



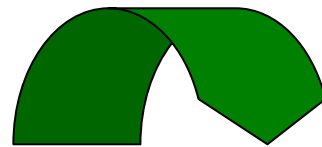
# Logros y Retos de un exitoso proceso de intermediación de remesas familiares.

**Seminario sobre el impacto de las remesas familiares en el  
desarrollo de América Latina**

**Hotel Hilton Princess, San Salvador, 19 de Junio, 2007**

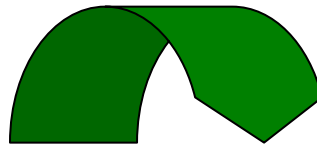
# Definiciones

- **Remesas Familiares:** “Las remesas son la porción de los ingresos que el migrante internacional envía desde el país de acogida a sus familiares en su país de origen”



# Definiciones

- **Intermediario de remesas:** persona o empresa que presta el servicio de transmisión entre el remitente en un país A y el beneficiario en un país B, devengando un ingreso por el servicio prestado.





# Tipos de intermediarios

- **Oficiales**
  - Se transfieren a través de canales bancarios
  - Figuran en las estadísticas oficiales de los países (Bancos Centrales)
- **Informales**
  - Se envían a través de sistemas privados de transferencia de dinero
  - Se envían a través de amigos o parientes
  - Estimaciones no oficiales afirman que son de igual tamaño que las remesas oficiales



# Cadena de Valor



- Bancos
- MTO's\*\* (*Western Union*)
- Remeseros
- Agentes (farmacias, tiendas de autoservicios)
- Concentradores (*Bancomer Transfer Services*)

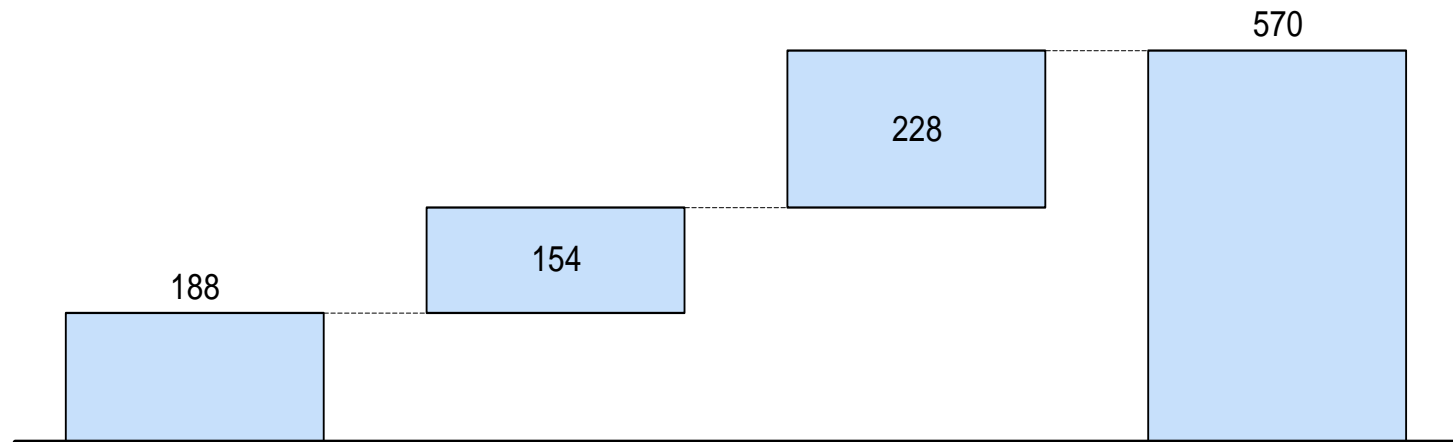
- Bancos
- MTO's
- Remeseros
- Concentradores

- Bancos
- MTO's
- Remeseros
- Casas de cambio
- Agentes

# Distribución de los ingresos por Fase



**Ingresos totales**  
Millones de USD



**Distribución  
Ingresos (%)**

33%

27%

40%

100%



# Factores de éxito

## Factores de Éxito

## Ejemplos

### Accesible

Western Union cuenta con al menos un centro de servicio en E.U.A. en un rango no mayor a 3 millas

### Barato

Bank of America ofrece el servicio de *Safe Send* mediante el cual la comisión por envío de remesas para sus clientes es cero

### Rápido

La gran mayoría de los MTOs y bancos ofrecen acceso a la remesa en menos de 24 horas

### Confiable

El prestigio de los bancos es una señal de gran confianza para los cobradores de remesas y es por eso que los MTOs buscan incluirlos en su red pagadora

### Flexible

El otorgamiento de completa decisión sobre el uso de la remesa enviada será un factor clave de éxito en el futuro. Con este sistema de facultamiento, el remitente podrá garantizar el buen uso de los recursos que envía a su familia



# Mitos, Preocupaciones y Ventajas

## Mitos y preocupaciones

- Grandes prestamos e inversiones son más lucrativas que las remesas
- La mayoría de los clientes de remesas son clientes de bajo valor neto
- Los bancos intimidan a los remitentes de remesas
- Las remesas son enviadas a zonas rurales donde los bancos no tienen presencia
- Riesgo de lavado de dinero/ alto costo de *compliance*

## Ventajas competitivas

- Sucursales ya instaladas
- En algunos países el negocio de remesas es mayor al 10% del PIB\*
- Posibilidad de eliminar intermediarios en el proceso
- Negocio marginal que no consume capital, opera sobre la infraestructura actual
- Potencial de negocios adicionales al bancarizar a los remitentes y receptores de remesas



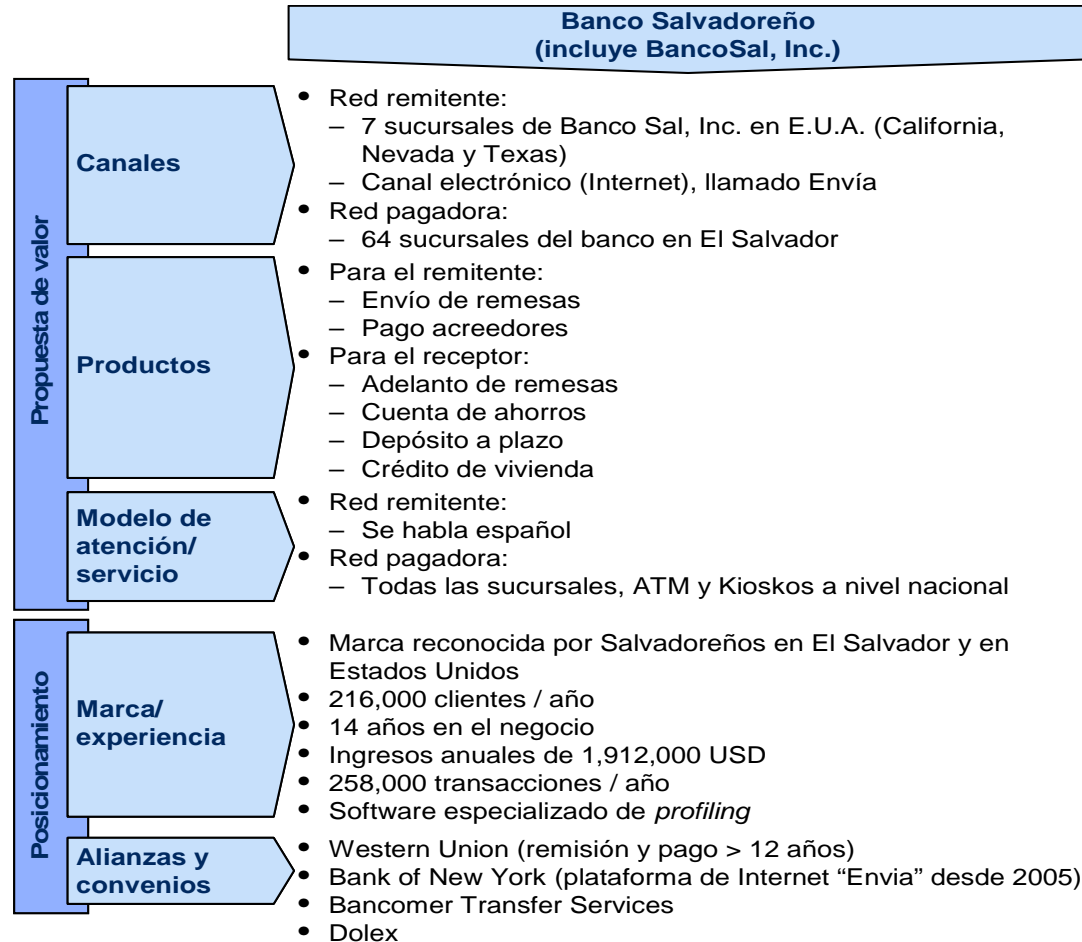
# Potenciales

	Costo*	Ventajas	Desventajas	Tendencia	Comentarios
1 Banco a banco	US\$8-10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rápido, seguro, barato y confiable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja accesibilidad</li> </ul>	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja accesibilidad</li> </ul>
2 MTO a Banco	US\$12-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rápido, accesible y confiable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Costoso</li> </ul>	↑↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>Costoso, seguridad media</li> </ul>
3 Money Order a Casa de cambio	US\$27 (9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seguro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Costoso, lento, baja confiabilidad, baja accesibilidad</li> </ul>	↓↓	<ul style="list-style-type: none"> <li>48% de los pagos en Colombia</li> </ul>
4 Encomendero	NA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confiable, accesible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lento, costoso, seguridad baja</li> </ul>	↓	<ul style="list-style-type: none"> <li>13% de los pagos en El Salvador</li> </ul>
5 Correo	NA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accesible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lento, seguridad baja, baja confiabilidad</li> </ul>	↓	<ul style="list-style-type: none"> <li>19% de los pagos en México</li> </ul>

Información propiedad de Banco Salvadoreño S.A.



# Formato de Negocio Banco Salvadoreño



Información propiedad de Banco  
Salvadoreño S.A.



# De lo que hemos hecho

- **Que hemos hecho bien**
  - Identificación con las comunidades
  - Explotación de nuestra marca
  - Incorporación de valores nostálgicos a la operación
  - Garantía, rapidéz y confianza en el servicio
  - Ubicaciones geográficas
  - Excelentes alianzas estratégicas en el origen
  - Productos adhoc al mercado de salvadoreños en el extranjero



# De lo que hemos hecho

- **Que podemos hacer mejor**
  - Incrementar el número de aliados estratégicos en el origen y destino (Accesibilidad del servicio)
  - Crear productos express en los países destinos para facilitar la bancarización
  - Incorporar nuevas tecnologías que rentabilicen la operación (ATM, POS, Kioskos)
  - Educar a la población sobre los beneficios del sistema financiero
  - Rápida integración con red HSBC para catapultar la bancarización desde los EEUU