



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MEXICO**



FACULTAD DE ECONOMIA

POSGRADO EN ECONOMIA

PROGRAMA UNICO DE ESPECIALIZACIONES EN ECONOMIA

AREA: MICROFINANZAS

**“OBSTACULOS PARA LA DISTRIBUCION DE REMESAS EN
LAS MICROFINANZAS DE MEXICO”**

ENSAYO

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE ESPECIALISTA EN
MICROFINANZAS PRESENTA:**

LIC. LUZ MARIA COLIN SANTANA

ASESOR: AARON SILVA NAVA



CIUDAD UNIVERSITARIA

OCTUBRE DE 2008



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.



ENSAYO
OBSTACULOS PARA LA DISTRIBUCION DE REMESAS EN LAS
MICROFINANZAS DE MEXICO



Índice

Introducción

Capítulos.

I. Antecedentes y el impacto de la distribución de remesas.....	1
II. Alternativas ante los obstáculos para la operación de remesas.....	3
III. Operación de remesas y su situación actual.....	6
▪ Estadística migratoria, factor determinante en la distribución de remesas.	
▪ Remesas destinadas al ahorro	
▪ Vinculo de los receptores de remesas con los créditos	
▪ Lo que buscan los receptores en el servicio de envío	
IV. Marco jurídico de las microfinanzas.....	16
V. Distribución de remesas en las microfinanzas.....	18
▪ Figuras que distribuyen remesas	
▪ Situación actual del programa Red de la Gente	
VI. Las nuevas reformas y su impacto en la distribución.....	27
VII. Paradigmas que pueden frenar el desempeño de las microfinanzas.....	30
VIII. Competencia para las Microfinancieras en la distribución.....	34
IX. Criterios relevantes y desenlace.....	39

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCION

Debido las necesidades hoy en día respecto a instrumentos financieros para las personas de bajos ingresos y sabiendo de la oferta existente, es posible ampliar la oferta a través de instituciones u organismos al alcance, es decir ofrecer productos financieros al alcance de sus necesidades culturales financieras. Lo que trato de explicar con el renglón anterior es que es indispensable ampliar la cultura financiera con un sentido pragmático; no sirve de nada lanzar folletos, volantes y boletines con la intención de consentizar y educar financieramente a la población incipiente en el uso de los mismos si no se procura ponerlo en práctica.

Se tratará de consumir varios objetivos, y uno de los más importantes es lograr transmitir la idea central del ensayo que es una propuesta encaminada a favorecer la economía a través de uno de sus pequeños engranes que son las microfinanzas y la adaptación de un producto a ofrecer: la distribución de las remesas, el cual esta siendo uno de los “booms” más importantes dentro de la economía mexicana ya que actualmente los migrantes están enviando más de 20 mil millones de dólares al año, siendo la segunda fuente de entrada de divisas más importante, después del flujo por el sector petrolero, inclusive se ha dicho que es increíble que haya más entrada de divisas por este rubro de las remesas que del sector turístico.

Por ello el objetivo general de este ensayo es plantear la propuesta de ampliar un producto más en el sistema microfinanciero: la distribución de remesas; para aprovechar la situación suscitada en estos días: la revolución y nacimiento de las microfinanzas, aprovechar me refiero a que las personas que utilizan por primera vez instrumentos o productos financieros lo hacen con una microfinanciera por su estructura, tramite y composición sencilla y poco engorrosa a diferencia de los bancos comerciales.

Muy a menudo las personas que hacen algún movimiento con su dinero o con dinero ajeno por primera vez lo hacen con una microfinanciera ya que se adapta a sus necesidades y a su conocimiento precario e incipiente respecto al manejo financiero ya sea para cubrir algunas necesidades básicas o para emprender un pequeño negocio. Pues aprovechando de este camino ya mediaticamente construido, y dada la confianza aportada por los usuarios hacia las microfinancieras es una gran idea ofrecerles un nuevo producto que les beneficie a ellos y por supuesto a las microfinancieras.

Este producto es “la distribución de remesas”, pero colocando la propuesta en una situación realista y objetiva, sabemos que las microfinancieras no están autorizadas para esta operación, sin embargo podemos argumentar en base a leyes del banco de México y en la LACP y otros reglamentos que no esta prohibido, penalizado o algo parecido la distribución de remesas por parte de las

microfinancieras. En teoría sí lo pueden hacer, pero existen obstáculos estructurales que no le permiten hacerlo en el corto plazo ni el mediano plazo como lo son el capital insuficiente con el que cuentan para hacer frente a descargas oportunas de remesas, además necesitan tecnología más avanzada para operar y el obstáculo más pernicioso es que las empresas remesadoras (EE. UU) no les es seguro trabajar con receptoras de remesas de pequeña escala por que nos les garantizan el trabajo del envío por la misma insuficiencia de recursos, no obstante, la propuesta del ensayo radica en la operación de remesas en el largo plazo, con el apalancamiento a través de instituciones financieras públicas o privadas para permitirles ofrecer este servicio.

Antes de continuar es relevante saber cual es la mecánica de este mercado de remesas. ¿Cómo operan? El mercado de remesas se divide en dos componentes. La primera es la red de originación y la segunda es la red de distribución. La red de originación se ubica en los EE.UU. y esta compuesta por compañías remesadoras, bancos, y algunas uniones de crédito. El migrante acude a cualquiera de estos para contratar el envío de dinero y aquí es donde se establece la comisión y el tipo de cambio para el servicio, que puede variar entre los \$10 y \$18 USD, en un envío promedio de \$300 USD. La red de originación obtiene sus licencias para operar por parte de las autoridades estatales en los EE.UU. y son reguladas por las autoridades federales y estatales estadounidenses.

De ahí las compañías originadoras, contratan los servicios de una red de distribución que pueden ser bancos, gasolineras, oficinas de correo, supermercados y/o cadenas comerciales en México para que ellos realicen los pagos. Las compañías originadoras giran las instrucciones con sus respectivas redes para determinar cuando y cuanto se le paga a los usuarios. Los contratos entre las compañías remesadoras y la red de distribución en México operan con un precio fijo que depende del alcance geográfico de la red (ubicación y números de puntos). Este precio se ubica entre \$1 y \$4 USD y esta incluido en el precio que se cobra en los EE.UU.

La estructura actual del mercado, nos indica que es en los EE.UU. donde se deben incrementar los esfuerzos para informar al público de las opciones que cuentan los consumidores, ya que la red de originación es la que establece el precio del servicio.

Pero nos preguntaremos y ¿cual es beneficio para las microfinancieras, al operar remesas? Pues de forma sintetizada podemos afirmar que al operar las remesas les representará un ingreso adicional por las comisiones recibidas en el envío de remesas y bastará hacer un balance entre los costos y los beneficios para verificar esta aseveración, pues en el desarrollo del ensayo se tratará de dar esta y otras respuestas respecto al tema. Pero por principio la comisión recibida por empresas radicadas aquí en México es de un tercera parte del cobro total a los

emisores (migrantes) de remesas. En el desarrollo del ensayo se encuentran cifras de costos, de montos de envíos, frecuencia de envío entre otras que nos ayudaran a hacer conjeturas que nos lleven a la idea central.

Además en el ensayo se plantea un programa de pasos a seguir o bien un cronograma de actividades para ir desarrollando el proyecto para que las microfinancieras comiencen a operar remesas, en sí, es una serie de recomendaciones basadas en las posibilidades existentes para el manejo de la distribución de remesas aunque reiterando lo que ya argumente de que el principal obstáculo es lograr que las remesadoras extranjeras acepten trabajar con empresas mexicanas de pequeña escala.

Adicionalmente se muestran una serie de datos que nos ayudarán a comprender de una mejor manera la operación de este producto y algunas recomendaciones por parte de expertos en la materia como lo es BANSEFI, cuyo banco comienza a trabajar programas para el envío de remesas como los es el programa Red de la Gente. Aclarando que su finalidad no es obtener algún beneficio monetario, sino por el contrario tratan de acercar los centros de distribución de remesas a la gente receptora.

Como ejemplo y caso de éxito microfinanciero podemos citar al que ahora ya se consolido como banco y este es "Compartamos" para el caso de México y Banco Sol de Bolivia que inicialmente no operaban una amplia gama de servicios pero con pequeños eslabones y ofreciendo cada vez más opciones de productos se lograron constituir como bancos y por si fuera poco exitosos, lo mismo puede seguir sucediendo con microfinancieras emergentes con el desarrollo de nuevas propuestas e ideas innovadoras que converjan al mismo rumbo del éxito.

Aunado a lo anterior vale la pena desplegar que una vez ya exitosos y logrados como bancos, se puede seguir con la distribución de remesas y buscar los medios adecuados para lograr persuadir a los clientes receptores que depositen sus envíos (remesas) o parte del monto en la institución y estos fondos a su vez sirvan para fondearse y seguirse apalancando, con la certeza de que ya pueden ser captadores de ahorro (ya que sabemos que a las microfinancieras no se les permite la captación del ahorro).

Pues bien a lo largo del ensayo se desarrollan los elementos que me llevaron a la propuesta y así mismo a hacer afirmaciones que pueden hacer más prospero el tratamiento y desempeño microfinanciero. Esto con la ayuda de herramientas de investigación documental, electrónica y de campo. Pero dejando en claro que las circunstancias del presente trabajo pueden cambiar por la escasa información acerca del tema, ya que como es un tema que tiene que ver con rubros que están desarrollándose recientemente y su situación es emergente y por tal motivo puede haber ciertas discrepancias.

De este modo aunado a los propósitos anteriores los objetivos generales a seguir para este tema de ensayo y no menos importantes son los siguientes:

- 1) Crear un espacio de intercambio y reflexión entre actores que estén involucrados en el tema de desarrollo económico local y propiciar un ambiente de información sobre microfinanzas, remesas y desarrollo local, regional y nacional.
- 2) Garantizar un encuentro entre los actores de las microfinanzas en México: los migrantes y la cooperación internacional (empresas remesadoras y gobierno), para intercambiar información, experiencias y opiniones sobre los sistemas microfinancieros puestos a disposición de las comunidades rurales y urbanas (marginales) y su adaptación al tema de migratorio y de remesas.
- 3) Compartir con los participantes de la economía microfinanciera este documento que es una síntesis en comparación con el enorme mundo de las microfinanzas en donde todavía hay mucho que hacer buscando que sirva a todos para orientar la toma de decisiones de acuerdo a las realidades y tema explorado: obstáculos para distribución de remesas en las microfinanzas de México.

Y como objetivos particulares de ofrecer servicio de remesas: 1) es ampliar la oferta de servicios financieros a los clientes para satisfacer sus necesidades y 2) la importancia del servicio por el acceso que tienen las microfinancieras con los receptores de remesas.

Finalmente se plasman una serie de conclusiones que nos dan el punto de vista final, así como algunas acotaciones cuyos renglones están abiertos ampliamente a cualquier nueva propuesta, corrección, opinión o crítica del ensayo.

Capítulo I

Antecedentes y el impacto de la distribución de remesas

El propósito más importante del presente ensayo es transmitir una propuesta encaminada al beneficio económico tanto de la población mexicana de escasos recursos, quienes se encuentran en un camino incipiente en las sus finanzas, así como para las pequeñas instituciones microfinancieras que se están desarrollando y que necesitan de empujes y nuevas estrategias de crecimiento. En este caso la estrategia consiste en ampliar la oferta de sus productos ofrecidos y este es la “distribución de remesas”.

Para mayor objetividad habrá que establecer con toda transparencia las posibilidades que tiene el mercado microfinanciero de operar la distribución de las remesas y respecto a esto es obvio que todavía dista mucho de poder hacerlo ya que su situación es precaria en muchos factores que más adelante se desarrollan con detalle. Pero no es imposible, ¡claro que sí es posible! en el largo plazo ofrecer este servicio que día a día cobra más relevancia en la economía por la enorme masa de divisas que los migrantes envían y he aquí donde radica la importancia de la propuesta de este ensayo, es decir encaminar algunas alternativas que implican mecanismos para poder distribuir remesas.

Así pues, debido al gran impacto que tiene la conjugación de las remesas con las microfinanzas, hablando económica y socialmente pasemos a denotar que son las microfinanzas y que son las remesas y a desarrollar el propósito de su correlación así como del valor de su impacto.

Comencemos por entender el concepto real de las remesas, pues bien, en singular o en plural, se le llama remesas a la cantidad en moneda nacional o extranjera proveniente del exterior, transferida a través de empresas, originada por una persona física denominada remitente para sea entregada en territorio nacional a otra persona física denominada beneficiario y que en la terminología de la balanza de pagos se identifica como remesa familiar.

Paralelamente entendamos también que son las microfinanzas y estas son la oferta y demanda de servicios financieros de bajo nivel o bien la oferta de servicios financieros a clientes de bajos ingresos; las microfinanzas han hecho posible el que un gran número de personas de bajos ingresos tengan acceso quizá por primera vez a este tipo de servicios. Estos servicios están ampliamente disponibles en las áreas rurales y en barrios urbanos de bajos recursos, ayudan a los pobres a mejorar su seguridad financiera, les permiten aprovechar oportunidades de inversión y facilitan el crecimiento de sus pequeñas empresas. Aunque es importante recalcar que todavía su alcance es limitado, pero con la incorporación de este producto pueden ampliar el alcance de los servicios financieros.

Una vez que tenemos en mano lo que son cada una, es posible describir la situación elegida, pues bien ante la situación que vive la población mexicana en busca de alternativas de solución a sus problemas económicos, por la búsqueda de mejores condiciones de vida, optan por emprender negocios que les reditúen algún beneficio.

Este es el caso de las microfinanciera cuyo objetivo es ofrecer servicios crediticios a personas de bajos ingresos para subsistencia mismas o para fortalecer un negocio familiar o más en forma su microempresa, las microfinancieras lo ofrecen a cambio de obtener una ganancia a través de los intereses, pero... ¿habrá otros servicios que puedan ofrecer para seguir creciendo como microfinanciera y lograr ser un banco? Por supuesto que sí, y esta la distribución de remesas, por qué no explotar este rubro que tan concurrido esta siendo. Se puede lograr en el largo plazo una parte de este mercado y evitar que empresas extranjeras capten ese ingreso proveniente de las comisiones cobradas por el envío. Ya que esas comisiones las absorben todos los bancos y cadenas comerciales que sin duda son empresas transnacionales, pues como sabemos el único banco nacional es Banorte y todos los demás son capitales extranjeros. Vale la pena mencionar que los bancos proveen a las Empresas de Remesas plataformas para ejecutar los pagos y hacer el cambio de moneda en México, así que este es un ejemplo que como se apalancan.

Lo mismo pueden hacer las microfinancieras, usar ese apalancamiento para poder fondearse y tener recursos oportunos para pagar las remesas requeridas ya que los sistemas de pago y logística necesaria para ejecutar Remesas familiares requiere de inversiones grandes por parte de los intermediarios que proveen los servicios que de deben ser recuperadas y producir utilidad.

Lo que pretendo es dejar la propuesta planteada para desarrollarla en el largo plazo ya que existen limitantes que no le permiten la competitividad, como por ejemplo la solvencia y la liquidez suficiente para hacer frente a descargas oportunas e inesperadas de remesas. Pero estoy consciente que para todo hay solución. La solución en primera instancia para que las microfinancieras puedan hacer frente a estos montos de remesas es por medio del apalancamiento de algunas instituciones ya sea publica o privada para desarrollar sus capacidades.

Con esta propuesta se puede determinar si las microfinancieras pueden crecer por la operación de remesas o si en su caso no tienen mucho impacto. Intuitivamente podemos aseverar que si tiene impacto debido al crecimiento acelerado del envío de remesas ya que México es el segundo receptor a nivel mundial después de La India. Además las empresas grandes que se dedican a este rubro han tenido éxito, de lo contrario ya lo hubiesen dejado, aunado a esto cada vez más cadenas comerciales de empresas transnacionales se están

integrando en la oferta de este servicio, tal como ya lo había mencionado anteriormente.

Se sabe según informes del Banco de México que las empresas receptoras de remesas se quedan con una tercera parte de la comisión cobrada y que el resto se lo queda la empresa remesadora como lo es la más identificada que es Money Gram que acapara el 26%, Giromex el 13%, Vigo el 11%, Dolex el 4%, Order Express el 3% y el 43% restantes por otras. Es también oportuno mencionar que los medios más importantes por los cuales se hacen los envíos son los siguientes: servicio postal 20%, servicios de transferencia electrónica 24%, bancos más del 50%, personalmente menos del 10% y otros medios menos del 5% aproximadamente.¹

Capítulo II

Alternativas ante los obstáculos para la distribución

Trasladándonos nuevamente al tema otro de los alcances que podría tener en el largo plazo la distribución de remesas, es que una vez que se encuentren fortalecidas y queden a un paso de convertirse las microfinanciera en bancos, tal es el caso de Compartamos² que recientemente se le autorizó operar ya como banco debido a su gran éxito, se puede trabajar con la captación del ahorro, es decir algunos de los beneficios más poderosos que se puede hacer son los siguientes:

- Una vez que se hayan convertido en bancos y se les permita la captación de ahorro se puede persuadir a los receptores de remesas familiares para que ahorren en el mismo y con ese recurso fondearse para acrecentar los préstamos y otros servicios y generar más ingresos a través de tasas de interés y comisiones.
- El beneficio para los receptores es que estarían recibiendo sus envíos a un costo favorable, es decir que a los remitentes no se les cobren altas tasas por el servicio, esto a través de la negociación entre las empresas remesadoras y las microfinancieras que distribuyeran las remesas en nuestro país.
- Otra gracia es que se coadyuvaría a sentar una cultura de ahorro y terminar con viejos esquemas y paradigmas perniciosos en los que se argumenta

¹ Encuesta entre Receptores de remesas, elaborada en septiembre de 2006, del programa de Bansefi "La Red de la Gente.

² Compartamos inicio como una Microfinanciera en México, teniendo distintos puntos de ubicación en la república mexicana, recientemente debido al gran éxito se logró consolidar en el año 2006 como Banco.

que “los pobres no saben ahorrar”, se estaría fomentando una bancarización para que sean participes activos del desempeño financiero de nuestro país.

- Además una vez que tenga un monto de ahorro sustancial y propicio para emprender un negocio se les hace la propuesta de crear autoempleo con la puesta en marcha de un negocio que se adapte a su capital.
- Con el florecimiento y crecimiento de sus negocios requerirán nuevos créditos para acrecentar sus negocios y así mismo sus ingresos y entonces tocaran de nuevo las puestas en la microfinanciera o en su mejor caso el banco constituido. Y es de esta manera como se hace un círculo en el que hay una retroalimentación entre los beneficiarios de las remesas y los que día a día hacen que florezcan las microfinanzas.

Sin la objetividad y transparencia no podemos avanzar hay un sin fin de proyectos económicos prometedores y tentativos, pero muchas veces los ponen en marcha sin medir los alcances y delimitar sus beneficios y sus contraposiciones. Para este caso habrá que decir una vez más que no todo pinta favorable como se describe en los puntos anteriores pero si debemos de plasmar que hay un sin fin de obstáculos para que las microfinancieras operen la distribución de las remesas.

A continuación se detalla un cuadro en donde se ven dos perspectivas en cuando a la situación en la que se encuentran las microfinancieras y la que se propone como alternativa para sanear las deficiencias y poder llevar a cabo el proyecto.

OBSTACULOS	ALTERNATIVAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Infraestructura pobre respecto a las grandes empresas, desde instalaciones, tecnología y sofisticación en el mercado. ✓ Insuficiencia de liquidez para hacer frente a descargas de remesas. ✓ Faltos de poder de negociación con empresas remesadoras. ✓ No tienen capacidad global. ✓ No existe la total confianza por parte de los remitentes y de los destinatarios en empresas desconocidas o pequeñas. ✓ Altos costos de transacción, a los cuales no pueden hacer frente 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pueden en el largo plazo apalancarse de alguna institución bancaria para desarrollar sus capacidades y poder tener la liquidez suficiente para tener la capacidad de hacer frente al mercado de remesas. ✓ Apoyarse de la creación de Redes para asegurar el crecimiento y éxito. ✓ Alternativamente formar Confederaciones para también apoyarse. ✓ Desarrollar una gestión gerencial de la sociedad con información contable adecuada y toma de

<p>debido a sus flujos de efectivo pequeños.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ No existe una regulación específica para ser aplicada a las microfinancieras para trabajar la distribución de remesas. ✓ Existe desconfianza por parte de los bancos comerciales de servir de plataforma a empresas pequeñas e instituciones microfinancieras. ✓ Tampoco existe confianza de parte de la remesadoras para hacer negociaciones o convenios con empresas pequeñas y desconocidas (falta de regulación) nacionales. ✓ Reformas hechas recientemente por la LACP, al prohibir la distribución de remesas a las instituciones no reguladas. Instituciones que no les aplica la LACP: sociedades que operan al amparo del Art. 4 Bis. 	<p>decisiones con base en mejores prácticas financieras.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Traspasar las barreras y lograr tener un impacto fuerte a través del mercado mexicano con un adecuado manejo de mercadotecnia; para que a través del convencimiento del mercado mexicano ellos mismos persuadan a sus familiares de que es bueno trabajar con microfinancieras. ✓ Lograr en el largo plazo convertirse en bancos y poder captar ahorro de las remesas enviadas a los beneficiarios. ✓ Sembrar una cultura financiera y de bancarización en la población de bajos recursos e incentivarlos a emprender negocios. ✓ Se tiene hasta el 2012 para regularse ante la LACP.
---	---

De todo lo previsto en el cuadro el obstáculo más sobresaliente es el que las empresas remesadoras no les es atractivo trabajar con empresas pequeñas receptoras de remesas ya que se dice que tienen dificultad en abrir cuentas en bancos para usarlo como plataformas, debido a la incertidumbre de incumplimiento con los pagos o bien porque las microfinancieras están en proceso de regulación y con ello lo que provocan es que están impidiendo la participación y diversificación de la competencia. Entonces habrá que contemplar mecanismos para que las microfinanciera se apalanquen o bien se fondeen para poder hacer frente a descargas de remesas como muchas otras cadenas comerciales y bancos.

Haber mas participantes en el mercado se incentiva la competencia y soy partidaria de que entre más competencia exista más es la calidad y el volumen y rapidez de toda transacción. Así las microfinancieras se podrían adherir al ofrecimiento de este nuevo servicio y marcando su espacio en este mercado con calidad, buen trato, confiabilidad y bajas comisiones para los beneficiarios de las remesas.

Los últimos renglones implican un arduo y continuo esfuerzo de mercadotecnia y procesos sistematizados para poder lograrlo. Por ello es necesario que se tengan en cuenta las diversas herramientas para lograrlo.

Otro punto muy importante a tratar es saber como operan las remesas realmente y como es su situación en estos momentos, ¿realmente es un buen mercado? ¿Cómo se están desarrollando? ¿Existen instituciones microfinancieras que estén trabajando distribución de remesas? Y si no hay microfinancieras operando ¿por qué no lo hacen? ¿Coexiste algún marco jurídico que regule a las microfinancieras para poder confeccionar la distribución de las remesas? Los siguientes renglones ofrecen una respuesta a estos cuestionamientos que son parte medular del trabajo.

Capitulo III

Operación de Remesas y su situación actual

Existe un crecimiento acelerado y fructífero en el envío de remesas a nuestro país por ello las autoridades nacional y extranjera no deben de verlo como un problema, porque tanto el país donde radican los migrantes, Estados Unidos, se beneficia como nuestro país; al obtener mano de obra barata para realizar sus trabajos productivos de ese país y nuestro país sale de la pobreza en la que se encuentra, de alguna manera con las remesas se esta erradicando el desempleo, la pobreza, marginación y los demás factores que de ello se deriva.

Cada vez más se registra un desplazamiento de la población económicamente activa del país, principalmente hacia los Estados Unidos de Norteamérica, con el claro objetivo de mejorar su situación económica y con ello garantizar el bienestar familiar, tratando de encontrar otras perspectivas de empleo y salario que no encuentran en sus lugares de origen.

Pero desgraciadamente el factor migración, de ninguna manera se puede considerar como resultado de una planificación o parte de una política laboral y económica, en este caso particular, entre el estado mexicano y el estadounidense, sino que muy lejano a ello es un problema que paulatinamente se salió del control oficial de ambos países, y lo que es peor, conocen el fenómeno, pero ninguno busca su regulación no obstante del gran beneficio que tienen de él para sus economías; haciendo omisión de esto último, como si sufrieran amnesia, se implementan políticas o acciones que caen dentro del concepto de lo abominable, de lo ruin, violándose los más elementales derechos humanos, es evidente la muestra de falta de sensibilidad y que raya el dominio de la indolencia.

Con el crecimiento de una población económicamente activa que cae dentro del contexto de la migración, algunos residentes y otros considerados temporales, se ha observado el aumento paulatino de las remesas de estos a sus familiares que se encuentran en sus respectivos lugares de origen, situación que les permite contar con poder adquisitivo y fortalecer el mercado interno, además de obtener mejores opciones de vida. Las estadísticas, reflejan que las remesas

de mexicanos en el extranjero, especialmente en los Estados Unidos de Norteamérica, es uno de los principales rublos de entradas de divisas para México, pero a la vez el que generan mexicanos a través del trabajo, aunque no lo quieran reconocer y valorar las autoridades de ambos países.

No hay que verlo como un problema político de fronteras sino habrá que darle la importancia que merece y saber sacarle provecho a esos volúmenes de remesas y es que las microfinanzas pueden cobrar fuerza en este crecimiento, con la propuesta que se plantea en el ensayo. Y es que, la situación es magnífica para hacer un sin fin de proyectos.

Es elemental plasmar el origen de la situación en la que se encuentran las remesas y las razones que llevaron a pensar que las microfinancieras pudieran distribuir remesas. Pues bien, de esta manera se afirma que los ingresos por concepto de remesas familiares se ubican como uno de los principales factores que impulsan el crecimiento entre los países en vías de desarrollo, según un informe del Banco Mundial.

México, el segundo país -después de India- captador de remesas de migrantes, recibirá en 2005 un monto histórico de divisas por unos 20 mil millones de dólares, y estos recursos mantendrán en 2006 su ritmo ascendente debido a los más de 400 mil connacionales que tratarán de cruzar la frontera con Estados Unidos buscando trabajo principalmente en estados como California, Texas, Illinois y Arizona.

El Consejo Nacional de Población (Conapo) y el propio Banco de México estiman que las remesas que enviaron en el presente año los mexicanos en el extranjero serán de gran importancia para millones de familias, reactivarán las economías regional y local, pero sobre todo, son una de las principales fuentes de divisas de nuestro país, mayor que las obtenidas por el turismo, y sólo superadas por el petróleo.

En un comunicado, el Consejo Nacional de Población asegura que en 2006 la migración se mantendrá "constante con un saldo neto migratorio negativo de poco más de 400 mil personas, la mayoría connacionales que emigrarán hacia Estados Unidos" en busca de trabajo o para reunirse con sus familias.

Confirma que en la actualidad se estima que más de 10 millones de personas nacidas en México residen en ese país y 90 por ciento de ellos se concentran en los estados de California, Texas, Illinois y Arizona.

"Estos mexicanos representan alrededor de tres por ciento de la población total de Estados Unidos y aproximadamente 10 por ciento de la población de México"

En cuanto a las remesas, el Conapo³ estima en unos 20 mil millones de dólares los envíos de mexicanos y destaca que esta cantidad es superior a las divisas obtenidas por el turismo y el sector agropecuario.

Se observa en este cuadro que las remesas han superado crecientemente, al menos desde el 2000, a las exportaciones agropecuarias; del 2001 a los ingresos por Viajeros Internacionales y a partir del 2003 a la Inversión Extranjera Directa, y sólo es superada por las Exportaciones Petroleras, que es un recurso no renovable que nos estamos deshaciendo de él, sin valorarlo, sin aprovecharlo integralmente, no sólo como crudo, sino en todos sus derivados, no es posible que la gasolina y el gas lo estemos importando.

Comparativo de las Remesas Familiares

Concepto	Monto en Millones de Dólares			
	2000	2001	2002	2003
Remesas Familiares	6,572.8	8,895.3	9,814.4	13,265.5
Exportaciones Petroleras	16,382.8	12,798.7	14,475.6	18,653.8
Ingresos por Viajeros Internacionales	8,294.2	8,400.6	8,858.0	9,457.1
Exportaciones Agropecuarias	4,217.2	3,902.7	3,866.3	4,664.4
Inversión Extranjera Directa	16,448.7	26,569.3	14,435.3	10,731.4 p/

Fuente: Banco de México. Internet:

<http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/InformeAnual/Informes/2000/inforAnual2003/InformeAnual2003.PDF>

Estadística migratoria, factor determinante en la distribución de remesas

Debido a estas condiciones el sistema financiero también busca mecanismos para tomar provecho de este escenario, por ello Banca de América Latina intensifica competencia por la captación de los envíos. La banca de América Latina está cada vez más interesada en el jugoso mercado de las remesas y evalúa nuevos servicios para captar una mayor tajada de los 50,000 millones de dólares que son transferidos anualmente a la región.⁴

³ Consejo Nacional de Población.

⁴ La Jornada. Internet: <http://www.jornada.unam.mx/2004/feb04/040204/020n1eco.php?printver=1&fly=1>, <http://www.banxico.org.mx/CuadrosAnaliticos/controlcuadros?cuadro=6§or=1&idioma=esp> y BERUMEN Barbosa, Miguel E. “La Migración, Puntal de la Economía Mexicana”

El presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), Juan Antonio Niño, dijo que algunas instituciones financieras están “buscando darle a las remesas familiares usos distintos a lo que es únicamente el consumo y la subsistencia”. Uno de los primeros objetivos es intentar reducir al mínimo los costos de las transferencias, realizar un envío más rápido y directo a los destinatarios y luego diseñar productos bancarios “productivos”. “Creo que ahí hay un trabajo muy importante que hacer: identificar a la persona que recibe la remesa, quién la envía y poder evaluar qué otros servicios bancarios y productivos se les puede ofrecer”

La presencia de la banca en el negocio de las remesas ha aumentado y algunos gobiernos han tomado la iniciativa de invitarla a participar para tratar de hallar mecanismos que bajen los costes de los envíos.

Es de esperarse que los lugares donde se concentran más las remesas es el blanco al tiro, es decir, es donde se comenzaría a llevar a cabo el trabajo de las remesas por parte de las microfinancieras y que casualmente coinciden con los lugares donde todavía hay zonas rurales que tienen potencial en recursos para desarrollarse en todos los ámbitos.

Del comportamiento de la concentración de las remesas, según información del banco de México, se aprecia que el estado de Michoacán sigue en primer lugar con el 13.8 por ciento, en segundo lugar el estado de Guanajuato con el 9.4 que desplaza virtualmente al estado de Jalisco que pasa a ocupar el tercer lugar y siguiéndole en ese orden: Estado de México, Distrito Federal, Puebla, Veracruz, Guerrero, Oaxaca, Hidalgo, Chiapas y Zacatecas que en total concentran el 76.0 por ciento de las remesas familiares enviadas. Como lo muestra el siguiente cuadro.⁵

Remesas de Migrantes Mexicanos por Entidad Federativa
(Millones de Dólares)

Estados	Monto Total			
	2003		2004*	
Total	13,266	(100)	8,878	(100)
Michoacán	1,685	(12.70)	1,085	(13.8)
Jalisco	1,275	(9.61)	686	(8.7)
Guanajuato	1,211	(9.13)	743	(9.4)
Estado de México	1,024	(7.72)	634	(8.0)
Distrito Federal	837	(6.13)	456	(5.8)
Puebla	782	(5.89)	454	(5.8)
Veracruz	769	(5.80)	438	(5.6)
Guerrero	683	(5.15)	401	(5.1)
Oaxaca	650	(4.90)	373	(4.7)

⁵ <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/InformeAnual/Informes/2000/inforAnual2003/InformeAnual2003.PDF>

Hidalgo	504	(3.80)	287	(3.6)
Chiapas	360	(2.72)	229	(2.9)
Zacatecas	353	(2.66)	204	(2.6)

Envío de remesas

(Millones de dolares) Periodo	Total	Money orders	Transferencias electronicas	Efectivo y especie
1996	4 223.7	1 519.7	2 221.9	407.4
1997	4 864.9	1 728.8	2 637.9	419.9
1998	5 626.8	1 870.7	3 250.3	444.4
1999	5 909.6	1 448.4	3 935.1	475.0
2000	6 572.8	1 434.4	4 642.0	487.7
2001	8 895.3	803.3	7 783.6	298.3
2002	9 814.5	686.5	8 798.1	319.8
2003 ^P	13 396.2	1 623.2	11 512.0	254.6
2004	16 612.9	1 883.0	14 496.2	233.6
2005	20 034.9	1 866.9	17 894.8	273.2
2006	23 053.8	1 357.1	21 350.1	346.5
2006				
Enero	1 582.0	134.0	1 430.9	17.1
Febrero	1 650.6	114.6	1 520.8	15.2
Marzo	1 951.9	131.7	1 808.7	11.5
Abril	1 844.7	102.2	1 723.5	19.1
Mayo	2 295.2	128.5	2 144.8	22.0
Junio	2 100.5	121.6	1 945.9	33.0
Julio	1 967.6	106.3	1 821.0	40.2
Agosto	2 117.5	112.6	1 956.2	48.7
Septiembre	1 933.0	98.8	1 810.0	24.1
Octubre	2 077.3	102.7	1 945.5	29.2
Noviembre	1 775.6	99.3	1 648.0	28.3
Diciembre	1 757.8	104.8	1 594.9	58.1
2007				
Enero	1 714.2	102.8	1 574.7	36.7
Febrero	1 682.3	81.3	1 576.9	24.1
Marzo	1 963.5	82.4	1 850.8	30.3
Abril	1 950.1	75.4	1 843.2	31.6

NOTA: Las cifras de remesas familiares correspondientes a 2003, incluyen revisiones para los meses de junio, julio y agosto.
Durante el periodo de 1995 - 2003 el total incluye el concepto de cheques personales.

^P Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

FUENTE: Banco de Mexico. Estadísticas. Política monetaria e inflación. Balanza de Pagos. Remesas familiares.

Estados Expulsores de Migrantes

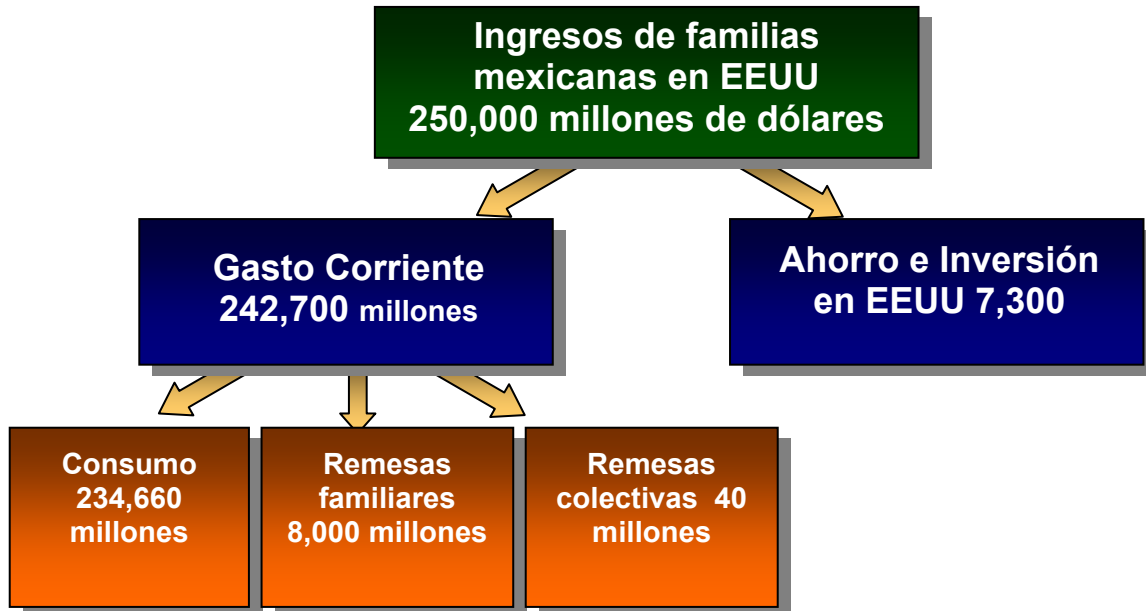


Como se podrá apreciar, paulatinamente se va reforzando el alto grado de dependencia de México hacia los Estados Unidos de Norteamérica, pues no sólo en el aspecto comercial y financiero, sino ahora dentro del ámbito laboral, toda vez que la economía mexicana no dispone de las fuentes de trabajo suficientes para emplear su fuerza de trabajo.

Cómodamente se podría argumentar que, la entrada de divisas por el concepto de las remesas, a diferencia de otras, es más estable, considerable y confiable de transferencias financieras, además de que no necesita de inversión alguna, ya que son los propios migrantes los que absorben los costos, luego entonces es una gran ventaja para el Estado mexicano, a parte de que se quita un peso político, social y económico, que adicionalmente tendría si se quedaran en México.

La trascendencia y el destino de los ahorros que podrían generar las remesas esta en manos de los beneficiarios que reciben los envíos de las remesas, debemos resaltar este punto ya que es relevante para saber si los receptores están dispuestos a ahorrar parte de los envíos o bien cuales son sus preferencias en la distribución de ese dinero.

De inicio los migrantes distribuyen su ingreso en Estados Unidos de la siguiente manera:



Ahora bien, del gasto corriente, en el envío de remesas familiares, lo que deciden enviar los migrantes a sus familias, sus familias lo destinan a los siguientes aspectos:

REMESAS FAMILIARES	REMESAS COLECTIVAS
<ul style="list-style-type: none"> Consumo (gasto familiar) 80% Vivienda 16% Inversión personal 3.5% Aportaciones comunitarias 0.5% 	<p>Destino:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fiestas cívicas y religiosas Canchas deportivas Obras de infraestructura Escuelas Equipos de cómputo Maquiladoras

Fuente: elaboración propia con datos de Nacional Financiera.

Remesas destinadas al ahorro

¿Pero que parte destinan realmente al ahorro? Porque de esta respuesta depende el futuro del fondeo una microfinanciera al convertirse en banco (captación del mercado de distribución de remesas y luego persuadir al beneficiario que ahorre en el mismo). Para este aspecto nos ayudamos de un estudio reciente de Bansefi a través del proyecto Red de la Gente, cuya muestra fue de 1501 hogares receptores a través de Red de la Gente, la encuesta se aplicó en 16 estados, con una distribución de la muestra proporcional al número de receptores por estado; en donde se estudió el destino del ahorro y los puntos más relevantes fueron los siguientes:

- 42% de los receptores tiene cuenta de ahorro, en la sucursal en donde recibe la remesa. Esto quiere decir que una vez más rechazamos el viejo paradigma de las microfinanzas en donde se afirma que los pobres no saben y no tienen que ahorrar, por el contrario las estimaciones indican que casi el 50% es acreedor a una cuenta de ahorro, pero el objetivo es que ese ahorro sea captado por la microfinanciera en el momento que se convierta en banco.
- 2 de cada 10 receptores (con cuenta) abrieron la cuenta con el fin de ahorrar y 4 de cada 10 para hacer frente a imprevistos. Este arrojó de resultados, denota que la mayoría opta por cubrir otras prioridades primero antes que ahorrar, he aquí donde esta la tarea a realizar, percudir al cliente de que ahorre. Las razones por las que se decidieron a abrir una cuenta son las consiguientes:
 - Imprevistos 39%
 - Ahorrar 19.3%
 - Cobrar remesas 11.6%
 - Pedir préstamo 7.2%
 - Seguro/confiable 7.1%
 - Cobrar Oportunidades 2.2%
 - Sugerencia del remitente 1.8%
 - Otros 11.8%⁶

El panorama descrito con datos ofrecidos coadyuva a augurar que hay muchas posibilidades de que ahorren y que así mismo recurran a la obtención de un préstamo, solo que toca la laboriosa tarea de convergerlos hacia una microfinanciera, reiterando, a través de la aceptación del

⁶ Encuesta entre Receptores de remesas, elaborada en septiembre de 2006, del programa de Bansefi "La Red de la Gente.

migrante y el beneficiario de recibir su remesa por medio de la microfinanciera y una vez que se convierta en banco captar el ahorro.

- De cada 100 receptores sin cuenta, 44 no la han abierto porque necesitan el dinero o les envían poco.
- A 18 de cada 100 no les interesa.
- 10 no saben que pueden abrirla o no saben cómo hacerlo. Es en este punto donde también hay tarea por hacer ya que aquí es donde entra el proceso de la cultura financiera, esto es posible con la ayuda de un desempeño adecuado de mercadotecnia no engañosa dirigida al mercado segmentado (bajos recursos).
- El 53% de los encuestados dice que ahorra algo de la que recibe, pero sólo 32.3% lo hace mediante la cuenta de ahorro que tiene en la sucursal donde cobra la remesa.

- 64.4% de quienes ahorran, ahorran lo que les sobra, pero hay un 32.2% que se propone un monto fijo.

- Independientemente de las remesas, 1 de cada dos hogares encuestados ahorran con un fin específico y 34% lo hace de otras fuentes de ingreso (alternativamente o complementaria).

- 35% de las personas que acostumbran ahorrar estaría dispuestas a dejar parte de su remesa en una inversión a más de un año 55.8% de los receptores de remesas declara que en los 12 meses previos a la encuesta ahorro mediante algún mecanismo informal, especialmente mediante “guardaditos”
 - Guardadinerero 2.9%
 - Prestamos a terceros 11.7%
 - Tanda 18.4%
 - Guardadito 22.8%

Vinculo de Receptores de remesas con los créditos

Ahora pasemos a cómo pinta el panorama en cuanto a los créditos, es decir si las personas receptoras de remesas están dispuestas a pedir créditos y saber con quien lo prefieren hacer y bajo que razones los lleva a obtenerlo. Para este análisis nos ayudaremos nuevamente de la misma encuesta de Bansefi, cuyas características se describieron anteriormente.

- Así tenemos que a pesar de que 42% de los receptores con cuenta en la sucursal donde cobra la remesa, sólo 10% ha pedido un préstamo en dicha sucursal. El promedio del crédito de la última ocasión es \$12,600.

- Los principales motivos para recurrir al crédito so la adquisición de vivienda y en segundo lugar, los gastos de salud.
- Prácticamente 1 de cada 2 receptores de remesas estaría interesado en un crédito para vivienda a pagar en 20 años o más.
- Pero 1 de cada 4 no está interesado porque ya tiene casa o está construyendo
- Sin embargo el 37% prefiere el trato con una constructora o cementera, principalmente porque considera que es más barato o porque construye poco a poco.
- 46.7% de los receptores de remesas estaría interesado en un crédito automotriz a 3 años.⁷

Lo que buscan los receptores en el servicio de envío

Como nos podemos dar cuenta estos son los servicios que más relevancia tienen en el sector microfinanciero, no obstante habría que señalar que los usuarios receptores de remesas toman en cuenta tres aspectos que más aprecian de la sucursal en donde reciben remesas y éstas son:

- Trato amable
- Rapidez del servicio
- Cercanía con su hogar

Estas tres variables serían himno para las microfinancieras que decidieran distribuir remesas, ya que conociendo lo que el cliente quiere, es fácil ofrecer el servicio y que así mismo queden satisfechos con el redivivo. Pero habría que evitar los siguientes puntos que según usuarios es lo que más abominan al recibir remesas:

- Lentitud
- Fallas en el sistema
- Lejanía a su hogar

También otro punto importante es que las microfinancieras están ubicadas cerca del mercado receptor, ya que siempre se ha buscado establecerse cerca de las personas de escasos recursos que necesiten servicios financieros y sobre todo crediticios. Por mencionar un ejemplo comparativo con los bancos que distribuyen remesas, estos se encuentran en zonas generalmente de prestigio habitacional y comercial. Siendo así, a las personas receptoras que se encuentran en la periferia de la ciudad o en las zonas aledañas rurales no les es fácil y rápido contar con su dinero.

⁷ Idem.

Capítulo IV

Marco Jurídico en las Microfinanzas

En realidad no hay un marco regulatorio para la operación de remesas por las microfinancieras, existe para las microfinanzas que es la Ley de Ahorro y Crédito Popular ya que recordemos que las entidades de Ahorro y Crédito Popular forman parte de las Microfinanzas. Así pues, la microfinancieras o microbancos que hay en México se rigen también en la LACP. Y podemos agregar que en la Ley del Banco de México esta estipulada la regulación para las distribución de remesas pero en general, no van dirigidas a alguien en específico pero si aclaran que los requisitos que debe tener la institución que desee distribuir remesas. Así para las microfinanzas la LACP estipula lo siguiente:

Un segundo elemento que ha jugado un papel importante en establecer las características del sector es el marco jurídico bajo el cual operan las OMF. En México, las organizaciones que participan en el sector de ahorro y crédito popular toman una gran variedad de figuras jurídicas. La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), aprobada en 2001 y puesta finalmente en práctica en enero de 2006, fue creada específicamente para regular el sector de las finanzas populares. Esta ley regula únicamente a las organizaciones interesadas en captar depósitos del público y deja por fuera a aquellas organizaciones que únicamente otorgan crédito.

Al momento del trabajo de campo, las diferentes instituciones interesadas en captar depósitos se preparaban para cumplir los requisitos de la LACP. Por otro lado, las instituciones que ofrecen únicamente crédito estaban analizando la posibilidad de regularse bajo la nueva ley, pero a la espera de los resultados para las instituciones que están obligadas a hacerlo. Las instituciones que no movilizan depósitos del público en su mayoría no han querido incurrir en los altos costos de regularse, debido a la incertidumbre que han causado los constantes aplazamientos de la puesta en marcha de la LACP y su aplicación.

Durante la visita de los investigadores, el sector de las microfinanzas en México estaba compuesto por un gran número de figuras jurídicas, incluyendo asociaciones civiles (A.C.) y sociedades anónimas de capital variable (S.A. de C.V.), con la posibilidad de obtener diferentes licencias, tales como sociedad financiera de objeto limitado (SOFOL), uniones de crédito (U.C), sociedades de solidaridad social (SSS), instituciones de asistencia privada (I.A.P.), sociedades de ahorro y préstamo (SAP), sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (S.C de R.L), entre otras. Cada una de estas figuras existe con su propia regulación y con poca supervisión por parte de la CNVB. Aparte de esta variedad, también existen organizaciones que son donatarias autorizadas por la Secretaría de Economía y Crédito Público, lo que les permite expedir recibos deducibles por los donativos

que obtienen. También existen los agentes Procrea, autorizados por FIRA, lo cual les permite distribuir fondos de esta entidad de segundo piso.

La especialización de licencias para la búsqueda de rentas, en conjunto con la facilidad de acceso a fondos públicos y el alto costo fijo de regularse han hecho que sean pocas las OMF que ofrezcan facilidades de depósitos u otros servicios a las personas de escasos recursos.

La Ley de Ahorro y Crédito Popular intenta poner en orden a las organizaciones a las que se les permite movilizar depósitos de los segmentos de menores ingresos. Para lograrlo, reduce el número de figuras jurídicas a las que se les permite realizar esta tarea. Las organizaciones autorizadas por la LACP para captar depósitos son las sociedades financieras populares (SOFIPOS) y las cooperativas de ahorro y préstamo. Las primeras son sociedades anónimas constituidas para operar conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, mientras que las segundas son sociedades que deben operar bajo la Ley General de Sociedades Cooperativas. Ambas se registrarán adicionalmente por la LACP y serán supervisadas por la CNBV.⁸

Aunque esta ley regula las figuras jurídicas autorizadas para captar depósitos y las reduce únicamente a dos, no regula a las organizaciones que únicamente dan préstamos. Por lo tanto, el sector de las OMF todavía presenta una gran variedad de figuras jurídicas. Aunque la LACP ha generado un proceso de regulación intenso y algunas OMF están explorando la posibilidad de regularse, aún existen muchas OMF que no han pensado en regularse y tomar alguna de las dos figuras jurídicas autorizadas porque no piensan captar depósitos.

Es importante mencionar cuáles son algunas de las ventajas de traer una mayor regulación al sector de las microfinanzas (para un análisis equivalente en el caso de las entidades de forma de organización cooperativa, véase Gómez Soto y González-Vega, 2006). La formalización de las microfinanzas en América Latina ha tenido múltiples beneficios, tanto para los clientes como para las organizaciones. Según Arriolla (2004), entre los principales cambios que sufrió la industria boliviana de microfinanzas con la formalización de las entidades se pueden encontrar:

- (1) un incremento de la amplitud de la cobertura, tanto en el número de clientes atendidos como en el volumen de recursos financiados;
- (2) una disminución significativa en las tasas de interés para los clientes, producto de la mayor eficiencia lograda por las entidades, al

⁸ Basado en la Ley de Ahorro y Crédito Popular y bajo criterios de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

aprovechar mejor sus economías de escala por intermediar un mayor volumen de recursos;

(3) una ampliación de la cobertura geográfica, tanto urbana como rural;

(4) un aumento notable del alcance y la diversidad de los servicios financieros ofrecidos y los segmentos de mercado atendidos,

(5) un gran aumento en el número de personas de bajos ingresos con oportunidad de mantener de una forma segura y rentable sus ahorros.

Por otro lado, la regulación es costosa y podría ser una estrategia inalcanzable o innecesaria para organizaciones pequeñas en zonas alejadas. Si bien es cierto que el marco legal y la realidad de los dos países son diferentes, México potencialmente presenta condiciones favorables para el desarrollo de las microfinanzas. Con una alta densidad de personas en los centros urbanos, una buena infraestructura de carreteras nacionales y un gran número de posibles clientes, se esperaría que el sector de las microfinanzas en México fuera mucho más grande y desarrollado de lo que es en la actualidad. Un esquema apropiado de regulación puede contribuir a lograr este objetivo. De la misma manera, desaciertos en los esfuerzos regulatorios pueden demorar aún más el desarrollo de este segmento del mercado.⁹

Capítulo V

Distribución de remesas en las Microfinanzas

¿En la actualidad, dentro de las microfinanzas hay distribuidores de remesas y quiénes son? ¿Es posible?

Ahora que ya sabemos de forma sintetizada bajo qué régimen jurídico operan las microfinanzas, es importante señalar que dentro de las microfinanzas y de las entidades de ahorro y crédito popular algunas ya distribuyen remesas. Por lo que una vez más podemos percatarnos de que sí es posible la oferta de este servicio en el mercado microfinanciero.

Según informes de la *Asociación mexicana de uniones de crédito y del sector social* que recientemente firman convenio de colaboración seis redes de Microbancos con la Red de la Gente de BANSEFI.

⁹ USAID, México, artículo. Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: una visión global y rápida sobre su multiplicidad y alcance.

Desde hace ya varios años, la AMUCSS, ha venido realizando un gran esfuerzo para poder incorporar un servicio de remesas efectivo para los socios de los Microbancos, se han realizado pruebas con distintos métodos, desde el sistema rudimentario establecido en el Microbanco Xuu Ñuu Ndavi en Santa Cruz Mixtepec hasta la puesta en marcha de un servicio innovador de envío de remesas a través de tarjetas de débito prepagadas.

Un servicio rudimentario (depósitos directos a la cuenta del Microbanco) como el de Santa Cruz Mixtepec mostró su efectividad por el alto grado de unidad de la comunidad, la confianza y la solidaridad fueron los ejes principales para que funcionara esta modalidad, no obstante, al querer repetir esta modalidad en otros Microbancos no tuvo los mismos resultados, principalmente porque el resto de Microbancos, a pesar de que la mayoría se encuentran en comunidades rurales e indígenas, son comunidades con un alto grado de diversidad, con otros usos y costumbres, en donde el Microbanco es un ente externo y no interno como el Microbanco de Santa Cruz. Cabe resaltar que aunque existan varios Microbancos que actualmente se encuentran posicionados en las comunidades donde se encuentran, poner en marcha una práctica como la de Xuu Ñuu Ndavi no ha sido efectiva.

Asimismo, desde el 2003 y a principios del 2006 se realizaron pruebas con empresas como No Borders y Ez Paisano que utilizan una mecánica de envío de dinero a través de tarjetas de débito prepagadas, servicio que, relativamente, es mucho más económico para las personas que envían dinero, sin embargo, el uso de un cajero automático en México tiene un costo, así como un monto límite de disposición de efectivo. Otro de los inconvenientes es que, a pesar de que es un método benéfico para la población en cuanto a reducción de costos, no es un método masificado en la mayoría de los Estados en donde se encuentran los migrantes.

No obstante, en 2005 inició operaciones la Red Eco de Montaña con la empresa remesadora Intermex, la cual tiene puntos de venta en diversos Estados de la Unión Americana, el costo de envío de dinero de una persona es de \$10.00 USD promedio, por un monto de envío de \$300.00 USD, el Microbanco recibe una comisión de \$1.20 USD por envío recibido. A finales del 2005 se integra el Microbanco de Pahuatlán de FINRURAL SC, y a principios del 2006 se incorporan los Microbancos de FINCOAX SC, los avances en el servicio son substanciales y muy significativos para las Redes.

El resto de las redes donde se ha identificado la demanda de un servicio de remesas internacionales no habían podido incorporar este servicio, debido a que Intermex otorga convenios de exclusividad, por lo que no fue posible incluir más redes a su sistema.

No obstante, AMUCSS logró contactarse directamente con representantes de la Red de la Gente para establecer una reunión de trabajo de la cual se desprendería un acuerdo para formalizar un convenio de cooperación para que los Microbancos pudieran formar parte de dicha Red.

La Red de la Gente es una alianza comercial entre las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular y BANSEFI basado en un sistema que aprovecha la tecnología de punta para enlazar, en tiempo real y por medio de un sistema en red vía internet, a las sucursales integrantes de La Red, con el fin de llevar una amplia gama de servicios financieros en forma rápida y eficiente a la población que utiliza estos servicios, incluso en regiones de difícil acceso.

La Red de la Gente está conformada por las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular (ACP) reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) conforme a lo establecido por la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). Actualmente y en tanto el cumplimiento de la LACP no sea obligatorio para todas las organizaciones del sector de ACP, La Red de la Gente se encuentra operando con sociedades que ya están reguladas por la CNBV como es el caso de las uniones de crédito y las sociedades de ahorro y préstamos (SAPs), así como con algunas organizaciones que presentan un avance sustancial en su proceso de transformación a entidades reguladas en el marco de la LACP.

Algunas de las Organizaciones de ACP autorizadas por la CNBV, al igual que BANSEFI, proporcionan un servicio para pago de transferencias de fondos hechas a través de ocho de las principales compañías que fungen como intermediarias:

Remesadoras potenciales

• MoneyGram	• VIGO
• US Bank	• GIROMEX
• OrderExpress	• Moneyda
• Viamericas	• El Camino

• Dolex	• Enramex
• Bank of America	• Reymesa
• Majapara	



Mediante estas compañías, se realizan los envíos de Estados Unidos a México desde cualquiera de sus sucursales. El pago de las transferencias enviadas se realiza en cualquiera de los puntos de atención de La Red de la Gente.

La Red de la Gente sirve como enlace común entre los originadores, que pueden ser Transmisores (Dolex, Giromex, Moneygram, Vigo), Credit Unions o Bancos (U.S. Bank); y las Organizaciones de ACP reguladas y BANSEFI. La Red de la Gente se visualiza a si mismo como el enlace más rápido, seguro y económico entre el migrante y su familia en México.¹⁰

¹⁰ Asociación mexicana de uniones de crédito y del sector social, <http://www.microfinanzas.org/5.0.html>

Características:

Para tener acceso a las remesas, los beneficiarios deben abrir una cuenta en una sucursal. De esta manera, los fondos que reciben de sus familiares que viven en los Estados Unidos quedan depositados en su cuenta.

Los envíos a través de La Red de la Gente pueden ser para pago en ventanilla, abono en cuenta a la vista o en cuenta de ahorro a plazo.

Este servicio es de gran importancia, principalmente en aquellas zonas rurales del país donde los únicos servicios bancarios y financieros son los ofrecidos por las Organizaciones de ACP, en nuestro caso; Microbancos.



Beneficios:

El emisor de la remesa en los Estados Unidos paga un menor costo por el envío.

El beneficiario en México cobra sin ningún tipo de presión de compra, puede retirar el total del envío o bien sólo una parte y ahorrar los recursos que no requiere en ese momento

Beneficios del pago de remesas en los Microbancos a través de Red de la Gente:

- Acuerdos con 21 remesadoras en Estados Unidos con alcance a la mayoría de las localidades donde residen oriundos de nuestras zonas de influencia.
- Mejores Comisiones para los Microbancos (En el caso de Intermex de \$12.50 Pesos ahora a \$24 Pesos con Red de la Gente.
- Posibilidad en un futuro de hacer transferencias de cuenta a cuenta (mayor bancarización y menor costo) ¹¹

Situación actual de Red de La Gente

La Red de la Gente está formada actualmente por BANSEFI y 103 organizaciones de ahorro y crédito popular, que suman 1,322 puntos de servicio, ubicados en más de 700 localidades y 650 municipios en los 32 estados del país

A través de tales sucursales, se brinda atención aproximadamente a 3.9 millones de personas en todo México, muchos de ellos en poblaciones en las que no existe presencia de la banca comercial.

En su inicio, esta alianza alcanzaba apenas los 19 integrantes, con aproximadamente 750 sucursales, lo que habla del proceso continuo de expansión de la estrategia y del avance de los intermediarios financieros no formales en su transformación a Entidades de Ahorro y Crédito Popular. A mediano plazo, con la incorporación de más organizaciones de ahorro y crédito popular, se estima alcanzar 2 mil sucursales.

La Red de la Gente es la cuarta red financiera en cuanto a número de sucursales bancarias en el país

Redes financieras

RED FINANCIERA	SUCURSALES*
Bancomer	1,725
Banamex	1,435

¹¹ Ídem

HSBC	1,346
La Red de la Gente	1,322
Azteca	1,027
Banorte	989
Santander Serfin	914

Fuente: elaboración de informes de BANSEFI

Hoy dan servicios financieros en más de 650 municipios.

Figuras que distribuyen remesas

¿Pero quienes son estas entidades de ahorro y crédito popular autorizadas para distribuir remesas, que cualidades tienen para ganarse este mérito? Pues bien, las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular, EACP, son en su mayoría instituciones financieras (cooperativas y no cooperativas) con presencia extendida que captan ahorros y prestan recursos. Actualmente están constituidas unas 630 Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular en México, que brindan servicio a más de 2 millones 500 mil personas. En total, sus activos suman unos 14 mil millones de pesos.

Las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular se encuentran dispersas en todo el territorio nacional, pero tienen una concentración notoria en el centro, el occidente y el sur del país. El Sector de Ahorro y Crédito Popular está concentrado en las Sociedades de Ahorro y Préstamo y en las Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Estos dos tipos de instituciones representan el 89% de los activos totales y el 92% del número de socios. El resto de los activos y socios lo concentran las Cajas Solidarias y las Uniones de Crédito. Las Cajas Solidarias sólo concentran el 1% de los activos, pero el 7% de los socios.

Existen muy pocas Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular con cientos de miles de socios y cientos de ellas con menos de mil socios.

El número de participantes por organización es relativamente pequeño, ya que a pesar de que el promedio por cada una es de 6 mil socios, el 74% de las

organizaciones tiene menos de 3 mil afiliados. Inclusive, el 8% de las formaciones conocidas cuenta con menos de 200 socios. Esta proporción de organizaciones pequeñas podría incrementarse de considerar a las organizaciones desconocidas, toda vez que el tamaño y marginación geográfica son dos de los factores por los cuales existen organizaciones que crecen en la informalidad.

El 56% de las organizaciones conocidas que forman el Sector de Ahorro y Crédito Popular son instituciones pequeñas con activos totales inferiores a 5 millones de pesos. La gran mayoría son cajas solidarias de las cuales el 86% tienen activos menores a 500,000 pesos.

Las organizaciones de mayor tamaño son las Sociedades de Ahorro y Préstamo, que forman el único subsector que tiene 3 entidades -Caja Popular Mexicana, Caja Telmex y La Inmaculada- con activos totales superiores a 500 millones de pesos. Caja Popular Mexicana es la entidad más grande del sector, con más de 4,000 millones de pesos de activos, que equivalen al 27.8% de los activos totales del sector.

Los préstamos son el principal activo de las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular, ya que representan el 61% del total. El resto se integra principalmente por inversiones en valores, en un 25% y por activos fijos en un 4%. Todas las organizaciones tienen una estructura de activos similar.

El tamaño del préstamo promedio difiere según el tipo de organización. Por ejemplo, en las Uniones de Crédito, el préstamo promedio asciende a 47,000 pesos, mientras que en las Cajas Solidarias es de 1,100 pesos. En las Cooperativas de Ahorro y Préstamo y en las Sociedades de Ahorro y Préstamo, el promedio de los créditos es de 5,000 pesos a plazos, por lo general, menores de un año.

En la estructura de captación se observan importantes diferencias en función del tipo de organización. Las Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades de Ahorro y Préstamo sólo se fondean de los depósitos de ahorro o a plazo que realizan los socios, mientras que la principal fuente de fondeo de las Uniones de Crédito captadoras son los préstamos que reciben de bancos, de otros organismos y de los propios socios.

En las Cajas Solidarias la función de ahorro no es tan significativa, ya que el principal medio de fondeo es el capital recuperado de los diferentes programas gubernamentales de apoyo al campo. Sin embargo, reciben ahorro y depósitos a plazo de sus socios.

La captación promedio de las Uniones de Crédito es la más alta, con 10 mil pesos. En las Sociedades de Ahorro y Préstamo el promedio es de 7,500 pesos.

En las Cooperativas de Ahorro y Préstamo, de 4,500 pesos. Por último, en las Cajas Solidarias la captación promedio es de sólo 1,000 pesos.

El potencial del Sector de Ahorro y Crédito Popular en México es enorme, de alrededor de 20 millones de personas.

Tipos de Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular:

	Número	Socios
• Uniones de Crédito (sólo las que captan ahorro de sus socios)	32	19,000
• Sociedades de Ahorro y Préstamo	11	675,000
• Cooperativas de Ahorro y Préstamo	157	1,081,000
• Cajas Solidarias	210	190,000
• Cajas Populares	220	344,000
Total	630	2,309,000

Fuente: Informes de LACP.

Las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular están en proceso de quedar reguladas conforme a la Ley de Ahorro y Crédito Popular, para facilitar y promover el desarrollo ordenado de las entidades del sector, convertirlas en un vehículo idóneo de financiamiento para la micro y pequeña empresa, y dotar de servicios financieros formales a los sectores y regiones que carecen de ellos.

Solamente las Organizaciones que se han constituido como Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo o como Sociedades Financieras Populares, dictaminadas por una Federación y autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores tienen derecho a formar parte de La Red de la Gente.

Como podemos ver, a parte de los bancos como uno de los principales distribuidores de remesas también tenemos como competencia para las microfinancieras a las entidades de ahorro y crédito popular, pero eso no debe ser tan preocupante ya que el envío de remesas crece a la par con el crecimiento de las instituciones y cadenas comerciales que entran a este mercado.

Con los renglones anteriores nos damos cuenta que existe la posibilidad de manejar este servicio ya sea como lo planteo en este ensayo, es decir con el apalancamiento de alguna institución o bien con el respaldo de alguna institución gubernamental como lo están haciendo las entidades de ahorro y crédito popular, a través del convenio con Bansefi, en el proyecto de Red de la Gente; tal cabría la oportunidad de plantearles a estas instituciones gubernamentales que intentaran dar una oportunidad a los microbancos tal como lo intentaron los microbancos

mencionados. En donde no fue muy exitoso el esfuerzo, pero sabemos que no todo sale perfectamente bien a la primera.

Capítulo VI

Las nuevas reformas y su impacto en la distribución de remesas

Es necesario intentar varias veces, y en ese camino tan laborioso, es muy normal las caídas y los fracasos pero solo así se gana, arriesgando mucho o poco. Como ejemplo la reciente reforma a la LACP, donde las sociedades que operen al amparo del artículo 4 BIS no podrán distribuir remesas, lo que anteriormente si podían hacerlo. Vale la pena mencionar las reformas a la LACP aprobadas por el senado y pendientes de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. Así no podrán realizar las siguientes actividades:

Las sociedades que operan al amparo del artículo 4 BIS no les aplican la LACP y tienen que cumplir las siguientes condiciones principales:

Son cajas de tamaño menor que pueden captar pero que no podrán realizar operaciones tales como:

1. Recibir préstamos de Banca de Desarrollo o Federaciones
2. Operar remesas
3. Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito
4. Realizar operaciones de factoraje financiero
5. Emitir títulos de crédito
6. Expedir tarjetas de crédito o débito
7. Realizar operaciones con divisas
8. Emitir obligaciones subordinadas
9. Invertir en Afores
10. Distribuir programas gubernamentales

Lo anterior con base en las reformas de la LACP en las cuales se estipula lo siguiente (brevemente):

Artículo 4 Bis.- No se considerara que realizan operaciones de ahorro y crédito popular, en los términos del artículo de la LACP, las asociaciones o sociedades que tengan por objeto exclusivamente la captación de recursos de sus asociados o socios cuando se cumpla con los requisitos siguientes:

- I. La colección y entrega de los recursos captados por las asociaciones y sociedades, se lleve a cabo solamente con sus asociados o socios.

- II. Se deroga.
- III. Sus activos no podrán ser superiores a 6,500,000 unidades de inversión (UDIS)
- IV. Deberán registrarse por conducto de unos representantes de la asociación o sociedad, ante una federación de su elección autorizada por la Comisión a efecto de dar a conocer sus características como sociedad.

Asimismo, las asociaciones y sociedades citadas no podrán participar en la distribución de productos, servicios y programas gubernamentales, actuar como agentes de pago de los mencionados programas y otorgar créditos o prestar servicios relacionados con aquéllos.

Artículo 4 Bis 2.- Las asociaciones o sociedades a que hace referencia el artículo 4 Bis, podrán celebrar con la Federación que las haya registrado, un contrato de prestación de servicios a través del cual se les proporcione un programa que les permita estar en posibilidad de solicitar la autorización de la Comisión para organizarse y funcionar como Entidad cuando conforme a esta Ley deba hacerlo.

Los contratos de prestación de servicios que, en su caso, celebren las Federaciones con las asociaciones o sociedades referidas en el párrafo anterior, deberán prever, cuando menos, las obligaciones a cargo de la asociación o sociedad de que se trate, o de las personas que ejerzan funciones de administración del grupo de personas, que a continuación se indican:

- I. Dar cumplimiento a las obligaciones contenidas en los programas definidos por la Federación correspondiente, dentro de los plazos previstos para ello. Para tales efectos, los contratos deberán prever metas periódicas que permitan a la sociedad, asociación o grupo de personas de que se trate, implementar de manera paulatina requerimientos de control interno, de contabilidad y bases para la formulación, presentación y publicación de los estados financieros, los cuales deberán ser congruentes con las disposiciones que en dichas materias emita la Comisión para Entidades con un monto de activos equivalente al de la sociedad, asociación o grupo de personas de que se trate;
- II. Proporcionar a la Federación los datos, informes, registros, libros de actas, auxiliares, documentos, correspondencia y en general, la información que aquélla considere necesaria en la forma y términos que les señale, así como permitir el acceso a sus oficinas, locales y demás instalaciones, siempre que ello sea necesario para verificar el cumplimiento de los programas a que se refiere este artículo, y
- III. Llevar a cabo los actos necesarios para obtener un dictamen por parte de una Federación y solicitar la autorización de la Comisión para organizarse y funcionar como Entidad, al término del programa determinado por la Federación.

Requisitos a cumplir para tener acceso nuevamente a la ley:

1.- Diciembre 2007.- En asambleas generales se deberá acordar cumplir con la Ley y afiliarse o tener un contrato de servicios con una federación

2- Junio 2008.- Haber sido clasificadas

3.- Diciembre 2008.- Haber iniciado un programa de Asesoría, Capacitación y Seguimiento con consultor internacional.

- ✓ Se establece el compromiso de las cajas de cumplir con la ley para obtener la oportunidad de entrar al régimen del SACP.

Restricciones a Entidades que no obtienen su autorización a la fecha:

Diciembre de 2008

- a) Límite de crecimiento de la cartera hasta 20% anual de la cartera vigente al 31 de diciembre de 2008.
- b) No podrán abrir nuevas sucursales.

- c) Prohibición de realizar operaciones distintas a las que les asignaría la CNBV según su nivel de operación.

Diciembre 2010

- a) Continuarán sujetas a las restricciones anteriores.
b) Se limitarán sus operaciones como a las cajas del 4 Bis (por debajo del umbral de regulación)

Diciembre de 2012

- a) Las cajas que no estén autorizadas deberán dejar de captar.

Modificaciones a la iniciativa aprobadas por el Pleno de la Cámara de Diputados:

En si, resumiendo las modificaciones que se le hicieron a la LACP fueron las siguientes y que esto afectará en forma moderada la distribución de remesas para el sector microfinanciero, pero no quiere decir que se les limite para siempre en las actividades financieras por el contrario, lejos de ser un obstáculo, es un incentivo para lograr constituirse y regularse para poder manejar una gama más amplia de productos.

- Se incrementó el límite máximo de activos aplicable a las cajas sujetas al 4 Bis de 5 millones a 6.5 millones de UDIS.
- Especificar la naturaleza del registro a que hace referencia el artículo 4 Bis, aclarando que no implica relación alguna entre las cajas sujetas a ese régimen y las Federaciones y señalando que será gratuito.
- Se eliminó el concepto de NEGATIVA FICTA en los procesos de autorización de Entidades.
- Se desechó la inclusión de los artículos 9 bis, 9 bis 1 y 9 bis 2, que detallaban los procesos de autorización de Entidades y de cambio de niveles de operación de éstas.
- Se eliminó la facultad de la CNBV para remover consejeros y funcionarios de Entidades de Ahorro y Crédito Popular.
- Se aclaró que las instituciones de crédito y las casas de bolsa no tienen prohibición para ofrecer servicios a cajas sujetas al régimen del 4 bis.
- Se incluyó en un artículo transitorio el compromiso de las Comisiones de Hacienda y Crédito Público y de Fomento Cooperativo y Economía Social de la Cámara de Diputados para revisar la regulación aplicable a “sociedades cooperativas que no realizan intermediación financiera, de acuerdo a su naturaleza”.

Capítulo VII

Paradigmas que pueden frenar el desempeño en las microfinanzas

Después de haber descrito la situación en la que están las microfinanzas en la distribución de remesas, poniendo en claro la competencia que tiene que enfrentar podemos argumentar que las microfinancieras todavía están incipientes en este ramo, pero no es imposible, ya se mencionaron los mecanismos que se pueden seguir para poder operarlo que sin duda tendrá que ser en el largo plazo. Pero antes debemos revelar la situación actual de la microfinanzas en México, se deben romper paradigmas viejos que solo dañan su desarrollo.

Si no terminamos primero con esas ideas absurdas de que las microfinanzas se encuentran todavía imposibilitadas para expandirse y florecer, no podremos ofrecer otros servicios y mucho menos internacionalizarse con mercados financieros internacionales-comerciales como es de las remesas.

El paradigma antiguo de microfinanzas, en sus supuestos más básicos, supone que las personas de bajos ingresos no tienen ni capacidad de ahorro ni posibilidad para pagar un préstamo en condiciones de mercado. El enfoque se caracteriza por ofrecer crédito estrictamente dirigido al financiamiento de productos y actividades específicas, por imponer topes a las tasas de interés y transferir subsidios a los deudores, en perjuicio de los depositantes, y por ser administrado por bancos estatales sujetos a intervenciones políticas e intereses de las clases gobernantes.

Las lecciones aprendidas y la acumulación de experiencias en muy diversos entornos dieron origen, a partir de la década de los setentas, al gradual surgimiento de un nuevo paradigma sobre las finanzas rurales, en particular, y sobre las finanzas de desarrollo, en general. El surgimiento de este nuevo paradigma fue paralelo a la denuncia de la represión financiera y a la recomendación de reformas de política que liberalizaran el funcionamiento de los mercados financieros. Como resultado, el cambio de paradigma en las finanzas rurales y populares ha recibido un fuerte impulso proveniente del desarrollo, evolución y difusión, a nivel mundial, de las microfinanzas.¹² Al nivel internacional, los proponentes del nuevo paradigma han insistido en:

A) los peligros de la prestación directa de servicios financieros por parte de entidades estatales;

¹² González-Vega, Claudio (2002). "Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales." En Mark D. Wenner, Javier Alvarado y Francisco Galarza (eds.), Washington, D.C.; Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica.

B) la importancia de adoptar políticas de precios de los servicios y mecanismos de aumento de la productividad y de reducción de los costos que busquen la sostenibilidad de las organizaciones;

C) la necesidad de ampliar la gama de servicios financieros ofrecidos más allá del crédito de corto plazo;

D) la trascendencia de reducir también los costos de transacciones para los clientes y de adaptar los servicios prestados a las dimensiones de sus legítimas demandas, y

E) el papel crítico de la innovación en las tecnologías financieras, como la principal vía para ampliar el alcance y cobertura de las ofertas institucionales de servicios financieros más allá de las actuales fronteras

El nuevo enfoque en el que se asume que las personas de ingresos bajos generan una importante demanda por instrumentos de pagos y servicios de depósito, dada su elevada propensión a ahorrar ha introducido prácticas conducentes a la ampliación de la gama de servicios financieros más allá del crédito, además de promover la oferta de algunos tipos de seguros. Además se supone que las personas de ingresos bajos muestran una elevada voluntad de pagar aquellos préstamos otorgados tras una evaluación adecuada de su capacidad de pago. Este enfoque ha resultado en el desarrollo de nuevas tecnologías de crédito, que permiten manejar rentablemente carteras originadas en estos sectores.

Estos nuevos enfoques han llevado a esfuerzos por lograr la integración de las finanzas rurales y populares a los sistemas financieros nacionales. Entre las transformaciones más importantes, que están contribuyendo a esta mayor integración financiera, se encuentran¹³:

A) el desarrollo de esquemas de regulación y supervisión prudencial apropiados y congruentes con las nuevas tecnologías de crédito;

B) la adopción de diversas estrategias de vinculación entre organizaciones no reguladas de microfinanzas e intermediarios financieros regulados, incluyendo alianzas estratégicas;

C) la diversificación de las carteras con préstamos para actividades tanto agrícolas como no agrícolas;

¹³ Ídem.

D) el reemplazo de los subsidios a la tasa de interés por subsidios para la creación y fortalecimiento de la capacidad institucional de las organizaciones, y

E) la liberalización de las tasas de interés y la abolición de los requerimientos cuantitativos de cartera, entre otros de los instrumentos de una regulación financiera represiva que han ido siendo abandonados.

Aún con la adopción de estos principios y prácticas, sin embargo, en muchos países una provisión de servicios financieros eficiente (es decir, una provisión de estos servicios a costos razonables para cada uno de los diversos participantes (actuales y potenciales en las transacciones), tanto servicios de crédito como facilidades de depósito e instrumentos para hacer pagos y enviar remesas, sigue siendo un reto formidable, particularmente en las zonas rurales.

También es importante destacar que, aunque en las últimas décadas se ha tratado de poner en práctica este nuevo paradigma sobre las finanzas rurales, el paradigma antiguo aún no ha sido reemplazado totalmente y que todavía se pueden encontrar, en distintos países, iniciativas recientes y no tan recientes basadas en las viejas ideas y conceptos. La persistencia del antiguo paradigma, entendible en un contexto de economía política, representa una amenaza al progreso de los programas de nuevo cuño.

En la actualidad, en México, el sector de las organizaciones de microfinanzas está en una etapa de rápida transición. Esta transición, que es evidente en muchas de las dimensiones del sector, es documentada en el presente trabajo. Este proceso de cambio está reemplazando las ideas del viejo modelo por ideas relativamente nuevas por lo menos para el mercado mexicano.

Diversas iniciativas, basadas en el nuevo paradigma, se han ido abriendo camino, gracias al coraje de pequeñas instituciones privadas, iniciadas – muchas de ellas con una motivación altruista, al margen de cualquier ley o iniciativa estatal y lideradas por individuos con capital e influencias propios.

Entre otros programas de apoyo, la asistencia técnica de USAID vía AFIRMA ha impulsado decididamente esta nueva perspectiva, que combina una vocación para ampliar la cobertura a segmentos de la población hasta ahora desatendidos con una visión de las oportunidades empresariales que surgen con el crecimiento del mercado.

El empuje dado por la administración del Presidente Fox al sector de las microfinanzas en particular, a través del programa de PRONAFIM, donde ha venido dándose un valioso proceso de aprendizaje y los buenos resultados obtenidos por algunas de las organizaciones de microfinanzas existentes varias

de las cuales han acumulado una valiosa experiencia, lo que les ha permitido un crecimiento rápido han atraído el ingreso de nuevos y numerosos participantes en la oferta, principalmente en los últimos años.

Estas nuevas organizaciones de microfinanzas están, en su mayoría, orientadas hacia un enfoque basado en principios de mercado y aspiran a consolidarse como instituciones financieras comerciales, que buscan tanto la rentabilidad financiera como el alcance con sus servicios a personas de bajos ingresos.

Estas OMF han comenzado a enfrentar, además, cada vez mayor competencia de bancos y otros intermediarios financieros que tradicionalmente no habían prestado servicios de microfinanzas y que se han sentido atraídos a estos segmentos del mercado por su rentabilidad potencial.¹⁴

A la hora de ofrecer sus servicios, estas organizaciones sustentadas en el nuevo paradigma tienen que luchar contra la herencia de la historia y deben hacerle frente a la participación en el mercado, frecuentemente distorsionante, de otras instituciones basadas en el paradigma antiguo. En efecto, todavía existen en México numerosas instituciones y programas de microfinanzas en su mayoría manejados por los gobiernos estatales y por otros niveles del sector público con subsidios a las tasas de interés de los préstamos y con otras prácticas que deterioran la cultura de pago de los clientes.

Este crédito, aparentemente barato, con frecuencia resulta en inversiones poco rentables y da origen al racionamiento del crédito con esquemas que no son del mercado, como la búsqueda de fines políticos y el favoritismo y partidismo. Además, todavía existen en México numerosos casos donde instituciones de microfinanzas no gubernamentales tienen un enfoque populista.

En lugar de ofrecer transparentemente verdaderos contratos de crédito, más bien desembolsan fondos con una fuerte dosis de ambigüedad entre lo que es una transferencia o un seguro y lo que es un préstamo, como si se tratara de una panacea para el logro de propósitos no financieros.

Sin embargo se lucha por desaparecer estos paradigmas por nuevas ideas y alentadoras para crecer en este mercado de remesas y en otros productos financieros, pero habrá que reconocer que la primera característica a resaltar es que el sector de las microfinanzas en México es un sector joven. Por un lado, es cierto que algunas de las organizaciones dedicadas a las microfinanzas se crearon

¹⁴ Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y Claudio González-Vega (2006a), "El sector bancario mexicano y las finanzas rurales y populares: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas", en la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.

a principios y mediados de los años noventa. Entre éstas se encuentran, por ejemplo, Finca-México (1989), Compartamos (1990), CAME (1991) y FinComún (1994), junto a varias otras.

Por otro lado, sin embargo, existe un gran número de instituciones que iniciaron operaciones a finales de la década de los noventa y a principios de la década del 2000, entre las cuales se pueden encontrar instituciones como AISol (1999), Pro Mujer (2001), Prosperidad (2002), Solfi (2002) y FinSol (2003), para mencionar sólo algunas. La aceleración en la creación de nuevas instituciones que proveen servicios de microfinanzas ha sido particularmente marcada a partir del año 2000.

Capítulo VIII

Competencia para las microfinancieras en la distribución

Pero como esta la competencia realmente en las microfinanzas, hablando del mismo nivel, porque competencia existe y fuerte en la operación de distribución de remesas como lo hemos venido aclarando, cuyos principales actores son los bancos y cadenas comerciales que día a día también se acrecentan paralelamente con el monto del envío de remesas. Pero en su mismo nivel las microfinanzas también presentan retos y competitividad.

Consideramos como competencia directa a la competencia entre las mismas OMF por los clientes, posibles o actuales, en las diferentes zonas del país. El auge del sector de las microfinanzas, el creciente número de OMF y la concentración geográfica de las OMF en ciertas plazas han hecho que la competencia entre las mismas OMF se multiplique en los últimos años.

En México, la competencia entre las mismas OMF varía mucho de una región a otra, dándose mayor competencia en los estados donde existe una mayor concentración de instituciones. Las plazas donde se concentra la competencia son aquellas ubicadas en los estados del centro del país y cercanos al Distrito Federal. Un buen ejemplo es el Estado de Hidalgo, donde se pueden encontrar al menos cuatro OMF Solfi, Compartamos, FinSol y Pro Mujer, además de otras organizaciones como Banco Azteca y Crédito Familiar, luchando por el mismo mercado. Existe una importante concentración de OMF y una fuerte competencia en unos seis estados de la federación, los cuales incluyen Oaxaca, San Luis Potosí, Estado de México, Puebla, Chiapas e Hidalgo.

La mayoría de los líderes de las OMF entrevistadas identifican a Compartamos como el competidor más importante en este segmento del mercado. Esto en gran parte se debe a la importante presencia que esta empresa tiene, medida tanto por el número de clientes como por la extensión territorial que cubre,

y en parte se debe a la rápida expansión que ha tenido. Compartamos ya cuenta con sucursales en 26 estados, lo que le da una gran diversificación territorial.

Compartamos y otras OMF practican diferenciación en las tasas de interés que cobran por los préstamos, dependiendo del nivel de competencia en determinada plaza. Por lo general, en plazas con poca competencia, la tasa de interés ronda entre 4.5 y 6 por ciento mensual sobre el monto original del préstamo. En plazas de mayor competencia, las tasas de interés son más bajas, guiadas principalmente por la baja de las tasas de interés cobradas por Compartamos en estos casos. Es probable que las plazas con mayor competencia sean aquellas donde precisamente los costos de atención fueron inicialmente más bajos, mientras que las plazas más alejadas muestran menos competencia y tasas más altas, por los altos costos que implican.

Aparte de tener que lidiar con la competencia de Compartamos, en algunos lugares las OMF privadas también tienen que competir con las OMF estatales como, por ejemplo, Guanajuato, el Distrito Federal, San Luis Potosí y Nuevo León.

En otros casos, como en Mérida y Hermosillo, las OMF privadas enfrentan la competencia de programas municipales. No en todos los casos la competencia es neutral, debido a que las OMF se enfrentan a instituciones y programas de gobierno que prestan dinero a tasas de interés más bajas, gracias a los subsidios y al uso de fondos públicos, y con políticas de repago laxas o hasta en algunos casos inexistentes.

Las OMF no sólo compiten bajando el precio de su producto a los clientes, es decir, disminuyendo la tasa de interés de los préstamos, sino que también tratan de diferenciar su imagen y competir por la calidad del servicio y el trato al cliente. Algunas OMF compiten cambiando el diseño del producto; por ejemplo, en algunos casos las OMF han flexibilizado varios de los requerimientos para formar un grupo. Para atraer clientes, algunas de organizaciones han flexibilizado la asistencia a reuniones y han tratado de disminuir el tiempo de las reuniones, para así disminuir el costo para los clientes.

Es de esperarse que con el surgimiento de nuevas instituciones, especialmente de aquellas con un enfoque meramente comercial, el crecimiento de las instituciones que actualmente son de tamaño mediano y la saturación de ciertas plazas, en los próximos meses y años, la competencia entre las mismas OMF se haga más intensa e incluya un mayor número de plazas. En general, esta mayor competencia beneficiará a los clientes.

Competencia indirecta

Aparte de la competencia entre ellas mismas, las OMF también enfrentan la competencia de otras instituciones, que atienden al mismo grupo de clientes meta o a un grupo muy similar. Entre la competencia indirecta se puede incluir la de

instituciones como las cajas solidarias, cooperativas, banca comercial y entidades de crédito de consumo.¹⁵

De estos tres tipos de instituciones, las OMF consideran como competidor más cercano a las entidades de crédito de consumo, especialmente a Banco Azteca y las tiendas Elektra. El Grupo Elektra ha sabido utilizar la información y los clientes de sus tiendas de línea blanca para extender sus operaciones y ofrecer servicios financieros a personas de escasos recursos. Banco Azteca ha entrado de una forma novedosa en el mercado y ha generado imitaciones, como el caso de las tiendas Famsa (ubicadas en más de 20 estados de México y 2 estados en Estados Unidos). La tecnología de crédito que usan estas empresas es básicamente una tecnología de consumo y de masificación de los productos. Sin embargo, Banco Azteca y Famsa no sólo ofrecen préstamos sino que también ofrecen facilidades de depósitos, envío y recibo de dinero, servicio de pago de servicios, seguros de vida y de automóviles, tarjetas de crédito y débito, en conjunto con una red de cajeros automáticos. Esto aumenta su competitividad.

Si bien es cierto que, en la actualidad, las OMF no están en competencia directa con organizaciones como Banco Azteca y Famsa, en el futuro, cuando las OMF crezcan y quieran ofrecer servicios como facilidades de depósito, seguros y remesas, sí van a enfrentarse con estas entidades de consumo. La banca comercial tradicional también ha puesto su mirada en este segmento del mercado y ha estado amenazando con su entrada. Bancos como Banorte y Banamex están interesados en atender clientes en mercados muy cercanos a los clientes del mercado de las microfinanzas y han creado SOFOLES especializadas en atender este nicho.

Crédito Pronegocio, una SOFOL que inició operaciones en marzo de 2005 y que forma parte del Grupo Financiero Banorte, se especializa en crédito a la microempresa.¹⁶ Los préstamos oscilan entre \$10,000 a \$50,000 pesos mexicanos, con un plazo máximo de dos años y una tasa de interés fija entre 3 y 4 por ciento mensual sobre el saldo insoluto además de 3 por ciento de comisión al inicio del préstamo. Los pagos varían y pueden ser mensuales o quincenales. La tecnología es de crédito individual con garantía personal y se financian la mayoría de las actividades menos al sector agropecuario (el que es atendido directamente por Banorte)

Crédito familiar es una SOFOL de consumo, que forma parte del Grupo Financiero BANAMEX. Esta empresa utiliza una tecnología estándar de crédito de consumo, basada en sistemas paramétricos de calificación crediticia (*credit*

¹⁵ Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y Claudio González-Vega (2005b), "El efecto de los programas estatales en las finanzas rurales y populares de México", en la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México; Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.

¹⁶ Ibidem

scoring). Esta institución otorga préstamos que oscilan en un rango de \$2,000 y \$40,000 pesos mexicanos, con pagos fijos semanales y plazos entre 26 y 104 semanas. La tasa de interés oscila alrededor de 60 por ciento anual.

Antes estas circunstancias de competitividad y de situación incipiente pero creciente de las microfinanzas en México podemos concluir que hay mucha tarea por hacer para que prosperen las Microfinanzas aún más de lo que ya lo están haciendo, pero sobre todo habrá que buscar más mecanismos que los que yo propongo en este ensayo. Porque la operación de remesas es uno de tantos otros productos financieros que se pueden ofrecer y sobre todo ir innovando en ellos, no solo en tecnología sino también en el trato amable y confiable. Pues bien, esto es lo que nos toca hacer a nosotros como profesionales de la economía, el presentar nuevos proyectos y solo le toca a nuestras autoridades financieras tomar la última decisión.

Evaluando a profundidad los beneficios que trae consigo nuevos esquemas de trabajo en el mercado microfinanciero. Y sobre todo educar e ir puliendo a esa nueva sociedad que se está sumergiendo en el sector financiero que son aquellos sectores de la población de escasos recursos. Pero habrá que hacer una pregunta ¿qué está haciendo el gobierno para coadyuvar en estas actividades?

El Gobierno de México, tanto a nivel estatal como federal, ha sido un participante activo en el sector de las finanzas populares. El sector de las microfinanzas no ha sido la excepción. A lo largo del país se pueden encontrar intervenciones gubernamentales, en todos los niveles del mercado, desde la oferta directa de servicios a personas de escasos recursos, pasando por la oferta de fondos para las OMF, hasta la oferta de servicios de asistencia técnica.

El Gobierno del Presidente Fox ha intentado incentivar las microfinanzas y ha apostado por el desarrollo de este sector, para así resolver la carencia de servicios financieros de las personas de escasos recursos y combatir la pobreza. Desafortunadamente, la existencia de múltiples programas con fines semejantes, la diversidad y dispersión de los programas, la falta de coordinación y la competencia entre agencias del gobierno han generado una compleja red de programas algunos buenos y otros no tan buenos.

Esta red de programas gubernamentales ha sido el resultado de la sedimentación de programas de diferentes administraciones y de la falta de compromiso y continuidad de una administración con los programas ejecutados en las anteriores.

Ejemplos de la intervención del Estado en el mercado de las microfinanzas se pueden encontrar en varios segmentos del mercado. Algunos gobiernos estatales ofrecen servicios de microcrédito a través de instituciones financiadas con fondos públicos, como FONDESO en el Distrito Federal y Santa Fé de

Guanajuato A.C. en el estado de Guanajuato. Adicionalmente, el gobierno federal también participa en varios segmentos del mercado de las microfinanzas, desde varias de sus dependencias y con muy diversos resultados.

Entre algunos ejemplos están el papel del Estado como (i) banca de segundo piso, la que otorga fondos para préstamos a través de entidades como PRONAFIM, FIRA, Financiera Rural, NAFIN; (ii) proveedor de asistencia técnica a las entidades financieras, en el caso de PATMIR y Bansefi y, (iii) proveedor directo de servicios al público (tal es el caso de las facilidades de depósito de Bansefi). Además, hay que sumar un gran número de programas de crédito y subsidios en las diferentes secretarías de gobierno, de las cuales no existe un registro completo.¹⁷

Además de la participación del Estado en el sector de las microfinanzas, también hay que tomar en cuenta su participación en la entrega de subsidios y transferencias a la población de escasos recursos. La entrega de estos fondos genera expectativas y acostumbra a las personas a buscar esta clase de transferencias constantemente, en todos los lugares posibles. El número de subsidios es tan grande y las personas que buscan estas rentas son tan numerosas, que en México se ha hablado de la creación de un buró de subsidios, para poder controlar y documentar el desembolso de dichos dineros. Esto crea una cultura de buscar rentas y acostumbra a las personas de escasos recursos a recibir “regalos” del gobierno lo que, a su vez, deteriora la cultura de pago de los préstamos.

Es importante destacar cuáles son las principales amenazas y oportunidades para las OMF provenientes del sector gubernamental. La principal amenaza es la oferta directa de servicios a las personas de escasos recursos por parte de los gobiernos estatales, el gobierno federal, algunas alcaldías, como la del Distrito Federal, o de alguna oficina o fideicomiso gubernamental. La participación de los gobiernos estatales o la creación de programas de microfinanzas por parte de éstos compiten de manera directa con las entidades no gubernamentales. Lo malo no es la competencia en sí misma, sino la competencia bajo términos diferentes y no de mercado, como tasas de interés subsidiadas, la amenaza del clientelismo político y una política laxa de recuperación de los préstamos.

Esto crearía un desplazamiento (*crowding out*) de iniciativas e instituciones privadas por parte de las instituciones gubernamentales, las que se pueden prestar para obtener metas diferentes a la provisión de servicios financieros. Sin duda, otra amenaza importante proveniente del sector gubernamental es la habilidad de los gobiernos estatales de imponer techos a las tasas de interés que se cobran por los préstamos.

¹⁷ Ídem

Estas políticas también desincentivan la participación de instituciones privadas, al crear un ambiente de inseguridad, ya que las políticas pueden cambiar dependiendo de cuál sea el partido político o la persona que esté dirigiendo el gobierno estatal en cada momento. Esta capacidad de regulación represiva a nivel local es incompatible con el desarrollo de un mercado financiero no distorsionado a nivel nacional, lo que es indispensable para promover la intermediación y reducir los riesgos.

México experimentaba un proceso de cambio e incertidumbre que se evidenciaba especialmente en el sector de las microfinanzas. Esta incertidumbre se debía en parte a las elecciones presidenciales que se realizaron en julio del 2006. Durante la administración del presidente Fox se incentivó la creación de organizaciones dedicadas a las microfinanzas y se crearon programas de fondeo y apoyo técnico, los cuales han sido importantes en el desarrollo del sector en los últimos seis años.

La principal incertidumbre es la continuidad que el próximo presidente le vaya a dar a los programas existentes y si estos, como ha sucedido en el pasado, van a perder apoyo y en su lugar se van a crear nuevos programas, aumentando así la diversidad y dispersión de los programas gubernamentales.

De esta manera damos por terminado este ensayo pero antes de poner el desenlace, es necesario hacer énfasis en aspectos que son relevantes para la consumación de este tema, el cual toma como alma del trabajo a las microfinanzas y su vinculación con el mercado de remesas que tan concurrido es hoy en día. Todo mundo quiere osar de estas circunstancias pero la diferencia con los objetivos de la propuesta que hago es que aquí hay mutuo beneficio tanto para los receptores de remesas, para los emisores y así mismo para las microfinancieras.

Capítulo IX

Criterios relevantes y desenlace

El dinero que se envía tendrá mil usos, desde los más necesarios hasta los imprescindibles. Sin embargo a veces los dólares se usarán en superficialidades o en gastos que no son necesarios. He aquí donde también toca a la microfinancieras su poder de persuasión para encaminar esos envíos a actividades productivas, que generen aún más recursos para las familias y de esta manera una mejor calidad de vida.

Considerando que la mayoría de los inmigrantes sudan “la gota gorda”, como dicen, con uno, dos y hasta tres empleos, y pasan noches durmiendo pocas horas, y días comiendo a medias, y semana tras semana viendo pasar su vida

trabajando sin cesar. Me pregunto si la comunidad inmigrante no se está excediendo al enviar tanto dinero a sus países de origen. Y en ese exceso, mitad originado por un estricto sentido del deber y a veces de culpa, y mitad por la satisfacción o la importancia egocéntrica al enviarlo.

Pero la familia, más que nada, puede ser quien a menudo pone más presión. Un sinnúmero de historias he escuchado a través de los años, donde desde su tierra natal, la familia del inmigrante primero pide lo que se pueda, pero con el paso de los años y tras verle visitar el pueblo con la billetera llena de dólares, camioneta, celular y otros ornamentos modernos, le exige y demanda dólares porque, al fin y al cabo, en los Estados Unidos se gana mucho dinero. Y el inmigrante a veces no les cuenta la vida azarosa que se lleva aquí, los años en la oscuridad, los días en que no hay que comer, y todas las otras instancias de vivir en un país en donde, por cuestión de clase, se le considera un instrumento de trabajo.

Al mismo inmigrante le cuesta admitir para sí mismo, que las cosas no son tan fáciles aquí, y que su situación, aunque “mejor” que la que le hubiese tocado en su tierra, puede no ser tan buena como muchos creen. Pero les sigue enviando dinero, todo lo que puede. Pues ante estas circunstancias es justo que se les ofrezca por lo menos un buen servicio en el envío de remesas, ya que nosotros como pueblo no podemos hacer más que buscar los mecanismos más cómodos y de bajo costo para los servicios que los emigrantes necesitan.

Con estos comentarios se da por terminado el ensayo en donde la última palabra la tienen nuestras autoridades y sobre todo las decisiones de los receptores de remesas por tomar una nueva cultura de bancarización para su beneficio y el de sus dependientes. Esta fue una propuesta que si bien no es muy profunda pero si se deja la semilla para que posteriormente se logra consolidar de una mejor manera con todos los elementos y con la ayuda de expertos en el tema y en la materia para lograr un proyecto sólido y fuerte capaz de desarrollarse y ponerse en capacidad de emplazarlo en marcha. Y solo me queda dar las siguientes conclusiones para culminar con esta propuesta de trabajo plasmada en este ensayo.

Conclusiones:

- El sector de las microfinanzas en México es un sector en auge, un sector que ha vivido un rápido crecimiento en los últimos años. Este crecimiento contrasta con una expansión comparativamente lenta en las primeras etapas, cuando pocas OMF mostraron una fuerte vocación de crecimiento. La clara aceleración de los últimos años se ha debido, en parte, al aumento en el número de organizaciones dedicadas a las microfinanzas, pero también ha reflejado el fuerte crecimiento de las organizaciones ya existentes. Estas dos fuentes de crecimiento (extensiva e intensiva) han tenido consecuencias en la estructura del mercado, en el grado o modalidad de la competencia y en los procesos graduales de saturación de algunas plazas.
- Debemos aprovechar esa expansión y ofrecer nuevas alternativas para coadyuvar al tal crecimiento, y para este caso una forma es ofreciendo nuevos productos financieros enfocados al sector microfinanciero, tal como lo plasme a lo largo de este ensayo. Donde el actor principal son las remesas y su distribución por parte de las microfinancieras.
- Por lo bien que se están desempeñando las remesas en nuestro país, se está optando por sumergirse en este mercado al tratar de prosperar paralelamente con su auge y buen ejercicio. Dentro del marco de los trabajos de la "Sociedad para la Prosperidad", iniciativa del Gobierno Mexicano y Estadounidense, se estableció un grupo de trabajo encaminado a reducir el costo de las transacciones y facilitar la transformación de las remesas en inversiones productivas. Esto es lo que se trata de desarrollar con la propuesta que las microfinancieras, se incentiven en la participación de los envíos de remesas y estos por primera vez se vayan posicionado al servicio de envío de remesas. Con el fin de facilitar la transformación de remesas en inversiones productivas, esto en el largo plazo cuando a las microfinancieras se les autorice la captación de ahorro. Por ello se han diseñado iniciativas para bancarizar a la población que al día de hoy no tienen acceso a los servicios financieros
- Los ingresos por concepto de remesas familiares se ubican como uno de los principales factores que impulsan el crecimiento entre los países en vías de desarrollo, según un informe del Banco Mundial. La Banca de América Latina intensifica competencia por la captación de los envíos. La banca de América Latina está cada vez más interesada en el jugoso mercado de las remesas y evalúa nuevos servicios para captar una mayor tajada de los

50,000 millones de dólares que son transferidos anualmente a la región. El presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), Juan Antonio Niño, dijo que algunas instituciones financieras están “buscando darle a las remesas familiares usos distintos a lo que es únicamente el consumo y la subsistencia”.

- En México, la oferta de servicios financieros se concentra en las zonas urbanas, donde la presencia de instituciones formales de crédito por localidad es casi el doble que en las zonas rurales. Mientras que sólo 12 por ciento de las localidades rurales cuentan con entidades bancarias, en las zonas urbanas un 29 por ciento de las localidades tienen oficinas bancarias. Además, por cada cuatro localidades rurales que tiene al menos una caja de ahorro, existen 13 localidades urbanas que reportan tener al menos una de estas instituciones. Por ello uno de los propósitos es que las microfinancieras lleguen a los lugares más recónditos para que los usuarios del servicio de remesas puedan resolver esta problemática en el cobro de su dinero. Ya que muchas veces la cercanía no es accedida para ellos, por lo que tienen que trasladarse desde muy lejos para poder cobrar sus envíos.
- Varias OMF en América Latina han logrado ofrecer de una manera sostenible servicios financieros en las zonas rurales. Es útil entender cómo se desenvuelven estas OMF y rescatar algunas de las lecciones aprendidas. Además, es importante entender cómo estas organizaciones han alcanzado este éxito y examinar si los resultados pueden ser repetidos, adaptando las tecnologías a la realidad mexicana. Es decir que las microfinancieras también pueden repetir éxitos como es el caso de Compartamos cuyos inicios fueron como microfinanciera y hoy ya es banco, por tanto ya puede hacer frente a descargas oportunas de remesas y poder distribuir las. El mismo camino pueden seguir las demás.
- El creciente número de OMF y la entrada al sector de otras organizaciones, como los bancos comerciales y entidades que ofrecen el servicio de envío de remesas, han hecho que la competencia aumente y las instituciones busquen maneras de mejorar tanto sus productos como los diferentes procesos que realizan. Esto es muy bueno para los clientes porque permite diversificar las opciones de elección para el cobro de su dinero con los mejores estándares de calidad, pero a la vez representa un obstáculo para poder entrar al mercado de remesas ya que existen empresas monstruosas que limitan la entrada de pequeñas empresas, en este caso las instituciones microfinancieras.
- Aunque las OMF no requieren regularse bajo la Ley de Ahorro y Crédito Popular, varias de estas instituciones están tomando los pasos necesarios

para regularse. La regulación ofrece varias ventajas, entre las que se encuentra que les permitirá ampliar la gama de productos ofrecidos en la actualidad. Y dentro de ello quizá más adelante se estipule lo referente al manejo de remesas por microfinancieras, aclarando que no hay ninguna reglamentación o ley que impida este servicio. Los obstáculos o impedimentos son otros, más que nada de fondeo y tecnológicos.

- Pues si los obstáculos son otros, los principales que le impiden el manejo de la distribución de las remesas son el escaso fondeo que tienen, es decir no están preparados para descargas oportunas de remesas, necesitan tener el suficiente capital para poder realizarlo. Por otra parte se necesita además una plataforma tecnológica muy costosa para poder hacer el trabajo de la transferencia y finalmente que las empresas remesadoras se sienten indispuestas en trabajar con empresas pequeñas y poco reguladas. Todos estos hoyos que se pueden ir saneando con apalancamientos a través de instituciones públicas o privadas en el largo plazo. Solo es cuestión de confianza y credibilidad.
- Aunado a los obstáculos anteriores, se agrega otro, lo que se derivó de las últimas reformas a la LACP, ya que se establecen normas un tanto más rigurosas y coercitivas respecto a la operación de ciertos productos (entre las que se encuentran la distribución de remesas) que se restringen para aquellas sociedades que aún no están siendo reguladas, es decir están fuera de la ley. Pero esto no es un limitante determinante ya que se hace una extensa prorroga para que estas entren en el marco normativo y se regularicen en un plazo que se extiende hasta el 2012.
- Las divisas que se generan de nuestros connacionales, tienen un efecto multiplicador pues permiten recobrar el poder adquisitivo de sus familias y en ese sentido se fortalece el mercado interno, regionales o locales, aumentando la demanda de mercancías y productos, imprimiéndole de esta forma una mayor dinámica a los mercados, alentado con ello no sólo el consumo de productos elementales, sino además los servicios y a la vez se incentivan las fuentes de empleo, asimismo, no pocas obras de beneficio social. Aunado a esto las microfinancieras coadyuvaran a reactivar la economía a través de estos mecanismos: captación de la comisión en el envío de remesas, posteriormente la captación de ahorro proveniente de remesas y finalmente la retroalimentación a través del otorgamiento de créditos para actividades productivas.
- Sin soslayar su importancia para la economía mexicana, es de observarse que una de las cuatro principales divisas que tiene nuestro país, son precisamente las remesas, montos que crecen anualmente y con ello su

importancia económica, rubro que es superado, a partir del 2003, sólo por las exportaciones petroleras.

- Finalmente el último punto y desde donde debe de radicar el inicio de esta propuesta, vista dentro de las políticas públicas se debe apoyar la extensión de la aceptación de la matrícula consular para la apertura de cuentas bancarias y se debe fomentar la educación básica financiera a los emigrantes, a fin de que puedan decidir que servicios bancarios les conviene usar y de este modo que sus necesidades sean servidas más por el sector financiero formal y regulado y menos por el sector informal como aparentemente sucede ahora.

BIBLIOGRAFIA

- ARROYO Alejandro, Jesús y CORVERA Valenzuela, Isabel. Actividad económica, migración a Estados Unidos y remesas en el occidente de México. Internet: http://200.23.245.225/AlMigracionesInternacionales/Volumenes/vol2_no1/actividad_economica_y_remesas.htm . “El Consejo Nacional de Población (CONAPO) estima que en el 2000 alrededor de 8.5 millones de mexicanos residían en los Estados Unidos legal o ilegalmente, o sea, casi el 8 por ciento de la población de México y el 3 por ciento de los habitantes del país receptor”.
- Adams, Dale W, Claudio González-Vega y J. D. Von Pischke (1987). *Crédito agrícola y desarrollo rural. La nueva visión*. San José, Costa Rica: The Ohio State University y Academia de Centroamérica.
- Alpízar, Carlos, Malena Svarch y Claudio González-Vega (2006). “El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito”, en la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch (2005), *The Economics of Microfinance*, Cambridge, MA.: The MIT Press.
- Arriola, Pedro (2004). “Las microfinanzas en Bolivia: historia y la situación actual” (<http://www.asofinbolivia.com/MICROFINANZAS2004.pdf>).
- Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*. México: Fondo de Cultural Económica.
- Bouquet, Emmanuelle e Isabel Cruz (2002). *Construir un sistema financiero*.
- Gómez-Soto, Franz y Claudio González-Vega (2006), “Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México”, en la colección de ensayos *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.
- González-González, Adrián y Claudio González-Vega (2003). “Sobreendeudamiento en las microfinanzas bolivianas, 1997-2001”. Trabajo preparado para USAID/Bolivia. Columbus, Ohio: Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University. (<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>).
- González-Vega, Claudio (2002). “Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales.” En Mark D. Wenner, Javier Alvarado y Francisco Galarza (eds.), Washington, D.C.; Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica.
- González-Vega, Claudio (2003). “Deepening Rural Financial Markets: Macroeconomic, Policy and Political Decisions. Trabajo presentado en la conferencia internacional sobre mejores prácticas, *Paving the Way Forward for Rural Finance*, Washington, D.C.: junio. (<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/publications.htm>)
- González-Vega, Claudio (2004). “Rural Financial Markets in Mexico: Issues and Options.” Trabajo preparado para la estrategia de desarrollo rural de USAID/Mexico, abril. Columbus, Ohio: Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University. <http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/Publications2004.htm>
- González-Vega, Claudio (2005). “Compartamos, el reto de ofrecer oportunidades financieras”, en *Compartamos. Historias de éxito*. México: Editorial Comunica-T.

- Gonzalez-Vega, Claudio y Rodolfo Quirós (2006), Strategic Alliances for Scale and Scope Economics. Lessons from FADES in Bolivia. Documento preparado para la Organización sobre la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Fundación Ford. Roma, Italia.
- González-Vega, Claudio y Marcelo Villafani-Ibarregaray (2004). *Las microfinanzas en el desarrollo financiero de Bolivia*. Monografía escrita para el proyecto PREMIER. La Paz, Bolivia. (<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>).
- Fuente: BANXICO. Periódico La Jornada. Internet: <http://www.jornada.unam.mx/2004/feb04/040204/020n1eco.php?printver=1&fly=1>, <http://www.banxico.org.mx/CuadrosAnaliticos/controlcuadros?cuadro=6§or=1&idioma=esp> y BERUMEN Barbosa, Miguel E. "La Migración, Puntal de la Economía Mexicana", Internet: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/mebb-migra.htm>* Primer semestre de 2004.
- Fuente: Banco de México. Internet: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/InformeAnual/Informes/2000/inforAnual2003/InformeAnual2003.PDF> Cuadro A 57 Comercio Exterior, Cuadro A 63 Ingresos por Remesas familiares, Cuadro A 65 Flujos de Inversión Extranjera.
- Boletín de Información Oportuna. Internet: <http://www.imss.gob.mx/NR/rdonlyres/C53261EF-8341-4784-BA91-8FE2C15AFB5/0/BIO0204.pdf>. Banco de México. Comunicado de Prensa, 3 de febrero de 2004. "Ingresos por remesas familiares en 2003". Internet: <http://www.jornadasinfronteras.com/ligizq/remesas040203BdM.pdf>
- Gobierno del Estado de Sonora. En BERUMEN, Barbosa, Miguel E. "La Migración, Puntal de la Economía Mexicana. Internet: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/mebb-migra.htm>
- Banco de México. Internet: Cuadro A 63 Ingresos por Remesas Familiares. <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/InformeAnual/Informes/2000/inforAnual2003/InformeAnual2003.PDF>
- Internet: Transferencias de EU-México. http://www.condusef.gob.mx/transferencias_eu_mex/tranferencias.htm#I.%20IMPORTANCIA%20Y%20EVOLUCIÓN%20DE%20LAS%20REMESAS%20FAMILIARES
- Internet: CRONOS IV: Remesas. Síntesis Cronológica. Subdirección de Análisis del IME. Mayo 17 del 2004. <http://portal.sre.gob.mx/ime/pdf/CRONOSIV.pdf>
- Internet: Remesas a México Crecen 35 por ciento. Source: [CNN en español](http://www.hacer.org/current/Mex031.php) <http://www.hacer.org/current/Mex031.php>
- Internet: Crece envío de remesas 26 por ciento <http://www.kaliman.com.mx/discus/messages/379/25310.html?1091637241>
- Internet: "Remittances, the Matricula Consular, and Financial Services used by Mexican migrants in Central Texas ". Fernando Lozano Ascencio. Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM. Center for US Mexican Studies UCSD. felozano@ucsd.edu <http://www.utexas.edu/cola/lilas/centers/mexican/publications/remittances/fernandolozanoeresearchpaper.htm>
- Internet: Nuevo récord histórico de remesas de paisanos a México Saturday, 14 February a las 12:34:28. <http://www.rednetnews.com/modules.php?name=News&file=article&sid=425>
- Internet: MIGRANTES: PELIGRO ECONOMICO Y AMENAZA PARA LA SEGURIDAD NACIONAL Paulo Scheinvar Facultad de Economía <http://morgan.iaa.unam.mx/usr/humanidades/274/COLUMNAS/scheinvar.htm>