1,715,000
United Kingdom	Europa	86	422	431,667	521,032	26,363	1,578,280
France	Europa	50	245	142,354	130,879	23,432	1,414,809
Luxembourg	Europa	21	156	76,567	66,346	48,419	21,948
Italy	Europa	23	258	103,363	98,010	19,352	1,114,184
Canada	Norteamérica	13	63	34,327	27,797	24,688	789,387
Brazil	Latino A.	25	80	4,106	5,682	3,564	655,376
Spain	Europa	42	105	44,842	33,187	15,343	655,007
<b>Mexico</b>	<b>Latino A.</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>4,584</b>	<b>5,587</b>	<b>5,968</b>	<b>619,448</b>
Korea, Republic of	Asia	21	68	20,337	14,014	12,752	613,130
India	Asia	48	94	8,498	12,636	538	581,223
Australia	Asia	11	88	42,382	40,486	22,083	444,105
Russian Federation	Eurasia	101	448	17,811	17,851	2,286	328,809
Argentina	Latino A.	19	49	1,392	2,046	7,483	287,134
Sweden	Europa	7	35	39,519	29,558	28,858	259,490
Switzerland	Europa	99	254	89,260	99,098	34,340	253,761
Belgium	Europa	21	84	148,461	93,079	23,213	241,910

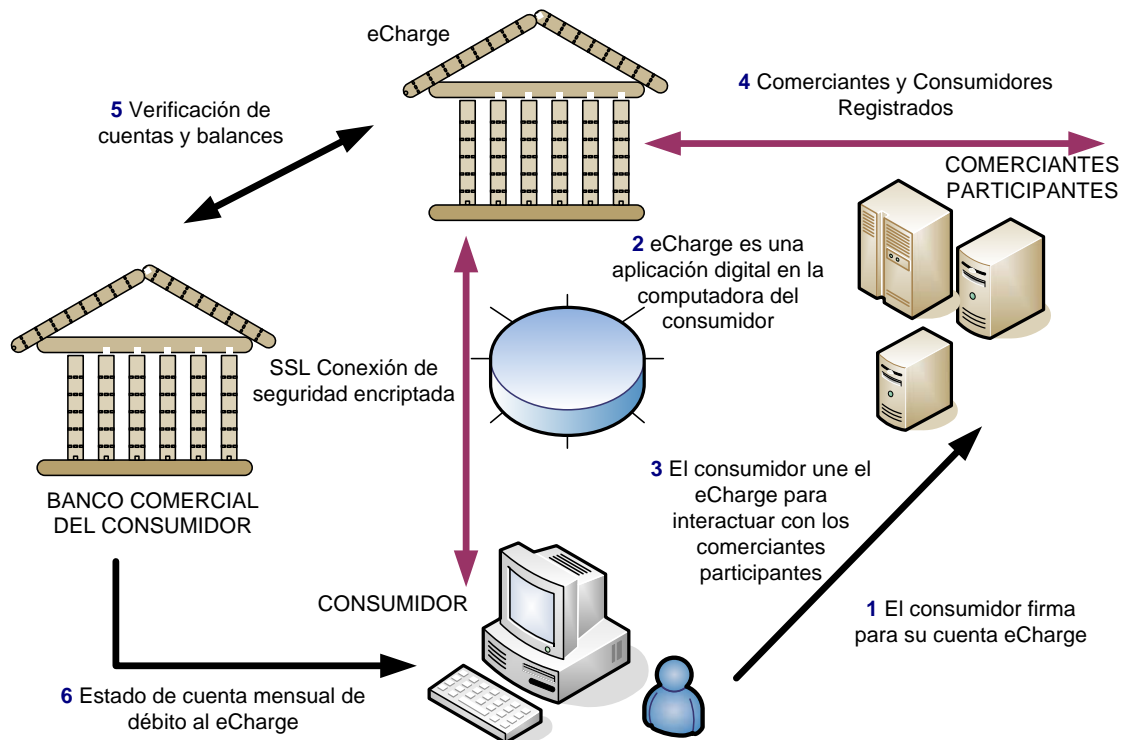
Fuente: Elaboración propia con datos de SWIFT 2005 y Banco Mundial.

# ANEXO I

## SISTEMAS DE PAGO DIGITAL

**El Pago de Tarjeta de Crédito Digital.** La funcionalidad de las tarjetas de crédito digitales radica en el uso de tarjetas como medio de pago en tiendas que ya están previamente conectadas en línea con comerciantes y consumidores lo que lo hace un sistema más seguro y confiable para los consumidores. Un ejemplo es American Express cuyo software genera un número al azar, el cual sólo puede ser utilizado sólo una vez (eCharge). El **e Charge** es un Sistema de Tarjeta de Crédito Digital.

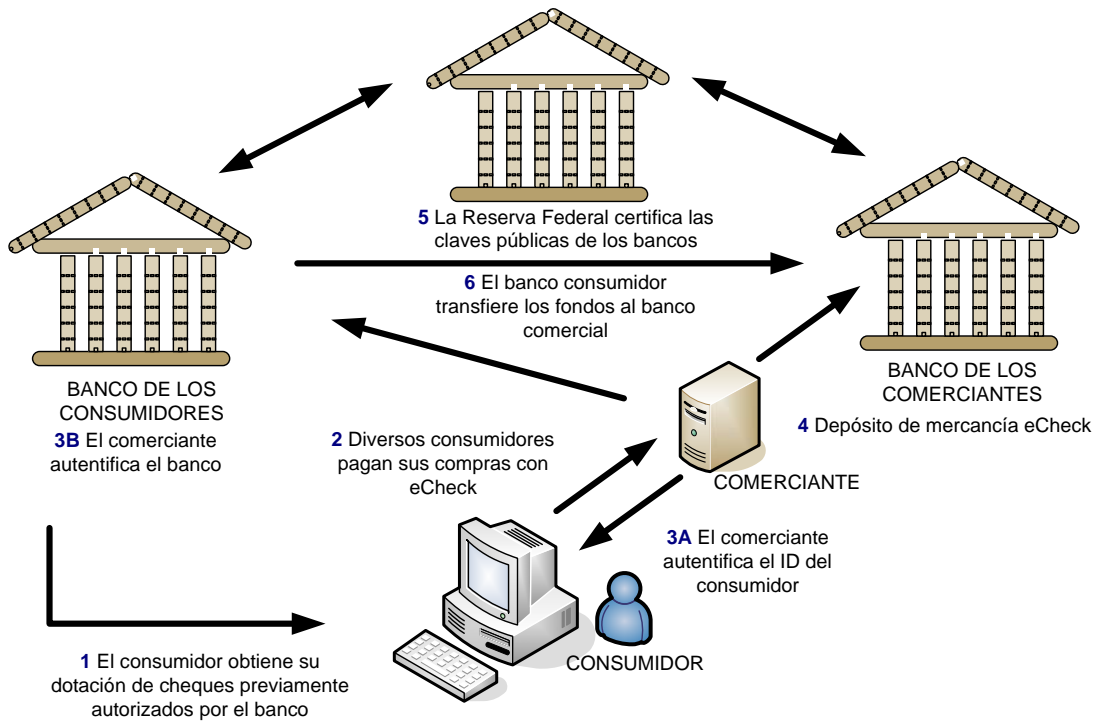
### El eCheck: un Sistema digital de tarjeta de crédito



Fuente: Pay Pal, 2006.

**El Pago de la comprobación digital.** Este sistema funciona para las cuentas corrientes utilizando herramientas de pago de tiendas en línea como eCheck, Achex (MoneyZap).

### El eCheck: un Sistema de la Comprobación Digital



Fuente: Pay Pal, 2006.

## ANEXO II

### TENDENCIAS LEGISLATIVAS UNIÓN EUROPEA

Se reproduce a continuación la Comunicación de la Comisión Europea de 26-1-2001 y la Propuesta modificada de Directiva de Servicios Financieros a distancia.

#### COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL CONSEJO Y AL PARLAMENTO EUROPEO DE 26 DE ENERO DE 2001 SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO Y SERVICIOS FINANCIEROS.

##### RESUMEN

El año 2005, que el Consejo Europeo de Lisboa estableció como plazo para la creación de un mercado europeo de servicios financieros plenamente integrado, ocupa lugar central en el calendario político de la Unión Europea en materia de crecimiento y empleo.

Crear un entorno favorable al desarrollo del comercio electrónico en la Unión Europea es de vital importancia para alcanzar este objetivo. La Directiva sobre comercio electrónico tiene por objetivo garantizar que los servicios en línea puedan prestarse libremente en toda la Comunidad. Su principio básico es la llamada "cláusula del mercado interior", que permite a los prestadores en línea ofrecer sus servicios en toda la Unión con arreglo a las normas del Estado miembro en el que estén establecidos. La Directiva contempla una serie de excepciones a la cláusula del mercado interior y establece en materia de comercio electrónico transfronterizo un régimen distinto del aplicado a otros modos de venta a distancia.

Una buena articulación entre la Directiva sobre comercio electrónico y el resto de la legislación vigente en materia de servicios financieros es fundamental para la elaboración de una política clara y coherente en materia de comercio transfronterizo de servicios financieros.

Las tareas planteadas son: desarrollar los planteamientos establecidos en la Directiva a fin de establecer un mercado interior plenamente operativo de servicios financieros al por menor; garantizar la coherencia entre la legislación sobre servicios financieros en línea y los servicios financieros más clásicos, determinar el modo de aplicar la cláusula del mercado interior en ámbitos en los que las normativas nacionales difieren sensiblemente, de modo que los consumidores e inversores no se sujeten a regímenes jurídicos muy diferentes a los aplicados en sus propios países.

Existen reglamentaciones nacionales divergencias que provocan una fragmentación del mercado interior de servicios financieros. Por lo que las recientes tareas están enfocadas a la elaboración de un nuevo marco político en los siguientes tres ámbitos:

- **un programa de convergencia que abarque las normas contractuales y no contractuales.** Para que el principio de país de origen funcione en la práctica y abarque todos los tipos de servicios financieros y técnicas de venta a distancia, es precisa una mayor convergencia

entre las normas en materia de comercialización, tanto de carácter básico como específicas a cada sector o servicio, a fin de ofrecer al consumidor un alto grado de calidad y una información comparable. En materia de obligaciones contractuales, se estudiará el modo de ofrecer libremente servicios financieros a los particulares de toda la Comunidad en un marco que garantice la seguridad jurídica;

- **medidas específicas que estimulen la confianza de los consumidores en los mecanismos de recurso transfronterizo y en los pagos por Internet.** Está en proceso de creación de una red comunitaria de órganos de recurso sobre servicios financieros a fin de ofrecer un mecanismo rápido y eficaz de resolución extrajudicial de conflictos transfronterizos.

Se están tomando medidas a fin de reforzar la seguridad y ofrecer a los consumidores seguridad jurídica a la hora de efectuar pagos en línea en la Unión;

- **mayor cooperación en materia de supervisión.** Las autoridades de los Estados miembros de acogida dependen cada vez más de las autoridades del Estado miembro de establecimiento del prestador de servicios. La Comisión, conjuntamente con los Estados miembros, someterá a evaluación los mecanismos de supervisión de los servicios transfronterizos.

##### INTRODUCCIÓN

En el Plan de acción en materia de servicios financieros<sup>1</sup> se expone el objetivo de la Comisión de construir para el año 2005 un mercado europeo plenamente integrado de servicios financieros que actúe como complemento a la introducción del euro.

Las nuevas tecnologías ya tienen un impacto relevante en la industria de servicios financieros. Están revolucionando el funcionamiento y el acceso a los mercados al por mayor, están transformando la prestación de servicios transfronterizos, y actúan como catalizadores de la creación de nuevos servicios financieros y modelos de empresa, estimulando a menudo la aparición de nuevas alianzas en las que intervienen las telecomunicaciones, las tecnologías de la información, la distribución y los prestadores de servicios financieros.

<sup>1</sup> COM (1999) 232, de 11-5-1999.

Un entorno propicio al desarrollo tanto de la industria de los servicios financieros de la Unión Europea como de la sociedad de la información es de vital importancia para la competitividad de la Unión. La Comisión publicó una comunicación en la que se expone su estrategia de respuesta al requerimiento del Consejo de Lisboa para que se aprovecharan los beneficios del comercio electrónico<sup>2</sup>. El Consejo de Lisboa también consideró prioritaria la realización del mercado interior de servicios financieros y, en especial, mediante la aplicación del Plan de acción en materia de servicios financieros.

La presente comunicación estudia las medidas necesarias para establecer el interfaz entre el comercio electrónico y los servicios financieros, poner fin a la fragmentación del mercado de servicios financieros al por menor y aumentar el grado de confianza del consumidor. Se concentra sobretudo en los aspectos relativos a la prestación de servicios por empresas a consumidores, en los cuales los obstáculos a la creación de un mercado integrado tienden a ser mayores que en la prestación de servicios a empresas o clientes profesionales.

La Unión debe actualizar su marco legislativo y no legislativo. Lo esencial es disponer de un entorno legislativo transparente y coherente en materia de servicios transfronterizos, que garantice un régimen eficaz prudencial y de protección al consumidor, que aunque la confianza del consumidor y la estabilidad sistémica. El desafío reside en elaborar una política de servicios financieros en el plazo de 2005 establecido por el Consejo Europeo de Lisboa.

Para alcanzar este objetivo, y ante la aprobación de la Directiva sobre comercio electrónico, que entró en vigor el 17 de enero de 2002, la Comisión aborda en la presente comunicación tres áreas de actuación:

- Área I: adaptar las normativas actuales y reglamentaciones a fin de lograr la convergencia de las normas de protección del consumidor y el inversor en materia de obligaciones tanto contractuales como no contractuales;
- Área II: desarrollar medidas que garanticen a nivel transfronterizo sistemas de pago seguros y la resolución extrajudicial de los litigios;
- Área III: mejorar la cooperación en materia de supervisión a fin de afrontar con éxito los nuevos desafíos transfronterizos.

**La Directiva sobre comercio electrónico es una directiva marco horizontal, aplicable a todos los servicios de la sociedad de la información<sup>3</sup>:** tanto los prestados a distancia como por medios electrónicos (denominados servicios “en línea”). Las actividades fuera de línea no se contemplan en la Directiva, aun cuando vayan unidas a un “servicio en línea”. Por tanto, cuando se prestan servicios financieros en parte fuera de línea y en parte en línea, se aplicarán a cada parte distintos regímenes jurídicos. Por ejemplo, cuando un

<sup>2</sup> COM (2000) 888, de 29-12-2000.

<sup>3</sup> Definido como cualquier servicio prestado normalmente a título a título oneroso, a distancia, mediante un equipo

servicio se promociona en línea pero se presta fuera de línea, únicamente la promoción en línea se contempla en la Directiva sobre comercio electrónico. Ahora bien, la Comisión tiene por objetivo general el de establecer un conjunto coherente de normas del mercado interior para todos los modos de comercio (en línea o fuera de línea). Varias iniciativas recogidas en el Plan de acción en materia de servicios financieros, especialmente la revisión de la Directiva sobre servicios de inversión<sup>4</sup> y la propuesta de la Directiva sobre comercialización a distancia de servicios financieros<sup>5</sup>, pretenden garantizar tal coherencia.

**La Directiva sobre comercio electrónico se aplica únicamente a los prestadores de servicios establecidos en un Estado miembro<sup>6</sup>.** No contempla a los prestadores de servicios de terceros países ni les permite disfrutar de la libre circulación de servicios de la sociedad de la información. Cada Estado miembro puede definir su política en materia de prestadores de servicios de terceros países, a condición de que sea conforme a los acuerdos comerciales internacionales. La Unión bien podría precisar de un planteamiento coordinado en materia de prestadores de terceros países.

**La Directiva sobre comercio electrónico tampoco afecta al nivel de protección existente en virtud de los objetivos de interés general que establece el derecho comunitario<sup>7</sup>,** incluidos los relativos al nivel de protección del consumidor. Sin embargo, las medidas nacionales no pueden restringir la libre circulación de servicios de la sociedad de la información tal como se define en la Directiva sobre comercio electrónico.

**La Directiva sobre comercio electrónico complementa la legislación sectorial en materia de servicios financieros,** incluidos los requisitos sobre información contemplados en la Directiva sobre crédito al consumo, determinadas Directivas sobre seguros y el proyecto de Directiva sobre comercialización a distancia de servicios financieros. Los requisitos en materia de información de la Directiva

---

electrónico para el tratamiento y el almacenamiento de datos y a petición individual de un receptor de un servicio.

<sup>4</sup> COM (2000) 729, de 15-11-2000.

<sup>5</sup> COM (1999) 0385, de 23-7-1999.

<sup>6</sup> La definición de establecimiento recogida en la Directiva sobre comercio electrónico se basa en el Tratado y en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Así, se considera a un prestario de servicios establecido en un Estado miembro cuando ejerce de manera efectiva una actividad económica a través de un establecimiento fijo durante un período indeterminado. Esta definición no incluye a las sucursales en la Unión Europea de las sociedades no pertenecientes a la misma, por no ser sociedades europeas a efectos del artículo 48 del Tratado.

<sup>7</sup> El considerando 11 de la Directiva sobre comercio electrónico especifica que la Directiva no afecta a los niveles de protección establecidos, por ejemplo, en la Directiva sobre publicidad engañosa (Directiva 84/450/CEE del Consejo, DO L 250, de 19-9-1984, pp. 17-20, modificada por la Directiva 97/55/CE del Parlamento y el Consejo, DO L 290, DE 23.10.1997, PP. 18-23), la Directiva sobre cláusulas contractuales abusivas (Directiva 93/13/CEE del Consejo, DO L 95, de 21-4-1993, pp. 29-34), las Directivas sobre el crédito al consumo (Directiva 87/102/CEE del Consejo, DO L 278, de 11.10.1988, p. 33, modificada en último lugar por la Directiva 98/7/CE del Parlamento Europeo y el Consejo, DO L 101, DE

sobre comercio electrónico complementan otros requisitos establecidos en el derecho comunitario. Es importante señalar que, así como el proyecto de directiva sobre comercialización a distancia no contempla requisitos de información (en particular por lo que respecta a sitios de carácter publicitario que no ofrecen la posibilidad de efectuar operaciones en línea), las disposiciones de la Directiva sobre comercio electrónico desempeñan, en este aspecto, un papel crucial.

**Para la comprensión de la Directiva sobre comercio electrónico es fundamental la llamada “cláusula de mercado interior”.** Esta cláusula permite a los prestadores de servicios de la sociedad de la información prestar servicios en la Unión conforme a las normas y reglamentaciones vigentes en el Estado miembro en el que estén establecidos (es decir, en el país de origen). La Directiva sobre comercio electrónico también elimina una serie de obstáculos jurídicos: como complemento a la Directiva sobre firma electrónica, obliga a los Estados miembros a garantizar que sus ordenamientos jurídicos contemplen la celebración de los contratos por medios electrónicos.

**La Directiva sobre comercio electrónico pretende garantizar la libre prestación de servicios de la sociedad de la información con arreglo al artículo 49 del Tratado.** Los Estados miembros deben garantizar que los prestadores de servicios establecidos en su territorio cumplan los requisitos nacionales contemplados en el “ámbito coordinado” por la Directiva<sup>8</sup>. Los Estados miembros no pueden restringir la libre prestación de servicios; es decir, no pueden adoptar medidas que obstaculicen la prestación de servicios de la sociedad de la información a partir de otros Estados miembros. Estas restricciones únicamente son justificables si se contemplan en algunas de las excepciones recogidas en el Anexo al artículo 3 de la Directiva o si son notificadas por un Estado miembro con arreglo al artículo 3 de la Directiva o si son notificadas por un Estado miembro con arreglo al artículo 3 (apartados 4 a 6).

#### **Objetivos de la Directiva**

El planteamiento desarrollado en la Directiva sobre comercio electrónico es reflejo de la nueva realidad del comercio electrónico. Los servicios disponibles en un sitio de Internet son automática y simultáneamente accesibles en todos los Estados miembros.

Excepciones a la cláusula del mercado interior de la Directiva sobre comercio electrónico.

Existen en la Directiva sobre comercio electrónico importantes excepciones al planteamiento del mercado interior. Las excepciones pertenecen a dos categorías: excepciones generales y excepciones específicas de carácter individual.

1-4-1998, pp. 17-23) o la futura Directiva sobre comercialización a distancia de servicios financieros.

<sup>8</sup> El prestador de servicios debe cumplir una serie de requisitos sobre el inicio de la actividad de un servicio de la sociedad de la información (calificaciones, autorizaciones, etc.) o el ejercicio de la actividad de un servicio de la sociedad de la información (calidad o contenido del servicio, publicidad, contratos o responsabilidad del prestador de servicios). Esos requisitos no se aplican a servicios no prestados por medios electrónicos.

Las diversas **excepciones generales** (recogidas en el Anexo de la Directiva) reflejan las distintas soluciones jurídicas que ofrecen otros instrumentos generales, como, por ejemplo el Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, e incluyen determinadas disposiciones inherentes a la legislación comunitaria vigente en materia de servicios financieros. Se trata, entre otras, de las disposiciones de las Directivas sobre seguros relativas al acceso y ejercicio de dicha actividad, publicidad de los OICVM<sup>9</sup> y expedición de dinero electrónico por instituciones que no poseen pasaporte europeo. Algunos Estados miembros hubieran deseado ampliar las excepciones a la cláusula de mercado interior, en particular, a los servicios financieros y, más concretamente a los servicios de inversión. Sin embargo, el Consejo y el Parlamento acordaron limitar el número de excepciones a las inicialmente propuestas por la Comisión<sup>10</sup>.

Existen en la legislación aplicable a los contratos otras excepciones generales de importancia para la prestación de servicios financieros. Se refieren a la libertad de las partes de elegir la legislación aplicable a su contrato, a la legislación aplicable a las obligaciones contractuales relativas a los contratos celebrados por los consumidores y a la validez formal de los contratos por los que se crean o transfieren derechos en materia de propiedad inmobiliaria. En tales casos, el Convenio de Roma determinará qué legislación nacional se aplicará a los contratos transfronterizos.

La segunda categoría de excepciones permite a un Estado miembro, a **título individual**, aplicar restricciones a un servicio de la sociedad de la información de otro Estado miembro bajo las condiciones recogidas en el artículo 3 (apartados 4 a 6) de la Directiva sobre comercio electrónico, que autorizan a los Estados miembros a adoptar medidas con vistas a proteger objetivos de interés general y, en particular, a los consumidores e inversores. Esta excepción está sujeta a un procedimiento comunitario que requiere, entre otras cosas, la notificación de las medidas propuestas a la Comisión para su estudio a fin de evitar restricciones desproporcionadas e injustificadas a la libre circulación de servicios de la sociedad de la información.

#### **Resumen del planteamiento de la Comisión en los próximos años.**

<sup>9</sup> Apartado 2 del artículo 44 de la Directiva 85/611 CEE, DO L 375, de 31-12-1985, pp.3-18. Esta excepción obedece a que la interpretación del apartado 2 del artículo 44 podría dar lugar a conflictos de la Directiva sobre comercio electrónico.

<sup>10</sup> Cabe señalar que las excepciones generales a la cláusula de mercado interior, recogidas en el Anexo, tienen doble efecto, pues no sólo autorizan a los Estados miembros a adoptar medidas, conforme a la legislación comunitaria, contra los servicios de la sociedad de información entrantes, prestado a través de sitios Internet por prestadores de servicios establecidos en otros Estados miembros. Además, suponen que el Estado miembro en el que se encuentre establecido el prestador de servicios no tiene responsabilidad alguna a la hora de proteger a los clientes de otros Estados miembros en los cuales el servicio sea accesible y pueda ser recibido. De hecho, una excepción al planteamiento del mercado interior permite a los Estados miembros contemplar los “régimenes extraterritoriales” (“off-shore”) y aplicar a las operaciones efectuadas con clientes de otros Estados miembros, normas de protección menos estrictas que a las efectuadas con clientes nacionales.

La aplicación de la Directiva sobre comercio electrónico a partir del 17 de enero de 2002 plantea una serie de problemas que deben resolverse si la Comunidad desea mantener un marco legislativo coherente en el mercado interior de servicios financieros. En primer lugar, la Directiva establece en relación con los servicios financieros una serie de excepciones a la cláusula del mercado interior, las cuales deben revisarse a fin de garantizar el buen funcionamiento del mercado interior de servicios financieros al por menor. El objetivo de dicha revisión debe ser establecer entre las normas sobre protección del consumidor un grado de convergencia suficiente para poder aplicar el planteamiento del país de origen. En segundo lugar, cuando se aplica la cláusula del mercado interior, la Directiva establece en materia de comercio electrónico transfronterizo un régimen distinto del aplicado a otros modos de venta a distancia. Esto puede dar lugar a una disparidad de tratamiento entre tipos de comercio. Por último, en tercer lugar, la cláusula del mercado interior se aplicará en determinados ámbitos en los que las normas nacionales siguen siendo divergentes y, en particular, en los ámbitos no armonizados. Esto puede exponer a los consumidores e inversores a regímenes sustancialmente diferentes de aquél con el cual están familiarizados.

Para obtener la confianza de los consumidores, es preciso que existan niveles suficientes de protección en toda la Unión, de modo que los consumidores gocen en los demás Estados miembros de una protección tan eficaz y transparente como en los propios. Del mismo modo, los prestadores deben poder actuar en toda la Unión sin temer que cumplir requisitos jurídicos excesivamente diferentes.

#### **AREA I. GARANTIZAR LA COHERENCIA DEL MARCO LEGISLATIVO SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS**

La ausencia de fronteras, característica del comercio electrónico, abre una nueva dimensión en el funcionamiento del mercado interior. Los consumidores tienen acceso a prestadores de servicios de toda la Comunidad. Sin embargo, la oferta y la demanda en línea de servicios financieros transfronterizos sólo podrán desarrollarse si existe un entorno de claridad y seguridad jurídica que proteja plenamente los intereses de los consumidores e inversores. Para crear dicho entorno, es preciso atender a las cuestiones que plantea el desarrollo del comercio electrónico y, en particular, la introducción de la Directiva sobre comercio electrónico. Para tal fin es precisa una iniciativa política en el sector de los servicios financieros.

Con la finalidad de garantizar una mayor convergencia en materia de normas de protección del consumidor y el inversor, la Comisión lanza una política en tres vertientes. En primer lugar, introduce una estrategia de *armonización a alto nivel* de las normas básicas sobre comercialización. En segundo, se toman medidas con vistas a una mayor *convergencia de las normas específicas a sectores o servicios*, a fin de normalizar el contenido y la presentación de la información que reciben los consumidores y hacer posible una fácil comparación de precios y condiciones entre servicios transfronterizos y nacionales. Para que el principio del país de origen funcione en la práctica y comprenda todos los sectores financieros y técnicas de venta a distancia, dicha convergencia entre normativas debe producirse a un nivel suficientemente elevado. Y en tercer lugar, la Comisión emprendió

un estudio de las normas nacionales relativas a los contratos sobre servicios financieros al por menor.

#### **Iniciativas legislativas y corrección**

Este apartado expone las nuevas iniciativas con la finalidad de alcanzar un alto grado de protección armonizada en la Comunidad. Se dividen en iniciativas horizontales, políticas sectoriales y medidas futuras en materia de legislación contractual.

##### **Primera vertiente. Aspectos horizontales**

- (i) *Comunicaciones comerciales.* en las comunicaciones comerciales se incluyen los servicios de publicidad, comercialización directa, patrocinio, promoción de ventas y relaciones públicas.
- (ii) *Comercialización.* Entre las normativas nacionales en materia de comercialización de servicios financieros existen aún divergencias significativas, las cuales se resuelven en la propuesta de Directiva sobre comercialización a distancia de servicios financieros, en particular, mediante la armonización de las normas fundamentales sobre comercialización aplicables a todos los modos de comercialización (incluidos los derechos de retractación, la técnica de aproximación al consumidor sin previo aviso – “cold calling” – y el suministro de información previa a la celebración del contrato). La Comisión aboga por una rápida adopción de la Directiva a fin de hacer patente el compromiso de la Unión con la protección del consumidor, especialmente en el ámbito de los servicios en línea.

##### **Segunda vertiente. Aspectos sectoriales.**

También se precisan iniciativas específicas en determinados sectores o servicios.

Diversas iniciativas – nuevas y en curso – pretenden garantizar una mayor convergencia entre las normativas sobre protección del consumidor y el inversor.

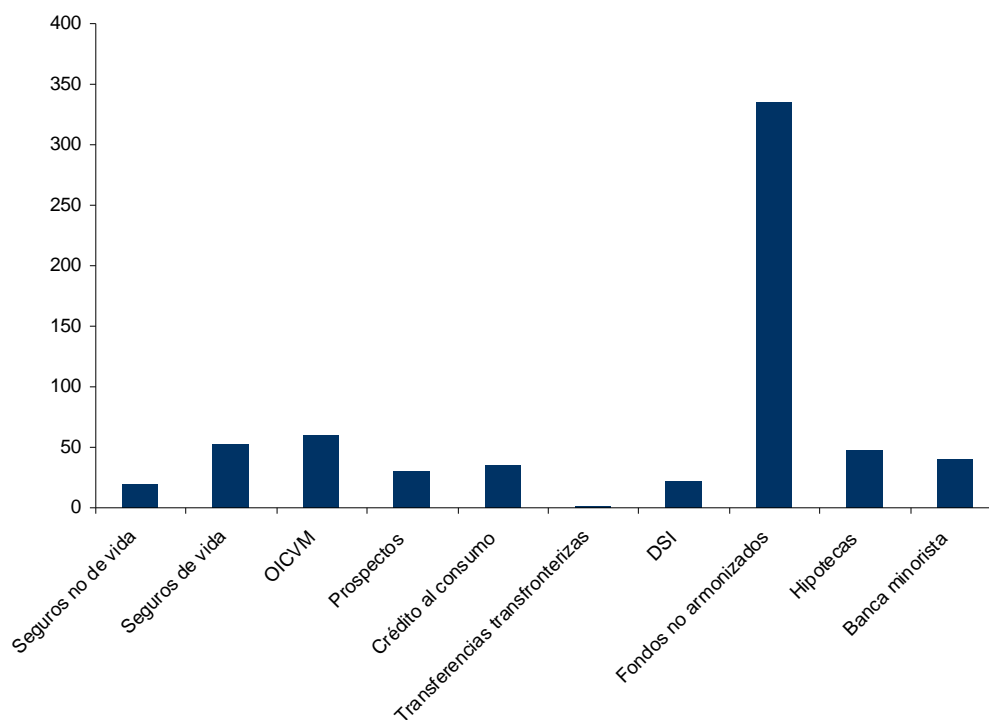
- (i) *Actividades bancarias.* Con motivo de las negociaciones en torno a la Directiva sobre comercio a distancia, los Estados miembros presentaron una lista de requisitos nacionales adicionales sobre información previa. Dichos requisitos se recogen, por servicio financiero, en



este diagrama. Las divergencias más notables se refieren a los fondos no armonizados, los OICVM, los

seguros de vida y los créditos hipotecarios.

**GRÁFICA 1. REQUISITOS DE INFORMACIÓN ADICIONALES POR SERVICIO FINANCIERO**



- (ii) *Servicios de Inversión.* La **Directiva sobre servicios de inversión (DSI)** establece la aplicación de los requisitos del país de acogida a los servicios prestados en su territorio en una serie de ámbitos, entre los cuales el más importante es el de las normas de conducta, contempladas en el artículo II.
- (iii) *Seguros.* Es necesaria una convergencia en materia de información precontractual en el sector de los seguros. En seguros no de vida, se estudia la necesidad de normas específicas sobre información previa y su contenido. En seguros de vida, la Comisión estudia si son precisas nuevas normas además de la existentes en materia de información, las cuales siguen un planteamiento de armonización mínima.
- (iv) *Ámbitos no armonizados.* La Comisión no prevee medidas en los ámbitos no armonizados; sobretodo, el de la prestación de servicios a profesionales (por ejemplo, la oferta de investigación analítica para fines de inversión o el suministro de otras informaciones similares sobre mercados).

Los servicios financieros – en particular, los bancarios y de seguros – se basan en contratos (por ejemplo, las condiciones de un préstamo bancario a interés fijo o variable, de duración fija o variable o con la posibilidad de reembolso anticipado). Las condiciones contractuales, junto con el precio, determinan qué es lo que hace un producto más o menos atractivo para los consumidores e inversores. Los Estados miembros han desarrollado normas contractuales divergentes en materia de protección de los consumidores e inversores, normas que desempeñan un papel importante a la hora de determinar la forma del servicio financiero ofrecido. Servicios que en algunos Estados miembros se consideran normales (por ejemplo, una cuenta corriente con intereses) pueden ser ilegales en otros. Estas normas, si no son fundamentales por motivos de interés general, impiden al establecimiento de un mercado interior de servicios financieros al por menor.

La Comisión realizará un estudio a fin de reducir al mínimo el riesgo de fragmentación del mercado debido a la gran diversidad de obligaciones en materia de contratos celebrados con consumidores. Dicho estudio aborda el modo en que los consumidores tienen acceso a servicios financieros al por menor regulados por el derecho de otros Estados miembros. Al igual que ocurre con las normas sobre comercialización, puede ser precisa una mayor convergencia entre las medidas de protección al consumidor, a fin de equilibrar la necesidad de mayor uniformidad entre las normativas nacionales con la de mantener la innovación en materia de productos y la variedad de opciones.

Tercera vertiente. Revisión de las normas sobre servicios financieros.

## AREA II. FORTALECER LA CONFIANZA DEL CONSUMIDOR EN LAS VÍAS DE RECURSO Y LOS SISTEMAS DE PAGO POR INTERNET.

En esta sección se abordan brevemente una serie de medidas adicionales (varias no son de carácter legislativo) con la finalidad de aumentar la confianza del consumidor en la prestación de servicios financieros en línea. Se dividen en dos grandes apartados. En primer lugar, la necesidad de un acceso efectivo y rápido a vías de recurso en caso de conflicto. En segundo, el estudio de una serie de asuntos inherentes al uso de la nueva tecnología, tales como la seguridad y la fiabilidad de los pagos por Internet.

### Vías de recurso transfronterizo.

Los consumidores deben sentirse seguros y confiados a la hora de efectuar transacciones transfronterizas en el ámbito de los servicios financieros. El comercio electrónico ha transformado la situación. Consumidores y prestadores de servicios de países diferentes se dan cita en un mercado único. El acceso a vías eficaces de recurso transfronterizo en caso de conflicto es de importancia fundamental. Todos los consumidores deben tener acceso a la justicia a través del ordenamiento jurídico de un Estado miembro. En el año 2002, la incorporación del **Convenio de Bruselas** al derecho comunitario<sup>11</sup> permitirá que el consumidor, bajo determinadas condiciones, pueda optar entre varias jurisdicciones en caso de conflicto. Sin embargo, dados los costos que representan en comparación con el valor del producto o servicio, además del tiempo y del esfuerzo que a menudo requieren, las acciones ante los tribunales tienden a constituir un último recurso. Por ello, para que los consumidores tengan confianza suficiente en los demás mercados, deben contar con la garantía de disponer de vías de recurso baratas, eficaces y simples en caso de conflicto.

Para los consumidores que no obtienen satisfacción del prestador, es fundamental que exista la posibilidad de recurrir a un tercero para resolver los conflictos. Los sistemas alternativos de resolución de conflictos (*“alternative dispute resolution”* o ADR) podrían ser una manera eficaz de lograrlo, en el entendimiento de que este tipo de mecanismos no debe ir en perjuicio del posible recurso a los tribunales. El Consejo Europeo de Lisboa llamó al establecimiento de sistemas alternativos de resolución de conflictos en la Comunidad con la finalidad de estimular la confianza del consumidor en el comercio electrónico en la Unión. El papel central de estos sistemas en un entorno en línea ha sido también reconocido internacionalmente (por ejemplo, por la **OCDE** y por el **“Diálogo Empresarial Global”**). En materia de ADR existe una serie de prometedoras iniciativas basadas en el mercado (por ejemplo, las emprendidas por Eurocámaras, Webtrader, ECODIR, Cybercourt, e-Mediator y ODR.NL).

La propia Comisión ha iniciado una serie de iniciativas. Se trata, en particular, de la red EJE (Red extrajudicial europea) que establece una red de ADR nacionales de los cuales se ha notificado a la Comisión que

<sup>11</sup> Reglamento del Consejo relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, DO L 12, de 16-1-2001, pp. 1-23.

aplican los principios básicos<sup>12</sup> a fin de garantizar su imparcialidad y eficacia. La Red EJE es una estructura de comunicación y apoyo compuesta por puntos de contacto nacionales (o “centros de intercambio de información”) creados por cada Estado miembro. Si un consumidor tiene un litigio con una empresa, puede ponerse en contacto con su centro de intercambio de información, el cual le facilitará asesoramiento y asistencia para presentar una reclamación ante un órgano extrajudicial notificado en el lugar en que esté situada la empresa. En los litigios transfronterizos, los centros de intercambio de información intentarán salvar los obstáculos que impiden obtener una compensación extrajudicial, tales como las diferencias lingüísticas y la falta de información, y a continuación transmitirán la reclamación al órgano extrajudicial apropiado a través de la red.

En el ámbito de los servicios financieros, se creó la red **FIN-NET** (*“FINancial Services complaints NETwork”*), que establece una red específica de resolución de conflictos en materia de servicios financieros. Esta red conecta entre sí los sistemas nacionales responsables de la resolución extrajudicial de conflictos en materia de servicios financieros, hasta componer una red que abarcará toda la Comunidad. A diferencia de otros sectores comerciales, en este ámbito ya existen estructuras en cada Estado miembro. De este modo, FIN-NET se apoya en una tradición establecida de búsqueda de resoluciones extrajudiciales mediante los conocimientos y la experiencia disponibles a nivel nacional. Así, los consumidores podrán disponer de vías de recurso flexibles, gracias a los órganos de recurso de sus propios países. Se potencia el intercambio de información entre órganos de recurso nacionales, donde los participantes acordaron una serie de procedimientos de cooperación válidos en toda la Unión. La forma de los sistemas participantes puede variar, pero deben conformarse a la Recomendación 98/257<sup>13</sup> de la Comisión relativa a los principios aplicables a los órganos responsables de la solución extrajudicial de los litigios en materia de consumo, lo que garantizará condiciones de equidad e imparcialidad comparables a las de los procedimientos ante los tribunales. En la práctica diaria, la cooperación en la red se basa en un memorándum de acuerdo voluntario suscrito por los sistemas participantes, el cual establece los principios básicos de la cooperación y sus procedimientos.

La Comisión seguirá fomentando el desarrollo de órganos de recurso a nivel nacional y su adhesión a FIN-NET. En paralelo, la Comisión financia un programa de investigación a fin de desarrollar metodologías en línea para su uso por redes transfronterizas, lo que facilitará el acceso a los sistemas alternativos de resolución de conflictos con mayor eficiencia.

### Sistemas seguros de pago por Internet.

<sup>12</sup> Los siete principios fundamentales de la solución extrajudicial de litigios, que o bien proponen, o bien imponen una decisión, se recogen en la Recomendación de la Comisión 98/257/CE (DO L 115, de 17-4-1998, p. 31) relativa a los principios aplicables a los órganos responsables de la solución extrajudicial de los litigios en materia de consumo.

<sup>13</sup> Recomendación 98/257/CE de la Comisión (DO L 115, de 17-4-1998, p. 31), relativa a los principios aplicables a los órganos responsables de la solución extrajudicial de los litigios en materia de consumo.

La seguridad de los pagos es fundamental para el desarrollo del comercio electrónico entre empresas y consumidores. En el año 2002, no existía un método generalizado de pago transfronterizo en Internet que sea eficaz, seguro y barato. Los consumidores no confían en la seguridad de los pagos en Internet<sup>14</sup>, y su inquietud se ha visto reforzada por una serie de errores en la prestación de servicios financieros en línea.

Existe una normativa comunitaria que protege al consumidor en el ámbito de los pagos electrónicos (Tabla I). Las tarjetas de pago son el instrumento más extendido de pago en línea; entre los demás figuran los sistemas de pago electrónico en Internet basados en monederos digitales (“ciberdinero”) o en asientos contables<sup>15</sup>. El marco legislativo vigente garantiza cierta protección a los consumidores, pero no se ofrece respuesta satisfactoria a un gran número de los problemas que plantea el comercio en línea en la Comunidad<sup>16</sup>. La diversidad de disposiciones nacionales acentúa además el riesgo de fragmentación legislativa del mercado interior. Son mejoras de la seguridad técnica y la creación de “redes de seguridad” legislativas en caso de problemas de pago.

**TABLA I  
PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR EN MATERIA DE PAGOS**

La **Recomendación 97/489/CE** se refiere a las operaciones efectuadas por medio de instrumentos de pago electrónico. Contiene disposiciones sobre responsabilidad en caso de transacción no autorizada y contempla las transferencias electrónicas de fondos, incluidos los servicios de banca a domicilio.

La **Directiva 87/102/CEE** sobre crédito al consumo establece que el consumidor podrá, en determinadas circunstancias presentar reclamaciones al prestamista (“responsabilidad asociada del prestamista”). No se aplica a las tarjetas de débito ni a las tarjetas de

<sup>14</sup> Según una encuesta realizada en el 2002 por **Eurobarómetro** (Eurobarómetro 52: Consumidores y Servicios Financieros), el 80% de los consumidores no confía en el uso de las nuevas tecnologías de pago. Además, según estimaciones del sector, el uso de tarjetas de pago por Internet, pese a representar tan sólo el 2% del total de las transacciones efectuadas por tarjeta, da lugar a la mitad de las denuncias.

<sup>15</sup> Los sistemas basados en asientos contables no plantean grandes problemas prácticos, pero se limitan sobretudo a las operaciones de crédito o débito efectuadas a nivel nacional entre cuentas bancarias. En los Estados miembros empiezan a aparecer nuevas formas de pago electrónico, tales como la presentación electrónica de facturas (“**Electronic Bill Presentment**”, EBPP) o los pagos basados en el sistema WAP, sistemas que, sin embargo, también deberían poder funcionar de manera transfronteriza, pues tal es el carácter del comercio electrónico. La utilización de dinero electrónico en Internet no es aún significativa, sobretudo en pagos transfronterizos. Por lo pronto, en el año 2002, el “ciberdinero” desempeña un papel menor. En el documento de debate no. 17/2000 del Banco de Finlandia (“*Re-engineering of payments systems for the world*”) se expone un punto de vista más amplio y radical.

<sup>16</sup> Algunas disposiciones nacionales se aplican dentro del país, pero no en los demás; existen entre los países planteamientos divergentes en cuanto a la irrevocabilidad de los pagos, y existen disposiciones que se aplican a las tarjetas de crédito, pero no a las de débito.

débito diferido.

La **Directiva 97/7/CE** protege a los consumidores en materia de contratos a distancia y establece que el consumidor tendrá derecho a solicitar la anulación de un pago y su reembolso en caso de utilización fraudulenta de su tarjeta de pago. Sin embargo, el ámbito de la protección ofrecida es limitado, y se han planteado problemas más generales en materia de pagos a distancia. La propuesta de Directiva sobre la comercialización a distancia de servicios financieros contempla una protección similar.

Las **Directivas 2000/28/CE y 2000/46/CE** sobre dinero electrónico establecen que únicamente podrán emitir dinero electrónico las entidades que cumplan una serie de requisitos jurídicos y financieros a fin de garantizar la seguridad técnica.

La **Directiva 97/5/CE** relativa a las transferencias transfronterizas recoge normas relativas a la ejecución de las transferencias transfronterizas y la transparencia de las condiciones aplicables.

La **Comunicación sobre prevención del fraude** aboga por la adopción del nivel de seguridad más elevado para los instrumentos de pago y presenta un Plan de acción para la prevención de fraude que detalla una serie de medidas preventivas con la finalidad de combatirlo.

La propuesta de **Decisión marco** propone la armonización de una serie de disposiciones nacionales de derecho penal en materia de fraude y falsificación, de modo que se consideren infracciones penales en toda la Unión y sean objeto de las correspondientes sanciones.

La **Directiva 99/93/CE** establece normas sobre reconocimiento jurídico de las firmas electrónicas y procedimientos de certificación.

Las **Directivas 95/46/CE y 97/66/CE** (Directivas sobre protección de datos) garantizan la protección de las personas en el tratamiento de datos personales y el derecho a la intimidad en el comercio electrónico.

En materia de seguridad técnica, la iniciativa de la Comisión “*e-Europe*”<sup>17</sup> fomenta la utilización de las nuevas tecnologías, incluido un plan de acción sobre tarjetas inteligentes, y contempla ulteriores trabajos sobre técnicas de identificación y autenticación. Las tarjetas inteligentes, por ser propiedad personal, suelen considerarse privadas y seguras, y, en consecuencia, se juzgan un medio fiable de almacenar y transferir datos. Además, las tarjetas inteligentes permiten acceder a servicios y aplicaciones electrónicas. La propuesta de Decisión marco sobre la lucha contra el fraude y falsificación de medios de pago distintos del efectivo contempla la tipificación de tales actividades como delito en toda la Unión. En una comunicación al respecto, la Comisión propone una serie de medidas (estudio de las características de seguridad de las nuevas soluciones de pago en el comercio electrónico, intercambio de información, formación y suministro de

<sup>17</sup> La iniciativa de **e-Europe** es un plan de acción de dos años de duración con la finalidad de brindar a todos los ciudadanos de la Comunidad Europea acceso a los servicios y aplicaciones basados en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

material pedagógico) a fin de disuadir a los infractores y reforzar la confianza de los consumidores.

Para fomentar la confianza de los consumidores en los medios de pago electrónicos sería necesario introducir un **marco legislativo** que garantice el reembolso en caso de conflicto. En Estados Unidos, la legislación marco en este ámbito atribuye a las principales empresas internacionales de tarjetas de pago un papel fundamental a efectos de protección del consumidor por medio de su sistema de “reembolsabilidad” (“charge-back”)<sup>18</sup>. En la Unión, salvo algunas excepciones, estos mecanismos creados por el sector no suelen basarse en la legislación nacional, sino que se regulan por el contrato celebrado entre el banco emisor de la tarjeta y el banco del comerciante conforme al reglamento de la empresa de tarjetas.

La decisión de iniciar un procedimiento de reembolso por denuncia del titular de la tarjeta queda en manos del banco emisor. De manera que, no existe una base legislativa coherente que regule los reembolsos en el mercado interior. Esto perjudica al funcionamiento de los procedimientos de reembolso, en particular en las transacciones transfronterizas.

Por esta razón, surge la necesidad de establecer a escala comunitaria un marco legislativo que establezca el derecho al reembolso en caso de transacción no autorizada o de no entrega y que especifique las condiciones para el mismo. Su aplicación se apoyaría mediante otras medidas de carácter no legislativo. Éstas definirían los objetivos y el marco en el cual el sector podrá decidir el mejor modo de cumplir sus obligaciones, por ejemplo, partiendo de los sistemas de reembolso ya en funcionamiento. La industria de los pagos deberá participar activamente (en particular cuando se platee un problema relacionado con el pago en sí mismo: errores de tratamiento o utilización fraudulenta del instrumento de pago en Internet). El sector también participa en la solución de litigios entre consumidores y comerciantes en relación con la no entrega de productos o servicios ya abonados por el consumidor (pero no con su calidad). Deben reducirse al mínimo las obligaciones impuestas a los distintos participantes en el proceso de pago. A fin de limitar el riesgo de recurso abusivo a los sistemas de reembolso, es fundamental que los comerciantes de un Estado miembro dispongan de sistemas que permitan comprobar la identidad de los consumidores de otro.

### **ÁREA III. MAYOR COOPERACIÓN EN MATERIA DE SUPERVISIÓN.**

<sup>18</sup> Si el comerciante no satisface la reclamación del consumidor, éste es reembolsado por la entidad emisora de su tarjeta. Posteriormente, la entidad emisora y el comprador de la tarjeta (por lo general, el banco del comerciante) solucionan el problema mediante procedimientos internos. La industria de las tarjetas posee un conjunto de soluciones establecidas que deben cumplirse para que se efectúe el reembolso, y que garantizan, como mínimo, el respeto de los derechos que la legislación reconoce al consumidor. El sistema también contempla los casos en los que el comerciante rechaza la reclamación del consumidor por considerarla infundada. En su forma más simple, la “reembolsabilidad” (“chargeback”) ofrece al consumidor un mecanismo rápido y eficaz de reembolso.

La convergencia legislativa de los requisitos reglamentarios y su aplicación en el mercado interior se basan en un amplio mecanismo de memorándums de acuerdo entre las autoridades nacionales de supervisión financiera, así como en la cooperación bilateral o a través de los Comités comunitarios existentes (por ejemplo, el Grupo de contacto, FESCO, la Conferencia de Autoridades de Supervisión de Seguros y sus Comités integrantes, el Comité Consultivo bancario, el Comité de alto nivel de autoridades de supervisión de valores y el Comité de seguros). Estos acuerdos constituyen la base de la supervisión prudencial en el mercado interior de los servicios financieros. Las autoridades de supervisión de los países de acogida dependen cada vez más de sus homólogas en el país de establecimiento del prestador de servicios financieros para su control de la prestación de dichos servicios desde el origen. Las transformaciones a que está dando lugar el comercio electrónico hacen necesario un control más estricto y una correcta adaptación de tales acuerdos para que cumplan su función: favorecer la máxima integración de los mercados financieros. Así, en el informe provisional del Grupo Lamfalussy<sup>19</sup> se proponen cambios institucionales en la elaboración y aplicación de normas dada la rápida evolución del mercado.

### **Responsabilidad de la supervisión prudencial y marco prudencial.**

La Directiva sobre comercio electrónico nada altera en las disposiciones vigentes en materia de supervisión prudencial de las entidades de servicios financieros. La Directiva atribuye la responsabilidad de la aplicación de las normas a las autoridades públicas del país de establecimiento del prestador de servicios de la sociedad de la información<sup>20</sup>. En general, suele tratarse del “país de origen” tal como lo establecen las directivas sobre servicios financieros. En los seguros, la excepción contemplada en el artículo 3, apartados 1 y 2, no altera el planteamiento existente en materia de supervisión. En cambio, en los servicios bancarios y de inversión, la definición de establecimiento recogida en la Directiva sobre comercio electrónico no siempre corresponde al “país de origen” a efectos de las directivas sectoriales.

**Así ocurre en cuanto a la supervisión de sucursales. Si bien la Directiva sobre comercio electrónico establece que las autoridades del país de establecimiento del prestador de servicios de la sociedad de la información serán competentes a la hora de velar por el cumplimiento de la normativa, por lo que a las sucursales se refiere, esto no afecta a las transferencias de responsabilidades entre Estados miembros, que se rigen por la legislación sobre servicios financieros en vigor. Por consiguiente, las transferencias de competencias ya realizadas del país de acogida al país de origen (por ejemplo, en materia de licencias, control prudencial, depósito de garantía y supervisión de**

<sup>19</sup> El 17 de julio de 2000, el Consejo ECOFIN designó a un “Grupo de Sabios”, presidido por el Barón Alexandre Lamfalussy para que analizara la evolución de los mercados de valores de la Unión.

<sup>20</sup> Se entiende por prestador de servicios establecido un prestador de servicios que ejerce de manera efectiva una actividad económica a través de una instalación estable y por un periodo de tiempo indeterminado. La presencia y utilización de los medios técnicos y tecnologías necesarios para prestar el servicio no constituyen en sí un establecimiento del prestador.

sucursales) siguen siendo íntegramente válidas. Así pues, dadas las transferencias de competencias explícitamente realizadas en virtud de las directivas sectoriales de la Unión, el control prudencial de las sucursales sigue correspondiendo al “país de origen” a efectos de las directivas sectoriales.

#### **Control de las relaciones entre empresas y clientes.**

A nivel comunitario, las autoridades de supervisión de bancos y seguros se ocupan principalmente de cuestiones prudenciales. La responsabilidad del tratamiento de las denuncias sobre las relaciones entre empresas y clientes recae a menudo en los defensores del cliente de estos sectores. Las instancias de supervisión de valores o sus autoridades delegadas supervisan el cumplimiento de las normas de conducta que regulan la relación entre prestador de servicios y el cliente. Es preciso aplicar un planteamiento coherente a las transacciones transfronterizas: las normas y la responsabilidad de su concreta aplicación deben pasar gradualmente al país de origen del prestador de servicios. Sin embargo, en tanto se realiza este traspaso, los procedimientos existentes para el control del cumplimiento de las normas de conducta en las transacciones transfronterizas seguirán siendo aplicables. Dichas normas también se actualizan según lo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre el artículo II de la DSI.

#### **Procedimientos de notificación.**

Será necesaria mayor cooperación entre las autoridades públicas a fin de garantizar el control eficaz de los servicios en línea transfronterizos. El artículo 19 de la Directiva sobre comercio electrónico pretende establecer un marco adecuado para tal cooperación: los Estados miembros están obligados a disponer de medios suficientes de control e investigación para supervisar en el origen todas las prestaciones transfronterizas de servicios de comercio electrónico (incluidos los servicios financieros). El artículo 49 contempla además el intercambio de información entre las autoridades públicas sobre dichas prestaciones transfronterizas. En este sentido, viene a completar los procedimientos de cooperación ya previstos en una serie de directivas sectoriales. La Comisión analizará con los Estados miembros de qué modo se realice la cooperación del artículo 19 a fin de garantizar la eficaz supervisión del comercio transfronterizo en línea de servicios financieros.

No obstante, es prever que la necesidad de recurrir a procedimientos de notificación disminuya a medida que converjan las normas nacionales.

#### **Blanqueo de capitales.**

Según el Derecho comunitario, el blanqueo de capitales se rige por el principio del control por el Estado de origen en asuntos transfronterizos, sin embargo, en el caso de las sucursales, se aplican las normas del país de establecimiento de la sucursal. En el caso de las transacciones en línea, este requisito resulta más difícil de aplicar y,

por ello, tal como lo reconoce la Comisión en su propuesta de revisión de la Directiva sobre blanqueo de capitales, se plantean riesgos mayores al no haber contacto “cara a cara”. De hecho, numerosos Estados miembros exigen a los prestadores de servicios que reciban documentación de los potenciales depositantes, o incluso en algunos casos, que se entrevisten con ellos.

Por consiguiente, resulta prioritario analizar los riesgos asociados a las transferencias en línea y transfronterizas. Las firmas electrónicas y demás técnicas de identificación y autenticación contribuirán a solucionar estos problemas: la Comisión estudia las posibles amenazas con los Estados miembros y demás interesados, en foros tales como el Comité de contacto sobre blanqueo de capitales y el Grupo de acción financiera.

#### **Perfiles de riesgo prudencial.**

La aparición de nuevos perfiles de riesgo en los servicios financieros, asociada a la aparición de modelos de empresa electrónica, ha dado lugar a trabajos sobre problemas prudenciales en diversos foros. No pocos de estos riesgos se engloban en categorías de riesgo conocidas, tales como los riesgos de crédito, mercado, tipo de interés y seguros. Las autoridades de reglamentación y supervisión examinan actualmente una serie de cuestiones al respecto, incluidas las mostradas en el tabla 2.

**TABLA 2  
PERFILES DE RIESGO EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS**

**Cuestiones Estratégicas:** debe estudiarse detenidamente la concepción y aplicación de las estrategias de Internet, y las consecuencias de dichas estrategias estar bien comprendidas por la dirección de las empresas.

**Más recursos a la tecnología:** los nuevos sistemas a menudo se integran en sistemas heredados o de terceros. Las entidades financieras deben confiar en los sistemas suministrados por terceros, pues deberán asumir la responsabilidad del control y la gestión de la prestación de servicios. La interacción entre sistemas también plantea interrogantes sobre la integridad de los datos recibidos y transmitidos.

**Seguridad:** debe garantizarse la seguridad de los canales de transmisión electrónicos y de los datos almacenados internamente. Los datos del cliente deberán estar protegidos. Es preciso combatir las amenazas que representan los piratas informáticos o los ataques de “denegación de servicio”. El mayor recurso a sistemas de procesamiento directo (“*straight through processing*”) debe ir acompañado de nuevos medios de detección y corrección de errores.

**Disponibilidad:** se necesitan medidas, incluidos planes de emergencia, con la finalidad de evitar dificultades derivadas de la limitación de capacidades, a “delegaciones de servicio” o por problemas técnicos. Los prestadores de servicios financieros deben evitar desfases entre las expectativas de sus clientes y lo que realmente pueden garantizarles.

**Externalización:** el creciente recurso a prestadores de servicios de la sociedad de la información y el bajo costo de las soluciones “prefabricadas” ha tornado, relativamente, barata la prestación de servicios financieros en línea. Las entidades financieras reguladas deben adoptar las precauciones necesarias para evaluar la calidad y la viabilidad de los prestatarios terceros que puedan carecer de conocimientos suficientes sobre el entorno reglamentario de los servicios financieros. El riesgo de utilización de datos de los clientes por terceros debe ser objeto de particular atención.

Los fallos debidos a los riesgos asociados a la prestación en línea de servicios financieros podrían ocasionar a su vez graves riesgos jurídicos y de reputación. Estos riesgos no son nuevos, pero su importancia relativa tiende a aumentar debido a la creciente dependencia a la tecnología. Para responder a estos nuevos desafíos, se realizará un seguimiento regular, así como diversos trabajos a nivel comunitario e internacional. La revisión prudencial del capital efectuada en el año 2002, permite una mejor comprensión de la naturaleza e importancia de estos riesgos, y se tendrá en la elaboración de la nueva Directiva sobre requisitos de capital aplicables a las entidades de crédito y empresas de inversión. En seguros, el denominado “Ejercicio Solvencia II” incluye un examen detallado de la situación financiera global de las compañías de seguros. Este examen va más allá de los requisitos de margen de solvencia tradicionales y atiende plenamente los nuevos riesgos que plantea el comercio electrónico.

#### **Etapas previas al año 2005**

Las medidas propuestas en la presente comunicación aplicarían rápidamente a fin de cumplir el plazo propuesto para el año 2005 por el Consejo Europeo de Lisboa para el establecimiento de un mercado integrado de servicios financieros al por menor.

La Comisión entablaría el debate con los expertos de los Estados miembros con la finalidad de recopilar datos sobre requisitos nacionales en materia de servicios financieros a partir de los cuales pueda basar su análisis de aplicación de los apartados 4 a 6 del artículo 3 de la Directiva sobre comercio electrónico. Las demás partes interesadas y, en particular, las organizaciones de la industria y los consumidores, serán también invitadas a aportar su contribución.

Se celebrarían amplias consultas a fin de determinar si es necesaria una armonización ulterior y la revisión de las normas nacionales del protección al consumidor en contratos celebrados con consumidores con vistas a esclarecer la manera en la que los servicios financieros al por menor, podrían ofrecerse libremente en toda la Comunidad en un marco de seguridad jurídica, con mayor número de opciones y precios más bajos.

Los problemas de supervisión y control prudencial planteados en la presente Comunicación se tratarán en los respectivos Comités de servicios financieros, que estudiarán, en particular, los modos más

idóneos de vigilar y contener los nuevos riesgos que puedan aparecer en un entorno de servicios financieros en línea.

Tras el lanzamiento de FIN-NET, la red comunitaria de servicios alternativos de resolución de conflictos, la Comisión organizará reuniones periódicas de la misma a fin de crear un foro para el intercambio de información y experiencia.

En principio, las propuestas sobre los pagos en Internet se debatirán en los Grupos sobre sistemas de pago. A partir de estos debates, la Comisión incluirá propuestas de nuevas iniciativas en su Informe al Parlamento Europeo y al Consejo.

#### **ARTÍCULO 1. AMBITO DE APLICACIÓN.**

- a) La presente Directiva tiene por objeto aproximar las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas a la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores.
- b) Para los contratos relativos a los servicios financieros que comporten operaciones sucesivas o una serie de operaciones separadas escalonadas en el tiempo, las disposiciones de la presente Directiva solamente se aplicarán en la primera operación, independientemente del hecho de que, con arreglo a la legislación nacional, pueda considerarse que estas operaciones forman parte de un único contrato o contratos individuales distintos.

## **ANEXO III**

### **FINANCIAL ACTION TASK FORCE (FATF)**

Created in 1989 by the G-7 Heads of State and the President of the European Commission, the Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) has since grown to 29 member countries, most of whom are OECD members. Initially, the purpose of FATF was to function as a policy making inter-governmental body which would develop and promote policies to combat money laundering both nationally and internationally, and help to mobilize the political will necessary to conduct legislative and regulatory reforms on the national level. The organization has neither a rigidly defined constitution nor a defined lifespan: every five years member governments review whether to continue it. The next review is due in 2004.

In 1990, FATF published 40 Recommendations to counter money laundering in three areas: legal, financial and regulatory, and law enforcement. In the legal area, it involved making money laundering a criminal offence and providing legal measures to confiscate proceeds of crime. In the financial and regulatory area, it required prohibition of anonymous accounts and financial institutions to identify and report suspicious transactions. In the law enforcement area, it called for assistance between jurisdictions in money laundering investigations and prosecutions, plus the capacity to extradite individuals charged with money laundering offences. These recommendations have since been implemented by most member countries and worldwide they have become a policy benchmark for money laundering counter-measures – adopted, among others, by the UN General Assembly.

Building effective anti-money laundering systems within FATF member countries depends in part on the quality of monitoring, follow-up and co-operation. Most members are strongly committed to the discipline of multilateral monitoring which involves both an annual internal self-assessment and an external FATF-led evaluation. Both check the country's progress in implementing the 40 Recommendations.

This mutual evaluation process is coupled with FATF's policy for dealing with non-compliant members. If countries fail to take measures in areas highlighted by FATF, they can be blacklisted or even suspended. Public naming and shaming of non-compliant nations often spur these to take the corrective action expected of them. Continued non-compliance can yield severe economic consequences. For example, international credit rating agencies (such as Standard and Poor's) have downgraded countries on FATF's blacklist thus leading to an increased cost of capital for these countries.

Compliance reviews for 2001 showed that even founding members such as the U.S. and Canada have problems meeting FATF standards. Still, the FATF manages to maintain compliance pressure on countries, both inside and outside the membership sphere. Since 2000 it has published blacklists of "non-cooperating jurisdictions" (non-member countries) that risk being placed off-limits by western financial institutions if they do not 'clean up their act'. These include small offshore centers, e.g. Lichtenstein and Cayman Islands, but also larger countries, including Hungary, Israel, and Russia.

Shortly after the terrorist attacks on 11 September 2001, FATF expanded its mission beyond money laundering to focus on detecting and preventing the misuse of the world financial system by terrorists. Rapidly, a set of recommendations was produced, the so-called G7 Action Plan. By February 2002, a total of 200 countries and jurisdictions had signed up to implement the plan. Initial results were impressive, but not without imperfections. Although many countries tightened up their legislation, new burdensome rules still deter part of the banking community from complying. The attention given to terrorist finance has, however, encouraged many governments to combat money laundering more seriously. Much of the burden of compliance, and associated costs, however, rest with the financial industry and are likely to be passed on to their clients as much as possible. It has also tended to lead banks to be very cautious, erring on the side of over-compliance, which has introduced additional hurdles or barriers for migrants and MTOs in accessing banking services (see also discussion in main text on KYC). (FATF, 2002; 2002a; FATF home page at <http://www1.oecd.org/fatf/>).

## ANEXO IV

### RELACIÓN DE MÉXICO CON LOS ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES

#### FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

México es miembro del Fondo Monetario Internacional desde su fundación en 1944. En la actualidad, la cuota de México en el organismo asciende a 2,585.8 millones de Derechos Especiales de Giro (DEG), cifra que representa el 1.21 por ciento del total de las cuotas de la institución<sup>27</sup>. La cuota de un país miembro en el FMI refleja su posición económica en relación al resto de los países, delimita los compromisos financieros con el FMI y es la base para determinar tanto el poder de voto del país como el acceso potencial a los recursos del Fondo.

Durante el año 2006, destacaron cinco temas en la relación de México con el FMI: la consulta conforme al Artículo IV del Convenio Constitutivo, la actualización del Programa de Evaluación del Sector Financiero (PESF), la propuesta de un incremento *ad hoc* de la cuota de México en la institución, la participación de nuestro país en el Plan de Transacciones Financieras (PTF) y la modificación de los metadatos de las Normas Especiales para la Divulgación de Datos (NEDD) a estándares internacionales de calidad.

La consulta bajo el Artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI es una práctica de supervisión y evaluación que realiza el Fondo con cada uno de sus países miembros, independientemente de que se encuentre o no en vigor un programa de asistencia económica o técnica. Para realizar la consulta, una misión del FMI visita al país, recopila y analiza su información económica y financiera, y se reúne con las autoridades competentes para discutir la situación económica, sus perspectivas y las medidas de política económica que se están instrumentando. Con base en estas consultas, el personal técnico del FMI elabora un informe sobre el país y lo presenta al Directorio Ejecutivo de la institución para su discusión. Posteriormente, comunica a las autoridades sus conclusiones y recomendaciones.

La más reciente consulta bajo el Artículo IV que se realizó en México se discutió en el Directorio Ejecutivo del FMI el 6 de septiembre del 2006. Las conclusiones del Directorio Ejecutivo del FMI y los

documentos relativos a la consulta están a disposición del público, en línea con la política de transparencia de la información de las autoridades mexicanas<sup>28</sup>.

En su evaluación de la economía mexicana, el Directorio Ejecutivo del FMI elogió a las autoridades por haber establecido las condiciones de estabilidad macroeconómica y financiera necesarias para fomentar el crecimiento económico y fortalecer a la economía para enfrentar eventos adversos. En opinión del Directorio, existe una creciente confianza en el manejo de la política fiscal, la cual ha propiciado la reducción gradual del acervo de la deuda pública. Se destaca que con la implementación de una política monetaria prudente se ha alcanzado un nivel bajo de inflación, y que el régimen cambiario de libre flotación ha favorecido ajustes graduales en el sector externo. Los Directores subrayaron los importantes avances alcanzados en el fortalecimiento del sector financiero y en el establecimiento de condiciones propicias para que continúe su desarrollo. Por último, el Directorio enfatizó que el principal desafío para la nueva administración será efectuar las reformas estructurales necesarias para promover un mayor crecimiento económico al tiempo que se consolida la estabilidad macroeconómica.

Durante 2006, personal del FMI y del Banco Mundial realizaron una actualización del Programa de Evaluación del Sector Financiero (PESF) de México efectuado en 2001. Entre las principales conclusiones del estudio destacan: 1) la importante contribución del buen manejo macroeconómico, de una adecuada supervisión y de un entorno externo favorable, al fortalecimiento de la capacidad del sistema financiero para enfrentar eventos adversos; 2) las perspectivas favorables para un crecimiento sostenido del financiamiento al sector privado; 3) la intensificación de la tendencia hacia la formación de conglomerados financieros en un sistema financiero mexicano altamente internacionalizado;

<sup>27</sup> El 29 de diciembre del 2006 un DEG equivalía a 1.5044 dólares de EE.UU.

<sup>28</sup> Los documentos relativos a la consulta bajo el Artículo IV están disponibles en las siguientes páginas de Internet: <http://www.banxico.org.mx>  
<http://www.shcp.gob.mx>  
<http://www.imf.org/external/index.htm>



4) la creciente atención a aspectos de competencia y eficiencia en el sistema financiero; 5) la necesidad de fomentar la competencia en precio y calidad entre los intermediarios financieros para que los usuarios se beneficien de la mayor eficiencia del sistema; 6) los avances en materia de resolución de crisis bancarias; 7) la modernización y mejoría significativa en la solidez y seguridad de los sistemas de pagos; 8) los grandes avances en el cumplimiento de los Principios Básicos de Basilea para una Supervisión Bancaria Efectiva, y la instrumentación de los objetivos y principios de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (OICV) sobre regulación de valores; 9) los avances alcanzados en promover la competencia entre las Afores y la necesidad de profundizar los esfuerzos para que dicha competencia mejore el rendimiento neto que reciben los individuos; 10) los avances en el proceso de reforma de la banca de desarrollo; y 11) la significativa mejoría en el mercado de financiamiento hipotecario.

Asimismo, el informe del PESF destaca los principales retos que deberán enfrentar las autoridades financieras: a) dotar de plena autonomía a las agencias supervisoras, instrumentar un esquema de supervisión consolidado de los grupos financieros, y mejorar los sistemas de vigilancia del crédito a la vivienda y al consumo para fortalecer la regulación y supervisión prudenciales y así consolidar la estabilidad del sistema financiero; b) profundizar el proceso de racionalización y reforma de los bancos de desarrollo; y c) continuar la promoción de un acceso más amplio y más eficiente del sector privado al financiamiento mediante el fomento de la transparencia y la competencia.

El 18 de septiembre de 2006, la Junta de Gobernadores del FMI aprobó la Resolución 61-5, destinada a mejorar la voz y representación en sus decisiones de los países miembros que, como resultado de su desempeño económico, tienen una representación en la Institución inferior a la que les correspondería. En la primera etapa, dicha Resolución contempla un incremento *ad hoc* inmediato en las cuotas de China, Corea, México y Turquía. Estos países se seleccionaron debido a que su cuota en el FMI se encuentra significativamente desalineada respecto a su posición relativa en la economía mundial.

Además, la Resolución contempla para los próximos dos años la aprobación de una nueva fórmula de cálculo para asignar las cuotas del Fondo Monetario Internacional, la cual permitirá mecanismos más simples y transparentes para determinar la importancia relativa de los países

miembros en la economía mundial, la instrumentación de una segunda ronda de incrementos *ad hoc* de cuotas basada en la nueva fórmula, así como un aumento en el número de votos básicos<sup>29</sup> y el establecimiento de mecanismos para mantener inalterada la proporción de votos básicos en el total de los votos.

Con la aprobación del Congreso de la Unión al incremento propuesto a la cuota de México en el FMI, ésta pasará de 2,585.8 a 3,152.8 millones de DEG y la participación de México en las cuotas totales del FMI aumentará de 1.21 a 1.45 por ciento. Con el incremento de su cuota, México se moverá del lugar 19 al 16 en lo que respecta al tamaño de su cuota entre los 185 países miembros de este organismo.

El Plan de Transacciones Financieras (PTF) del FMI es el programa trimestral en el que se señalan los montos que se usarán para el otorgamiento de préstamos, las monedas que se utilizarán y la distribución de los pagos que se recibirán por créditos concedidos previamente. Los países participantes en el PTF son aquellos que tienen una economía lo suficientemente sólida para que el FMI les solicite recursos para hacer frente a las necesidades de los países miembros que estén enfrentando dificultades de balanza de pagos. México participa en el PTF desde junio de 2002, convirtiéndose en acreedor de este organismo internacional<sup>30</sup>. Desde entonces, el país ha contribuido en trece ocasiones con su moneda al financiamiento del Plan de Transacciones Financieras. La posición acreedora de México en el FMI alcanzó un máximo de 631 millones de DEG en septiembre de 2005 (24.4 por ciento de su cuota). Durante el último trimestre de 2005 y todo 2006, varios países han prepagado sus adeudos con el FMI, por lo que durante 2006 el peso mexicano fue utilizado sólo una vez en el PTF por un monto equivalente a 8 millones de DEG. Como resultado de los pagos realizados por Turquía, Indonesia y Uruguay, principalmente, México recibió 197.4 millones de DEG. Con estas operaciones, la posición acreedora de México disminuyó de manera significativa para terminar el año en 225.8 millones de DEG, lo que representa el 8.7 por ciento de su cuota. Cabe señalar que, además de México, los únicos países de América

<sup>29</sup> El poder de voto de los países miembros del FMI se determina por 250 votos básicos más un voto adicional por cada 100,000 DEG de cuota.

<sup>30</sup> Cabe recordar que el más reciente Acuerdo de Derecho de Giro que tuvo México con el Fondo Monetario Internacional concluyó el 30 de noviembre de 2000 y que desde agosto de ese mismo año, cuando se liquidó de manera anticipada la totalidad de la deuda, México no tiene adeudos con el FMI.

Latina y el Caribe que participan en el PTF son Chile y Trinidad y Tobago.

México está suscrito desde agosto de 1996 a las Normas Especiales para la Divulgación de Datos (NEDD) del FMI. Las NEDD son un conjunto de principios de reconocimiento internacional relativos a la cobertura, periodicidad, oportunidad y calidad de las estadísticas económicas y financieras generadas por cada país. Además de fomentar un acceso inmediato y equitativo a la información, las NEDD ayudan a los usuarios de las estadísticas económicas y financieras a evaluar la calidad de los datos y contribuyen a asegurar la objetividad e integridad en su compilación y divulgación. La cobertura de las NEDD se ha venido ampliando en años recientes, incorporándose indicadores que ayudan a identificar fuentes de vulnerabilidad externa. A la fecha, 64 países que participan activamente en los mercados internacionales de capital se han suscrito voluntariamente a las NEDD<sup>31</sup>.

Durante 2006, el FMI solicitó a todos los países suscriptores que realizaran, con la asistencia de su personal técnico, la transformación de los metadatos de todas las categorías consideradas en las NEDD, a la estructura del Marco de Evaluación de la Calidad de los Datos (MECAD). El MECAD se desarrolló en el Fondo durante los últimos tres años, tomando en cuenta las opiniones de todos los países participantes y tiene la finalidad de dar a los metadatos una estructura y lenguaje común para proporcionar lineamientos en la evaluación de datos específicos. Desde septiembre de 2006, México forma parte de los 20 países que publican en la Cartelera Electrónica para la Divulgación de Datos, el sitio electrónico de las NEDD, la totalidad de sus metadatos ajustados por calidad.

#### **BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (BIS)**

El Banco de México es socio del BIS desde noviembre de 1996. Los objetivos del BIS son fomentar la cooperación monetaria y financiera internacional, fungir como centro de estudios económicos y monetarios, servir como principal contraparte de los bancos centrales en sus transacciones financieras, y como agente depositario o fideicomisario en operaciones financieras internacionales.

Este Instituto Central posee 3,211 acciones del tercer tramo del capital del BIS, las cuales equivalían a 0.59 por ciento del total de las acciones representativas emitidas por dicho organismo al 31 de diciembre de 2006.

Durante 2006, de la relación del Banco de México con el BIS destacan los siguientes aspectos: 1) la designación, en mayo de 2006, del gobernador del Banco de México para presidir el Foro para el Buen Gobierno de Bancos Centrales; 2) el nombramiento, en junio de 2006, del Gobernador del Banco de México como miembro de Consejo de Administración del BIS; y 3) la aceptación por parte del Banco de México a formar parte del Comité Irving Fisher de Estadísticas de Bancos Centrales (IFC).

El Foro para el Buen Gobierno de Bancos Centrales tiene como objetivo satisfacer las crecientes necesidades de los bancos centrales de información precisa y oportuna respecto a su manejo y de un análisis riguroso de la misma. Esto con el fin de promover el buen desempeño de los bancos centrales como instituciones públicas. Este Foro lo integran el Grupo de Bancos Centrales para el Buen Gobierno y la Red de Bancos Centrales para el Buen Gobierno, y el BIS le presta su apoyo ofreciendo los servicios de secretariado. El Grupo lo forma un máximo de nueve gobernadores de bancos centrales miembros del BIS. Actualmente, son miembros los gobernadores de los bancos centrales de China, Estados Unidos, India, Israel, Malasia, México (Presidente), Reino Unido, Sudáfrica y del Banco Central Europeo.

El Consejo de Administración del BIS tiene como principal tarea fijar el rumbo de la estrategia y la política del Banco y supervisar a la alta dirección. Se reúne al menos seis veces al año y recibe reportes de la Dirección General del BIS sobre la situación administrativa y las operaciones financieras del Banco. Actualmente, el Consejo de Administración está integrado por 19 miembros, de los cuales son miembros *ex officio* los bancos centrales de Alemania, Bélgica, Estados Unidos, Francia, Italia y Reino Unido, quienes a su vez pueden nombrar a otro miembro de su misma nacionalidad, y los otros miembros son electos. Dichos miembros electos son los gobernadores de los bancos centrales de Canadá, China, Japón, México, Holanda, Suecia, Suiza (Presidente del Consejo) y el Presidente del Banco Central Europeo.

En el año 2006, el Banco de México aceptó la invitación a formar parte del Comité Irving Fisher de Estadísticas de Bancos Centrales (IFC). Este

<sup>31</sup> Los documentos relacionados con la participación de México en las NEDD pueden consultarse en la siguiente página de Internet:  
<http://www.banxico.org.mx/elInfoFinanciera/infcarteleraelectronica/fmi.html>

es un foro global de usuarios y recopiladores de estadísticas de los bancos centrales.

Desde su incorporación al BIS, el Banco de México ha participado de manera activa en las reuniones en las que Gobernadores y altos funcionarios de los bancos centrales de los países miembros se dan cita. Durante 2006, destacan los siguientes temas analizados en las reuniones celebradas como parte de los trabajos del BIS: riesgos y oportunidades en la economía mundial y en los mercados financieros; retos para el

esquema de objetivos de inflación; demanda de activos en los mercados emergentes; opciones de política monetaria para las economías de mercado emergentes en el contexto de una restricción monetaria global; mercados crediticios, instrumentos financieros complejos y el manejo de riesgos; medición de la inflación para propósitos de política monetaria; desarrollos recientes en los sistemas de pagos y de liquidación; y aspectos clave para el buen gobierno de los bancos centrales, entre otros.

## ANEXO V

### LOS GRUPOS FINANCIEROS

Los intermediarios financieros pueden organizarse en Grupos Financieros, con el fin de actuar de manera conjunta ante su clientela y el público. La pertenencia a un Grupo Financiero (GF) le permite a todos sus integrantes utilizar la misma denominación, aprovechar la infraestructura de los demás integrantes del GF para realizar ventas cruzadas de productos y servicios, y presentar una mayor fortaleza financiera.

La normatividad para los GF se encuentra en la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (LRAF). Un GF debe estar integrado por una Sociedad Controladora y, al menos, por dos instituciones de las siguientes, que podrán ser del mismo tipo: banco múltiple, casa de bolsa, aseguradora, almacén general de depósito, arrendadora financiera, empresa de factoraje financiero, casa de cambio, institución de fianzas y sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes). Un GF no podrá formarse con sólo dos Sofomes.

Las Sociedades Controladoras están constituidas bajo el régimen de sociedad anónima y tienen por objeto la adquisición y administración de las acciones emitidas por las diferentes entidades integrantes de un GF. Para este fin, deben contar en todo momento con al menos el 51 por ciento del capital pagado de cada entidad integrante del GF y tener el control en las asambleas generales de accionistas.

#### Accionistas de las Sociedades Controladoras

Cualquier persona física o moral puede participar en el capital social de la Sociedad Controladora de un Grupo Financiero, con excepción de las personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad.

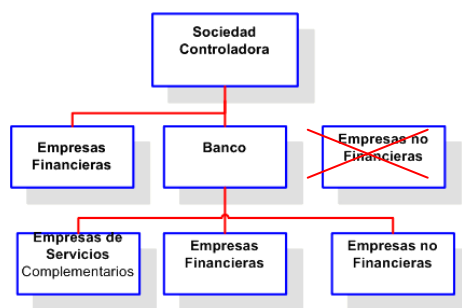
#### Convenio de responsabilidades

Las Sociedades Controladoras y las entidades financieras pertenecientes a un GF deben suscribir un convenio de responsabilidades mediante el cual la Controladora se compromete a responder de manera subsidiaria e ilimitada por las obligaciones y pérdidas de cada una de las entidades del GF.

En la eventualidad de que el patrimonio de la Controladora no fuera suficiente para responder por las pérdidas de alguna o algunas entidades financieras integrantes de un GF, éstas serían cubiertas primeramente para el caso del banco que forme parte del GF, y posteriormente para los casos de las demás entidades del GF hasta agotar el patrimonio de la Controladora (Art. 28 fracción II LRAF).

La LRAF prohíbe a los GF invertir directamente en el capital de empresas no financieras. Sin embargo, las instituciones de banca múltiple están facultadas por la Ley de Instituciones de Crédito para invertir en empresas no financieras sujetándose a los límites establecidos en el artículo 75 de dicha Ley.

#### Estructura de un Grupo Financiero



#### Proporción de los activos de cada tipo de intermediario que pertenecen a un Grupo Financiero (2006):

	<b>Pertenecen a GF (% de los activos totales)</b>
Banca Múltiple	96.7
Siefores	73.3
Sociedades de Inversión	84.0
Aseguradoras	47.1
Casas de Bolsa	70.6
Sofoles	17.0
Arrendadoras	60.5
Factoraje	65.7
Afianzadoras	33.3
Almacenadoras	15.4
Casas de Cambio	3.7

Fuente: CNBV, CNSF, Consar y Banco de México.

Fuente: Sistema Financiero 2006, Banco de México, Pág. 50.

## ANEXO VI

### SISTEMA DE PAGOS

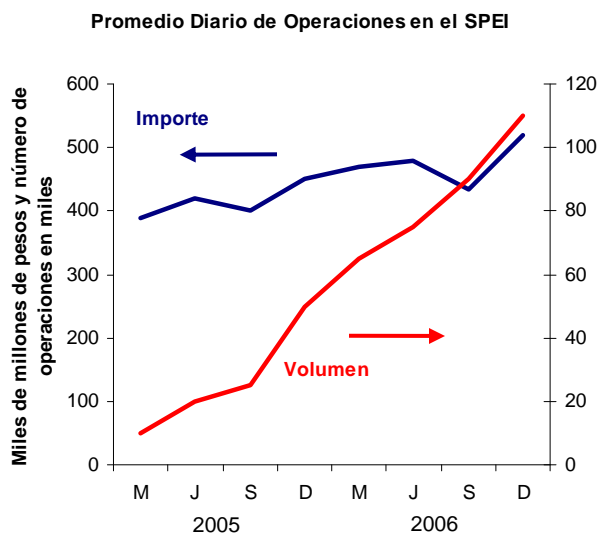
El Banco de México tiene la facultad de participar directamente en los Sistemas de Pagos, los cuales han tenido algunas modificaciones de acuerdo a la nueva dinámica del mercado nacional e internacional. A continuación se presenta un resumen de los Sistemas de Pago dentro de su principal clasificación, los de alto y bajo valor.

#### I. Descripción y evolución del sistema de pagos de México

De acuerdo con la definición del BIS, un sistema de pagos es un conjunto de instrumentos, procedimientos bancarios y en general, sistemas interbancarios de transferencia de fondos que aseguran la circulación del dinero. La práctica internacional define dos tipos de sistemas de pago: los de alto valor<sup>1</sup> y los de bajo valor<sup>2</sup>. El monto total de los pagos que se llevan a cabo en los sistemas de bajo valor es relativamente reducido y, por ello, los problemas que puedan surgir en su operación no ponen en riesgo al sistema financiero. Por lo mismo, en esta sección sólo se tratarán los sistemas de pagos de alto valor.

En México existen tres sistemas de pagos de alto valor: el Sistema de Atención a Cuentahabientes de Banco de México (SIAC-Banxico), el Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) y el Sistema Interactivo para el Depósito de Valores (SIDV). El importe promedio diario de las operaciones que se liquidan en estos tres sistemas asciende aproximadamente a 2.3 billones de pesos, de manera que en menos de cuatro días los sistemas mencionados procesan operaciones por un valor semejante al PIB anual de México (*Gráfica 1*). Las operaciones que se efectúan a través del SIDV representan 77.9 por ciento del monto total; las del SPEI 17.9 por ciento y las del SIAC 4.2 por ciento.

GRÁFICA 1. VOLUMEN DE LOS SISTEMAS DE PAGO DE ALTO VALOR.



Fuente: Banco de México, con cifras a diciembre de 2006.

#### 1. Sistema de Atención a Cuentahabientes de Banco de México (SIAC-Banxico)

El SIAC-Banxico es el sistema que utiliza el Banco de México para administrar las cuentas corrientes que tienen las instituciones financieras en el propio Banco. La principal función de este sistema es la de proveer liquidez al sistema de pagos. En el SIAC se procesan de forma inmediata las transferencias de fondos entre las instituciones financieras y se reciben las liquidaciones del SPEI, el SIDV, el Sistema de Reportos de Liquidez (RSP), la cámara de compensación de

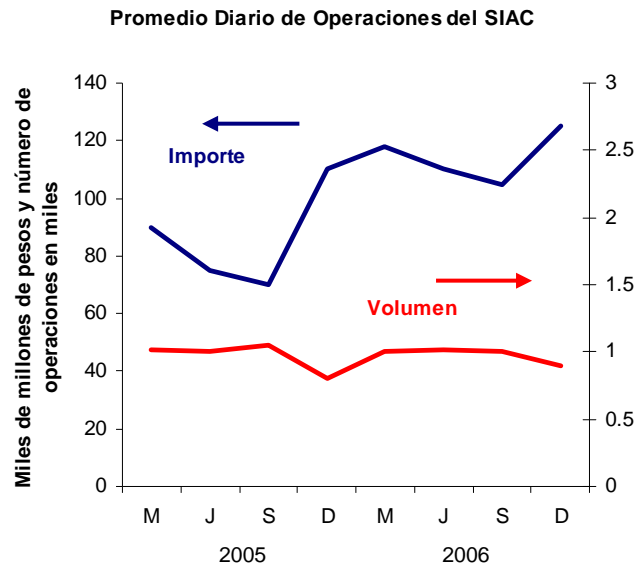
<sup>1</sup> Se usan principalmente para liquidar las operaciones de los mercados financieros, las obligaciones que se generan en otros sistemas de pago y otras obligaciones entre los intermediarios financieros. Los pagos a través de estos sistemas son por montos elevados y se liquidan, en general, de forma inmediata.

<sup>2</sup> Los usan las empresas y los individuos para realizar pagos comerciales, de sueldos, y otros menos urgentes o que pueden programarse previamente. Los pagos en estos sistemas se liquidan comúnmente en forma diferida.

## “Transferencias Electrónicas Internacionales: una nueva forma de Servicios Bancarios en México”

cheques y algunas otras cámaras de bajo valor. Los principales usuarios del SIAC son los bancos y las casas de bolsa<sup>3</sup>. El número de operaciones que se realizan en el SIAC ha permanecido constante en alrededor de mil transferencias diarias durante los últimos años (**Gráfica 2**). Sin embargo, el valor de las transacciones en el último año se ha elevado a un promedio diario alrededor de 110 mil millones de pesos, debido a los flujos de liquidez que se transfieren a este sistema desde y hacia otros sistemas y al RSP.

**GRÁFICA 2. VOLUMEN DE LOS SISTEMAS DE PAGO DE ALTO VALOR.**



Fuente: Banco de México, con cifras a diciembre de 2006.

### **2. Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI)**

Este sistema fue diseñado y desarrollado por el Banco de México y cumple con los lineamientos establecidos en los Principios Básicos para Sistemas de Pagos de Importancia Sistémica (**Tabla 1**). En el SPEI se procesan en forma inmediata las órdenes de transferencias de fondos entre las instituciones financieras y sus clientes. Cada institución participante tiene una cuenta de dinero que puede abonar mediante pagos de otros participantes o con recursos que la propia institución transfiera desde el SIAC o SIDV. No se permiten sobregiros en las cuentas y los saldos, al cierre del día, se transfieren a la cuenta corriente que cada institución participante mantiene en el SIAC.

El sistema inició operaciones en 2004 y sustituyó al Sistema de Pagos Electrónicos de Uso Ampliado (SPEUA) que funcionaba desde 1995. El Banco de México es el operador del sistema. Durante este año, el número de operaciones mensuales liquidadas en el SPEI se ha triplicado y representa alrededor de cinco veces más que las operaciones que se procesaban en el SPEUA durante sus últimos años de operación. Los factores más importantes que han contribuido con este incremento son los siguientes: i) el sistema permite realizar pagos por cualquier monto<sup>4</sup>; ii) algunos bancos han automatizado sus procesos de pago, han promovido los servicios de pago a través de Internet y, en general, han reducido las tarifas que cobran a sus clientes por estas operaciones; y iii) se ha permitido la participación a intermediarios financieros no bancarios.

**TABLA 1  
PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LOS SISTEMAS DE PAGO DE IMPORTANCIA SISTÉMICA**

En 1990, los gobernadores de los bancos centrales de los países del Grupo de los 10 (G10) crearon el Comité de Sistemas de Pagos y Liquidación (*“Committee on Payment and Settlement Systems”, CPSS*). Se trata de un comité de bancos centrales y desarrollo de los sistemas de pagos, compensación y liquidación, tanto nacionales como transfronterizos. Dentro de las actividades que realiza dicho órgano se encuentra la publicación de estudios para proveer lineamientos y recomendaciones sobre las funciones de vigilancia de los sistemas de pagos que corresponden a los bancos centrales.

Una de las principales contribuciones del CPSS ha sido la publicación de los Principios Básicos para los Sistemas de Pagos de Importancia Sistemática. Un grupo de trabajo del CPSS, en el que participó el Banco de México, inició en 1998

<sup>3</sup> La Tesorería de la Federación y algunas entidades del sector público también realizan pagos a través del SIAC por un monto considerable.

<sup>4</sup> En el SPEUA no se permitían pagos menores a 50 mil pesos.

un estudio que fue publicado en 2001, con el objetivo de definir los principios que deberían gobernar el diseño y la operación de los sistemas de pagos de importancia sistemática, entendiendo éstos como los que pueden generar riesgo sistémico. El resultado de este grupo de trabajo son los diez principios básicos y las cuatro responsabilidades que los bancos centrales enfrentan en la aplicación de dichos principios básicos. Estos principios contienen las características fundamentales que debe satisfacer cualquier sistema de pagos y están formulados de una manera general, para asegurar que puedan aplicarse en países con cualquier nivel de desarrollo y que permanezcan vigentes.

**Principios básicos:**

- I. El sistema debe tener una base legal bien fundada en todas las jurisdicciones pertinentes.
- II. Las reglas y los procedimientos del sistema deben permitir a los participantes tener un entendimiento claro del impacto del sistema en cada uno de los riesgos financieros en que se incurre a través de su participación en él.
- III. El sistema debe contar con procedimientos claramente definidos para la administración de riesgos de crédito y liquidez, que especifiquen las responsabilidades respectivas del operador del sistema y de los participantes y que ofrezcan incentivos apropiados para administrar y contener tales riesgos.
- IV. El sistema debe ofrecer una liquidación final rápida en la fecha valor, preferiblemente durante el día y como mínimo al final del día.
- V. Un sistema de compensación multilateral debe, por lo menos, ser capaz de asegurar el cumplimiento a tiempo de la liquidación diaria en el caso de que el participante con la obligación de liquidación más grande no pueda cumplir.
- VI. Los activos que se utilicen para las liquidaciones deben ser preferentemente pasivos del banco central, y cuando se utilicen otros activos, los mismos deben implicar poco o nulo riesgo de crédito.
- VII. El sistema debe asegurar un alto grado de seguridad y confianza operativa además debe presentar un plan de contingencia para la culminación a tiempo del proceso diario.
- VIII. El sistema debe proporcionar un medio para realizar pagos que sea práctico para sus usuarios y eficiente para la economía.
- IX. El sistema debe tener criterios objetivos de participación, que permitan un acceso justo y abierto, los cuales sean del dominio público.
- X. Los acuerdos para gobernar el sistema deben ser efectivos, transparentes y contener la responsabilidad de rendir cuentas.

**Responsabilidad del banco central en la aplicación de los principios básicos:**

- A. El banco central debe definir claramente sus objetivos en materia de sistemas de pagos y hacer de conocimiento público su papel y sus políticas más importantes en relación con los sistemas de pagos sistemáticamente importantes.
- B. El banco central debe asegurarse de que los sistemas cumplan con los Principios Básicos.
- C. El banco central deberá vigilar el cumplimiento de los Principios Básicos por parte de los sistemas que no opera directamente y deberá estar facultado para llevar a cabo tal vigilancia.
- D. El banco central, al promover la seguridad y eficiencia de los sistemas de pagos a través de los Principios Básicos, deberá cooperar con otros bancos centrales y con cualquier otra autoridad nacional o extranjera con intervención en dicha materia.

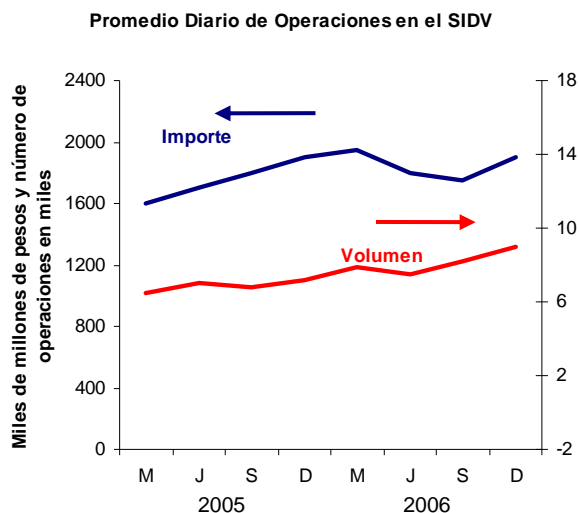
**Fuente: Sistema Financiero 2006, Banco de México, Pág. 111.**

**3. Sistema Interactivo para el Depósito de Valores (SIDV)**

En el SIDV se liquidan las operaciones con valores que se efectúan en los mercados de deuda y de capitales. Los usuarios de este sistema son los bancos, las casas de bolsa, las sociedades de inversión, las aseguradoras y otras instituciones financieras. Las casas de bolsa y los bancos que participan en el SIDV tienen una cuenta que les sirve para liquidar sus operaciones y pueden transferir fondos a esa cuenta desde el SIAC y el SPEI. El esquema de liquidación de operaciones implícito en el SIDV corresponde a un modelo de “entrega contra pago”. En este esquema, la transferencia definitiva tanto de valores como de fondos, se realiza en forma simultánea con base en montos netos al cierre de cada ciclo de liquidación. Debido a que la frecuencia de los ciclos de liquidación es muy corta (15 minutos), en el SIDV se acumulan riesgos de baja cuantía. Las operaciones que no se liquidan en un ciclo, permanecen en el sistema para procesarse en ciclos posteriores. Desde enero de 2005, el SIDV dejó de otorgar crédito a sus participantes, por lo tanto éstos deben disponer de recursos en sus cuentas para liquidar las operaciones que impliquen movimientos de efectivo.

En el SIDV se liquida casi el 80 por ciento del monto total de las operaciones que se realizan en los sistemas de pago en México. La mayor parte de ese monto corresponde a operaciones del mercado de dinero y, de éstas, el saldo más importante corresponde a las operaciones con valores emitidos por el Gobierno Federal, el IPAB y el Banco de México. Durante los últimos años, las operaciones realizadas a través de este sistema han mostrado un crecimiento muy rápido. El SIDV lo desarrolló y lo opera la S.D. Indeval, S.A. de C.V. Institución para el Depósito de Valores (Indeval), empresa que proporciona el servicio de depósito central de valores en México.

**GRÁFICA 3. VOLUMEN DE LOS SISTEMAS DE PAGO DE ALTO VALOR.**



Fuente: Banco de México, con cifras a diciembre de 2006.

## II. El papel del Banco de México en los Sistemas de Pagos

El Banco Central cumple diferentes funciones en el sistema de pagos: i) es un participante importante ya que ejecuta sus acciones de política monetaria a través de dicho sistema; ii) es el operador del SPEI y del SIAC; iii) provee de liquidez al sistema de pagos, y iv) promueve, regula y supervisa el buen funcionamiento del sistema de pagos. Para cumplir con dichas funciones el Banco de México tiene un programa continuo de reformas y actualización del sistema de pagos. En particular, en los últimos años ha tomado diversas medidas para disminuir los riesgos, promover sistemas seguros y eficientes y mejorar las condiciones de competencia entre las instituciones financieras.

### 1. Crédito en los sistemas de pagos

A partir de 2004, el Banco de México ha venido tomando diversas medidas para reducir el riesgo de crédito que tiene el propio Banco al proporcionar liquidez al sistema de pagos. Para ello, se eliminó el crédito en el SIDV, se sustituyó el SPEUA por el SPEI<sup>5</sup>, se modificaron las reglas y procedimientos para otorgar liquidez durante el día y a plazo, y se introdujo en el SIAC-Banxico el módulo de reportos para proporcionar liquidez a los sistemas de pagos (RSP)<sup>6</sup>. A la fecha, los participantes en el sistema de pagos obtienen una parte importante de los recursos requeridos para liquidar sus operaciones a través del RSP. El monto promedio diario de crédito al sistema a través del RSP es mayor a 212 mil millones de pesos.

Adicionalmente, los bancos pueden obtener liquidez durante el día mediante el sobregiro de sus cuentas corrientes en el Banco de México, siempre y cuando otorguen en garantía, entre otros, los Depósitos de Regulación Monetaria<sup>7</sup> por un monto mayor al del sobregiro. El monto máximo de sobregiro está, a su vez, limitado en función del capital de banco.

### 2. Actualización del SIDV

Al amparo de la LSP (*Tabla 2*), el Banco de México está participando activamente, junto con la empresa operadora del sistema, en el proceso de actualización del SIDV, ya que este sistema ha quedado obsoleto con respecto a las mejores prácticas internacionales para sistemas de su tipo<sup>8</sup>. El proceso de diseño y desarrollo de un nuevo sistema de depósito y liquidación de valores se inició en 2004.

### 3. Apertura del Sistema de Pagos

Con el propósito de estimular la competencia entre las instituciones financieras y mejorar la calidad de los servicios de pagos que ofrecen a sus clientes, el Banco de México decidió autorizar, a finales de 2005, la participación de instituciones financieras no bancarias en la operación del sistema de pagos. El Banco de México, espera que esta apertura permita

<sup>5</sup> Los participantes en el SPEUA se otorgaban entre ellos líneas de crédito que estaban garantizadas por el Banco de México, el SPEI opera sin líneas de crédito.

<sup>6</sup> A través del RSP, los participantes transfieren títulos, mediante reporto, al Banco de México. El reporto vence a más tardar al cierre del día. Los bancos pueden operar directamente con el Banco de México, mientras que las casas de bolsa deben hacerlo a través de un banco. El RSP sólo acepta los títulos con mercado secundario emitidos en México por el Gobierno Federal, el IPAB o el Banco de México. El monto de recursos que los bancos y casas de bolsa pueden obtener a través del RSP está limitado.

<sup>7</sup> Son depósitos de dinero que los bancos mantienen en el Banco de México.

<sup>8</sup> "Recommendations for Securities Settlement Systems". Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS), Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions (IOSCO), Noviembre de 2001.



***“Transferencias Electrónicas Internacionales: una nueva forma de Servicios Bancarios en México”***

mejorar las condiciones de competencia entre las instituciones financieras y la calidad de los servicios que ofrecen a sus clientes.

**TABLA 2  
LEY DE SISTEMAS DE PAGOS**

En 2002, el Congreso aprobó la Ley de Sistemas de Pagos (LSP) en la que se establece un marco jurídico sólido para los sistemas de pagos considerados de importancia sistémica. La Ley otorga facultades amplias al Banco de México para supervisar el buen funcionamiento de estos sistemas e inclusive diseñar e instrumentar programas de corrección para eliminar irregularidades que puedan afectar su funcionamiento o que pongan en riesgo la seguridad de las órdenes de transferencia de fondos que se procesen en dichos sistemas.

Los sistemas de pagos que están sujetos a la LSP deben cumplir las condiciones siguientes: requieren de la participación directa o indirecta de, al menos, tres instituciones financieras y liquidar o compensar un monto promedio mensual igual o mayor al equivalente a 100 mil millones de Udis en un año calendario. También se consideran los sistemas de pagos que administra el Banco de México.

Los tres sistemas de alto valor en México, el SPEI, el SIAC y el SDIV cumplen con dichos requisitos y, por lo tanto, son considerados de importancia sistémica.

La LSP ha contribuido a reducir los riesgos jurídicos en que incurren los usuarios de estos sistemas. Ello, al establecer reglas precisas sobre la validez legal de la compensación y liquidación, así como sobre la exigibilidad jurídica de las garantías ofrecidas por los participantes para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones. En dicho ordenamiento ha quedado especificado que las operaciones que se liquidan en estos sistemas son definitivas e irrevocables. Además, señala que las garantías depositadas en tales sistemas no puedan ser sujetas a embargo o enajenación.

**Fuente: Sistema Financiero 2006, Banco de México, Pág. 111.**

## ANEXO VII

### REDES EXTERNAS Y ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

#### REDES EXTERNAS Y ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA: LOS PAGOS ELECTRÓNICOS.

La finalidad de este estudio es analizar la magnitud de las fuentes de red externas para el uso automatizado de la Cámara de Compensación (ACH) de Estados Unidos, particularmente, en el sistema de pagos electrónicos.

#### Resumen

Este sistema utiliza una estructura de datos trimestral para identificar la adopción de este tipo de tecnología por cada banco en lo individual. Para esto, se implementaron tres métodos. El primero para examinar las correlaciones de adopción de tecnología por cada banco; el segundo para identificar las variables externas dependiendo de su tamaño y el tercero para recopilar bases experimentales que permitan identificar las variables de uso de estas redes de información en empresas o negocios más pequeños, enlazados remotamente con las instituciones financieras. Este estudio está dividido en diferentes secciones: la primera, introducción, la segunda, los datos, la tercera, el modelo, la cuarta, los resultados y la quinta, las conclusiones.

#### Introducción

El mercado de los pagos electrónicos se relaciona con las características externas del uso de redes por parte de las empresas, inclusive con altas expectativas de uso y la integración de nuevos usuarios. Esto depende, en gran medida, de las instituciones financieras, que a la vez coordinan las tecnologías standards<sup>1</sup>, permitiendo el acceso a otros usuarios para el intercambio de pagos vía electrónica con otras empresas. Además los productos de pagos electrónicos se utilizan cada vez más de manera intensa, caracterizándose por redes tecnológicas más familiares que permiten al usuario disminuir costos.

En este estudio se examinaron los principales aspectos que determinan la adopción de tecnología en la industria de los pagos electrónicos a través de la Reserva Federal de Estados Unidos, la cual realizó un formulario a través de sus Cámaras de Compensación, donde se recopila el número y frecuencia de transacciones electrónicas tanto de los consumidores como de sus negocios; por ejemplo, pagos de nómina, deducciones hipotecarias, entre otros.

El periodo de muestra que abarcó del segundo trimestre de 1995 al cuarto trimestre de 1997, se analizaron cerca del 75% de las transacciones realizadas a través de las Cámaras de Compensación del Sistema de la Reserva Federal, las cuales procesan pagos directamente con las instituciones financieras que ofrecen sus servicios a negocios e individuos.

<sup>1</sup> Otros autores, como Roberds (1998) y Weinberg (1997) ha discutido la red efectiva en los mercados de los pagos.

Durante el estudio se plantearon algunos aspectos de las políticas empresariales para la adquisición de alta tecnología en las industrias, tales como VCRs, correo electrónico o incluso transacciones bancarias a través de Internet. Además, este análisis empírico contribuyó a ilustrar la importancia de las redes externas dentro de la industria.

Cabe mencionar que este tipo de análisis de redes externas<sup>2</sup> tiene sus limitantes, particularmente, en la definición de series de tiempo que permiten identificar cada variable<sup>3</sup>; inclusive, el uso del sistema por región juega un papel importante para apreciar si el número de usuarios aumenta por razones de uso, o bien por las preferencias en sus costos.

Los datos geográficos son importantes para considerar los modelos teóricos simples de adopción de tecnología para las ACH, a la vez de que identifica simultáneamente, las preferencias de los clientes con los volúmenes de operación de los bancos. Es decir, se puede identificar la interdependencia en las preferencias bancarias por usuario o las decisiones comunes de adopción de tecnología entre los bancos.

De esta manera, se desarrollaron tres nuevos métodos de identificación. El primero, examina las correlaciones parciales de decisiones de adopción para los bancos dentro de la red. El segundo método<sup>4</sup> utiliza variables exógenas basadas en el tamaño del banco a control en las decisiones de adopción endógenas. El tercero permite crear una base experimental de variación, usando las decisiones de adopción en ramas pequeñas y remotas de los bancos.

<sup>2</sup> Por ejemplo, Farrell y Saloner (1985) y Katz y Shapiro (1986) ha examinado la adopción de equilibrio de las nuevas tecnologías externas de la red.

<sup>3</sup> Ven Cabral y Leite (1992), Economides e Himmelberg (1995) y Parque (1997). Un reciente estudio (Gandal, Kende y Rob (2000)) intentó separar los dos efectos con los datos de serie de tiempo, notando que el beneficio para jugadores del CD es debido al número de software del CD disponible y no a la cantidad de jugadores del CD.

<sup>4</sup> Este método considera el tamaño del banco, medido por recursos o depósitos como variable exógena que puede excluirse de otro. Además se toman en cuenta otras variables para clasificar el tamaño del banco de acuerdo a la concentración del mercado, las decisiones de adopción de tecnología ACH entre los bancos de la red a través de sus depósitos y su índice *Herfindahl-Hirschman Index* (HHI).

## Los Datos

Por otro parte, la sección dos de este estudio se enfoca a los datos que se tomaron en cuenta para realizarlo, como la facturación de las instituciones financieras individuales que procesan sus pagos de ACH a través de los bancos de la Reserva Federal. Estas transacciones realizadas en las Cámaras de Compensación Automatizadas pueden ser de tres tipos: crédito, débito o préstamo. Una transacción de crédito se comienza por el pagador; por ejemplo, el depósito directo de la nómina se origina por el banco del patrón que transfiere el dinero al banco del empleado de la cuenta. Una operación de débito se origina por el portador; por ejemplo, los pagos de factura por concepto de utilidad son originados por el banco que la capta, donde posteriormente se realiza el pago a la cuenta del banco del cliente.

Para cada institución financiera se tiene el volumen de transacciones de ACH procesadas a través de la Reserva Federal. Cada trimestre, la Asociación de Bancos Americana (por sus siglas en inglés, ABA) permite combinar públicamente estos datos con otros indicadores bancarios disponibles.

Una institución financiera que planea ofrecer los servicios de la ACH a través de la Fed, debe considerar una plataforma de información ordenada. De esta manera, las Cámaras de Compensación se alimentan, generalmente, de una conexión FedLine. De hecho la mayoría de los bancos utiliza este enlace para otros servicios financieros. El costo del FedLine, incluye la compra de una PC especializada, módem, copiadora y una tarjeta de seguridad especial para la encriptación.

Además, la tarjeta cuesta aproximadamente \$1,000 dólares, aunque todos los costos son compartidos entre los servicios relacionados con FedLine. En suma, los bancos compran el software especial para ACH a un vendedor, a un costo aproximado de \$2,000 dólares. Después de la instalación, los bancos pagan un FedLine mensual entre \$75 y \$2,000 dólares, dependiendo del tipo de conexión.

Además, las instituciones bancarias deben absorber los costos de entrenamiento de su personal, aunque la Reserva Federal proporciona capacitación a un costo de aproximadamente \$150 dólares por día.

Sin embargo, algunos de los bancos más grandes no utilizan FedLine para transmitir la información de la ACH a los Alimentadores, sino que prefieren utilizar una conexión de interfaz de computadora directa al sistema informático grande, además de un alimentador que lo organice.

La Reserva Federal es actualmente el proveedor dominante de servicios de ACH. Por ejemplo, manejó 75% (casi 3.3 mil millones de dólares) entre dos bancos diferentes, es decir, el equivalente a las transacciones de ACH comerciales procesadas en 1996<sup>5</sup>. La porción restante se manejó en tres sectores privados de los

proveedores de ACH: Visa Nueva York, la Cámara de Compensación Automatizada (ahora conocida por los Pagos Electrónicos conectados a una red de computadoras) y la Cámara de Compensación Americana (anteriormente Cámara de Compensación de Arizona). Existen también otros enlaces de red entre diferentes proveedores de ACH. Por ejemplo, la Reserva Federal procesa artículos de las Cámaras de Compensación emitidos por los miembros de las redes privadas y viceversa.

Los bases de datos públicamente disponibles se encuentran, principalmente, en los Informes Consolidados trimestrales de condición e ingreso emitidos por la Reserva Federal. Estos informes proporcionan información sobre los recursos de cada banco, los depósitos, el nombre, el número ABA e inclusive, el código postal de la oficina principal de todos los bancos que están registrados en la Corporación del Seguro del Depósito Federal (FDIC).

Estos recursos y depósitos son informados por el número de certificado FDIC de los bancos, donde se pueden usar uno o más números ABA al registrarse en la cuenta de la de la Reserva Federal para los servicios de ACH. Así, para efectos de este estudio, se excluyeron todos los bancos con depósitos menores a los \$10 millones de dólares en todos los trimestres, así como los créditos de las uniones. De esta manera, se analizaron cerca de 11,000 bancos en el primer período de muestra.

Un factor que puede afectar el uso de ACH es su precio; por ejemplo, la Reserva Federal maneja precios fijos, ajustados periódicamente como se muestra en la **figura 1**. Cabe mencionar que los precios por región disminuyeron de \$0.014 en 1995 a \$0.010 en 1997. Adicionalmente se agregan las cuotas por transacción, las cuales fluctuaron entre \$1.75 y \$6.75 dólares, dependiendo del número de operaciones por archivo.

Así que, se asume que un banco que ha adoptado la plataforma ACH cubre sus costos por transacción, dependiendo del número de clientes. En este estudio se encontró que los bancos más grandes son los que tienen mayor probabilidad para adoptar ACH que los bancos más pequeños, dado que éstos no pueden absorber los costos fijos transferidos a sus clientes. En la **tabla 1** se observa esta tendencia.

La tabla 2 se refiere a la lista de bancos que utilizaron o dejaron de utilizar la ACH en un trimestre determinado. Las **tablas 3 y 4** proporcionan la evidencia de datos que apoyan la adopción de redes externas, es decir, se observa el segmento de bancos que adoptan ACH dentro de una misma región. Además, en la **tabla 4** se agrega el índice HHI, el cual especifica el grado de concentración por tamaño del banco dentro de un mismo condado.

Dicho de otra manera, la **tabla 3** muestra el porcentaje de bancos que adoptan ACH en diferentes periodos, así como las correlaciones en las decisiones de adopción. Por ejemplo, el 0-19% o 20-39% de los bancos adoptan ACH en el primer período, el resto de los bancos la adoptan a la mitad o en el último período (80-100%). La **tabla 4** proporciona la información sobre la relación entre HHI y las decisiones de adopción para diferentes

<sup>5</sup> La Asociación de ACH Nacional (NACHA) y los datos de la Reserva Federales. Las transacciones gubernamentales constituyeron otros 600 millones de dólares.

condados. Por ejemplo, en el 20,000-40,000 rango de la población, los bancos con un HHI de 0.1-0.2 tienen un 0.766 de probabilidades de adopción, mientras que los bancos con un HHI de 0.4-1.0 cuentan con un 0.862 por ciento de adopción. Adicionalmente, la tabla muestra que los condados más grandes cuentan con estructuras bancarias menos concentradas, pero con mayores probabilidades de adopción de ACH.

#### **El modelo**

En esta investigación, se desarrolló un modelo estático simple de adopción de tecnología que ilustra cómo conectar una red de computadoras externas, es decir, las preferencias interdependientes para el uso de ACH por bancos o sus clientes. Una de las variables para este modelo fue el tamaño de la red en un radio de 30 kilómetros, así como la construcción del HHI que define la concentración de bancos por condado. Otra de las variables fue el potencial de mercado, la cual permitió definir la probabilidad de adopción global de ACH por bancos grandes en mercados pequeños.

En general, este modelo de adopción de tecnología de redes externas implica además conocer el tamaño del mercado potencial para definir dicha adopción. Además del volumen de operaciones a través de la ACH y la concentración de los bancos que la utilizan. Así como los costos absorbidos dependiendo de las expectativas de beneficios dentro de la red.

#### **Los resultados del modelo**

Se presentaron resultados correspondientes a cada método de identificación, así como al análisis de adopción de tecnología basado en los parámetros estimados. En este caso, los datos de la muestra se concentraron en aproximadamente 11,000 bancos.

Además de que se utilizaron seis modelos para probar estos resultados, los cuales evidencian el potencial de las redes externas como nueva alternativa de adopción de tecnología en el periodo de muestra, es decir, doce años después de establecidas las ACH.

#### **Las conclusiones**

Se analizó un modelo teórico simple de adopción de tecnología de redes externas, para probar la magnitud de uso de los sistemas de pago de las Cámaras de Compensación Automatizadas (ACH) de la Reserva Federal de Estados Unidos (FedACH). Además de conocer la magnitud con la que los bancos y clientes adoptan dicha tecnología.

Se utilizaron tres métodos para examinar las correlaciones en las preferencias de esta tecnología, identificar las variables externas basadas en el tamaño del banco, así como crear las bases experimentales de uso de estas redes informáticas en empresas o negocios más pequeños enlazados remotamente con las instituciones financieras.

Los tres métodos de identificación, revelan evidencias significativas de las redes externas, así como la variedad de hipótesis para identificar las alternativas en las diferentes categorías de bancos y las preferencias de sus clientes para utilizar los diversos sistemas de pago.

Por último, los resultados de este estudio son uno de los antecedentes de la política de la Reserva Federal para estimular la adopción de las ACH, primordialmente en las instituciones bancarias, así como en otro tipo de empresas del sector industrial. Esto dependerá de su alcance, sus costos y sus beneficios.

**TABLES**

**TABLE 1. Number and percent of banks using ACH origination each quarter, by bank size**

Quarter	Number Using ACH			Percent Using ACH		
	Small	Medium	Large	Small	Medium	Large
95:Q2	4208	1811	440	53.1%	75.1%	73.8%
95:Q3	4235	1831	448	53.7%	75.3%	73.9%
95:Q4	4273	1893	462	54.5%	76.9%	75.1%
96:Q1	4383	1911	468	55.8%	77.9%	75.2%
96:Q2	4559	1901	449	57.7%	78.0%	76.1%
96:Q3	4600	1948	480	58.3%	79.8%	81.8%
96:Q4	4732	2032	482	60.5%	81.1%	80.3%
97:Q1	4857	2042	473	62.0%	81.8%	79.4%
97:Q2	5061	2057	470	64.1%	83.8%	82.0%
97:Q3	5138	2057	470	65.1%	83.3%	82.6%
97:Q4	5169	2112	465	65.9%	83.9%	81.9%

Authors' calculations based on the sample. Small banks are banks with deposits greater than \$10 million and less than \$100 million, medium with deposits greater or equal to \$100 million and below \$500 million, and large with deposits greater or equal to \$500 million.

**TABLE 2. Number and percent of banks that enter and exit ACH origination each quarter**

Quarter	Entrants	Percent of total	Exiters	Percent of total
95:Q2	--	--	407	6.3%
95:Q3	462	7.1%	414	6.4%
95:Q4	528	8.0%	397	6.0%
96:Q1	531	7.9%	388	5.7%
96:Q2	535	7.7%	493	7.1%
96:Q3	612	8.7%	319	4.5%
96:Q4	537	7.4%	328	4.5%
97:Q1	454	6.2%	256	3.5%
97:Q2	472	6.2%	266	3.5%
97:Q3	343	4.5%	254	3.3%
97:Q4	335	4.3%	--	--

Authors' calculations based on the sample.

**TABLE 3. Fraction of banks adopting ACH in 1996:Q3 and 1997:Q4, by 1995:Q2 adoption**

		Fraction of banks adopting in 1995:Q2				
		0-19%	20%-39%	40-59%	60-79%	80-100%
Fraction of banks adopting in 1996:Q3 given 1995:Q2 level	0-19%	0.618	0.097	0.046	0.012	0.003
	20%-39%	0.097	0.312	0.060	0.030	0.003
	40-59%	0.077	0.175	0.337	0.067	0.019
	60-79%	0.069	0.156	0.189	0.445	0.109
	80-100%	0.139	0.260	0.368	0.445	0.866
Fraction of banks adopting in 1997:Q4 given 1995:Q2 level	0-19%	0.376	0.033	0.010	0.005	0.002
	20%-39%	0.105	0.208	0.014	0.019	0.005
	40-59%	0.097	0.136	0.214	0.077	0.028
	60-79%	0.093	0.143	0.221	0.271	0.129
	80-100%	0.329	0.481	0.540	0.629	0.837

Authors' calculations based on the sample. An observation is the deposit-weighted mean fraction of banks adopting ACH in one MSA or non-MSA county in one quarter. The table indicates the fraction of observations in a given cell in 1996:Q3 and 1997:Q4 conditional on the 1995:Q2 cell.

**TABLE 4. Fraction of banks adopting ACH, by population and concentration**

HHI	Population of MSA/county					
	20,000 - 40,000		100,000 - 200,000		400,000 - 1 million	
	Mean	No. of obs.	Mean	No. of obs.	Mean	No. of obs.
0 - 0.1	0.591	3	0.661	11	0.679	4
0.1 - 0.2	0.766	108	0.797	67	0.912	34
0.2 - 0.3	0.810	247	0.878	38	0.828	8
0.3 - 0.4	0.850	131	0.935	6	--	0
0.4 - 1.0	0.862	81	0.972	1	--	0

Authors' calculations based on the sample. An observation is the deposit-weighted mean fraction of banks adopting ACH in one MSA or non-MSA county in 1996:Q3. The table indicates the number of observations in each population/concentration cell and the fraction of observations in each cell out of the total number of observations for that population range.

**TABLE 5. Identification of network externalities using clustering**

		Regressor: Fraction adopting ACH [ ()#j]	Regressor: ACH volume per assets [ ()Q#j]	Number of observations	Conditional log likelihood / R2(within)
Chamberlain's conditional logit	Model 1: Adoption on ()#j	1.874*** (0.096)	--	Tot: 104,302 Used: 35,739	-12,882.9
	Model 2: Adoption on ()#jand ()Q#j	1.873*** (0.096)	0.142 (0.109)	Tot: 104,302 Used: 35,739	-12,882.0
	Model 3: Adoption on ()Q#j	--	0.172 (0.108)	Tot: 104,302Used : 35,739	-13,090.1
	Model 4: Adoption on ()#j with alternate definition of entry/exit	2.073*** (0.135)	--	Tot: 104,302 Used: 33,964	-9,218.2
Linear fixed effects	Model 5: Volume per assets on ()#j	0.0014 (0.0057)	--	104,302	0.0012
	Model 6: Volume per assets on ()#jand ()Q#j	0.0013 (0.0057)	0.0075 (0.0052)	104,302	0.0012

\*\*\* significant at the 1 percent level  
Unit of observation: Bank / quarter for banks with at least one other bank within 30 kilometers. Quarterly dummies for all 11 quarters, bank fixed effects, assets, deposits and their squares are included in all regressions.

**TABLE 6. Identification of network externalities using concentration and size**

	Regressor: MSA/county level concentration [ jHHI ]	Regressor: Fraction adopting ACH [ ()#j]	Number of observations	Log likelihood / R2(within)
Model 1: Adoption on jHHI and bank size dummies (Logit estimation)	0.392*** (0.046)	--	109,321	Log L= - 64,392.6
Model 2: Adoption on jHHI and bank fixed effects (Chamberlain's conditional logit estimation)	0.295 (0.642)	--	Tot: 109,321 Used: 37,908	Cond Log L= - 13,876.7.0
Model 3: Volume per assets on jHHI and bank fixed effects, for banks with positive volume (Linear FE estimation)	0.171 (0.053)	--	73,255	R2=0.002
Model 4: Adoption on ()#jand bank size dummies (Linear IV estimation)	--	0.858*** (0.057) Robust: (0.063)	104,302	--
Model 5: Adoption on ()#jand bank fixed effects (Linear IV FE estimation)	--	0.930*** (0.072)	104,302	--

\*\*\* significant at the 1 percent level  
Unit of observation: Bank / quarter. Models 4 and 5 exclude banks with no other bank within 30 kilometers. Quarterly dummies for all 11 quarters, assets, deposits and their squares are included in all regressions. Bank size dummies for Models 1 and 4 measure assets at intervals of \$20 million up to \$2 billion.

**TABLE 7. Identification of network externalities using quasi-experimental variation in adoption**

	Regressor: Fraction adopting ACH [ ()#j]	Number of obs.	Log likelihood / R2
Model 1: Adoption on ()#j (Probit estimation)	1.094 (0.411)*** Robust: (0.354)***	237	Log L= -138.4
Model 2: Adoption on ()#j and bank size dummies (Probit estimation)	1.623 (0.679)** Robust: (0.788)**	158	Log L= -84.7
Model 3: Adoption on ()#j (Linear estimation)	0.511 (0.180)*** Robust: (0.291)*	237	R2 = 0.467

\*\*\* significant at the 1 percent level

\*\* significant at the 5 percent level

\* significant at the 10 percent level

Unit of observation: Bank / quarter for local banks with no other local banks and at least one small branch of a large bank in the network. Quarterly dummies for all 11 quarters, assets, deposits and their squares are included in all regressions. Bank size dummies for Models 2 and 3 measure deposits at intervals of \$2 million up to \$100 million.

**TABLE 8. Simulation of network equilibria**

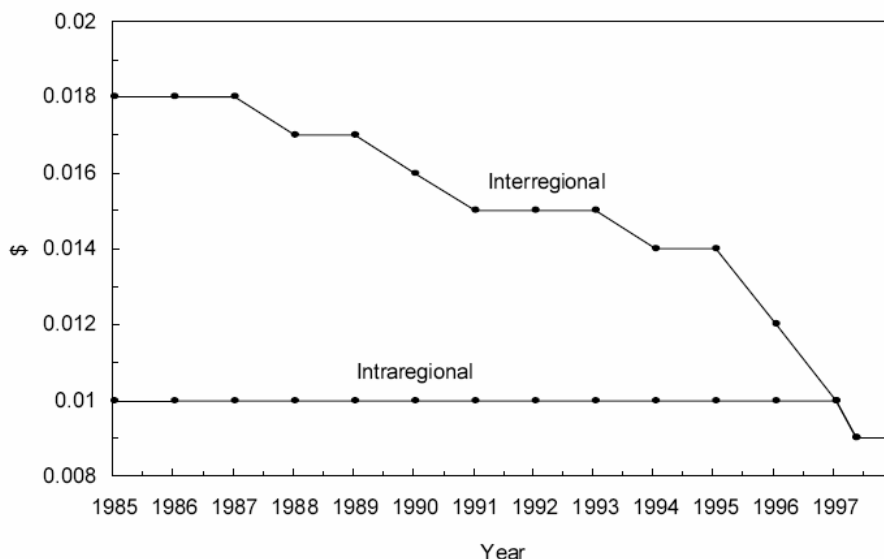
Number of firms, N	Pareto-worst Nash equilibrium	Pareto-best Nash equilibrium	First-best (perfect cartel) outcome
1	0.62	0.62	0.62
2	0.30	0.46	0.66
3	0.32	0.43	0.67
4	0.32	0.41	0.67
5	0.32	0.40	0.67
6	0.33	0.39	0.67

Each cell gives the expected percent of banks adopting under each environment.

We assume that there are N symmetric firms.

Deposits=\$33 million, Time = 1996:Q2, and parameters are those in Table 7, Model 1.

**Figure 1: Per-item origination fees for Federal Reserve ACH Processing, 1985-1997**




Note: In May 1997, volume-based pricing was introduced, with price set to 0.9 cents per item for files with less than 2500 items and 0.7 cents per item for files with 2500 or more items.

Gowrisankaran, Stavins. *“Redes externas y adopción de tecnología: Las lecciones de los pagos electrónicos”*. Escritorio Nacional de Investigación Económica. NBER, Papel 8943 Activo. JEL No. C33, C35, G21, L. Cambridge, Massachusetts. Mayo, 2002. ©

## ANEXO VIII

### PAISES MIEMBROS DE SWIFTNet A NIVEL MUNDIAL

Durante 2005, la consolidación en la industria financiera generó un decremento en su número de miembros. Aunque, paralelamente los miembros, sub-miembros y participantes conectados al servicio de SWIFTNet FIN se incrementó en su totalidad.

	Bancos Miembros	Instituciones Conectadas a FIN	Mensajes Enviados (Miles)	Mensajes Recibidos (Miles)	Pais	Bancos Miembros	Instituciones Conectadas a FIN	Mensajes Enviados (Miles)	Mensajes Recibidos (Miles)
Afganistan	1	11	49	67	Equatorial Guine	0	4	21	20
Albania	5	18	328	343	Eritrea	0	2	8	19
Algeria	6	21	582	846	Estonia	2	12	1,715	1,568
Andorra	4	7	475	623	Etiopia	1	10	137	273
Angola	5	13	365	311	Faeroe Islands	1	2	42	51
Anguilla	1	4	14	21	Falkland Islands	0	1	7	6
Antigua and Barbuda	3	11	115	133	Fiji	1	6	151	161
Argentina	19	49	1,392	2,046	Finland	8	16	24833	11552
Armenia	12	21	218	300	France	50	245	142,354	130,879
Araba	2	5	103	94	Gabon	1	6	146	96
Australia	11	88	42382	40486	Gambia	0	6	32	50
Austria	50	97	35,253	34,287	Georgia	4	19	179	295
Azerbaijan	10	45	900	1077	Germany	104	295	245,288	229,738
Bahamas	4	58	980	1,289	Ghana	9	22	264	391
Bahrain	11	58	1742	1597	Gibraltar	0	11	122	264
Bangladesh	18	44	1,032	2,220	Greece	15	41	16,449	11,968
Barbados	3	12	174	249	Greenland	0	1	16	16
Belarus	9	29	1,277	1,703	Grenada	1	5	36	45
Belgium	21	84	148,461	93,079	Guatemala	1	13	224	207
Belice	1	4	25	34	Guernsey, C.I.	0	28	1,267	2,196
Benin	4	10	99	133	Guinea	0	6	30	43
Bermuda	2	9	1,400	2,877	Guyana	1	4	40	65
Bhutan	0	3	11	14	Haiti	0	8	45	43
Bolivia	3	11	180	285	Honduras	1	10	120	168
Bosnia-Herzegovina	18	33	2,236	2,143	Hong Kong	23	195	44,548	43,590
Botswana	3	9	369	239	Hungary	12	38	8,980	6,810
Brazil	25	80	4,106	5,682	Iceland	5	6	1,027	719
British Virgin Islands	0	2	32	70	India	48	94	8,498	12,636
Brunei Darussalam	1	7	214	118	Indonesia	26	62	8,251	7,926
Bulgaria	12	35	3,089	3,451	Iran	11	16	1,733	1,629
Burkina Faso	0	9	104	209	Iraq	3	9	26	37
Burundi	0	7	38	37	Ireland	12	77	16,619	16,944
Cambodia	5	14	91	159	Isle of Man	0	14	315	477
Cameroun	7	11	130	166	Israel	9	14	4,371	4,063
Canada	13	63	34,327	27,797	Italy	23	258	103,363	98,010
Cape Verde	3	4	41	99	Jamaica	2	6	204	245
Cayman Islands	2	68	536	713	Japan	123	257	76,207	60,228
Central African Rep.	0	3	8	13	Jersey, C.I.	2	32	3,595	3,553
Chad	1	6	18	20	Jordan	10	24	1,896	1,824
Chile	9	29	2,609	2,606	Kazakhstan	6	34	1,068	997
China	37	180	14,609	37,099	Kenya	10	44	946	1,127
Colombia	18	24	912	1,114	Kiribati	0	1	4	4
Comoros Islands	0	1	4	4	Korea, Rep. of	21	68	20,337	14,014
Congo	0	4	24	20	Kuwait	12	28	2,384	1,865
Congo Dem Rep.	0	12	94	103	Kyrgyzstan	0	15	419	265
Cook Islands	0	2	20	18	Laos	1	4	20	52
Costa Rica	1	15	294	480	Latvia	14	26	4,927	4,415
Cote d'Ivoire	7	19	343	398	Lebanon	23	53	2,411	2,722
Croatia	20	38	2,988	2,882	Lesotho	1	3	38	46
Cuba	5	8	505	818	Liberia	0	3	6	16
Cyprus	8	33	2,708	2,364	Libyan Arab J.	4	12	232	232
Czech Republic	8	27	7,382	5,622	Liechtenstein	5	12	909	1,731
Denmark	24	53	24,184	21,601	Lithuania	5	12	2,290	1,912
Djibouti	0	2	40	43	Luxembourg	21	156	76,567	66,346
Dominica	0	4	25	32	Macao	3	20	699	721
Dominican Republic	3	12	238	368	Macedonia	4	17	531	561
Ecuador	10	20	858	1,589	Madagascar	5	8	209	280
Egypt	34	53	3,676	4,135	Malawi	2	8	88	133
El Salvador	3	9	170	208	Malaysia	13	47	10,161	4,756



**“Transferencias Electrónicas Internacionales: una nueva forma de Servicios Bancarios en México”**



	Bancos Miembros	Instituciones Conectadas a FIN	Mensajes Enviados (Miles)	Mensajes Recibidos (Miles)	Pais	Bancos Miembros	Instituciones Conectadas a FIN	Mensajes Enviados (Miles)	Mensajes Recibidos (Miles)
Maldives	1	6	122	101	Tunisia	17	24	1,181	1,330
Mali	1	11	92	224	Turkey	29	51	8,862	10,359
Malta	8	15	1,053	832	Turkmenistan	0	3	24	28
Mauritania	2	10	26	52	Turks & Caicos	0	3	39	42
Mauritius	6	20	935	906	Uganda	2	17	857	944
<b>Mexico</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>4,584</b>	<b>5,587</b>	Ukraine	18	110	1924	3458
Moldova, Rep. of	1	17	264	421	U Arab Emirate	19	54	8315	7870
Monaco	3	19	661	1,180	United Kingdom	86	422	431667	521032
Mongolia	7	16	82	116	United States	107	588	405,786	454,599
Montserrat	0	2	5	4	Uruguay	5	22	577	879
Morocco	10	15	1260	1536	Uzbekistan	4	18	176	313
Mozambique	1	10	118	170	Vanuatu	0	4	43	45
Myanmar	0	4	87	88	Vatican City State	1	1	39	64
Namibia	4	10	520	598	Venezuela	12	42	2988	3050
Nepal	6	18	177	348	Vietnam	10	54	1,399	2,344
The Netherlands	22	94	92,941	96,732	Yemen	6	15	215	287
Netherlands Antilles	7	25	764	824	Zambia	4	14	655	690
New Zealand	5	16	7,080	6,521	Zimbabwe	10	30	4356	4385
Nicaragua	2	7	80	108	<b>Total</b>	<b>2,238</b>	<b>7,863</b>	<b>2,518.30</b>	<b>2,518.30</b>
Niger	0	8	45	102					
Nigeria	27	79	713	1185					
North Korea	9	13	20	23					
Norway	14	33	22059	13502					
Oman	6	15	811	629					
Pakistan	11	36	1,888	3,371					
Palestine	2	7	178	199					
Panama	6	40	679	742					
Papua New Guinea	3	5	182	106					
Paraguay	0	14	168	209					
Peru	7	13	726	1,118					
Philippines	19	50	3,533	4,903					
Poland	19	47	12,214	11,644					
Portugal	20	46	8,293	6,281					
Qatar	7	17	1,383	1,090					
Romania	16	43	5,172	5,235					
Russian Federation	101	448	17,811	17,851					
Rwanda	2	7	39	63					
Saint Kitts and Nevis	2	7	74	91					
Saint Lucia	1	7	54	69					
Saint Vincent	2	5	31	47					
Samoa	1	5	28	34					
San Marino	2	4	35	49					
Saudi Arabia	13	18	7,273	2,380					
Senegal	3	14	701	543					
Serbia-Montenegro	19	51	1,586	1,757					
Seychelles	1	4	52	51					
Sierra Leone	1	7	29	45					
Singapore	8	158	24,863	25,513					
Slovakia	9	19	3,315	2,861					
Slovenia	13	25	4,863	4,744					
Solomon Islands	1	4	48	35					
South Africa	8	98	38,055	34,839					
Spain	42	105	44,842	33,187					
Sri Lanka	9	34	2,228	2,345					
Sudan	2	29	211	545					
Suriname	1	4	54	96					
Swaziland	1	5	82	83					
Sweden	7	35	39,519	29,558					
Switzerland	99	254	89,260	99,098					
Syrian Arab Republic	3	8	164	311					
Taiwan	36	81	12,735	14,914					
Tajikistan	1	9	58	117					
Tanzania	0	25	475	585					
Thailand	10	36	9,392	10,074					
Timor-Leste	0	1	7	6					
Togo	3	9	49	101					
Tonga	1	3	26	29					
Trinidad and Tobago	3	7	319	320					

**Fuente:** Informe Anual SWIFT, 2005.

Data includes all market, system and market infrastructure messages.

## ANEXO IX

### SUBSIDIARIAS / OFICINAS / SOCIOS DE SWIFT

#### A / SUBSIDIARIAS DE SWIFT

SUBSIDIARIAS DE SWIFT		
NOMBRE	% DE PARTICIPACIÓN	PAÍS DE REGISTRO
S.W.I.F.T. Services Australia Pty Ltd.	100.00	Australia
S.W.I.F.T. Para A América Latina Ltda.	99.99	Brasil
S.W.I.F.T. Switzerland GmbH	100.00	Suiza
S.W.I.F.T. Germany GmbH	100.00	Alemania
S.W.I.F.T. Iberia SL	99.99	España
S.W.I.F.T. France S.A.S.	99.99	Francia
S.W.I.F.T. Securenet Ltd.	100.00	Reino Unido
S.W.I.F.T. Far East Ltd.	99.00	Hong Kong
S.W.I.F.T. Ireland Ltd.	100.00	Irlanda
S.W.I.F.T. Italy S.r.l.	99.99	Italia
S.W.I.F.T. Japan Ltd.	100.00	Japón
S.W.I.F.T. Re (Luxembourg) S.A.	99.99	Luxemburgo
S.W.I.F.T. Nordic AB	100.00	Suecia
S.W.I.F.T. Terminal Services Pte. Ltd.	100.00	Singapur
S.W.I.F.T. Pan-Americas Inc.	100.00	Estados Unidos
S.W.I.F.T. SA Pty Ltd.	100.00	Sudáfrica

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

#### B / OFICINAS DE SWIFT EN EL MUNDO

OFICINAS DE SWIFT EN EL MUNDO	
REGIÓN	PAIS
AMERICAS	Nueva York, Estados Unidos
	Sydney, Australia
	Hong Kong (Central)
ASIA PACÍFICO	Chlyoda – Ku, Japón
	República Popular de China
	Singapur
	Bélgica
	Francia
	Alemania
	Italia
EUROPA – MEDIO ESTE - AFRICA	Sudáfrica
	España
	Suecia
	Suiza
	Reino Unido

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

C / SOCIOS DEL NEGOCIO

SOCIOS DEL NEGOCIO			
REGIÓN	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	CIUDAD / PAÍS	WEB
Región Andina	BCG Business Computer Group	Chacao Caracas / Venezuela	<a href="http://www.bcg.com.ve">www.bcg.com.ve</a>
Centro América y México	BCG PANAMA	Ciudad de Panamá / Panamá	<a href="http://www.bcg.com.ve">www.bcg.com.ve</a>
Norteamérica	S.I.D.E. America Corp.	Nueva Cork / Estados Unidos	<a href="http://www.sideamerica.lu">www.sideamerica.lu</a>
Norteamérica	S.I.D.E. America Corp.	Los Angeles / Estados Unidos	<a href="http://www.side.lu">www.side.lu</a>
Latinoamérica	Financeware Comercio e Servicios Ltda.	Sao Paulo / Brasil	<a href="http://www.financeware.com.br">www.financeware.com.br</a>
India	Scandent Solutions Corporation	Mumbai / India	<a href="http://www.scandentsolutions.com">www.scandentsolutions.com</a>
Japón	Getronics Japan Ltd.	Tokyo / Japón	<a href="http://jo.getronics.com/swift">jo.getronics.com/swift</a>
Japón	Suministro Computer Systems Co.	Chiyoda – Ku Tokyo Japón	<a href="http://www.scs.co.jp">www.scs.co.jp</a>
Oceanía – Pacífico Sur	Decilion Solutions (Australia) Pty Ltd.	North Sydney / Australia	<a href="http://www.decilion.com.au">www.decilion.com.au</a>
República Popular China	NCSI (Shanghai) Co., Ltd	Zhangiang Hi-Tech Zone Shanghai / China	<a href="http://www.ncs.com.cn">www.ncs.com.cn</a>
Sudeste Asiático	Decilion Solutions Pte Ltd.	Singapur	<a href="http://www.deillion.com.sg">www.deillion.com.sg</a>
Korea del Sur	Comas Inc.	Seúl / Korea	<a href="http://www.comas.co.kr">www.comas.co.kr</a>
Taiwán	Ares Internacional Corp.	Taipei / Taiwán	<a href="http://www.ares.com.tw">www.ares.com.tw</a>
Países Balcánicos	CIS d.o.o.	Novi Sad / Serbia y Montenegro	<a href="http://www.cis.co.yu">www.cis.co.yu</a>
Benelux y Francia	S.I.D.E. Benelux & France, S.A.	Bélgica	<a href="http://www.side.lu">www.side.lu</a>
Islas Británicas, Irlanda e Islas Canarias	SMA Software + Consulting Ltd.	Londres / Reino Unido	<a href="http://www.sma.co.uk">www.sma.co.uk</a>
Países CIS	Alliance Factors Ltd.	Moscú / Rusia	<a href="http://www.swift.ru">www.swift.ru</a>
Italia	N.C.H.S.p.A.I - Network	Boloña / Italia	<a href="http://www.nchspa.com">www.nchspa.com</a>
Medio Este y Región del Golfo	Eastern Networks	Dubai / Emiratos Árabes Unidos	<a href="http://www.eastnets.com">www.eastnets.com</a>
Medio Este Norte de África	Allied Engineering Group S.A.R.L.	Verdun Beirut / Líbano	<a href="http://www.aeg-mea.com">www.aeg-mea.com</a>
Nigeria	Softworks Ltd.	Lagos / Nigeria	<a href="http://www.telneting.com">www.telneting.com</a>
Sudáfrica	Perago África (Pty) Ltd.	Sudáfrica	<a href="http://www.perago.com">www.perago.com</a>
África Central y del Oeste	Allied Engineering Group S.A.R.L.	Cairo / Egipto	<a href="http://www.aeg-mea.com">www.aeg-mea.com</a>

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

D / SOCIOS DEL NEGOCIO A NIVEL MUNDIAL / SUPERVISORES DE SOFTWARE

SOCIOS DEL NEGOCIO A NIVEL MUNDIAL / SUPERVISORES DE SOFTWARE			
REGIÓN	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	CIUDAD / PAÍS	WEB
IBM Negocios Internacionales	IBM Bélgica	Bruselas / Bélgica	<a href="http://www.ibm.com">www.ibm.com</a>
Corporación de Equipos Lógica CMG	Stephenson House	Londres / Reino Unido	<a href="http://www.logicacmg.com">www.logicacmg.com</a>

Fuente: Informe Anual SWIFT, 2005.

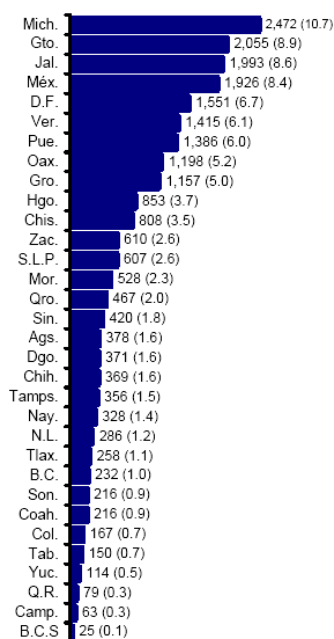
## ANEXO XI

### REMESAS FAMILIARES E INGRESOS DEL EXTERIOR POR ENTIDAD FEDERATIVA

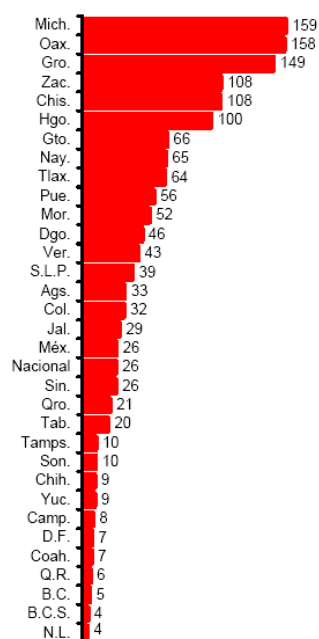
#### A / REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA

#### Remesas Familiares por Entidad Federativa Enero-Diciembre de 2006

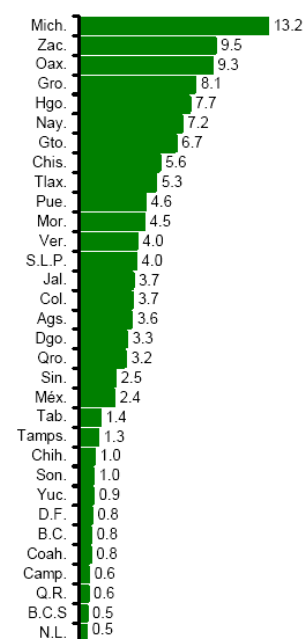
a) Millones de dólares <sup>1/</sup>



b) Como Porcentaje de la Masa Salarial en el Sector Formal <sup>2/</sup>



c) Como porcentaje del PIB <sup>3/</sup>



1/ Las cifras en paréntesis corresponden a la participación porcentual de las entidades federativas en el total de remesas.

2/ Elaboración de Banco de México con datos del IMSS.

3/ El PIB por Entidad Federativa resulta de aplicar a los datos de 2006 la estructura del PIB estatal de 2004 a precios corrientes reportada por el INEGI.

**B / INGRESOS DEL EXTERIOR POR REMESAS FAMILIARES**

**Cuadro A 66**  
**Ingresos del Exterior por Remesas Familiares**  
**Por entidad federativa y comparación internacional**

Entidad	Distribución por Entidad Federativa								Comparación Internacional: Países Selectos en 2005		
	Lugar Ocupado				Estructura Porcentual				País	Millones de dólares	Como Porcentaje del PIB
	1995	2001	2005	2006	1995	2001	2005	2006			
Michoacán	1	1	1	1	16.25	11.69	12.95	10.72	India <sup>e/</sup>	23,548	3.6
Guanajuato	3	2	2	2	10.25	8.31	8.56	8.91	China <sup>e/</sup>	22,492	1.5
Jalisco	2	3	3	3	12.70	7.89	8.45	8.64	México		
Estado de México	7	4	4	4	4.39	7.16	8.36	8.36	2004	16,613	2.1
Distrito Federal	5	7	5	5	5.34	5.67	7.25	6.73	2005	20,035	2.6
Veracruz	15	6	7	6	2.07	3.97	5.76	6.14	2006	23,054	2.7
Puebla	6	9	6	7	4.81	5.99	5.86	6.01	Filipinas	10,668	11.2
Oaxaca	8	8	8	8	4.32	4.03	5.00	5.20	España	5,339	0.5
Guerrero	4	5	9	9	6.11	6.27	4.78	5.02	Egipto	5,017	5.5
Hidalgo	16	10	10	10	1.95	3.89	3.59	3.70	Marruecos	4,589	8.9
Chiapas	27	15	11	11	0.54	2.51	3.27	3.50	Pakistán	4,277	3.6
Zacatecas	11	17	12	12	3.12	2.10	2.48	2.65	Bangladesh	4,241	7.0
San Luis Potosí	10	12	14	13	3.26	2.82	2.38	2.63	Colombia	3,314	2.7
Morelos	9	11	13	14	3.56	2.82	2.38	2.29	Guatemala	2,993	10.9
Querétaro	17	20	15	15	1.93	1.79	1.96	2.03	El Salvador	2,830	17.1
Sinaloa	13	14	16	16	2.99	2.62	1.85	1.82	Portugal	2,826	1.8
Aguascalientes	12	25	18	17	3.11	2.11	1.58	1.64	Brasil	2,480	0.3
Durango	14	16	17	18	2.08	1.24	1.70	1.61	República Dominicana	2,430	11.1
Chihuahua	19	18	20	19	1.75	2.69	1.46	1.60	Ecuador	2,031	6.4
Tamaulipas	21	13	19	20	1.27	2.05	1.51	1.55	Honduras	1,788	22.4
Nayarit	20	19	21	21	1.57	1.91	1.40	1.42	Indonesia	1,760	0.7
Nuevo León	22	24	22	22	1.05	1.56	1.15	1.24	Perú	1,440	1.8
Tlaxcala	26	27	23	23	0.60	0.75	1.05	1.12	Túnez	1,393	4.5
Baja California	23	23	26	24	0.76	1.67	0.93	1.01	Grecia	863	0.4
Sonora	24	22	25	25	1.84	1.69	0.93	0.94	Turquía	851	2.3
Coahuila	18	21	24	26	0.85	1.64	0.94	0.94	Croacia	845	11.9
Colima	25	26	27	27	0.75	1.15	0.73	0.72	Nicaragua	600	11.7
Tabasco	32	28	28	28	0.09	0.70	0.63	0.65	Costa Rica	400	2.0
Yucatán	28	29	29	29	0.31	0.42	0.40	0.49			
Quintana Roo	29	30	30	30	0.13	0.37	0.37	0.34			
Campeche	31	31	31	31	0.10	0.28	0.25	0.27			
Baja California Sur	30	32	32	32	0.12	0.21	0.10	0.11			
<b>TOTAL</b>					<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>			

Fuente: Banco de México, (para México) y División de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

e/ Cifras estimadas del Banco Mundial.

**Informe Anual del Banco de México, 2006, pág. 166.**

## ANEXO XII

### COSTOS DE ENVÍO DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES POR RUTAS

**TABLA 1. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA LOS ÁNGELES MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío	Diferencial en USD 2/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.67	14.99	8.27	23.26	276.74	7.8%
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.67	9.99	8.27	18.26	281.74	6.1%
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.68	9.99	8.0	17.99	282.01	6.0%
MoneyGram	300	10.73	9.99	6.63	16.62	283.38	5.5%
Ria Envía	300	10.83	18.0	3.90	21.90	278.10	7.3%
US Bank. La Red de la Gente	300	10.70	8.0	7.45	15.45	284.55	5.2%
US Bank. Tarjeta Secure Money Transfer	300	10.54	10.0	11.83	21.83	278.17	7.3%
Order Express	300	10.65	8.0	8.82	16.82	283.18	5.6%
Majapara Maxipaga	300	10.86	15.0	3.08	18.08	281.92	6.0%
Majapara PagaDólar	300	10.71	9.0	7.18	16.18	283.82	5.4%

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 03 de abril de 2006.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 2. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA LOS ÁNGELES MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío 2/	Diferencial en USD 3/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	1.97	8.02	291.98	2.70
Ria Envía	300	10.80	10.00	4.23	5.77	294.23	1.90
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	8.99	5.07	3.92	296.08	1.30
Orlandi Valuta	300	10.72	10.00	1.97	8.03	291.97	2.70
Order Express	300	10.84	8.00	5.35	2.65	297.35	0.90
Majapara Maxipaga	300	10.97	15.00	9.01	5.99	294.01	2.00

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 3. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA CHICAGO MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío 2/	Diferencial en USD 3/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Ria Envía	300	10.80	10.00	-4.23	5.77	294.23	1.90
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	8.99	-5.07	3.92	296.08	1.30
Orlandi Valuta	300	10.82	10.00	-4.79	5.21	294.79	1.70
Order Express	300	10.84	8.00	-5.35	2.65	297.35	0.90
Majapara Maxipaga	300	10.97	15.00	-9.01	5.99	294.01	2.00

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 4. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA MIAMI MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío 2/	Diferencial en USD 3/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Ria Envía	300	10.83	10.00	-5.07	4.93	295.07	1.60
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	15.00	-5.07	9.93	290.07	3.30
Orlandi Valuta	300	10.72	10.00	-1.97	8.03	291.97	2.70
Order Express	300	10.84	8.00	-5.35	2.65	297.35	0.90

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 5. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA NUEVA YORK MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío 2/	Diferencial en USD 3/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	12.00	-1.97	10.03	289.97	3.30
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	12.00	-1.97	10.03	289.97	3.30
Ria Envía	300	10.83	10.00	-5.07	4.93	295.07	1.60
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	8.99	-5.07	3.92	296.08	1.30
Orlandi Valuta	300	10.82	10.00	-4.79	5.21	294.79	1.70
Order Express	300	10.84	8.00	-5.35	2.65	297.35	0.90

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 6. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA HOUSTON MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío 2/	Diferencial en USD 3/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Ria Envía	300	10.80	10.00	4.23	5.77	294.23	1.90
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	9.99	5.07	4.92	295.08	1.30
Orlandi Valuta	300	10.72	10.00	-1.97	8.03	291.97	2.70
Order Express	300	10.60	8.00	1.41	9.41	290.59	3.00
Majapara Maxipaga	300	10.97	15.00	-9.01	5.99	294.01	2.00

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 7. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA SACRAMENTO MÉXICO 1/**

EMPRESA	Monto Original Envío USD	Tipo de cambio Empresa	Comisión USD por envío 2/	Diferencial en USD 3/	Costo total (USD)	Dólares Enviados	Diferencia Porcentual
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	9.99	-5.07	4.92	295.08	1.60
Bank of America Safesend	300	10.65	10.00	0.0	10.00	290.00	3.30
Wells Fargo	300	10.74	10.00	-2.54	7.46	292.54	2.50
Bank Intercuenta Express	300	10.72	10.00	-1.97	8.03	291.97	2.70
Orlandi Valuta	300	10.72	10.00	-1.97	8.03	291.97	2.70
Broncos Depósitos a cuenta	300	10.65	5.00	0.0	5.00	295.00	1.70
Ria Envía	300	10.80	10.00	-4.23	5.77	294.23	1.90
Broncos en minutos	300	10.65	10.00	0.0	10.00	290.00	3.30
Dólar Express	300	10.65	12.00	0.0	12.00	288.00	4.00

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.



**TABLA 8. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA SAN JOSÉ MÉXICO 1/**

<b>EMPRESA</b>	<b>Monto Original Envío USD</b>	<b>Tipo de cambio Empresa</b>	<b>Comisión USD por envío 2/</b>	<b>Diferencial en USD 3/</b>	<b>Costo total (USD)</b>	<b>Dólares Enviados</b>	<b>Diferencia Porcentual</b>
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
Ria Envía		10.80	10.00	-4.23	5.77	294.23	1.90
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	9.99	-5.07	4.92	295.08	1.30
Orlandi Valuta	300	10.84	8.00	-5.35	2.65	297.35	0.90

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.

**TABLA 9. COBRO QUE REALIZAN LAS EMPRESAS EN ESTADOS UNIDOS / RUTA DALLAS MÉXICO 1/**

<b>EMPRESA</b>	<b>Monto Original Envío USD</b>	<b>Tipo de cambio Empresa</b>	<b>Comisión USD por envío 2/</b>	<b>Diferencial en USD 3/</b>	<b>Costo total (USD)</b>	<b>Dólares Enviados</b>	<b>Diferencia Porcentual</b>
Western Union (En Minutos)	300	10.72	14.99	-1.97	13.02	286.98	4.30
Western Union (Dinero día siguiente)	300	10.72	9.99	- 1.97	8.02	291.98	2.70
Western Union (Giro Telegráfico)	300	10.72	9.99	-1.97	8.02	291.98	2.70
MoneyGram (Cambio plus)	300	10.83	8.99	-5.07	3.92	296.08	1.30
Order Express	300	10.60	11.00	1.41	12.41	287.59	4.10
Orlandi Valuta	300	10.72	10.00	-1.97	8.03	291.97	2.70
Majapara Maxipaga	300	10.97	15.00	-9.01	5.99	294.01	2.00

Fuente: CONDUSEF con datos de PROFECO al 15 de Septiembre de 2003.

1/ Información proporcionada por la empresa.

2/ El tipo de cambio aplicado fue de 10.65 pesos por dólar.

3/ El diferencial en dólares se refiere a la cantidad de dinero en dólares que el inmigrante deja de recibir por los 300 dólares enviados.



## GLOSARIO

**Blanqueo.** Es un procedimiento que consiste en reciclar el dinero ganado de forma ilegal. Traducido del inglés americano "*money laundering*", el término tiene su origen en los años de la Prohibición, cuando la mafia neoyorquina compraba las lavanderías, que manejaban mucha liquidez. Todas las noches añadían a la recaudación del día el dinero sucio recogido durante la jornada, llegando incluso a declarar al fisco el dinero blanqueado.

**Cajero Automático (ATM).** Por sus siglas en inglés *Automated Teller Machine*. Máquina informática que se activa magnéticamente por una tarjeta que dispone de un código. Permite a los consumidores realizar depósitos, obtener dinero en efectivo, pagar facturas, transferir dinero entre cuentas y algunas otras transacciones de ventanilla complementarias.

**Cámara de Compensación Automatizada (ACH).** Por sus siglas en inglés "*Automated Clearing House*". Compensación electrónica que facilita el pago de los intercambios de débito y crédito entre las instituciones financieras. Los sistemas de ACH procesan grandes volúmenes de pagos electrónicamente. Los pagos de ACH tradicionales incluyen depósitos directos de sueldos, clientes, facturas de pagos corporativos e intereses y dividendos e inclusive pagos del Seguro social.

**Cámaras de compensación (Francia – Europa).** *Clearing* nacionales. Situación en Francia: Yves Bernard y Jean-Claude Colli, en su "*Vocabulaire économique et financier*", Ediciones du Senil –Points-, séptima edición; definen así el término "**compensación**": "*Procedimiento de liquidación contable entre dos o más partes que son deudoras y acreedoras entre sí y que permite limitar la utilización de los medios de pago a la liquidación del saldo neto de dichas relaciones*".

Los mismos autores describen la situación en Francia, donde "*la Cámara de Compensación de los Banqueros de París*" (*rue des Italiens*), realiza la mayoría de las operaciones de compensación nacionales. En provincia, las compensaciones se realizan generalmente en la sede de la sucursal de la "*Banque de France*", que actúa como cámara. Existen 240 cámaras de compensación de esta índole. Dentro de la compensación de los valores mobiliarios entre bancos asociados en el territorio francés, se puede citar el *clearing* nacional francés Sicovam "*Société interprofessionnelle pour la compensation des valeurs mobilières*".

La situación en Europa: existen en Europa quince *clearings* nacionales del tipo de Sicovam. En Alemania, se habla de los "*Kassenvereine*" regionales, agrupados en Frankfurt en el "*Deutscher Auslandskassenverein*" (*Deutsche Boerse-Clearing*) para las transacciones transnacionales. En otros puntos de Europa, se puede citar a Necigef (Países Bajos), CIK (Bélgica), SEGA (Suiza), Crest (Gran Bretaña)...

En la actualidad, se perfila una tendencia a la fusión de los clearings, ya sean nacionales o internacionales, por ejemplo, Cedel-Clearstream por un lado y por el otro Euroclear. Así, la Deutsche Boerse-Clearing se ha unido a “Cedel Bank” para convertirse en “Cedel International”, el holding en el que se integra “Clearstream”. Sicovam, por su parte se ha asociado con “Euroclear”.

**Certificados auríferos.** Los certificados auríferos dan derecho a una cantidad variable de oro. El inversor, que compra el metal amarillo mediante certificado interpuesto no se convierte en propietario directo del mismo: compra el derecho a la entrega de una cantidad predefinida de oro, en un punto de entrega convenido de antemano. Dado que el oro ha perdido mucho de su atractivo para los inversores, este tipo de certificado está perdiendo popularidad. Hace 20 años, existía un mercado muy atractivo entre inversores alemanes y filiales de bancos alemanes establecidas en Luxemburgo. En Alemania, las transacciones sobre el oro estaban sujetas al pago del IVA, mientras que las transacciones sobre certificado no.

**Cheque.** El cheque es un medio de pago por el que una persona ordena a otra (entidad financiera) que pague a una tercera persona una cantidad en euros o en moneda extranjera. Pueden clasificarse en:

- Cheque personal: el que libra una persona contra la cuenta que posee en una entidad bancaria.
- Cheque bancario: el que libra una entidad financiera contra ella misma o contra otra entidad financiera.

**Contrato a distancia.** Cualquier contrato relativo a servicios financieros celebrado entre un proveedor y un consumidor en el marco de un sistema de venta o prestación de servicios a distancia organizado por el proveedor, que utilice exclusivamente técnicas de comunicación a distancia.

**Depósito directo.** El depósito automático de sueldos o beneficios (como los pagos del Seguro social) en la cuenta bancaria del consumidor.

**Dinero virtual.** Desde la invención del ordenador a finales de los años cuarenta, hasta la de Internet (1969) y del microprocesador (1971), los medios de comunicación electrónicos e informáticos continúan desarrollándose en una dinámica congruente a la globalización. El tiempo y el espacio hacen más estrecha la diferencia entre economía nacional e internacional. Durante los últimos 10 años, de acuerdo a la Oficina de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), los intercambios comerciales se han multiplicado por dos. Durante este mismo periodo, las transacciones financieras se han multiplicado por cuatro. Ahora los capitales circulan más fácil y rápido que las mercancías.

**Euroobligacionista (mercado).** El mercado euroobligacionista nace del anuncio por parte del presidente Kennedy, en 1963, del establecimiento del impuesto de compensación de los tipos de interés **“Interest Equalization Tax”**. En aquel momento, los americanos subestimaban la capacidad de Europa para crear su propio mercado internacional frente a las reglamentaciones que limitan las posibilidades de empréstito en los mercados nacionales, y la tendencia de sus poderes públicos respectivos para esforzarse en mantener dentro de los límites de sus fronteras su ahorro nacional. Además, los Estados Unidos contaban con el hecho de que los prestamistas y prestatarios manifestarían una marcada preferencia por la estabilidad del dólar.

Al principio, la rápida expansión de este nuevo mercado creado a iniciativa del sector bancario privado internacional, incluidos los bancos privados americanos, había pasado inadvertida a los ojos del sector público, los gobiernos de la Comunidad Europea. Ello explica, por otra parte, la iniciativa desarrollada entre 1982 y 1985 por la DG XV europea para estudiar, al amparo de un proyecto de interconexión entre las Bolsas europeas, la posibilidad de creación de un tercer sistema de **“clearing”** internacional bajo control público (informe Ducan/Hall).

La explosión y el éxito del mercado euroobligacionista se deben, principalmente al hecho de que los emisores de todos los continentes, incluido el americano, han aprovechado este mercado, situado fuera de la influencia del impuesto americano IET. La ironía de la historia ha querido que, desde 1965, las empresas multinacionales americanas se hayan convertido en las principales prestatarias de este mercado.

**IET “Interest Equalization Tax”.** La introducción de este impuesto de compensación de los tipos de interés, anunciada entre el Congreso americano por el presidente Kennedy el 18 de julio de 1963 está considerada generalmente como el nacimiento de los mercados euroobligacionistas. El objetivo del impuesto era aumentar el costo de los empréstitos extranjeros emitidos en el mercado americano. En aquella época, los Estados Unidos se beneficiaban de una renta de situación, en la medida en que Nueva York era el único mercado para los prestatarios procedentes tanto de la emisión de acciones como de obligaciones. La intención de Kennedy era que el IET estuviera dirigido a los prestatarios residentes fuera de los Estados Unidos.

Estaban exentos del impuesto los títulos emitidos por organizaciones internacionales como el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), los emitidos por los países menos desarrollados y los títulos de sociedades en las que al menos el 80% de la actividad principal se ejerciera en el país de origen de la citada sociedad. Canadá también sería exonerado del IET por decreto presidencial. Finalmente, el impuesto no tendría ningún efecto sobre los movimientos de capitales que pretendía alcanzar pero, en

cambio, favorecería al desarrollo de un mercado de capitales bien estructurado fuera de los Estados Unidos. A partir de 1965, las multinacionales americanas se convertirían en las principales prestatarias de este mercado, lo que explica la creación, en primer lugar, de **"Euroclear"**, bajo la influencia del **"Morgan Guaranty Trust"** y de los intereses americanos, antes de la creación de **"Cedel"**.

**International Securities Market Association (ISMA).** Ex *"Association of International Bond Dealers"* (AIBD). La Asociación Internacional de Negociadores de Valores Mobiliarios conocida por su denominación en inglés, fue fundada en febrero de 1969 al amparo de la legislación suiza. El mercado euro obligacionista, surgido como consecuencia de la adopción, en los Estados Unidos, del impuesto de compensación de los tipos de interés **"Interest Equalization Tax"** en 1963, hizo necesaria la creación de este organismo autorregulador, en un mercado que escapaba al control público. Su primera asamblea anual tendría lugar en Londres en abril de 1969. La asociación se había marcado como primer objetivo, estudiar y resolver los problemas técnicos que afectaban al mercado euro obligacionista; dictó las reglas que debían ser respetadas por los actores de este mercado en sus transacciones transfronterizas. (*"Rules and Regulations"*).

*"La AIBD mantiene un estrecho contacto con los dos organismos internacionales de clearing (Cedel / Euroclear), responsables de la liquidación del conjunto de las operaciones en valores mobiliarios internacionales"* (cita extraída de una publicación de la AIBD aparecida en abril de 1988).

La AIBD ha cambiado de nombre en 1992 y se llama desde entonces **"International Securities Market Association"** (ISMA). Con base en Zurich, la ISMA consta de 40 miembros, según datos de 1992.

**Matricula consular.** Tarjeta de identificación consular emitida por los consulados mexicanos para los nacionales que viven en el extranjero. Requiere probarse la nacionalidad mexicana y la dirección actual.

**NetBill.** Actúa como un sistema de tarjetas de crédito electrónico que provee servicios financieros respaldados en el comercio electrónico.

**Número de Identificación Personal (PIN).** Código de identificación numérico utilizado por los clientes bancarios cuando realizan una transacción a través de una terminal bancaria, un cajero automático, o incluso por teléfono.

**Obligación (economía).** La obligación representa una fracción de un préstamo concedido a una sociedad o a una colectividad pública durante la emisión de un empréstito. Mientras que el accionista es socio de la empresa, el obligacionista se mantiene fuera de ésta. Es acreedor de la empresa y tiene algunos derechos: el de percibir un interés, fijado por el contrato de empréstito, y el de ser reembolsado del

capital como máximo en la fecha de vencimiento final. A lo largo de las últimas décadas han aparecido diferentes formas especiales de obligaciones, como las obligaciones de tasa variable, las obligaciones convertibles en acciones, entre otras.

**Operador o proveedor de una técnica de comunicación a distancia.** Cualquier persona física o jurídica, pública o privada, cuya actividad comercial o profesional consista en poner a disposición de los proveedores una o varias técnicas de comunicación a distancia.

**Paraíso fiscal.** Es un Estado o un territorio jurídicamente independiente que ofrece a las personas y a los capitales la exención de todos los impuestos en condiciones fiscales muy favorables. Con frecuencia, los paraísos fiscales se distinguen por un secreto bancario y la negativa de la autoridad a colaborar en las investigaciones penales.

Al igual que en los grandes almacenes, en los paraísos fiscales se encuentra de todo. El principado de Mónaco no cobra impuestos a los particulares, sin embargo, allí no existe el secreto bancario. Algunos paraísos fiscales como Liechtenstein o Hong Kong cobran impuestos reducidos a los particulares, aunque mantienen un régimen fiscal que beneficia a las pequeñas empresas o las personas jurídicas. Otros países como Luxemburgo o las Antillas holandesas, han puesto en práctica un sistema de desfiscalización con ventajas para los holdings o para los grandes grupos financieros.

Existe una especie de Biblia del viajero fiscal, la **“Guide Chambost des Paradis Fiscaux”**, Éditions Phéromones, Lausanne.

**PayPal.** Sistema internacional que permite enviar dinero de forma individual por medio del correo electrónico. Este servicio empezó a funcionar en Estados Unidos, extendiéndose en el año 2000 en 25 países.

**PhonePaid.** Es un sistema para enviar y recibir dinero a través de los teléfonos móviles o de Internet. Fue la primera compañía que lanzó las transferencias de fondos vía celular en Europa.

**Regulación E.** Regulación de la Reserva Federal que especifica las reglas, obligaciones y procedimientos para las transferencias de fondos electrónicos **“Electronic Funds Transfers”** (EFT), además establece la protección a los consumidores que utilizan estos sistemas. Esta regulación prescribe las reglas para solicitar y emitir el acceso a este tipo de dispositivos, también determina las obligaciones de los consumidores cuando no se les autorizan sus transferencias. Además de exigir a las instituciones financieras difundir anualmente los procedimientos de resolución de errores.

**Secure Electronic Transaction, SET.** Es el primer sistema a nivel internacional que ofrece seguridad estándar en las transacciones vía Internet.

**Servicio Financiero.** Todo servicio bancario, de seguros, de inversión y de pago.

**Servicios de dinero.** Por sus siglas en inglés "*Money Services Business*" (MSB). Cualquier persona (individuo, corporación, sociedad, propiedad, asociación en acciones, asociación, sindicato, alianza estratégica, organización o grupo no incorporados a alguna sociedad, así como todas las entidades con personalidad legal) que hacen negocio, con bases regulares como una organización comercial, en uno o más de los siguientes aspectos: 1. Contratos cambiarios; 2. Cheques de caja; 3. Cheques de viajero, órdenes de dinero o resguardo de valores; 4. Transmisor de dinero; y 5. Servicio Postal de Estados Unidos.

El término "*Money Services Business*" no incluye un banco, como se define en 31 CFR 103.11(c), o una persona registrada, regulada o examinada por la Comisión de Acciones y Cambios (*Securities and Exchange Commission*) o por la Comisión de Comodities y Futuros (*Commodity Futures Trading Commission*). Para ver una definición legal de este término, ver 31 CFR 103.11 (uu).

**Tarjeta de Débito Pre-pagada.** Tarjeta de débito en la que los fondos pueden cargarse o retirarse a través de compras o bien de retiros de dinero en efectivo. Los fondos adicionales pueden estar o no cargados en la tarjeta. Las tarjetas de prepago y las de depósito de valores son lo mismo.

**Tarjeta de débito.** Tarjeta plástica que permite a los clientes acceder electrónicamente a sus fondos. Las tarjetas de débito actúan como chequeras que pueden ser utilizadas para el pago de bienes y servicios o bien como medio para retirar efectivo desde un cajero automático. Las tarjetas de débito con los logotipos de MasterCard o Visa son frecuentemente aceptadas en los establecimientos de venta al menudeo donde no aceptan cheques. Los consumidores que realizan sus compras a través de las tarjetas de débito, les disgusta usar la tarjeta de crédito, porque no tienen la conveniencia de hacer pagos fuera de tiempo dado que se retiran los fondos inmediatamente (en la fecha de compra de las transacciones en línea o generalmente dos días para las transacciones fuera de línea).

**Tarjeta de depósito de valores.** Ver tarjeta de débito prepagada.

**Tarjeta de marca.** Tarjeta bancaria emitida por una firma que opera como marca nacional, por ejemplo Visa o MasterCard.

**Técnica de comunicación a distancia.** Cualquier medio que pueda utilizarse sin que exista una presencia física y simultánea del proveedor y el consumidor, para la comercialización a distancia de un servicio entre estas partes.



**Terminal punto de venta.** Por sus siglas en inglés Point of Sale (POS). Dispositivo disponible en un lugar comercial el cual está conectado a un procesador de pagos a través de líneas telefónicas, designado para autorizar electrónicamente los pagos respectivos a cada venta.

**Transferencias interbancarias.** Traslado electrónico de fondos a través de la compensación de cuentas con la Reserva Federal o bien liquidación de cuentas con un banco correspondiente.

## SIGLAS Y ACRÓNIMOS

<b>ABA</b>	Asociación de Bancos Americana
<b>ABM</b>	Asociación de Banqueros de México
<b>ACH</b>	« Automated Clearing House » Cámaras de Compensación Automatizadas
<b>ACID</b>	« Atomicity, Consistency, Isolation and Durability »
<b>ACP</b>	Ahorro y Crédito Popular
<b>ADR</b>	« Alternative Dispute Resolution»
<b>AFTAs</b>	« American Financial Technology Awards »
<b>AIBD</b>	« Association of International Bond Dealers » Asociación Internacional de Negociadores de Valores Mobiliarios
<b>AMIB</b>	Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
<b>APEC</b>	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
<b>ATM</b>	« Automated Teller Machine »
<b>ATTAC</b>	« Association pour la taxation des transactions financière d'aide aux citoyens » Asociación para los impuestos de las transacciones financieras de ayuda a los ciudadanos
<b>BANSEFI</b>	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
<b>Banxico</b>	Banco de México
<b>BCE</b>	Banco Central Europeo
<b>BID</b>	Banco Interamericano de Desarrollo
<b>BIRD</b>	Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo
<b>BIS</b>	« Bank of International Settlements» Banco de Pagos Internacionales
<b>BM</b>	Banco Mundial
<b>BMV</b>	Bolsa Mexicana de Valores
<b>CAPs</b>	Certificados de Aportación Patrimonial
<b>CE</b>	Comisión Europea
<b>CECA</b>	Confederación Española de Cajas de Ahorros
<b>CEDEL</b>	« Centrale de Livraison de Valeurs Mobiliers »
<b>CEE</b>	Comunidad Económica Europea
<b>CEMLA</b>	Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos
<b>CEO</b>	« Chief Executive Officer »
<b>CEPALC</b>	Comisión Económica para la América Latina y el Caribe
<b>CHIPS</b>	« Clearing House Interbank Payments System » Cámara de Compensación y Pagos Interbancarios del Dólar
<b>CIME</b>	Coalición Internacional de Mexicanos en el Exterior
<b>CIP</b>	« Customer Identification Program »
<b>CNBV</b>	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
<b>CNSF</b>	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
<b>CONAPO</b>	Consejo Nacional de Población
<b>CONDUSEF</b>	Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
<b>CONSAR</b>	Sistema de Ahorro para el Retiro
<b>CPSS</b>	« Committee on Payment and Settlement Systems » Comité de Sistemas de Pagos y Liquidación
<b>CRA</b>	« Community Reinvestment Act »
<b>CSSF</b>	Comité de Vigilancia del Sector Financiero / UE
<b>CTR</b>	« Currency Transaction Report »
<b>DEGs</b>	Derechos Especiales de Giro / FMI
<b>DIFX</b>	« Dubai International Financial Exchange »
<b>DSI</b>	Directiva sobre Servicios de Inversión / UE
<b>EACPs</b>	Entidades de Ahorro y Crédito Popular
<b>ECOFIN</b>	Consejo de Ministros de Economía y Finanzas / UE
<b>EDI</b>	« Electronic Data Interchange »

EFT	« Electronics Transfers Funds »
ESG	« Executive Steering Group » Grupo del Comité Ejecutivo
ETC	« Electronic Trade Confirmation »
FATF	« Financial Action Task Force » Fuerzas de Acción Financiera
FDI	« Foreign Direct Investment » Inversión Extranjera Directa
FDIC	Corporación del Seguro del Depósito Federal
Fed	Reserva Federal de los Estados Unidos
FedACH	Cámara de Compensación y Liquidación de los Estados Unidos
Felaban	Federación Latinoamericana de Bancos
FinCEN	Red Legal de Crímenes Financieros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América
FIN-NET	« FINancial Services complaints NETwork »
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones del Fondo Monetario Internacional
GATT	« General Agreement of Trade and Tariffs» Acuerdo General de Aranceles y Comercio
GF	Grupo Financiero
HHI	« Herfindahl-Hirschman Index »
IET	« Interest Equalization Tax »
IFC	Comité Irving Fisher de Estadísticas de Bancos Centrales
IME	Instituto de los Mexicanos en el Exterior
IML	« Institut Monétaire Luxembourgeois »
IMRs	« Independent Money Remitters »
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
Indeval	Institución para el Depósito de Valores
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INFONAVIT	Instituto de Fomento Nacional para la Vivienda
IOM	Organización Internacional para la Migración
IOSCO	« International Organization of Securities Commissions »
IPAB	Instituto de Protección y Ahorro Bancario
ISMA	« International Securities Market Association »
ISO	« International Standardization Organization »
ISSAC	« Integrated SWIFTNet Services Access for Citigroup »
KYC	« Know Your Customer »
MA-CUGs	« Member-Administered Closed User Groups » Grupo Asesor de Acceso Corporativo
MECAD	Marcos de Evaluación de la Calidad de los Datos
MSBs	« Money Services Businesses »
MTOs	« Money Transfer Operators »
MTS	« Money Transfer Services »
NACHA	Asociación de ACH Nacional
Nafinsa	Nacional Financiera
NAFTA	« North American Free Trade Agreement »
NASDAQ	«National Association of Security Dealers Automated Quotation System»
NEDD	Normas Especiales para la Divulgación de Datos / FMI
NMTA	« National Money Transmitters Association » Asociación Nacional de Transmisores de Dinero de Estados Unidos
OACP's	Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular
OCC	« Office of the Comptroller of the Currency »
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ODA	« Overseas Development Assistance »
OEA	Organización de los Estados Americanos
OFAC	Oficina de Control de Recursos Extranjeros
OICV	Organización Internacional de Comisiones de Valores
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMT	« Operator Money Transfer »

ONG's	Organizaciones no Gubernamentales
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PAHNAL	Patronato del Ahorro Nacional
PASF	Plan de Acción en materia de Servicios Financieros / UE
PESF	Programa de Evaluación del Sector Financiero / FMI
PHC	« Pew Hispanic Cente» Centro Hispano Bancario
PIB	Producto Interno Bruto
PIN	Número de Identificación Personal
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
POS	« Point of Sale »
PROFECO	Procuraduría Federal del Consumidor
PTF	Plan de Transacciones Financieras / FMI
PYMES	Pequeña y Mediana Empresa
RSP	Sistema de Reportos de Liquidez
SAP	Sociedades de Ahorro y Préstamo
SAR	« Bank Secrecy Act »
SCAP	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
SEPA	« Single Euro Payments Area »
SET	« Secure Electronic Transaction »
SFP	Sociedades Financieras Populares
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIAC	Sistema de Atención a Cuentahabientes de Banco de México
SIDV	Sistema Interactivo para el Depósito de Valores
Sofomes	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple
SPEI	Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios
SPEUA	Sistema de Pagos Electrónicos de Uso Ampliado
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
SSL	« Secure Socket Layer »
STP	« Straight Through Processing» Sistemas de Procesamiento Directo
SWIFT	« Society for Worlwide Interbank Financial Telecommunication »
TEF	Transferencias Electrónicas de Fondos
TEFI	Transferencias Electrónicas De Fondos Internacionales
TIC	Tecnologías de la Información y Comunicación
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPV	Terminales Punto de Venta
TT	Transferencia de tecnología
UE	Unión Europea
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia

## BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, Alonso. **Globalización y Capitalismo**. México, Plaza y Janes, 2002.
- Aspe, Pedro. **Economic Transformation: The Mexican Way**, México, Mass. MIT Press, Lionel Robbins Lectures, 1993.
- Attali, Jacques. **Milenio**, Barcelona, Seix-Barral, 1992.
- Ayala, J., **Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico**, UNAM-FE, 1998.
- Ayala, José Luis. **Límites del mercado, Límites del Estado: Ensayos sobre economía política del Estado**, México, INAP, 1992.
- Bajo, Oscar. **Teorías del Comercio Internacional**, Barcelona, Antoni Bosch, 1991.
- Benecke, Dieter; Loschky Alexander. **Descentralización Institucional: Reformas de Segunda Generación**, Buenos Aires, Konrad Adenauer Stiftung, A.C./CIEDLA, 2001.
- Benjamín, R., **Los límites de la política. Bienes colectivos y cambio político**, Alianza, México, D. F., 1991.
- Berlin, I., **Árbol que crece torcido**, México, Vuelta, 1992.
- Blinder, Alan. **El banco central: teoría y práctica**, Barcelona, Antoni Bosch, 1999.
- Bowles, S. y Edwards, R., **Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas**, Madrid, Alianza 1985.
- Brothers, Dwight; Solís, Leopoldo. **México en busca de una nueva estrategia de desarrollo**, México, FCE, 1992.
- Buchanan, J. y Tullock, G., **El cálculo del consenso**, Barcelona, Planeta/Angostini, 1993.
- Casals, Charles. **Globalización (apuntes de un proceso que está transformando nuestras vidas)**, Barcelona, Octaedro, 2001.
- Colclough, Ch. y Manor, J. (comp.), **¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo**, México, FCE, 1994.
- Cordato, R. E., **Welfare economics and externalities in an open ended universe, A modern austrian perspective**, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1992.
- Cullis, J. y Jones, P., **Microeconomics and the public economy**, Inglaterra, Oxford, 1987.
- Diccionario de la Lengua Española, Larousse, 1997.
- Eatwell, J.; Milgate, M.; Newman, M. **Desarrollo Económico**. Traducción de Sánchez, M. Etxezarreta, M. Madrid, Icaria Fuhem, 1993.
- Eggertsson, T., **Economic behavior and institutions**, Cambridge University Press, Cambridge, 1991.
- Emmott, Bill. **Los grandes desafíos económicos del próximo cuarto de siglo**. Madrid, Universidad Complutense, 1995.

- Estévez, Jaime; Lichtensztein (comp.). ***Nueva fase del capital financiero. Elementos teóricos y experiencias en América Latina***, México, Nueva Imagen, 1981.
- Fomento Cultural Banamex, A. C. ***Transferencias Electrónicas de Fondos, "aspectos jurídicos"***, México, 1990.
- Franco, Claudia; Fernández, Rafael y Lorenzo, Francisco. ***¿Qué son los Estados Unidos?***, México, McGraw Hill, 1996.
- Freixas, X. Y Rochet, J., ***Economía bancaria***, Barcelona, Antoni Bosch/Banco Bilbao Vizcaya, 1997.
- Friedman, M., ***Teoría de los precios***, Madrid, Alianza, 1982.
- Fuentes, C., ***El modo federalista***, en Gardels, N., *Fin de siglo: grandes pensadores hacen reflexionar sobre nuestro tiempo*, México, McGraw-Hill, 1996.
- Fuentes, C., ***Por un progreso incluyente***, México, Instituto de Estudios Educativos y Sindicales de América, 1997.
- Fukuyama, F. ***The End of History, National Interest***, verano de 1989.
- Galbraith, John K. ***Anatomía del Poder***, México, OMGSA/DIANA/EDIVISION, 1986.
- Gardner, Roy. ***Juegos para empresarios y economistas***, Barcelona, Antoni Bosch, 1996.
- Gibbons, Robert. ***Un primer curso de Teoría de Juegos***, Barcelona, Antoni Bosch, 1992.
- Giddens, Anthony. ***La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia***, Madrid, Taurus, 1999.
- Glosario de términos económicos, ALETHIA, México, D. F., 1985.
- Glyn, Davies. ***A History of Money from ancient times to the present day***. University of Wales Press, Cardiff, 2002.
- González, F., ***Los límites de la libre determinación***, en Gardels, N., *Fin de siglo: grandes pensadores hacen reflexionar sobre nuestro tiempo*, México, McGraw-Hill, 1996.
- Gotthelf, Philip. ***Currency Trading: How to Access and Trade the World's Biggest Market***, Hardcover, pp. 125.
- Greco, Orlando. ***Diccionario de Economía***. Buenos Aires, Valletta, 2da. Ed., 2003.
- Guerrero, Carlos. ***Optimización al sistema SWIFT***. México, 1989, 115 p.
- Gutiérrez, Antonio; Garrido, Celso (coords.). ***Transiciones Financieras y TLC: Canadá, México y Estados Unidos***, México, Planeta, 1994.
- Hahn, Frank. ***Dinero e inflación***, Barcelona, Bosch, 1983.
- Hall, R. y Taylor, J., ***Macroeconomía***, Barcelona, Antoni Bosch, 1992.
- Hamlin, A., ***Ethics, economics and the State***, Weatsheaf, Inglaterra, 1986.
- Hargreaves, H. S. et al., ***The theory of choice. A critical guide***, Black-well Publisher, Oxford, 1992.
- Hayek F. A. Von (1977): ***The Denationalization of Money***, London, Institute of Economic Affairs. Barcelona, Versión española en Planeta-Agostini, 1994.

- Helm, D. (ed.), *The economic borders of the State*, Oxford, Oxford University Press, 1989.
- Heyman, Timothy. *Inversión en la globalización*, México, IMEF 1999.
- Hodgson, G., *Economics and institutions*, Oxford, Oxford University Policy Press, 1988.
- Ianni, Octavio. *La sociedad global*, México, Siglo XXI, 2004.
- Ianni, Octavio. *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI, 2002.
- Ibarra, David. *Privatización y otras expresiones de los acomodados de poder entre Estado y Mercado en América Latina*, México, UNAM, 1990.
- Jack Wea Jack Weatherford, *La historia del dinero*, Casa Aleatoria, 1997.
- Jalife - Rahme, Alfredo. *Los 11 frentes antes y después del 11 de Septiembre: Una guerra multidimensional*, México, CADMO & EUROPA, 2003.
- Jalife - Rahme, Alfredo. *Hacia la desglobalización*, México, Jorale Editores, 2007.
- James, Harold. *El fin de la globalización*. Lecciones de la gran depresión. Traducción de Eduardo Stupia. México, Océano, 2003.
- Jerez, José Luis. *Comercio Internacional*, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, Madrid, ESIC, 2000.
- Kennedy, P., *Auge y caída de las grandes potencias*, Barcelona, Plaza & Janés, 1992.
- Kessel, Georgina (comp.). *Lo negociado del TLC: un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, McGraw Hill, 1994.
- Kessel, Georgina; Andere, Eduardo (comps.). *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, McGraw Hill, 1992.
- Kindleberger, Charles. *Economía Internacional*, Madrid, Aguilar, 1982.
- Kornai, János. *De Marx al libre mercado*, México, Vuelta, 1992.
- Korten, David C. *Cuando las transnacionales gobiernan el mundo*, Chile, Cuatro Vientos, 1997.
- Kozikowski, Zbigniew. *Finanzas Internacionales*. México, McGraw Hill, 2004.
- Kreps, D., *A course in microeconomic theory*, Princeton, Princeton University Press, 1990.
- Krugman, Paul. *La organización espontánea de la economía*, Barcelona, Antoni Bosch, 1996.
- Krugman, Paul; Obstfeld Maurice. *Economía Internacional: Teoría y Política*, Madrid, Pearson, 2001.
- Kurnitzky, Horst. *Vertiginosa inmovilidad: los cambios globales de la vida social*. México, Blanco y Negro, 1998.
- Lafontaine, Oskar; Müller, Christa. *No hay que tener miedo a la globalización*. Bienestar y trabajo para todos. Madrid, Biblioteca Nueva, 1998.
- Laidler, David, *La demanda de dinero: Teorías y evidencias empíricas*, Barcelona, Antoni Bosch, 1977.

- Lancaster, K., ***Economía moderna*** (1. *Introducción y microeconomía*; y, 2. *macroeconomía*), Madrid, Alianza, 1977.
- Le Roy, R. y Meiners, R., ***Microeconomía***, Colombia, McGraw Hill, 1990.
- López, Javier. ***Reformas constitucionales para la modernización***, México, FCE, 1993.
- Loyola, José A.; Schettino, Macario. ***Estrategia Empresarial en una economía global***, México, IMEF, Iberoamericana, 1999.
- Mankiw, Gregory. ***Macroeconomía***, Barcelona, Antoni Bosch, 1997.
- Mántey, G., ***Lecciones de economía monetaria***, México, UNAM/UACPyP-CCH, 1994.
- Martin, Hans-Peter; Schumann, Harald. ***La trampa de la globalización: El ataque contra la democracia y el bienestar***, Madrid, Taurus, 1998.
- Martínez, Gabriel; Fárber, Guillermo. ***Desregulación económica (1989 – 1993)*** México, FCE, 1994.
- Michael, Albert. ***Capitalismo contra Capitalismo***, México, Paidós, 1992.
- Mitchell, W. y Simmons, R. T., ***Beyond politics, Markets, welfare and the failure of bureaucracy***, Westview Press, Boulder, 1994.
- Mochón Francisco, ***Economía Teoría y Política***, Madrid, Mc Graw Hill, 1987.
- Montoya, Alberto. ***México ante la revolución tecnológica***, México, Diana, 1993.
- Moyers, Hill. ***Fin de Siglo: grandes pensadores hacen reflexiones sobre nuestro tiempo***, México, McGraw Hill, 1996.
- Mueller, D., ***Public Choice II. A revised edition of public choice***, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
- Musgrave, R. y Musgrave, P., ***Hacienda pública. Teórica y aplicada***, México, McGraw Hill, 1992.
- North, D., ***Estructura y cambio en la historia económica***, Madrid, Alianza, 1984.
- North, D., ***Institutions and transaction cost theory of exchange***, en Alt, J. y Shepsle, K., *Perspective on positive political economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- North, D., ***Instituciones, cambio institucional y desempeño económico***, México, FCE, 1993.
- O'kean, José María. ***Análisis del entorno económico de los negocios: una introducción a la macroeconomía***, Madrid, McGraw Hill, 1994.
- Olson, M., ***The logic of the collective action. Public goods and the theory of groups***, Cambridge, Harvard University Press, 1965.
- Ortiz, Guillermo. ***La reforma financiera y la desincorporación bancaria***, México, FCE, 1994.
- Osborne, D. y Gaebler, T. ***Un Nuevo Modelo de Gobierno: como transformar el espíritu empresarial al sector público***, México, Gernika, 1994.
- Ostrom, E., ***Governing the commons. The evolution of institutions for collective action***, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- Palloix, Christian. ***The internationalization of capital and the circuit of social capital***, *Les Firmes Multinacionales et le Procés d'Internacionalisation*, (Traducción de Judith White), Paris, Maspero, 1973.



- Paulet, Jean Pierre; Santandreu, Eliseo. ***Diccionario de Economía y Empresa***. Traducción de Ana García Bertran, Barcelona, Enrolles, 2da. Ed., 1997.
- Peacock, A., ***Public choice analysis in historical perspective***, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- Phelps, E., ***Economía política: un texto introductorio***, Barcelona, Antoni Bosch, 1986.
- Polanyi, K., ***La gran transformación***, México, Juan Pablos Editor, 1975.
- Porter, Michael. ***La ventaja competitiva de las naciones***, Barcelona, Plaza & Janés, 1991.
- Pritzl, R., ***Corrupción y Rentismo en América Latina***, Buenos Aires, Konrad Adenauer Stiftung A. C./CIEDLA, 2000.
- Przeworski, A., ***Capitalismo y socialdemocracia***, México, Alianza 1990.
- Ranz, Jesús. ***Breve historia de internet***, Madrid, Anaya Multimedia, 1997.
- Rawls, J., ***Teoría de la justicia***, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
- Rebolledo, Juan. ***La reforma del Estado en México***, México, FCE, 1993.
- Ricoissa Sergio, ***Diccionario de economía***, México, Siglo veintiuno, 2004.
- Robert, Denis; Backes, Ernest. ***Revelaciones, Investigación en la trastienda de las finanzas internacionales***, Madrid, Foca, 2001.
- Rochet, Freixas. ***Economía Bancaria***, Madrid, Antoni Bosch y BBV, 1997.
- Rodríguez, Alfredo. ***Desconcentración y descentralización del sistema SWIFT***, México, 1989, 98 p.
- Rozental, Andrés. ***La política exterior de México en la era de la modernidad***, México, FCE, 1993.
- Ruiz, Clemente. ***Macroeconomía Global***, México, Jus, 1999.
- Salinas, Carlos. ***México: un paso difícil de la modernidad***, Barcelona, Plaza & Janés, 2000.
- Salvatore, Dominick. ***Economía Internacional***. Colaborador en la traducción Edgar A. González Ruiz, México, Limusa-Wiley, 8va, Ed. 2005.
- Samuelson, Paul A., Nordhaus, William D., ***Economía***, Madrid, McGraw Hill, 1991.
- Sánchez, Germán (comp.). ***Innovación en la Sociedad del Conocimiento***, Puebla, México, Benemérita, UAP, 2005.
- Sánchez, J., ***La transición incierta***, México, Vuelta 1991.
- Sánchez, J., ***Reforma, modernización e innovación en la historia de la administración pública en México***, México, Instituto de Administración Pública del Estado de Quintana Roo/Miguel Ángel Porrúa, 2004.
- Schettino, Macario. ***El TLC, Tratado de Libre Comercio. ¿Qué es y cómo nos afecta?***, México, Iberoamérica, 1994.
- Schmitter, P. y Lehbruch, G. (coords.), ***Neocorporativismo: más allá del Estado y el mercado (vol. I y II)***, México, Alianza, 1992.
- Serra, Puche, (AA.VV). ***Hacia un tratado de libre comercio en América del Norte***, México, Miguel Angel Porrúa, 1991.
- Skidelsky, R., Keynes and the State, en Helm, E. (ed.), ***The economic borders of the State***, Oxford, Oxford University Press, 1989.
- Soros, George. ***La crisis del capitalismo global***, México, Plaza & Janés, 1999.

- Stiglitz, J. et all, ***The economic role of the state***, Oxford, Basil Blackwell, 1990.
- Stiglitz, J., ***La economía del sector público***, Barcelona, Antoni Bosch, 1988.
- Stonier Alfred, Hague Douglas. ***Manual de teoría económica***, Madrid, Aguilar, 1985.
- Street, J., ***Cultura Política***, México, McGraw-Hill, 1994.
- Streton, H. y Ochard, L., ***Public goods, public enterprise, public choice. Theoretical foundations of the contemporary attack on government***, New York, St. Martin´s Press, 1994.
- Sugden, R., ***The political economy of public choice***, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- Tamames, Ramón. ***Un nuevo orden mundial***, Madrid, Espasa, 1991.
- Tamames, Ramón; Gallego, Santiago. ***Diccionario de Economía y Finanzas***. Madrid, Alianza, 11va. Ed. 2000.
- Thurow, Lester. ***La guerra del siglo XXI: la batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos***, Buenos Aires, Vergara, 1992.
- Toffler, Alvin. ***El cambio del poder (Powershift): Conocimientos, bienestar y violencia en el umbral del siglo XXI***, Barcelona, Plaza & Janés, 1990.
- Tollison, R., ***Rent Seeking: A Survey***, en Baker y Elliot (eds.). ***Readings in Public Sector Economics***, USA, Heath and Company, 1990.
- Trudeau, P., ***En contra del nacionalismo***, en Gardels, N., ***Fin de siglo: grandes pensadores hacen reflexionar sobre nuestro tiempo***, México, McGraw-Hill, 1996.
- Turnet, I., ***El deshielo del Este***, México, Vuelta 1991.
- Valdez, Rubén. ***La modernización jurídica nacional dentro del liberalismo social***, México, FCE, 1994.
- Varian, Hal. ***Análisis macroeconómico***, Barcelona, Antoni Bosch, 1992.
- Varian, Hal. ***Macroeconomía Intermedia: Un enfoque actual***, Barcelona, Antoni Bosch, 1996.
- Vega, Gustavo (coord.). ***Liberación económica y libre comercio en América del norte***, México, El Colegio de México, 1993.
- Vegara, Josep. ***Ensayos económicos sobre innovación tecnológica***, Madrid, Alianza, 1989.
- Villegas, Eduardo; Ortega, Rosa María. ***Sistema Financiero de México***, México, McGraw Hill, 2003.
- Vocabulario económico y financiero (*Vocabulaire économique et financier*), Éditions du Senil (Points), séptima edición.
- Von Mises, L., ***El intervencionismo como sistema económico***, en *La falacia de la economía mixta*, México, Centro de Estudios Económicos en Economía y Educación, 1987.
- W. L. Hill, Charles. ***Negocios Internacionales***, México, McGraw Hill, 2001.
- Weatherford, Jack. ***La historia del dinero: de la piedra arenisca al ciberespacio*** España, Andrés Bello, 1998.
- Wilbur, Robert. ***The Complete Guide to Nonprofit Management***, Hardcover, Bucklin & Associates Smith, 235 pp.

- Wionczeck, Miguel, Bueno, Gerardo y Navarrete, Jorge. ***La transferencia internacional de tecnología. El caso de México***, México, FCE, 1988.
- Wionczeck, Miguel. ***Capital y tecnología en México y América Latina***, México, Porrúa, 1980.
- Zaid, G., ***De los libros al poder***, México, Grijalbo, 1988.
- Zárate, Germán A. ***Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos Problemas y Perspectivas***. Colegio de la Frontera Norte, México, Miguel Angel Porrúa, 2004.

## FUENTES DOCUMENTALES

- Almanaque del Fondo Monetario Internacional (FMI), Desarrollo Financiero Global, – Balanza de Pagos (varios años).
- Análisis de la Consultora *"Salles, Sáinz-Grant Thornton"*, 2004.
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), ***Contexto Legal del Mercado de Valores***", 1994.
- Bank of International Settlements, 1996: ***Implications for Central Banks of the Development of Digital Money***, Basilea, BIS.
- Bartolini Esparza Marcelo, ***"El dinero electrónico"*** a la luz del derecho positivo mexicano. Tesis profesional, México, 1999
- Bendicen & Associates, Latinoamérica – México – Banco Mundial 2001. Reporte No. 21286-ME. Filipinas – Puri 1999 / Bangladesh – Siddiqui 2001.
- Boletín de la OCC 2002-16, el ***Uso Bancario de Terceros Proveedores de Servicio en el Extranjero*** del 15 de mayo de 2002.
- Boletín del CONAPO sobre ***"Migración Internacional"***. Año 5, No. 19, ISSN 1405-5589. México, D.F.
- Buró de Crédito, ***"Marco legal"***, Ley Federal de Procedimiento Administrativo.
- Carta Consultiva 2004-6, de los ***Sistemas de las Tarjetas sobre Nómina***, Oficina de Control Monetario, Mayo 6 de 2004.
- Carta de consideración general de interagencias de los servicios internacionales de remesas en la evaluación de la CRA.
- Carta Informativa 2004-7, del ***Secreto Bancario/Anti-Lavado de Dinero***: Guía de Servicios de Dinero para los Clientes Comerciales, de la OCC, 4 de Junio de 2004.
- 31 CFR 103.11**, "Money services business".
- Catalina Amuedo-Dorantes y Susana Pozo ***"La Utilización de Diferentes Métodos de Transmisión de Dinero por los Inmigrantes Mexicanos"***, Mimeo, 2002.
- Centro Bancario Hispano, ***"Inmigrantes Latinos, Remesas y Bancos"***, Nov. 2002.
- Comité de la Reserva Federal, ***"Reformas propuestas en la Regulación E"***, Septiembre de 2004.

- CRONOS, Remesas, 28 de septiembre, 2004. Proyecto del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME). Síntesis cronológicas sobre temas específicos en materia de migración.
- D. Grace, Woccu; Bézard, 2002.
- Deborah Waller Meyers, ***"Remesas de América Latina: Revisión de la literatura"***. *Revista de Comercio Exterior*. Volumen 50. Número 4. México, D.F., 2000.
- Decreto de transformación de PAHNAL en BANSEFI, D.O.F, Noviembre, 2001.
- Disposiciones de Carácter General del Banco de México, **Sistema Financiero**, 2006.
- Elizabeth McQuerry y Jennifer Grier, ***"Servicios Internacionales de la FedACH abre su Canal de Pagos hacia México"***, Colaboradores de la Comunidad y Desarrollo Económico del Banco de la Reserva Federal de Atlanta, Vol.14, No.1, 2004.
- Estadísticas de Sistemas de Pagos en países de América Latina y el Caribe, ***"Statistics on payment and settlement systems in selected countries"***. *Committee on Payment and Settlement Systems*. BIS; Nilson Report; Foro de liquidación de Pagos y Valores del Hemisferio Occidental, CEMLA.
- Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración. Bendicen & Associates, Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del BID y el *Pew Hispanic Center*, 1995.
- FDIC, Propuesta de ley para proteger los ***Depósitos realizados a través de las tarjetas***, esto en la Ley Federal del Seguro del Depósito. Fed. Reg. 20558, Abril 16, 2004.
- Financial Stability Review 2005, Banco Nacional de Bélgica.
- Gowrisankaran, Stavins. ***"Redes externas y adopción de tecnología: Las lecciones de los pagos electrónicos"***. Escritorio Nacional de Investigación Económica. NBER, Papel 8943 Activo. JEL No. C33, C35, G21, L. Cambridge, Massachussets. Mayo, 2002.
- Informe Anual del Banco de México, 2006.
- Informe Anual SWIFT, 2005. *"Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication S. A.*
- Informe Final sobre Remesas, Consorcio formado por la Confederación Española (CECA); de Cajas de Ahorros; Caja Murcia; Caja El Monte y la empresa consultora SADAI, Asesoramiento e Información, 2002.
- Instituto de Capacitación Especializada (ICE), Módulo ***"Marco Normativo"*** Entidad Independiente, 2006.
- Instituto del Mercado de Valores, S. C., 2002.
- Jean Camp Marvin Sirbu J.D. Tygar, ***"El Dinero y El Comercio Electrónico"***, Universidad de Carnegie Mellon / Pittsburgh, Pennsylvania 15213. 1996.
- José Luis Ávila, ***"Remesas: monto y distribución regional en México"***, México, D.F., 2000

- Lawrence H. White ***“El Dinero Digital”*** / La universidad de Georgia / Preparado para la 14va. Conferencia Monetaria Anual del Instituto de Cato, el 23 de mayo de 1996, Washington, D.C.
- Leyes Federales, Cámara de Diputados de México, Diario Oficial de la Federación (DOF) del 30 de diciembre de 2005.
- Ley del Mercado de Valores (LMV)
  - Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (LCNBV)
  - Ley del Banco de México (LBM)
  - Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAUC)
  - Ley de Sociedades de Inversión (LSI)
  - Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC)
  - Ley de Instituciones de Crédito (LIC)
  - Ley Federal de Instituciones de Fianzas
  - Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (LRAF)
  - Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (LSAR)
  - Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)
  - Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia (LRSIC)
  - Ley de Sistema de Pagos (LSP)
  - Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros
  - Ley de Protección al Ahorro Bancario (LPAB)
  - Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (LPDUSF)
  - Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM)
  - Circulares del Banco de México
  - Circulares de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores
  - Ley de Inversión Extranjera (LIE)
  - Ley Federal de Derechos
  - Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR)
- López Espinosa Mario, Comercio Exterior y Consejero Financiero y Comercial de México, ***“Remesas de mexicanos en el exterior y su vinculación con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen”***; Ginebra, octubre de 2002.
- Lozano Ascencio, Fernando, ***“Tendencias recientes de las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos”***, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM. *Commission on Immigration Reform* y Secretaría de Relaciones Exteriores 1997.
- Lozano, *Escholarship Repository*, 2005.
- M. Orozco, ***“El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras”***, el Centro Bancario Hispano, Junio 2004.
- M. Orozco, ***“El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras”***, del Centro Bancario Hispano, Junio de 2004.
- Manual de Controles, ***“Bank Secrecy Act/Anti-Money Laundering”***, *Office of the Comptroller of the Currency*, Departamento de Controles Monetarios, Diciembre 2000.

- 31 CFR 103.18. *Financial Recordkeeping And Reporting Of Currency And Foreign Transactions, Reports by banks of suspicious transactions and CFR Part 21.11 – Suspicious Activity Report.*
- 31 CFR 103.22. *Financial Recordkeeping And Reporting Of Currency And Foreign Transactions, Reports of transactions in currency.*
- Manuel Orozco, **"El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras"**, del Centro Bancario Hispano, Junio de 2004.
- Manuel Orozco, **"El Mercado de Remesas: Precios, Políticas e Instituciones Financieras"**, del Centro Bancario Hispano, Junio de 2004.
- Manuel Orozco, **"Remesas y Mercados, Nuevos Jugadores y Prácticas"**, enviando dinero a casa, revisado por R. de la Garza y B. Lowell, Rowman y Publicaciones Littlefield, 2002.
- Manuel Orozco, **"¿Cambios de Atmósfera? Incremento de las Remesas, Reducción de Precios y Nuevos Cambios,"** Series de Investigación Diálogos Interamericanos, Marzo de 2003.
- Manuel Orozco, **"El Modelo y la Tendencia de las Remesas hacia América Latina"**, Diálogo Interamericano, Octubre 2003.
- Martine, Hakkert y Guzmán. **"Aspectos Sociales de la Migración Internacional: Consideraciones Preliminares"**. Simposio sobre Migración Internacional en las Américas. CEPAL/CELADE y OIM. Equipo de Apoyo Técnico del UNFPA para América Latina y el Caribe, Ciudad de México. San José de Costa Rica, 4-6 Septiembre de 2000.
- Mary Dutra, Tony Ryan, Transferencias de Fondos Globales, Análisis MoneyGram, Marzo 2006.
- Mercado de Valores, Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), **"Contexto Legal"** primera edición por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), México, 1994.
- MoneyGram, Información de FDIC y CUNA.
- National Money Transmitters Association (NMTA), Octubre 2002.
- OCC Boletín 2001-47, **Las Relaciones con Terceros**, Oficina de Control Monetario, Nov. 1, 2001.
- OCC Boletín 2004-20, Dirección de Nuevos Riesgos, Expansión o Modificación de Productos y Servicios Bancarios, Mayo 10, 2004.
- Oficina de Control Monetario, **Lavado de Dinero: Guía de los Banqueros para Evitar Problemas**, OCC (*Office of the Comptroller of the Currency*), Diciembre 2002.
- 31 CFR 103.121. Las agencias de regulación financiera federal especifican las preguntas más frecuentes en los Programas de Identificación del Cliente (CIP).
- 31 CFR 103.33. Cualquier transferencia de fondos superior a los \$3,000 dólares.
- Plan de Acción en materia de Servicios Financieros (PASF) / Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 26-1-2001 / Directiva de **Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico**, 98/34/CE / Comisión de la Unión Europea, Lisboa, 9 de febrero de 2000.

- Plan Nacional de Desarrollo 1984-1994, México, Talleres Gráficos de la Nación, 1989.
- Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) Dirección General de Análisis de Prácticas Comerciales. Programa ***¿Quién es quién en el envío de dinero de Estados Unidos a México? Origen y evolución***, Junio de 2004.
- Regulaciones de Control de Recursos Extranjeros para la Comunidad Financiera, Departamento de Tesorería, 12 Mayo 2004.
- Remesas familiares, Banco de México.
- Revista de Derecho de los Negocios, ***"El comercio electrónico ¿Seguridad jurídica?"*** Derecho civil de la Universidad de Barcelona, no 118-119, julio-agosto 2000.
- Reyes Tépatch, Investigador Parlamentario. ***"La Importancia de las Remesas en la Economía Mexicana"***. Servicio de Investigación y Análisis de la División de Economía y Comercio en la Cámara de Diputados. Dirección General de Bibliotecas. México. D.F. Octubre 2003.
- Richard McKenzie y Dwigth Lee, ***"Should «The End of History» Have Ever Been in Doubt?"***, CSAB Working Paper No. 135, octubre de 1990, Washington, D. C., Center for the Study of American Business.
- Roberto Suro, ***"Transmisores y Receptores de Remesas: En busca de los Canales Transnacionales"***, Fondo de la Inversión Multilateral y Centro Hispano Bancario, Nov. 2003.
- Robin Newberger y al., ***Participación de los Inmigrantes en el Mercado Financiero***, Carta Informativa de la Reserva Federal de Chicago, Número 199, Febrero de 2004.
- Rochet, J. C. and Tirole, J., Two-Sided Markets: A Progress Report, IDEI Working Paper, N. 275, 2005.
- Roson, R., Two-Sided Markets: A Tentative Survey, The Review of Network Economics, Vol. 4, Número 2, 2005.
- Samuel Frumkin, ***"Remittances. A Gateway to Banking for Unbanked Immigrants"***. Desarrollo de las Comunidades. División de Asuntos a la Comunidad de la Oficina de Control Monetario en Washington, DC.
- Sander, Cerstin. ***"Migrant Remittances to Developing Countries"***, Análisis de Estudio de los Servicios Financieros Pro-Pobreza. Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (por sus siglas en inglés DFID - UK *"Department of International Development"*). Bannock Consulting, Junio 2003.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, ***Manual para la operación a nivel regional del proceso de programación-presupuestación***, México, SPP, Junio de 1980.
- Sistema Financiero 2006, Banco de México. 2007.
- Study of Long Waves and Economic Development, ***"Unemployment and Technical Innovation"***, Greenwood Press, Westport Conn 1982.
- Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, ***"Dinero e Internet"***, Boletín ICE Económico No. 2729 / 2002.

Wright, J., One-sided Logic in Two-sided Markets, *The Review of Network Economics* Vol. 3, Número 1, 2004.

## FUENTES HEMEROGRÁFICAS

El Economista, "**Crespo E Incluso**", 22 Diciembre, 2001.

El Universal, "**Busca la banca captar más envíos de dinero**". Romina Román Pineda, Sección de Finanzas, 30 de Septiembre de 2003.

Grupo Reforma. "**Predomina envío electrónico de remesas**". Julio 2/2003. Ciudad de México.

La Jornada, "Remesas", marzo de 2006.

Milenio Diario. "**Quieren los bancos administrar el dinero de los migrantes**". Septiembre 30/2003.

Reforma, "**Abaratan el envío de remesas**", 29 de Septiembre, 2003.

Reforma, "**Remesas y Banca**", 17 de Abril, 2002.

Reforma, "**Remesas**", 2 de Julio, 2002.

Rudiger Dornbusch, **Exchange Rate Expectations and Monetary Policy**, *Journal of International Economics* 6, agosto, 1976.

The Economist, 25 de abril de 2002.

## FUENTES DOCUMENTALES SUGERIDAS

Boardman, A. E. y Vining, A. R., **Owership and Performance in Competitive Enviroments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed and State-Ovned Enterprises**, en *Jornal of Law and Economics*, núm. 32, abril de 1989.

Carey, Christopher. **National City Seeks Swift St. Louis Expansion**, *St. Louis Post-Dispatch (MO)*, 11/21/2003.

Davies, Andrew. **Conversion to SwiftNet Offers Great Chance to Rethink Internal Systems**, *American Banker*, 9/19/2003, Vol. 168 Issue 181, p6, 1p.

Ferguson, Renee. **Microsoft, Sterling roll out options for SWIFT**, *Week*, 10/27/2003, Vol. 20 Issue 43, p33, 1/2 p.

Greenwood Press, **Unemployment and Technical Innovation. A Study of Long Waves and Economic Development**, Westport Conn 1982.

Huber, Nick. **Financial industry unites to create XML payments standard to cut processing costs**, *Computer Weekly*, 12/2/2003, p16, 1p, 1c

Liang, Deron; Chung, P.; Huang, Yennun; Kintala, Chandra; Lee, Woei-Jyh; Tsai, Timothy; Wang, Chung-Yih. **NT-SWIFT: software implemented fault tolerance on Windows NT**, *Journal of Systems & Software*, Apr2004, Vol. 71 Issue 1/2, p127, 15p.

Musatov, Andrey **Soyuzpushnina Set for Swift Privatization**, *St. Petersburg Times, The (Russia)*, 09/23/2003.



- N.A. Banking Wire. **SWIFT financial turn around keeps exemption safe**, 03/05/2004.
- Ramos, J., **Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina**, en la revista CEPAL 08/1997.
- Sandman, John. **Sources: Swift Dropping Out of FIX Certification**, Securities Industry News, 11/17/2003, Vol. 15 Issue 45, p23, 1/2p.
- Schneider, Ivan. **SIA Taking STEP2 over SWIFT Network**, Bank Systems & Technology, Sep2003, Vol. 40 Issue 9, p17, 2/3p.
- Schneider, Ivan. **SWIFT Education Needed**, Bank Systems & Technology, Feb2004, Vol. 41 Issue 2, p33, 1/3p; (AN 12167059)
- Schneider, Ivan. **SWIFT Has 'Deep' Relationship with Regulators**, Bank Systems & Technology, Oct2003, Vol. 40 Issue 10, p37, 2p.
- Schneider, Ivan. **Without a NET: SWIFT's Backup Is Its Own Service Reliability**, By: Bank Systems & Technology, Dec2003, Vol. 40 Issue 12, p29, 1p.
- Sullivan, Laurie. **Demand rises for financial automation**, EBN, 10/27/2003 Issue 1386, p1, 3p, 1c.
- Wade, Will. **What's Ahead for Swift After Tech Upgrade**, American Banker, 3/19/2004, Vol. 169 Issue 54, p1, 2p.

## REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

### Agencias de Regulación Financiera Federal / Estados Unidos

Programas de Identificación del Cliente (CIP) (Preguntas frecuentes) / 31 CFR 103.121

<http://www.fincen.gov/finalciprule.pdf>.

### Banco de México

Bases de datos e Informes

<http://www.banxico.org.mx>

### Banco Mundial

Las Remesas de los Trabajadores: Una Fuente de Recursos Estable e Importante para el Desarrollo Financiero Externo

[http://www.worldbank.org/prospects/gdf2003/gdf\\_ch07\\_web.pdf](http://www.worldbank.org/prospects/gdf2003/gdf_ch07_web.pdf)

### Banco Mundial

Conversaciones con miembros de este organismo

<http://www.crownagentsbank.com/>

### BANSEFI

Información General

<http://www.bansefi.org.mx>

### Centro Bancario Hispano

Diversas publicaciones relacionadas con las remesas

<http://www.pewhispanic.org>

### Comité de la Reserva Federal / Estados Unidos

Reformas propuestas en la Regulación E

<http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/Press/bcreg/2004/20040913/default.htm>

**CONDUSEF**

Estudio sobre Remesas en Estados Unidos - México

[http://www.condusef.gob.mx/transferencias\\_eu\\_mex/tranferencias.htm](http://www.condusef.gob.mx/transferencias_eu_mex/tranferencias.htm)

**Corporación de Correos de Canadá**

Información de Sistemas de Pago

[www.canadapost.ca](http://www.canadapost.ca)

**Departamento de Controles Monetarios / Office of the Comptroller of the Currency**

Manual de Controles

<http://www.occ.treas.gov/handbook/bsa.pdf>

**Departamento de Tesorería / Estados Unidos**

Regulaciones de Control de Recursos Extranjeros para la Comunidad Financiera, 2004

<http://www.ustreas.gov/offices/eotffc/ofac/regulations/t11facbk.pdf>

**Diálogo Interamericano**

Diversas publicaciones relacionadas con las remesas

<http://www.thedialogue.org>

**Entidad Española de Certificación**

Tutorial de la Casa Nacional de Moneda y Timbre

<http://www.cert.fnmt.es/concepto.html>

**FinCEN**

Sección de Negocios / Servicios de Dinero

[http://www.fincen.gov/msbregistration\\_introletter.pdf](http://www.fincen.gov/msbregistration_introletter.pdf)

<http://www.msb.gov>

<http://www.fincen.gov/finalciprule.pdf>

**Firstdata, Corporación**

Información de la Empresa

<http://www.firstdatacorp.com>

**Fondo Monetario internacional**

Información por Países

<http://www.imf.org/external/country/MEX/index.html>

**Fondo Multilateral de Inversión del Banco Interamericano de Desarrollo**

Conocimiento Compartido. Lista de Conferencias y Publicaciones de Remesas

<http://www.iadb.org/mif/v2/remitCONF.html>

**Interagencias de los Servicios Internacionales de Remesas**

Evaluación de la CRA

<http://www.ffiec.gov/cra/pdf/060304remittances.pdf>.

<http://usinfo.state.gov/espanol/>

**Money Services Business (MSBs) / Van Doorn, 2002; UK**

Información y Registro

<http://www.hmce.gov.uk/business/othertaxes/msbregistration.html>

**Red Internacional Euronet**

Información de la Empresa

[www.euronetworldwide.com](http://www.euronetworldwide.com)

**Ria Envía, Corporación**

Información de la Empresa

[www.riafinancial.com](http://www.riafinancial.com)

**Sistemas de Pago, PayPal / PayBox**

Información complementaria

<http://www.paypal.com>; <http://www.paybox.es>

**Telefónica Terra**

Información General sobre la Moneda

[http://personal.telefonica.terra.es/web/felipefoj/papel\\_moneda\\_1.htm](http://personal.telefonica.terra.es/web/felipefoj/papel_moneda_1.htm)

[www.temgweb.com](http://www.temgweb.com)

**Western Union Holdings, Inc. 2001-2005**

Información de la Empresa

<http://www.westernunion.com/info/aboutUsHistory.asp?language=sp>

<http://www.infonos.com/ecm.php?Param=iBMt14pi&IdItem=6761>.

<http://www.westernunion.com>