



# Remesas: Retos y Oportunidades



Microfinance International Corporation

## Introducción: El Mercado de Remesas

- Es un gran mercado
- Servido por pocas Instituciones Financieras
- Remesas a bajo costo y créditos son los mas demandados
- En muchos países, son una de las más grandes fuentes de ingreso de divisas.
- Involucra a 3 actores principales:  
remitente – agente/empresa/banco -  
beneficiario





...las remesas crean amplias acumulaciones de capital que puede ser invertido para el beneficio de las comunidades, aunque los modelos de transferencia de dinero tradicionales no acostumbran a seguir esa vía

(Atsumasa Tochisako, Fundador MFIC)



## Retos: El Panorama General

Las remesas son usualmente enviadas cuando se necesitan y, como consecuencia, generalmente consumidas. Como fondos privados, ellas no pueden fácilmente ser dirigidas hacia proyectos de desarrollo.

60% de los remitentes no están bancarizados y generalmente no pueden mostrar apropiada documentación. El 80% de los recipientes no están bancarizados.

Las remesas están generalmente canalizadas por fuera del sector financiero. Muchos bancos comerciales no están interesados en ofrecer otros servicios diferentes a remesas a los recipientes. Las Instituciones Microfinancieras generalmente no tienen la infraestructura o las capacidades operacionales para procesar remesas.



## Retos: El Mercado de Remesas Upstream



- Más de 10,000 compañías de remesas con más de 100,000 agentes
- La comisión promedio bajó de \$20 en 1998 a \$14 para el 2003
- Tradicionalmente, el líder del mercado es Western Union, ahora lo son aproximadamente 10 empresas, cubriendo principalmente EUA y LA
- Los Bancos americanos y los Bancos Latinos son las últimas entradas
- Transferencias típicamente en efectivo a través de agentes, pero recientemente hay esfuerzos por hacerlas con tarjetas ATM o pre pago

## **Retos: Los Remitentes - Movimiento de Personas hacia arriba, pocos bancos sirviéndolos**

- Oportunidad de servicios financieros no consolidada
- Mercado complejo y diverso
- Sirviendo solo a una estrecha porción
- Bancos interesados, pero obstáculos sistémicos y percepción de los inmigrantes como no bancarizables o “difíciles”.



## Retos: Los Distribuidores de Remesas Upstream

- El poder de los distribuidores resulta en altos costos.

Los distribuidores generalmente seleccionan la compañía de transferencia de remesas y son los dueños del cliente.

- Cumplimiento.

La distribución a través de agentes no financieros da como resultado problemas de cumplimiento debido a la falta de procedimientos y capacitación adecuados.



## Retos: Los Distribuidores de Remesas Upstream

- Riesgo Financiero.

La falta de estabilidad financiera de los distribuidores y la falta de habilidad para proveer servicios financieros eficientemente resultan en riesgos financieros, bajo servicio y pérdida o demoras en las transferencias.

- Pérdida de Beneficios para el remitente.

Los remitentes no generan historia de crédito y no reciben apropiada asesoría financiera, sin acceso a cuentas de ahorro.





## Retos: El mercado de remesas Downstream

- Uso de las remesas destinado a consumo
- Poca participación del sistema financiero al efectuar el pago de las remesas
- Beneficiarios sin oportunidades de manejo adecuado de la remesa y sus valores agregados



## Oportunidades Generales

Canalizadas y procesadas adecuadamente, las remesas pueden reforzar el sector financiero en áreas rurales o pobres, proveyendo de una fuente de capital y ayudando al desarrollo económico

Las remesas pueden probar los ingresos de los remitentes, construir una historia de crédito, generar ahorro y ayudar a construir seguridad financiera



# Oportunidades Generales

- Poder servir a familias inmigrantes transnacionales, conectadas por las remesas
- Brindar servicios financieros con valor agregado a lo largo de la cadena de remesas
- No sólo facilitar las Remesas sino también los micro préstamos, cambio de cheques, educación financiera a partir de las mismas
- Consolidar una Red de pago de remesas a través del sistema financiero con una adecuada plataforma tecnológica



## Oportunidades Upstream: Centros de Servicios Financieros

- Tienda Financiera no bancaria como intermediario entre remitentes, IMFs e Instituciones Financieras upstream.
- Tienda de una sola parada, culturalmente adaptada, proveyendo servicios financieros esenciales y educación financiera.
- IMFs con acceso a los records de crédito de los remitentes generados de transferencias, records de empleo, retorno de impuestos y tarjeta de débito.
- Funcionar como canal de mercadeo para bancos e IMFs. ★

## Oportunidades: Red Downstream

- Distribución a través de IMFs permite enviar remesas por medio de sistema financiero
- IMFs son Instituciones Financieras que proveen de servicios financieros a los pobres, quienes son los que finalmente reciben las remesas
- Entusiasmados en participar en la red de remesas; perfectamente localizados para hacerlo y con niveles de atención personalizados
- Posibilidad de creación de nuevos productos relacionados con las remesas con los actores participantes
- Posibilidad de participación en proyectos que permitan el crecimiento de las entidades participantes



## Oportunidades Operacionales: El envío de las remesas

- Poder utilizar el internet como herramienta
- Poder efectuar transacciones en tiempo real y aprovechar la tecnología como un sistema de administración bancaria
- Asegurarse del cumplimiento de las transacciones con el Patriot Act y la FATF. Verificación de remitentes y recipientes contra la base de datos de la OFAC.
- Manejar el ajuste de las cuentas de las Instituciones participantes internamente, eliminando agentes costosos y retrasos.



# Oportunidades Operacionales: El envío de las remesas

**Diversas modalidades de envío que son una oportunidad para el aprovechamiento de las remesas**

- Cash
- Cash combinado con cheque
- Instrucción de Pago
- Cuentas de Ahorro
  - En la Institución
  - Con otro Banco
- Tarjeta de Remesas



## Conclusiones



- Vasto y no servido mercado, con obstáculos retadores al ingresar
- Requiere innovaciones culturalmente apropiadas
- Requiere de un trabajo bastante cercano y continuo con todos los actores participantes







**Microfinance International Corporation**

**Vanessa Vizcarra Bianchi, Gerente Regional Latinoamérica**

**C: 503-725-6305**

**[vvizcarra@mfi-corp.com](mailto:vvizcarra@mfi-corp.com)**

**San Salvador**