

Remesas como determinantes de la bancarización y experiencias institucionales

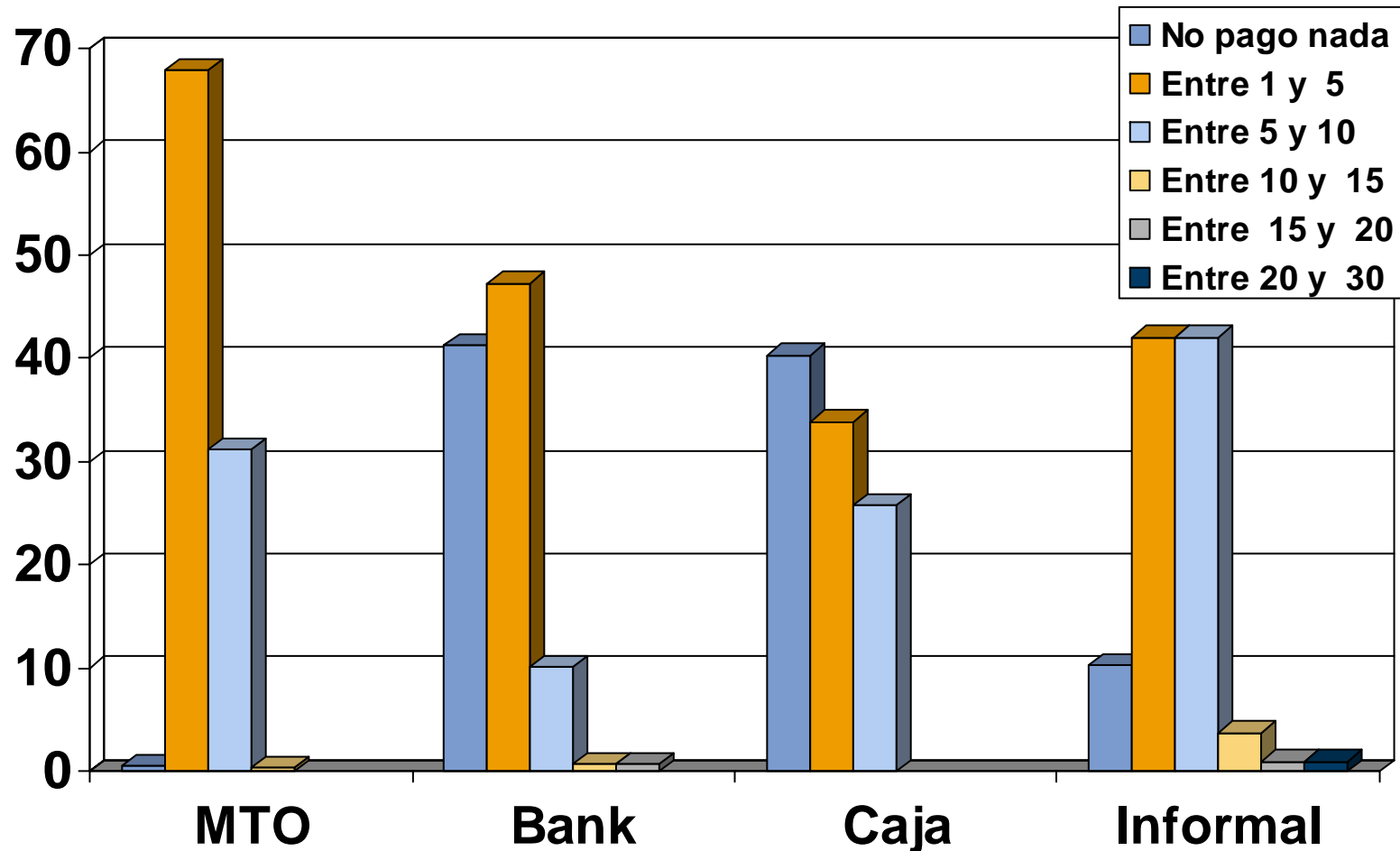


Remesas y finanzas

- El debate sobre el apalancamiento de remesas en asociación con el desarrollo financiero no es arbitrario: existe una relación orgánica entre el envío de dinero y la demanda de actividades financieras;
- El caso de los Latinoamericanos en Estados Unidos o España no es diferente: a pesar que la gran mayoría del envío es para lidiar con el costo de vida, las remesas están ligadas a condiciones como el ahorro, las cuentas bancarias, y el interés en invertir.
- Por un lado, la transferencia de remesas está ligada a intereses financieros por encima de consideraciones del mercado de transferencias propio. Por otro lado, aquellos que tienen cuentas de banco en ambos países o uno de ellos, lo hacen en función de consideraciones financieras y enlaces binacionales;
- Esta relación entre remesas y finanzas resalta aun mas la importancia de movilizar esfuerzos en profundizar la bancarización y el acceso al sistema financiero a través de alianzas entre el sistema financiero y la banca, el diseño de productos que reflejen las preferencias financieras de los que envían y reciben.

1. El envío de remesas desde EEUU y España

Aunque los usuarios de bancos o cajas de ahorro tienden a pagar menos o nada, la gran mayoría de los envíos (90% y 61%) se producen a través de empresas remesadoras argumentando la conveniencia de éstas (80% y 30%),



además ...

. . . Los pagadores de remesas en America Latina por tipo de institución predominantemente son bancos

Country	Bank	CUs	MFI	Bureau of Exchange	Retail store	Post office
El Salvador	67.50%	6.40%	1.80%	1.40%	16.40%	.
Honduras	61.50%	1.10%	1.70%	8.90%	26.80%	.
Ecuador	59.40%	4.30%	.	.	36.30%	.
Mexico	55.30%	2.10%	0.00%	2.30%	40.20%	.
Haiti		50.90%	0.60%	9.80%	.	38.60%
Peru	50.80%	3.50%	3.20%	6.60%	35.10%	0.80%
Bolivia	47.50%	12.40%	18.60%	0.10%	20.30%	1.10%
Colombia	39.50%	.	.	46.80%	13.70%	.
Dominican Rep.	39.10%	2.40%	0.10%	10.30%	48.20%	.
Jamaica	26.60%	13.20%	1.00%	0.70%	46.10%	12.40%
Guatemala	23.50%	3.30%	0.40%	.	72.80%	.
Nicaragua	17.70%	18.60%	9.70%	.	53.90%	.
Guyana	7.70%	.	.	.	56.90%	35.40%

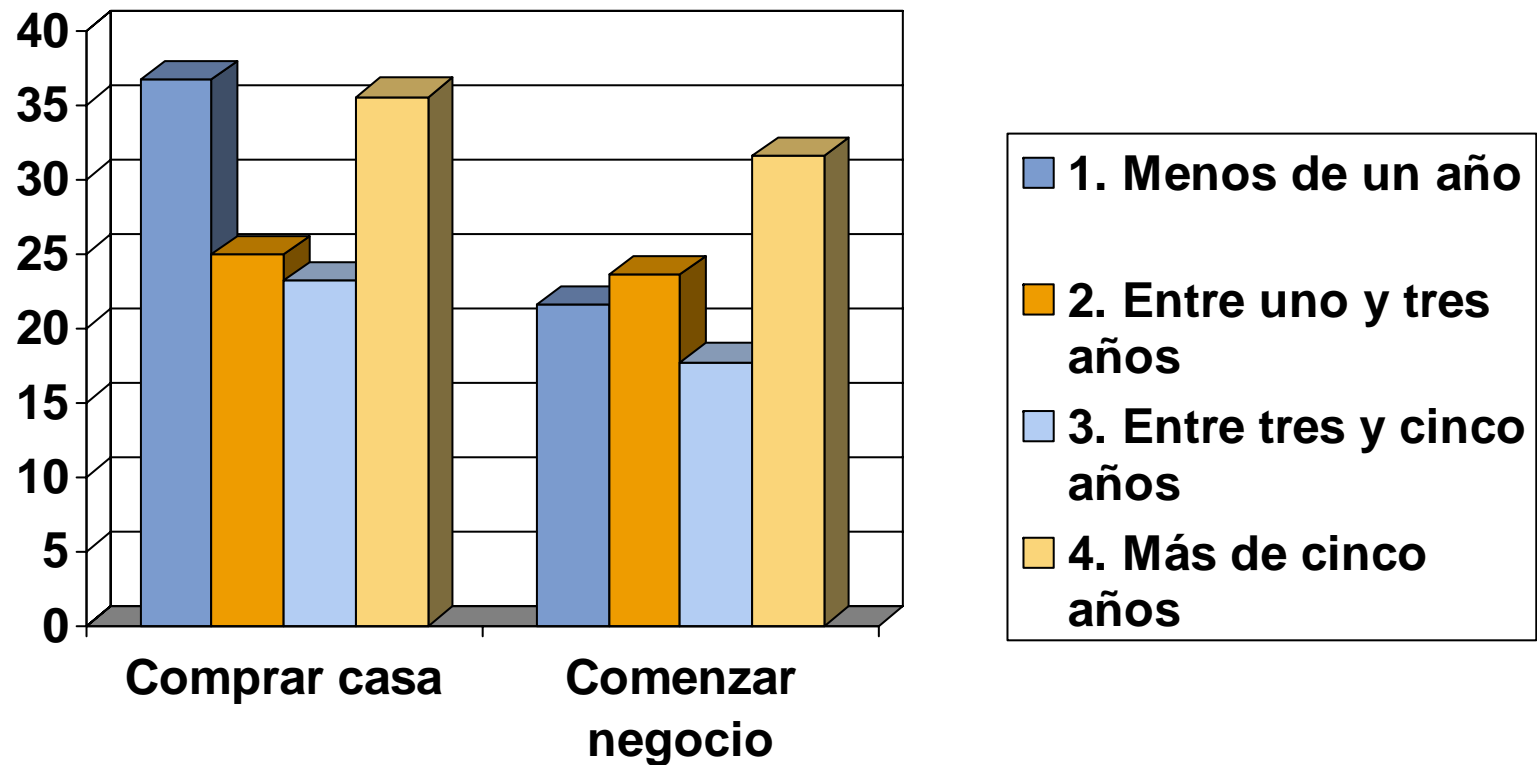
2. Los factores determinantes del envío están influidos por consideraciones financieras

- En Estados Unidos: Aquellos inmigrantes que tienen una cuenta de ahorro en su país de origen aumenta la cantidad enviada en 25%;
- Cuando los inmigrantes tiene cuenta de ahorro aumenta en tres veces la probabilidad de enviar dinero para apoyar un negocio familiar;
- Cada año de envío está asociado con un 20% mas de enviar para pagar deudas como préstamos;
- En España: Por cada familiar con cuenta bancaria, el envío de remesa aumenta en un 7%;
- Aquellos con cuentas en ambos países tienden a enviar un 11% más;
- Si éstos consideran que la situación en sus países está deteriorando envían un 3% mas;
- Y entre mas ingresos tienen envían hasta un 24% mas;
- Pero si llevan mas tiempo enviando, envían un 10% menos;
- Y si son mujeres envían un 5% menos.

. . . los factores financieros y transnacionales son influyentes del interés en cuentas binacionales . . .

- El contacto transnacional aumenta la probabilidad de tener cuentas binacionalmente en un 30%;
- Similarmente, aquellos interesados en montar un negocio en su país de origen incrementan la propiedad de cuenta en ambos países en un 50%;
- Quienes envían dinero a través de bancos o cajas de ahorro aumentan en ochenta y noventa por ciento la tenencia de cuentas en ambos lugares;
- Aquellos que llevan enviando dinero por mas tiempo reducen el tener cuentas en un 16% (sin embargo son el grupo que mas planea en invertir en casa y negocio).
- Por otro lado el sexo del migrante no tiene incidencia.

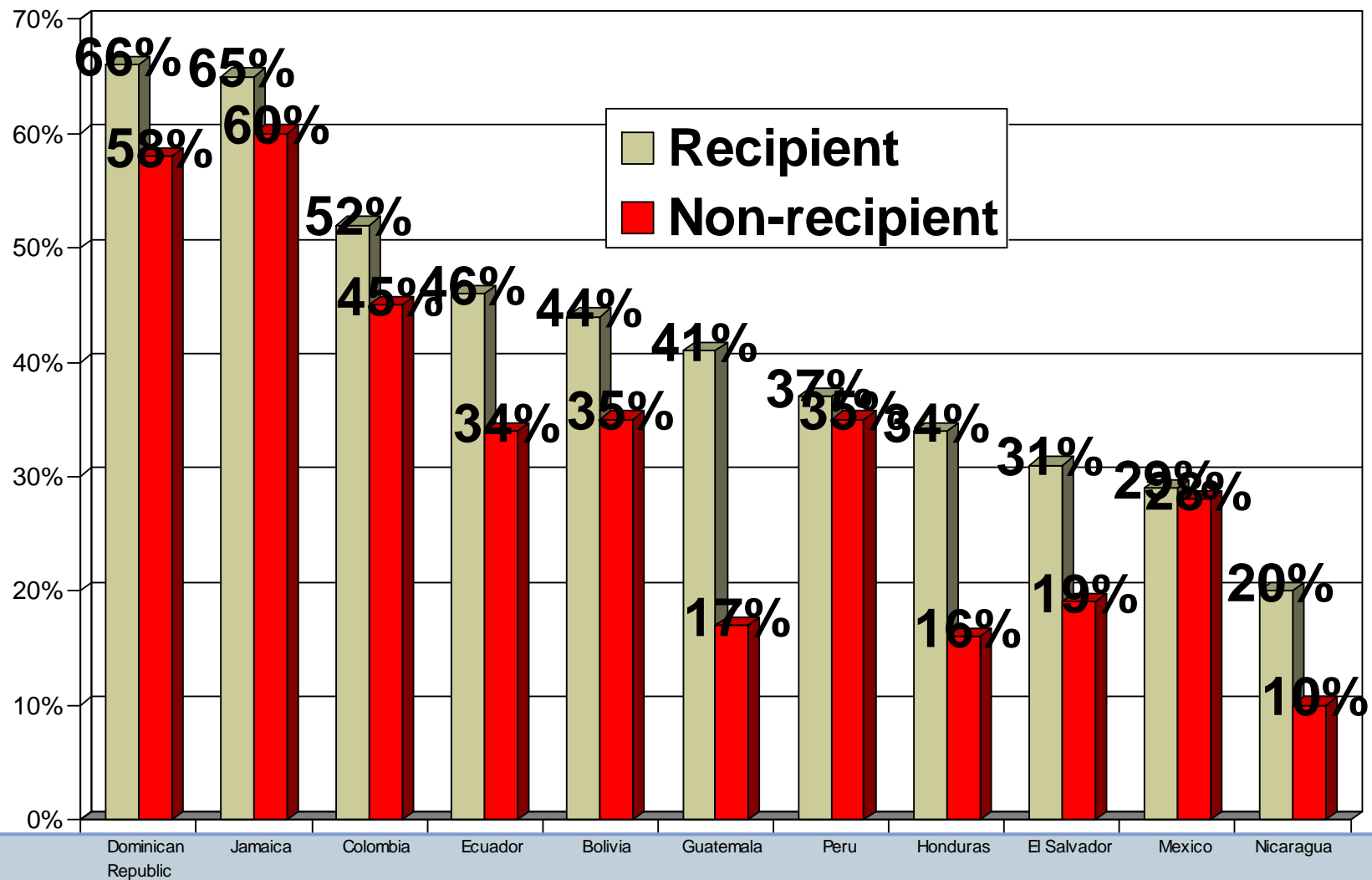
Interés en invertir y tiempo de estar enviando dinero



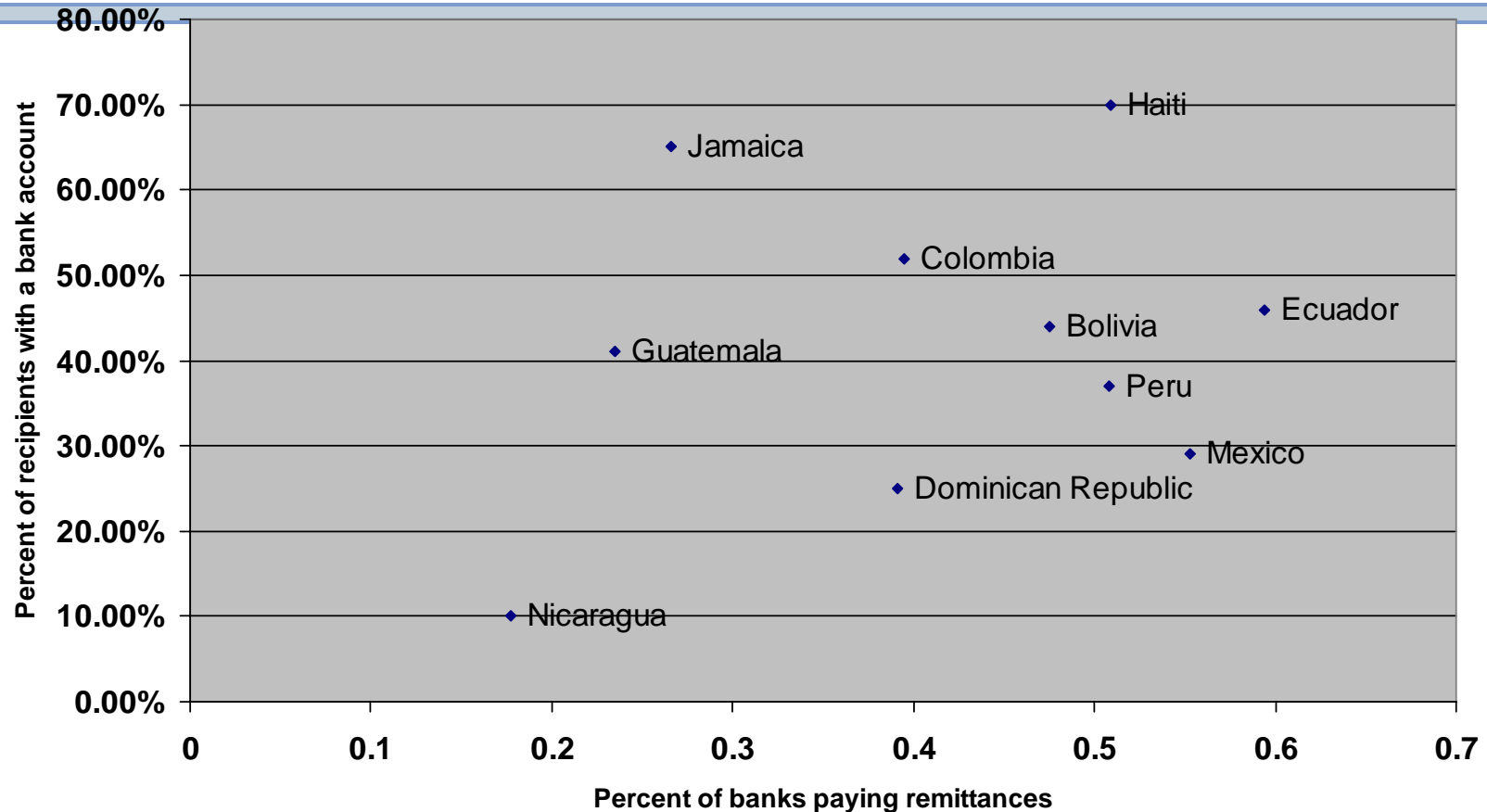
3. La tendencia en los hogares receptores es similar . . .

1. Los receptores de remesas tienen mayor presencia en la banca que los que no reciben;
2. Las remesas aumentan en un 4% cuando el receptor es de mayor edad;
3. Recibiendo remesas en períodos mas largos de tiempo aumenta el volumen en un 10%;
4. Aquellos que mantienen mas contacto con sus familiares también reciben mas dinero;
5. Aquellos que tienen cuenta bancaria reciben un 27% mas;
6. Entre mas tiempo lleva uno recibiendo remesas, mas alta la probabilidad de que el receptor montará un negocio;
7. Igualmente, poseer una cuenta bancaria aumenta el chance de tener un negocio

Receptores con cuentas bancarias . . .



4. Pero a pesar que existe una relación entre remesas y finanzas, la intermediación financiera en Lationamérica continúa siendo pobre . . .

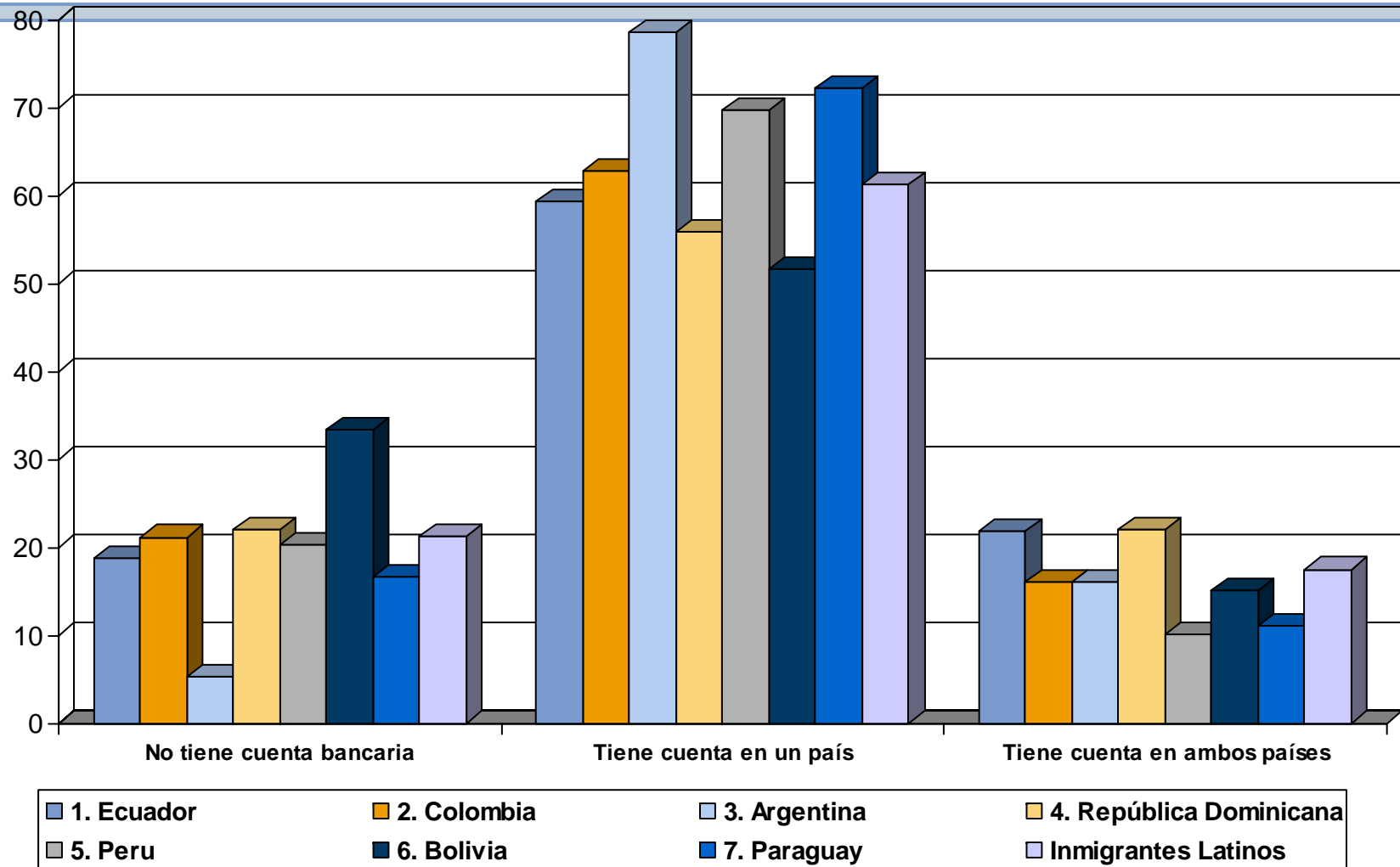


El porcentaje de personas con cuentas en ambos países es muy pequeño,
El porcentaje de receptores con cuenta de ahorro también es muy pequeño;
Las ganancias representan un 15% del ingreso total de muchos bancos en ALC

Pero actividad financiera o económica de los inmigrantes en América Latina es baja...

	(%)
Tiene una cuenta de ahorro en el banco	27
Tiene un préstamo inmobiliario (para pagar propiedad, casa, construcción)	10
Mantiene un pequeño negocio familiar o comercial	3
Tiene un préstamo para mantener el negocio	1
Tiene un préstamo estudiantil	1
Está cotizando por el seguro de vida y salud	2
Presta dinero a la familia para realizar pequeña inversión	2
¿ayuda a su familia a cumplir con obligaciones económicas en su país?	22
Pago de préstamo inmobiliario (para pagar propiedad, casa, construcción)	12
Pago de préstamo para mantener negocio	2
Pago de préstamo estudiantil	2
Ayuda a cotizar seguro de vida y salud	2
Presta dinero a familia para realizar otros gastos de inversión	5

Los que mantienen cuentas bancarias en ambos países son un porcentaje pequeño . . .



5. Implicaciones y recomendaciones

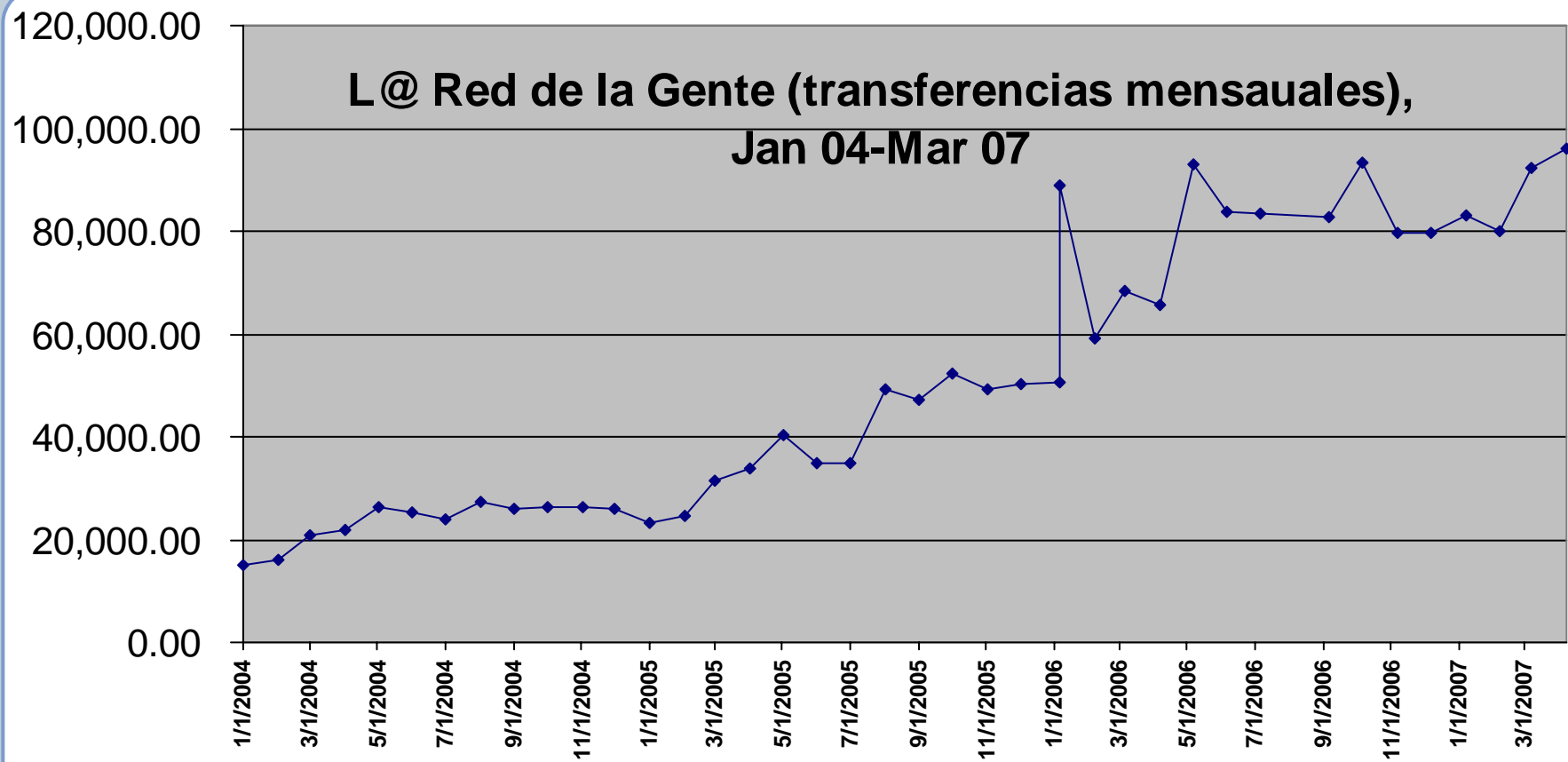
- La importancia de acelerar iniciativas de apalancamiento para aumentar las opciones de acceso al sistema financiero son mas imperativas al reconocerse que las remesas tienen un vínculo financiero importante.
- Algunas estrategias pueden incluir los siguientes elementos:
 - Acuerdos entre empresas remesadoras y bancos para la comercialización de servicios de pago y productos financieros;
 - Acuerdos entre bancos y cajas con instituciones microfinancieras en América Latina y el Caribe para extender la red de pago y el acceso a las transferencias;
 - Introducir métodos modernos de pago de remesas, como las tarjetas y la telefonía celular, acompañados con la bancarización electrónica de comerciantes en América Latina.
 - Fortalecer el trabajo de diseño de productos financieros a nivel binacional incluyendo préstamos estudiantiles, cuentas de ahorro juvenil, seguros de vida y médico, repatriación de cuerpo, entre otros.
 - Insertar un enfoque de género que ofrezca productos financieros baratos
 - Explorar otros productos atractivos a aquellos que recuden su envío de dinero
- Las ventajas para acelerar estas estrategias pueden ser mas factibles entre España y América Latina y el Caribe ya que los niveles de bancarización de los inmigrantes Latinos son mayores que el de los que están en Estados Unidos.

6. La experiencia actual muestra resultados muy positivos . . .

- Banco El Comercio; AMUCCS, Bansefi; Banco Solidario

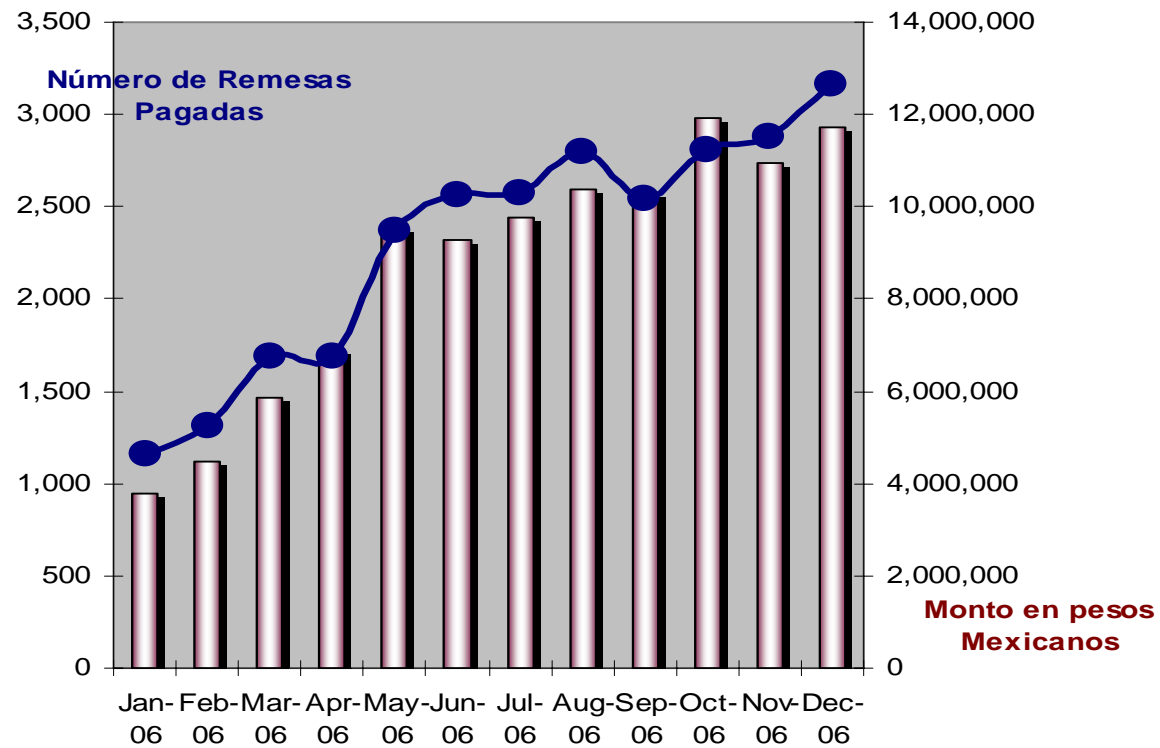
Institution	Nuevas cuentas	Transf. mensuales	Conversión
Salcaja	500	1000	50%
Red de la Gente	2500	25000	10%
Banco Solidario	4000	5000	80%
Fedecaces	4375	22000	20%
Guayacan	533	5426	10%
Coosadeco	529	4780	11%
Acacu	3000	2703	110%
Acocomet	800	2383	34%
El Comercio	80	800	10%

Iniciativas de transferencias con bancos: red de pagos nacionales



Microfinancieras y remesas

**Remesas Internacionales 2006
Sistema Microbancos AMUCSS**



Banco Salvadoreño, JNBS, Banco Antigua

- Banco Salvadoreño ofrece a los receptores de remesa la oportunidad de prestar hasta un 80% de lo recibido en seis meses de transferencias. Igualmente el banco ha abierto más de 29,000 cuentas de ahorro y distribuido 9,000 tarjetas débito a pequeños empresarios y otorgado US\$10 millones a la comunidad en el exterior;
- El Jamaica National Building Society a través de un programa con USAID distribuyó tarjetas débito en cooperación con sus clientes comerciantes. Como resultado 70,000 de sus receptores (40% del total) está retirando las remesas con tarjeta.
- El Banco de Antigua ha ofrecido diferentes programas de ahorro y seguro. Como resultado los clientes que reciben remesa han aumentado la adquisición de productos como seguro de repatriación.