

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tesisenxarxa.net) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tesisenred.net) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tesisenxarxa.net) service has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized neither its spreading and availability from a site foreign to the TDX service. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service is not authorized (framing). This rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CATALUNYA
DEPARTAMENTO DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PROGRAMA DE DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TESIS DOCTORAL

**MODELO DE CAPTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE REMESAS PARA
GENERAR AHORRO E INVERSIÓN: EL CASO MEXICANO**

DOCTORANDO: MARÍA ELENA LAURA PONCE GARCÍA

Director: Anastasi Pérez Peral

Barcelona, España.
Septiembre, 2013.

INDICE

I. Introducción	4
II. Contenido capitular	7
Capítulo 1: Marco Contextual	7
1.1 Los flujos migratorios internacionales:	7
1.1.1 Generalidades del fenómeno de migración:	7
1.1.2 El fenómeno migratorio en México	14
1.1.3 Movimientos migratorios México-Estados Unidos	14
1.1.4 Geografía migratoria	20
1.1.5 Causas y efectos de la migración	21
1.2 Importancia de las remesas para México	25
1.2.1 Concepto y clasificación de las remesas	25
1.2.2 Contexto internacional de las remesas	27
1.2.3 Estimación y registro de las remesas familiares	31
1.2.4 Importe de las remesas familiares en México de 1995 a 2012	35
1.2.5 Importancia en el ámbito nacional	38
1.2.6 Importancia a nivel regional	41
1.2.7 Importancia a nivel de los hogares	44
1.3 Patrones de uso de las remesas	47
1.3.1 Características del remitente y del receptor de remesas	49
1.3.2 Motivos de envío	51
1.4 Experiencias internacionales en el envío y captación de remesas	52
1.5 Características del mercado de remesas familiares de Estados Unidos a México	57
1.5.1 Participantes en el mercado de remesas	57
1.5.2 Panorama general de la intermediación financiera en el mercado de remesas familiares	58
1.5.3 Características operativas del mercado formal de remesas familiares	62
1.5.4 Instituciones participantes en la Intermediación de Remesas Familiares	65
1.5.5 Estructura operativa del mercado formal de Remesas Familiares Estados Unidos - México	70
1.5.6 Instrumentos utilizados para canalizar las remesas familiares	72
1.5.7 Productos financieros para las remesas familiares	74
1.5.8 Regulación del mercado de remesas	78
1.6 Programas gubernamentales para canalizar remesas familiares	79
1.6.1 Programa Directo a México	79
1.6.2 L@ Red de la Gente	83
1.6.3 Programa 3 x 1	85
Capítulo 2: Estado del arte	87
2.1 Remesas y reducción de los niveles de pobreza:	87
2.2 Remesas y crecimiento económico:	89
2.3 Perfil del emisor de las remesas:	96
2.4 Remesas y profundidad de la banca:	100
2.5 Remesas y la crisis económica mundial:	104
2.6 Análisis del impacto de las remesas en México:	104
2.6.1 Reducción de la pobreza:	104
2.6.2 Efectos en la banca nacional mexicana:	105
Capítulo 3: Método de trabajo	107

3.1	Justificación	107
3.2	Planteamiento del problema	107
3.3	Preguntas de investigación:	108
3.4	Objetivo general	108
3.5	Objetivos específicos:	108
3.6	Hipótesis:	109
3.7	Alcances y limitaciones	109
3.8	Pertinencia de la investigación:	110
Capítulo 4: Resultados		111
4.1	Análisis de los ingresos por remesas por entidad federativa	111
4.1.1	Características de las entidades analizadas:	111
4.1.2	Evolución del producto interno bruto.	117
4.1.3	Análisis comparativo:	118
4.1.4	Relación entre las variables analizadas	119
4.2	Análisis del coste financiero por la transferencia de dinero de Estados Unidos a México	121
4.2.1	Cálculo del coste financiero por la transferencia de dinero de Estados Unidos a México	122
4.2.2	Comportamiento del coste financiero total por transferencia de dinero 2008-2011	140
4.2.3	Evolución del coste financiero total por transferencia de dinero	146
4.3.	Justificación del modelo propuesto:	150
4.4	Efecto macroeconómico de las remesas:	151
4.5	Importancia de las remesas	153
4.6	El papel de las remesas familiares en el modelo propuesto.	155
4.7	Relación de las remesas con indicadores macroeconómicos.	158
4.8	Lo que se ha hecho. Programas y políticas en torno a la relación remesas y desarrollo.	165
4.9	El papel de la banca en el envío y recepción de remesas en México. Proyecciones en su desempeño.	179
4.10	Características de las operaciones relacionadas con el envío y cobro de remesas desde EUA a México que justifican la propuesta del nuevo modelo.	181
4.10.1	Debilidades/ Amenazas:	181
4.10.2	Fortalezas/ Oportunidades:	183
4.11	El resultado	185
III.	Conclusiones	187
IV.	Recomendaciones y futuras líneas de investigación	191
V.	Referencias	193
VI.	Índice de figuras, gráficos y cuadros	205

I. Introducción

Es indudable que existe una tradición migratoria entre México y Estados Unidos que data de varias décadas atrás, situación de la que ambos países han obtenido beneficios; por un lado, los migrantes mexicanos salen de su país en busca de nuevas oportunidades de empleo, en algunos casos mejores que las que les ofrece su país, y en otras en búsqueda de una nueva forma de vida, reciben una remuneración a cambio, y envían una parte a su familia en México; y por la otra, los Estados Unidos de Norteamérica se han proveído de mano de obra para labores que históricamente han sido desempeñadas por migrantes y de cuya retribución también reciben un beneficio económico, es decir, es indudable que una parte importante de las remuneraciones que perciben los migrantes se gasta en territorio estadounidense en víveres, vivienda, transporte, vestido, entre otras, que en suma representan una parte importante de los recursos monetarios que activan su economía, sobre todo en los estados norteamericanos con una población migrante muy numerosa.

Por esta y otras muchas razones, este tema ha sido objeto de numerosos estudios, debates y hasta controversias políticas y diplomáticas entre ambos países. Diversos estudiosos del tema han abordado la migración en México desde muy diversos aspectos: sus implicaciones sociales y culturales; sus perspectivas económicas y demográficas, los aspectos de derechos humanos involucrados; y también sin duda, su impacto económico en ambos lados de la frontera.

Este trabajo surgió como una inquietud derivada de la materia de Economía Internacional cursada en la currícula del Doctorado en Administración y Dirección de Empresas en la UPC; en la que mi equipo de trabajo y la que escribe, iniciamos una investigación que partía de una muy personal observación acerca de las condiciones económicas y sociales de las poblaciones con una alta tradición migratoria en México; es decir, nos llamó especialmente la atención el hecho de que a pesar de que varias poblaciones en México “expulsan” un gran número de migrantes a Estados Unidos de Norteamérica, no es, al menos, a simple vista, evidente el desarrollo o progreso económico de esas comunidades, es decir; no era observable una evolución en aspectos de infraestructura local, ni siquiera en la creación de nuevos negocios. Si bien es cierto que estos ingresos contribuyen en gran medida al gasto familiar, también lo es que son altamente susceptibles a las variaciones de los envíos y que difícilmente pueden destinarse aunque en parte al ahorro y menos aún a la inversión en bienes de capital en los hogares receptores. (Amuedo 2010).

Aún más, nos resultó preocupante el conjunto de acciones antimigratorias que tanto el gobierno actual de los EUA como los integrantes del congreso y aspirantes y actuales gobernadores de los estados colindantes con el territorio mexicano han emprendido en contra de nuestros connacionales en Norteamérica, entonces; me pareció de sumo interés investigar, primero, si existía o no relación entre el número de migrantes, los ingresos por remesas y los indicadores económicos de las entidades federativas mexicanas que

reportan altos índices de migración; segundo, toda vez que a pesar de que su tendencia es a la baja, aun es evidente el alto coste del envío de las remesas de EUA a México, parecía conveniente investigar la factibilidad económica de reducir y hasta eliminar estos costes, para proponer un modelo de transferencia y administración de remesas que permita al país, incrementar el importe de los ingresos que por este concepto se reciben en México y eventualmente destinar una parte al ahorro de las familias receptoras, que canalizado a fondos de inversión, pueda traducirse, primero en obras de infraestructura que beneficien a las comunidades receptoras, y sobre todo, que en el mediano y corto plazo, representen opciones de empleo para los migrantes, que les permitan regresar a sus lugares de origen. Considerando el valor potencial y real de las remesas en México en la banca nacional. (López Córdoba, 2010.)

A partir de estas inquietudes es que se elabora este trabajo, como un intento de contribuir, mediante un estudio serio y detallado a proponer a los interesados en el tema: autoridades de gobierno, legisladores, financieros y ejecutivos de la banca comercial y de desarrollo en México, un modelo en el que se demuestra que es financieramente factible pagar las remesas a los familiares mexicanos de los migrantes en los Estados Unidos de Norteamérica, sin comisión alguna, ofrecerles servicios financieros a los que en un alto porcentaje no tienen acceso; de tal manera que les resulte atractivo y sobre todo factible, ahorrar una mínima parte de las remesas que reciban, por un importe igual o hasta menor de lo que venían pagando por la comisión al cobrar sus remesas, a fin de que en el mediano plazo, estos recursos sean aplicados a fondos de inversión que puedan financiar obras de infraestructura y generar fuentes de empleo para hacer factible en el mediano y largo plazos, el regreso de los migrantes a sus comunidades de origen. (Ghada, 2011)

Con este propósito el trabajo se estructura como sigue:

En el primer capítulo del trabajo se presenta el marco contextual de la investigación que comprende el panorama general del fenómeno de migración en México y en el mundo para después abordar el tema de las remesas como una consecuencia inmediata de los flujos migratorios y su importancia para la economía mexicana, sus patrones de uso y características de las partes involucradas; así como un breve recorrido que describe las experiencias internacionales de otros países en la captación y administración de remesas.

En el siguiente apartado, a partir del contexto analizado y como resultado de la revisión de la literatura al respecto, se muestra el estado del arte del tema y las conclusiones de los investigadores en la materia acerca del impacto económico de las remesas en diferentes países, estudios en los que es recurrente y evidente la necesidad de promover nuevos canales que permitan tanto captar un mayor importe de este tipo de recursos a los países receptores, como promover nuevos productos financieros para las familias receptoras y de cuya revisión y análisis se dedujeron las bases de la investigación que se incluyen en el siguiente apartado del trabajo.

Es decir, el capítulo 3 comprende la justificación de la tesis, el planteamiento del problema al que se pretende ofrecer una solución, los objetivos del

trabajo, las preguntas de investigación y las hipótesis de trabajo que sustentan el modelo propuesto.

A continuación, en el cuarto capítulo del trabajo se presentan los resultados del análisis de la información estadística recabada que sirve como soporte al modelo y permite demostrar tanto su necesidad económica como su factibilidad, por un lado, se incluyen los datos relativos a los ingresos por concepto de remesas en las entidades federativas de México que mayormente reciben este tipo de recursos, los indicadores económicos más relevantes y, el análisis comparativo de las variables analizadas por estado y su correlación; y por el otro, se incluye el análisis del coste financiero de las transferencias de remesas de los principales puntos de envío de los EUA a México con el propósito de hacer evidente el coste a abatir con el modelo propuesto, así como las principales características de operación del mismo, una vez demostrada su necesidad y viabilidad económicas.

Finalmente se presentan las conclusiones más relevantes del trabajo, las recomendaciones y futuras líneas de investigación.

II. Contenido capitular

Capítulo 1: Marco Contextual

Para realizar cualquier estudio sobre remesas, es necesario tener en cuenta en que éstas provienen de una tendencia migratoria, por lo tanto, aunque no es el objetivo de este trabajo el análisis *per se* de la migración, es necesario exponer las características generales de este fenómeno, de tal manera que permita tener una visión general de la forma en que millones de dólares fluyen de un país a otro como consecuencia de estos flujos migratorios.

1.1 Los flujos migratorios internacionales:

1.1.1 Generalidades del fenómeno de migración:

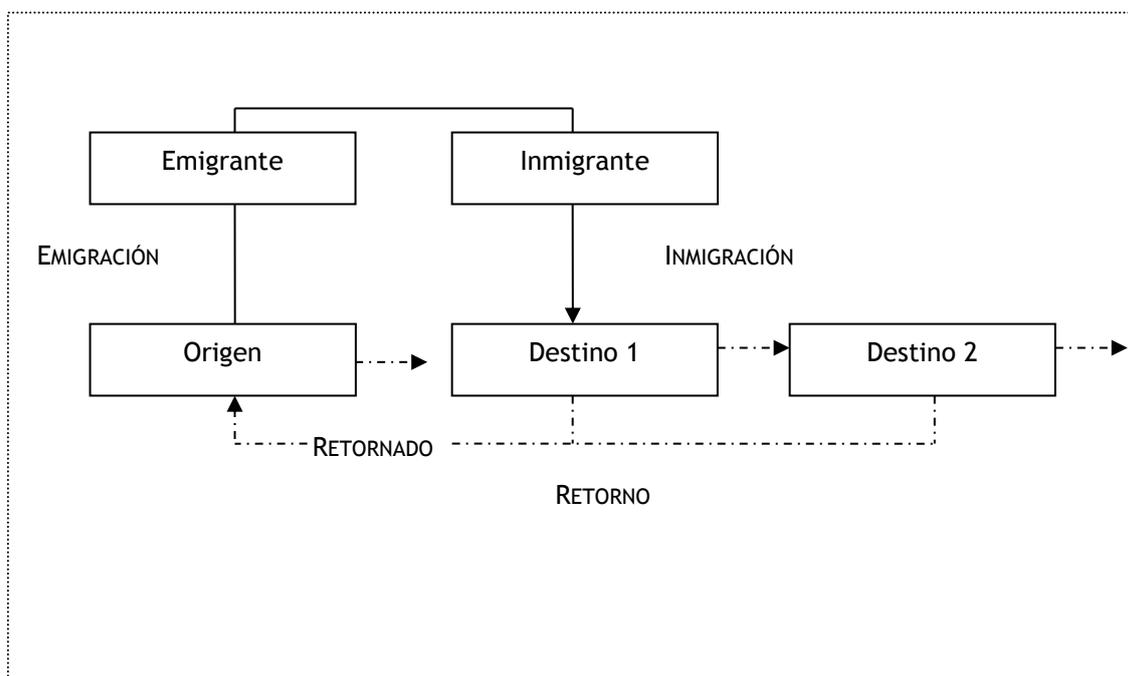
Concepto de migración: Muñoz (2004) define a la migración como el cambio de lugar de residencia de las personas o familias. Estos movimientos se encuentran relacionados con el espacio y el tiempo, en donde se considera la distancia y duración del proceso, lo que permite distinguir diferentes tipos de migración: las temporales (aquellas que se dan por periodos cortos), las estacionales (relacionadas con temporadas de cosecha) y las definitivas o permanentes, que ocurren cuando se abandona el lugar de origen para siempre.

También se caracterizan de acuerdo a su destino como migración interna e internacional. La primera se refiere a movimientos que tienen lugar hacia el interior de un país o nación, y la segunda, al traspaso de las fronteras entre países; este último tipo de migración es la que se describe a continuación.

Blanco (2000) considera que los movimientos migratorios internacionales abarcan tres subprocesos que son: la emigración, inmigración y retorno, en los cuales intervienen tres tipos de sujetos: sociedad emisora, sociedad receptora y el migrante.

Estos subprocesos, se inician con la emigración, que es el abandono o salida del lugar de origen de una persona o grupo, por un periodo de tiempo suficiente como para desarrollar actividades cotidianas en el nuevo país de residencia, una vez que el sujeto sale es considerado como emigrante en su país de origen. La inmigración es cuando el migrante llega a su lugar de destino, y una vez ahí, adopta la imagen de inmigrante. El proceso migratorio puede terminar aquí (migración permanente) o no hacerlo (migración temporal) y concluir con el retorno del antiguo migrante a su lugar de origen (retorno), o bien iniciar un segundo movimiento a otro destino. (figura 1.1)

FIGURA 1.1: ELEMENTOS Y PROCESOS DE LAS MIGRACIONES



Fuente: Blanco C. (2000), Las migraciones contemporáneas

Históricamente la migración se ha vinculado a la evolución humana. Esto debido a que, en las distintas épocas de la historia del hombre, se han llevado a cabo constantes movimientos de personas o grupos de personas, ya sea por motivos climáticos, bélicos, políticos, económicos, entre otros. Sin embargo la historia moderna de la migración internacional se inició con grandes migraciones de 1850 a 1973, en este periodo se identifican dos subprocesos migratorios: el de 1850-1920 que comprende los inicios de la industrialización y el de 1945-1973 que se origina con la consolidación económica y política del mundo tras la segunda guerra mundial, donde Europa, Norteamérica y Australia se convirtieron en los principales centros receptores (Blanco, 2000).

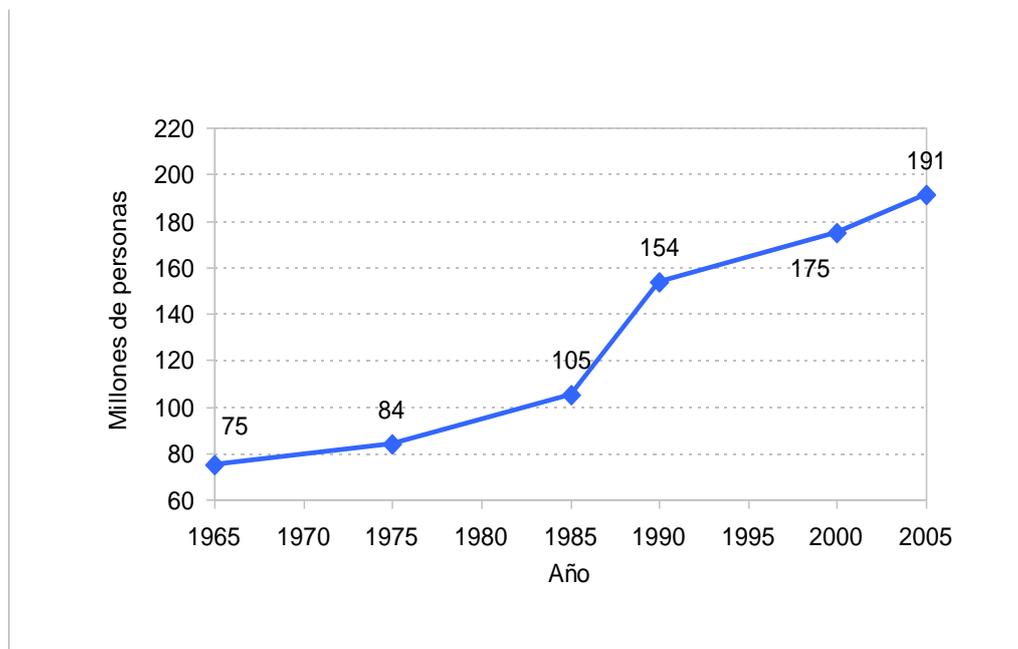
En el primer periodo, la migración se caracterizó por movimientos de millones de pobres, perseguidos y desempleados de Europa, Austria y Rusia, los cuales se desplazaron hacia ciudades en crecimiento en América Latina (Argentina, Uruguay, Chile y Brasil) y ciudades industriales de Europa. Ante esto, los flujos migratorios del siglo XIX fueron de tal magnitud que alcanzaron casi todos los espacios geográficos.

A partir de 1920 hubo cambios en dichos movimientos, producto de las restricciones migratorias que fueron ocasionadas por las consecuencias políticas de guerras y luchas civiles, generando desplazamientos de refugiados y exiliados a otros destinos. A mediados de este año se agregan a estas restricciones las autoridades migratorias de Sudáfrica y Australia, mientras que Estados Unidos y Canadá reescribieron sus leyes migratorias para excluir a los pocos migrantes que pudieron ingresar a sus territorios.

El segundo flujo migratorio, tuvo que ver con la expansión económica de la posguerra, en donde el rápido crecimiento de la época, principalmente en Francia, Alemania e Inglaterra generó una gran necesidad de mano de obra ante la escasez que existía en éstos, por lo que hicieron acuerdos con una serie de países que los dotara de ella, propiciando así la atracción de millones de trabajadores de los estados pobres de España, Portugal, Italia, Yugoslavia, Grecia, Turquía y Norte de África. Lo común de estos movimientos era que los trabajadores permanecieran temporalmente en el país de destino y dejaran a sus familias en su país de origen (Krugman y Obstfeld, 1998, citados por Muñoz, 2004).

A partir de la década de 1970, los movimientos migratorios han tomado distintas características, al igual que los orígenes y destinos, su tendencia ha sido creciente (Muñoz, 2002) Esto debido a que actualmente es cada vez mayor la movilidad de personas que cruzan límites internacionales y se desplazan a países incluso distantes. (Gráfico 1.1)

GRÁFICO 1.1 MIGRANTES INTERNACIONALES A NIVEL MUNDIAL, 1965-2005



Fuente:1965 a 2005: Naciones Unidas, Consejo Económico y Social, Comisión de Población, *Examen de las tendencias, políticas y programas en materia de población: observación de las tendencias y políticas mundiales en materia de población*, 1995; 1990 y 2000: United Nations, Population Division Department of Economic and Social Affairs, *International Migration 2002*, New York, 2002;2005: United Nations, *International Migration 2006*, United Nations Publication, Sales No. E.06. XIII.6.

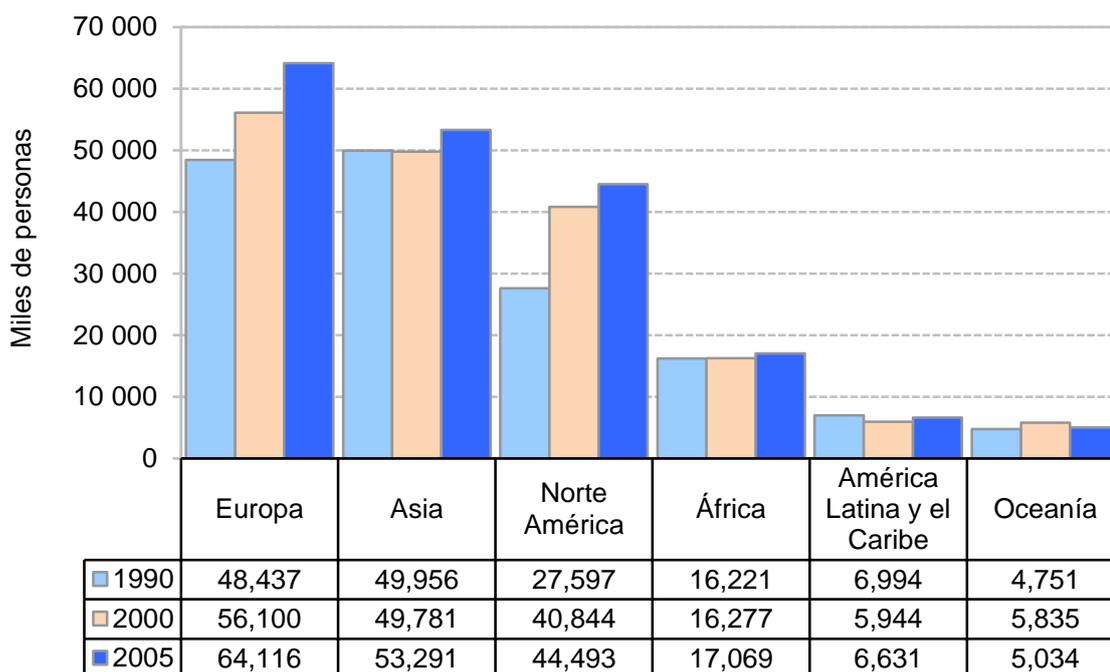
www.conapo.gob.mx, obtenido el 14 de abril de 2009.

En términos cuantitativos, se calcula que el número de migrantes internacionales aumentó de 75 a 84 millones entre 1965 y 1975 y de 105 a 120 millones entre 1985 y 1990. En 1995 alrededor de 125 millones de personas en el mundo, vivían en un país distinto al que habían nacido. De ellas, aproximadamente 36% residía en Asia, 20% en Europa y otro tanto en América del Norte; 13% en África, 6% en América Latina y El Caribe y el resto en

Oceanía y en países de la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. (CONAPO, 2006).

Otras estimaciones disponibles, indican que alrededor de 150 millones de personas celebraron la llegada del nuevo siglo residiendo fuera de sus países de origen, de los cuales más de la mitad vivían en países en desarrollo (Tuirán, 2002). En el año 2000 se elevó a 175 millones de migrantes en el mundo (ONU, 2002) de los cuales más de 56 millones estaban en Europa, 50 en Asia y 41 en América del Norte y en 2005, esta cifra ascendió a 200 millones (Uribe, 2010). (Gráfico 1.2)

GRÁFICO 1.2. MIGRANTES INTERNACIONALES, POR ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1990, 2000 Y 2005



Fuente: United Nations, *International Migration Report 2002*, New York, 2002; y United Nations, *International Migration 2006*, United Nations Publication, Sales No. E.06. XIII.6.

Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo, -ILO por sus siglas en inglés- (ILO, 2013) estima que en el mundo hay 90 millones de trabajadores migrantes, que equivalen al 3% de la fuerza laboral global. Este flujo se asocia con el desempeño e las cadenas globales de producción y con los procesos de flexibilización y precarización laboral en los que participan tanto los países receptores como los emisores (Delgado y Márquez, 2007).

Cabe comentar que América Latina y El Caribe no han sido ajenas a este fenómeno, debido a que es una de las regiones que ha experimentado un intenso dinamismo en su migración internacional, sobre todo a partir de 1980, donde diversos factores como la incapacidad para crear empleos dignamente remunerados, los conflictos armados, los estragos causados por desastres naturales y las enormes disparidades salariales respecto de los países

desarrollados, han propiciado que los latinoamericanos emigren a diferentes partes del mundo, principalmente hacia Estados Unidos.

Al respecto, el censo de Estados Unidos en 2000, señala que había más de 15 millones de latinoamericanos nacidos en el exterior. No obstante, ha habido otras tendencias migratorias a lugares como Canadá, Japón y, recientemente en Europa, especialmente a España e Italia (Urciaga, 2006).

Entre los países latinoamericanos con mayor porcentaje de su población en el exterior se encuentran Cuba (8.7%), El Salvador (14.5%), México (9.45), Nicaragua (9.6%), República Dominicana (9.3%) y Uruguay (8.3%). (CEPAL, 2006). Lo anterior coloca a México como el primer exportador de migrantes del mundo y el segundo receptor de remesas, en tanto que sus migrantes conforman el principal contingente extranjero en Estados Unidos, siendo este último a su vez, el primer país receptor de inmigrantes del mundo (García 2006) con 35 millones de inmigrantes, Ucrania con 7 millones, Arabia Saudita con poco más de 5 millones, Australia con cerca de 5 millones y Canadá con 6 millones. (Urciaga, 2006). (Cuadros 1.1 y 1.2)

CUADRO 1.1 POBLACIÓN TOTAL E INMIGRANTES, SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE MIGRANTES, 2000 Y 2005

País	Población total (miles)		Inmigrantes (miles)		Inmigrantes como porcentaje de la población total		Distribución porcentual de los inmigrantes	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Total	6 056 715	6 464 750	174 781	190 634	2.9	2.9	100.0	100.0
Subtotal	2 118 772	2 252 344	118 480	124 621	5.6	5.5	67.8	65.4
EUA	283 230	298 213	34 988	38 355	12.4	12.9	20.0	20.1
Rusia	145 491	143 202	13 259	12 080	9.1	8.4	7.6	6.3
Alemania	82 017	82 689	7 349	10 144	9.0	12.3	4.2	5.3
Ucrania	49 568	46 481	6 947	6 833	14.0	14.7	4.0	3.6
Francia	59 238	60 496	6 277	6 471	10.6	10.7	3.6	3.4
Arabia Saudita	20 346	24 573	5 255	6 361	25.8	25.9	3.0	3.3
Canadá	30 757	32 268	5 826	6 106	18.9	18.9	3.3	3.2
India	1 008 937	1 103 371	6 271	5 700	0.6	0.5	3.6	3.0
Reino Unido	59 415	59 668	4 029	5 408	6.8	9.1	2.3	2.8
Australia	19 138	20 155	4 705	4 097	24.6	20.3	2.7	2.1
Pakistán	141 256	157 935	4 243	3 254	3.0	2.1	2.4	1.7
EAU	2 606	4 496	1 922	3 212	73.8	71.4	1.1	1.7
Israel	6 040	6 725	2 256	2 661	37.4	39.6	1.3	1.4
Italia	57 530	58 093	1 634	2 519	2.8	4.3	0.9	1.3
Kazajistán	16 172	14 825	3 028	2 502	18.7	16.9	1.7	1.3
Costa de Marfil	16 013	18 154	2 336	2 371	14.6	13.1	1.3	1.2
Jordania	4 913	5 703	1 945	2 225	39.6	39.0	1.1	1.2
Irán (Rep Islámica)	70 330	69 515	2 321	1 959	3.3	2.8	1.3	1.0
Suiza	7 170	7 252	1 801	1 660	25.1	22.9	1.0	0.9
Polonia	38 605	38 530	2 088	703	5.4	1.8	1.2	0.4

País	Población total (miles)		Inmigrantes (miles)		Inmigrantes como porcentaje de la población total		Distribución porcentual de los inmigrantes	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Otros países	3 937 943	4 212 406	56 231	66 013	1.4	1.6	32.2	34.6

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en United Nations, International Migration Report 2002, New York, 2002; e, International Migration 2006, United Nations Publication, Sales No. E.06. XIII.6.

www.conapo.gob.mx, obtenido el 14 de abril de 2010.

CUADRO 1.2 REMESAS DE TRABAJADORES MIGRANTES POR REGIONES, SEGÚN SU NIVEL DE DESARROLLO, ÁREAS GEOGRÁFICAS Y PAÍSES SELECCIONADOS, 2000 Y 2009.

Regiones del mundo, áreas geográficas y países seleccionado	Remesas					
	Total ¹ (Millones de dólares)		Distribución porcentual		Porcentaje respecto al Producto Interno Bruto	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009
Regiones del mundo	62 239	225 810	100.0	100.0	0.2	1.0
Regiones más desarrolladas ²	12 535	80 803	20.1	35.8	0.1	---
Regiones menos desarrolladas ³	49 704	145 007	79.9	64.2	0.7	2.0
Áreas geográficas	62 239	225 810	100.0	100.0		1.0
África	8 755	19 155	14.1	8.5	1.6	
Asia	24 205	85 854	38.9	38.0	0.3	1.0
Europa	11 854	72 958	19.0	32.3	0.1	1.0
América Latina y el Caribe	17 131	40 770	27.5	18.1	0.8	2.0
América del norte	---	---	---	---	---	---
Oceanía	293	4 032	0.5	1.8	0.1	1.0
Principales países que reciben remesas por trabajo	62 239	225 810	100.0	100.0		
Subtotal	41 988	81 954	67.5	36.3		
India	9 034	21 727	14.5	9.6	1.9	3.0
México	6 572	18 143	10.6	8.0	1.1	3.0
España	3 417	6 859	5.5	3.0	0.6	1.0
Portugal	3 179	3 212	5.1	1.4	3.0	2.0
Egipto	2 852	3 341	4.6	1.5	3.1	4.0
Marruecos	2 161	4 218	3.5	1.9	6.6	8.0
Bangladesh	1 958	3 372	3.1	1.5	3.9	5.0
El Salvador	1 751	2 564	2.8	1.1	13.3	16.0
República Dominicana	1 689	2 471	2.7	1.1	6.8	10.0
Jordania	1 664	2 287	2.7	1.0	22.5	21.0
Grecia	1 613	1 242	2.6	0.6	1.4	1.0
Colombia	1 578	3 190	2.5	1.4	1.9	3.0
Ecuador	1 317	1 604	2.1	0.7	9.6	5.0
Nigeria	1 301	2 751	2.1	1.2	5.0	4.0
Brasil	1 113	3 575	1.8	1.6	0.2	1.0
Jamaica	789	1 398	1.3	0.6	10.9	16.0
Otros	20 251	143 856	32.5	63.7		

www.conapo.gob.mx, obtenido el 14 de abril de 2010.

Notas: 1/ Para los países sin datos, se han hecho las estimaciones, que se incluyen en los totales regionales y del mundo, pero que no se muestran para los países referidos.

2/ Incluye: Europa y América del Norte, Australia, Nueva Zelanda y Japón.

3/ Incluye: África, Asia (excluyen a Japón), América Latina y el Caribe, la región de Melanesia, Micronesia y Polinesia.

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en United Nations, International Migration Report 2002, New York, 2002; e, International Migration Report 2006, United Nations Publication, Sales No. E.06. XIII.6.

Aunado a esto, se considera que para dimensionar adecuadamente el fenómeno migratorio internacional, a estos datos habría que agregar el número de extranjeros que reside sin autorización en las distintas naciones, así como los inmigrantes laborales de carácter temporal; se trata de flujos sobre los que debido al carácter fragmentario de la información no es posible obtener una información confiable. (CONAPO, 2006).

Es necesario aclarar que la generación de datos y la estimación de indicadores sobre migrantes y remesas, constituyen actividades que enfrentan considerables dificultades técnicas y metodológicas directamente asociadas a un fenómeno caracterizado por la movilidad espacial, por la diversidad de orígenes y destinos y por la velocidad con que sufre alteraciones, por los cambios en las medidas y reglamentos que obstaculizan el cruce de la frontera o la permanencia en el país receptor, y por la ilegalidad de la permanencia en los países desarrollados de grandes cantidades de migrantes, entre otros. (CONAPO, 2006).

Además, aunque el fenómeno migratorio internacional ha sido objeto de muchos estudios, todavía no existe una teoría general que explique sus causas y consecuencias (Tuirán, 2002); esto debido a la complejidad misma del fenómeno, en el cual intervienen una gran variedad de elementos, que tienen efectos sobre las personas de manera individual o colectiva en el país de origen y en el de destino del migrante.

En resumen, el número de migrantes internacionales no se conoce exactamente debido a la carencia de datos de algunas zonas y a la falta de congruencia de fuentes disponibles (Muñoz, 2002). Sin embargo, pese a que las estimaciones no sean tan correctas, según estudios realizados, las migraciones han ocurrido desde siempre y sus características han ido cambiando de acuerdo con diferentes periodos históricos (Urciaga, 2006), lo cual hace de la migración internacional un fenómeno actual que acompaña la globalización y que se ha intensificado en las últimas décadas; propiciando que, prácticamente ningún país (rico, pobre, grande o pequeño, industrializado o no) como tampoco ninguna región del mundo, escape a la dinámica de las migraciones o pueda mantenerse ajeno a sus consecuencias. Ver cuadro 1.3

CUADRO 1.3: MIGRANTES INTERNACIONALES POR REGIONES, SEGÚN SU NIVEL DE DESARROLLO Y ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1990, 2000 Y 2005

Regiones del mundo y áreas geográficas	Migrantes (millones)			Variación absoluta 1990 - 2005 (millones)	Tasa de crecimiento 1990 - 2005
	1990	2000	2005		
Regiones del mundo	154.0	174.8	190.6	36.7	1.4
Regiones desarrolladas ¹	81.4	104.1	115.4	34.0	2.3
Regiones menos desarrolladas ²	72.5	70.7	75.2	2.7	0.2
Áreas geográficas	154.0	174.8	190.6	36.7	1.4
África	16.2	16.3	17.1	0.8	0.3
Asia	50.0	49.8	53.3	3.3	0.4
Europa	48.4	56.1	64.1	15.7	1.9
América Latina y el Caribe	7.0	5.9	6.6	-0.4	-0.4
Norte América	27.6	40.8	44.5	16.9	3.2
Oceanía	4.8	5.8	5.0	0.3	0.4

Notas: 1/ Incluye: Europa y América del Norte, Australia, Nueva Zelanda y Japón.

2/ Incluye: África, Asia (excepto Japón), América Latina y el Caribe, la región de Melanesia, Micronesia y Polinesia.

Fuente: Estimaciones con base en United Nations, International Migration Report 2002, New York 2002; e, International Migration 2006, United Nations Publication, Sales No. E.06. XIII.6. www.conapo.gob.mx, obtenido el 14 de abril de 2009.

1.1.2 El fenómeno migratorio en México

Casi ningún país del mundo se escapa del fenómeno migratorio y México no es la excepción, debido a que sus migrantes conforman el principal contingente extranjero en Estados Unidos; al respecto, tres aspectos interesan abordar en este apartado, por un lado, se da una breve descripción sobre la migración de mexicanos a los Estados Unidos, de acuerdo con las cifras que ofrecen algunos estudios realizados al respecto, en segundo lugar se muestra la geografía de la población mexicana que emigra y por último se describen las causas y efectos de este fenómeno, ya que por lo regular la distribución geográfica de remesas se encuentra ligada con la de la migración de sus remitentes.

1.1.3 Movimientos migratorios México-Estados Unidos

Los orígenes de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos, datan desde mediados del siglo XIX. En un principio los movimientos estuvieron relacionados con la pérdida de los territorios de Texas, Nuevo Laredo y Arizona y con la población hispano-mexicana que se quedó del otro lado de la frontera. En esta época el tránsito de personas a lo largo de la frontera no estaba controlado, lo cual dio lugar a una gran movilidad en ambos lados de la franja fronteriza (Muñoz, 2004).

Posteriormente, los movimientos empezaron a cuantificarse a finales del siglo XIX, y a ser considerados como fenómeno de importancia en México, cuando en el aquel país se emprendieron obras de infraestructura por la construcción

del ferrocarril, presas y sistemas de riego, generando significativos impactos tanto en el desarrollo de la agricultura y la minería de esa región, como en la contratación de mano de obra mexicana. (Bustamante 1997, citado por Delgado y Márquez 2007).

La migración del siglo XX es descrita por Durand y Parrado (2003) en cinco etapas que muestran una duración entre 20 y 22 años.

- La primera fase, denominada fase de enganche (1900-1920) resulta de tres factores:
 1. El sistema de contratación de mano de obra privada y semiforzada, conocida como enganche;
 2. La revolución mexicana y sus secuela de miles de refugiados;
 3. El ingreso de Estados Unidos a la primera guerra mundial que limitó la llegada de nuevos inmigrantes europeos y demandó de manera temporal, mano de obra barata, joven y trabajadora proveniente de México.
- La segunda fase, conocida como de deportaciones, tuvo como antecedentes, el estallido y las consecuencias de la Gran Depresión, así como el surgimiento y primeras operaciones de la patrulla fronteriza en 1924 provocando deportaciones de migrantes. Durante 1930 producto de la grave crisis por la que atravesaba la Unión Americana, dio lugar a repatriaciones masivas que redujeron el número de mexicanos en Estados Unidos.
- La tercera fase corresponde al periodo que abarcó las diferentes versiones de los programas bracero (1942-1964) que respondían a los requerimientos de los estadounidenses de trabajadores, especialmente agrícolas, que derivaron de la participación de EUA en la segunda guerra mundial; con el programa, más de 10 millones de personas fueron a trabajar al norte de la frontera en el curso de los 22 años siguientes, hasta que terminó en 1964.
- En la cuarta fase que también se conoce como la era de los indocumentados (1965-1986), el gobierno de los Estados Unidos decide la conclusión de los convenios braceros, y dar un trato unilateral a la migración de trabajadores mexicanos con apoyo en tres instrumentos: la legalización de una parte de ellos bajo el sistema de cuotas por país; la llamada institucionalización de la frontera para dificultar el paso u limitar el libre tránsito; y la deportación sistémica de los indocumentados.

Hasta esta fase, la migración mexicana hacia Estados Unidos se caracterizaba por ser un flujo predominantemente circular, compuesto por adultos y jóvenes de origen rural que procedían de siete u ocho entidades federativas, es decir, estos grupos se internaban en el vecino país del norte con el objetivo de trabajar temporalmente en la agricultura para, más tarde, después de siete u ocho meses, regresar a sus lugares de origen. Pasado un tiempo de entre cuatro y seis meses, se reiniciaba el ciclo (Uribe, 2012).

- La última fase del siglo XX conformaba una etapa de legalización combinada con migración clandestina, inicia en 1987 con la puesta en marcha de la Ley de la Reforma y Control de la Migración por sus siglas en inglés IRCA. Dicha ley, modificó el modelo migratorio de ida y vuelta que caracterizó a los programas bracero, a través de ésta se introduce la aplicación de sanciones para empleadores de indocumentados, lo cual provocó la clandestinidad, con la falsificación y/o simulación de documentos; al mismo tiempo, se da la expulsión regular de miles de indocumentados.

Por otro lado se crea el programa de agrícolas especiales (SAW), que permitió la legalización de más de 2.3 millos de mexicanos indocumentados (Durand y Parrado, 2003). Este proceso de legalización, dió pie a que muchos trabajadores que solían migrar por temporadas a Estados Unidos, aprovecharan la oferta de legalización para establecerse de manera permanente, modificando esta manera el propósito original de la ley, transformando lo que había sido un flujo temporal en una residencia permanente. (Conway, 1998).

En los años noventa el diálogo bilateral sobre migración aumenta. Se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estados Unidos refuerza el control fronterizo; nueve leyes aceleran la deportación de emigrantes no autorizados y restringen las prestaciones de asistencia social a los emigrantes autorizados (Etxeberria, 2009), situación que continúa actualmente.

El cuadro 1.4 y el gráfico 1.3 muestran el desarrollo de las fases de migración del siglo XX descrita anteriormente en términos cuantitativos. Donde se observa el creciente flujo de migrantes que residían en los Estados Unidos legal o ilegalmente, al pasar de 103 mil en 1900 a 8.7 millones en el 2000; es decir, representó el 8% de la población de México y el 3% en el país receptor. (Arroyo, 2008).

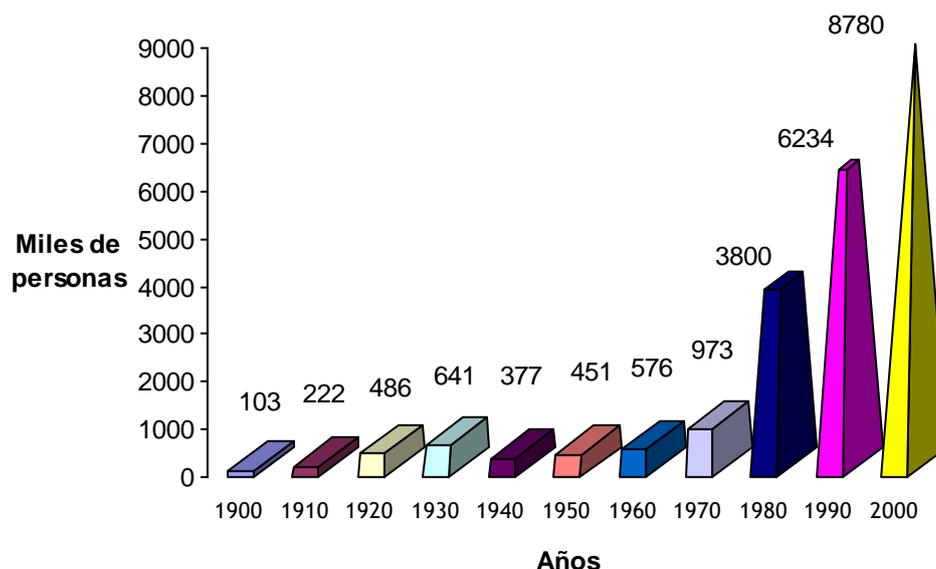
CUADRO 1.4: MIGRACIÓN MEXICANA 1990-2000

Año	Población nacida en México según lugar de residencia			Total población nacida en México		FASE	MIGRACIÓN
	México	%	EUA	%			
1900	13,607,000.00	99.2	103,000.00	0.8	13,710,000		
1910	14,160,000.00	98.5	222,000.00	1.5	14,382,000	Enganche	Temporal
1920	14,835,000.00	96.8	486,000.00	3.2	15,321,000		
1930	16,553,000.00	96.3	641,000.00	3.7	17,194,000	Deportaciones	Temporal
1940	19,654,000.00	98.1	377,000.00	1.9	20,031,000		
1950	25,791,000.00	98.3	451,000.00	1.7	26,242,000	Programas bracero	Temporal
1960	34,923,000.00	98.4	576,000.00	1.6	35,499,000		
1970	48,225,000.00	98.0	973,000.00	2.0	49,198,000	Indocumentados	Temporal-permanente
1980	66,847,000.00	94.6	3,800,000.00	5.4	70,647,000		
1990	81,751,000.00	92.9	6,234,000.00	7.1	87,985,000	Legalización y migración	Temporal-permanente
2000	97,939,000.00	91.8	8,780,000.00	8.2	106,719,000	Clandestina	Temporal-

Año	Población nacida en México según lugar de residencia		Total población nacida en México		FASE	MIGRACIÓN
	México	%	EUA	%		
						permanente

Fuente: Elaboración propia a partir de Garavito y Torres (2004) Migración e Impacto de las remesas en la Economía Nacional.

GRÁFICO 1.3: POBLACIÓN MEXICANA RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS



Fuente: elaboración propia a partir de la figura 1.4

Existe un consenso relativamente generalizado en cuanto que, desde inicios del decenio de los ochentas, el patrón migratorio tradicional México-Estados Unidos ha sufrido transformaciones significativas en cuanto a magnitud, intensidad, modalidades y características, abriendo con ello un nuevo ciclo en la dinámica del propio fenómeno.

A partir de entonces, estos desplazamientos son esencialmente un fenómeno laboral, impulsado por la interacción de factores que operan en ambos lados de la frontera. El funcionamiento de complejas redes sociales y familiares, contribuye a propiciar, que segmentos importantes de la fuerza laboral mexicana respondan con cierta rapidez a informaciones y oportunidades que se originan en Estados Unidos, conformando un mercado laboral que trasciende las fronteras nacionales (Muñoz, 2004); donde si bien los mexicanos han representado una parte importante de la migración legal a los Estados Unidos, el peso de la población indocumentada ha ido en aumento y en la actualidad constituye el flujo mayoritario de población desde México.

Por lo tanto, el flujo migratorio presenta actualmente un patrón más complejo y heterogéneo, donde la imagen tradicional de los migrantes mexicanos, ya no corresponde con la actual realidad. Diversos estudios al respecto (Olvera 2006:163-165; Durand y Parrado, 2003; Corona y Truirán,

2001; Escobar 1999; Delgado y Rodríguez, 1998; Tiessen, 2003; Corona 1997; Santibañez, 1997; Verduzco, 1997, citados por Bastida, 2008.) consideran que algunos de los nuevos patrones de la migración México-Estados Unidos más trascendentes, son los siguientes:

- *Desgaste gradual de los mecanismos de circularidad y tendencia al aumento del tiempo de permanencia en Estados Unidos.* Esto debido a las nuevas ocupaciones de los migrantes (predominantemente en servicios) y al endurecimiento de la política antimigratoria por parte de los Estados Unidos, hacen la estancia del emigrante en territorio estadounidense más larga, o bien muchos indocumentados optan por establecer su residencia permanente ante la dificultad de regresar a casa y luego, ingresar nuevamente a este país. Algunos datos que confirman esto son: La estancia promedio aumentó de 5.5 a 12 meses entre 1993 y 1997; otro dato es el Incremento del flujo de personas que cruzan la frontera por vez primera al pasar del 29% al 72% en dichos periodos. Lo anterior significa que la mayoría de los cruces fronterizos los realizan migrantes nuevos, y cada vez son menos los que regresan a casa y vuelven al trabajo. (Uribe, 2012).
- *Creciente diversificación regional del flujo y presencia cada vez más relevante de migrantes procedentes de las zonas urbanas.* El origen geográfico de los migrantes se ha extendido más allá de las entidades y municipios tradicionalmente de emigración, ya que actualmente se originan cuantiosas corrientes migratorias en entidades, que en el pasado no se contaban entre los estados de tradición migratoria, como Morelos, Puebla, Hidalgo, el Estado de México y el Distrito Federal, hecho que se detalla en el apartado 4.2 de este documento.
- *Una mayor diversificación ocupacional, sectorial y geográfica en el país de destino.* En la actualidad, los migrantes que desempeñan una ocupación agrícola ya no son mayoritarios, ni en su lugar de origen ni en el de destino. Cada día se encuentra un mayor número de mexicanos trabajando en actividades industriales y, sobre todo, en la provisión de servicios de las zonas urbanas. (Uribe, 2012).

Cambios significativos en el perfil del emigrante mexicano, sobre todo en aspectos como género, niveles de educación, actividades que desempeña. En las primeras etapas se podía definir el perfil de un migrante promedio por cuatro rasgos: temporal, joven, masculino e indocumentado (Novelo, 2006, citado por Bastida, 2008), siendo individuos que en la mayoría de los casos apenas sabían leer y escribir y hacer operaciones matemáticas muy básicas. Conforme avanzan en la historia migratoria se da un cambio en los patrones de género llegando a ser más las mujeres que emigran que los hombres. Además, las mujeres tienen un nivel de preparación escolar más alto que el de los hombres, lo cual les permite tener acceso a mejores salarios porque en su mayoría tienen principios básicos de inglés y saben manejar los programas elementales de cómputo. Por lo tanto, hoy en día se requiere una docena de rasgos para delinear el perfil del migrante que se aproxime a la realidad. Ver cuadro 1.5.

CUADRO 1.5: POBLACIÓN NACIDA EN MÉXICO RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS POR CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS, 1994-2007

Características	Año							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Absolutos	8 072 288	8 494 016	9 900 414	10 237 189	10 739 692	11 026 774	11 132 121	11 811 732
Sexo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombres	53.9	54.1	55.4	55.1	55.2	55.4	55.2	56.0
Mujeres	46.1	45.9	44.6	44.9	44.8	44.6	44.8	44.0
Grandes grupos de edad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
De 0 a 14 años	9.4	9.3	9.1	8.6	8.6	8.6	7.7	7.3
De 15 a 29 años	32.6	31.4	33.1	31.9	32.3	31.3	30.2	28.6
De 30 a 44 años	36.1	35.6	36.9	37.5	37.4	37.0	37.3	38.1
De 45 a 64 años	17.3	18.8	16.8	17.4	17.3	18.6	20.1	20.8
De 65 años o más	4.6	4.9	4.1	4.6	4.4	4.5	4.7	5.1
Edad promedio (años)	33.9	34.4	33.6	34.3	34.2	34.5	35.2	35.2
Situación conyugal	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Unidos	62.0	61.6	59.8	62.3	60.8	60.1	62.2	62.3
No unidos	38.0	38.4	40.2	37.7	39.2	39.9	37.8	37.7
Tamaño del hogar	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1 a 3 miembros	26.7	26.9	28.9	29.0	29.8	30.8	31.7	32.3
4 a 6 miembros	54.0	56.4	54.2	56.6	57.9	56.8	55.6	56.4
7 miembros o más	19.3	16.7	16.9	14.4	12.3	12.4	12.6	11.3
Estado de residencia	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
California	47.8	44.5	42.5	39.3	38.3	42.2	39.5	39.5
Texas	19.0	21.0	20.3	23.0	21.4	20.3	19.4	19.2
Illinois	5.8	5.5	4.9	6.5	5.5	5.4	4.7	5.3
Arizona	5.3	4.7	5.6	6.0	6.2	5.6	6.4	5.7
Florida	2.4	3.0	3.5	2.2	2.0	2.3	2.8	3.3
Colorado	2.3	1.9	2.5	2.5	2.3	2.2	2.4	2.0
Nevada	2.0	1.7	1.8	1.8	1.6	1.9	1.8	1.9
Nueva York	1.8	2.1	2.3	1.8	1.7	1.2	1.9	2.0
Carolina del Norte	1.4	1.5	1.6	1.6	2.6	2.0	2.5	2.2
Otros estados	12.1	14.0	14.9	15.1	18.3	17.0	18.7	18.8
Periodo de ingreso	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Antes de 1975	17.3	15.5	13.5	13.5	12.3	11.8	10.6	10.3
De 1975 a 1985	24.4	22.6	20.9	20.9	19.0	16.6	17.0	15.9
De 1986 a 1995	39.2	36.9	35.8	35.8	30.2	29.7	28.9	28.3
De 1996 a 2007	19.1	25.0	29.9	29.9	38.5	41.9	43.6	45.5
Condición de movilidad en el último año	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
No migrantes	91.6	91.9	91.2	92.3	93.2	89.7	93.1	94.9
Migrantes internos	4.9	4.7	4.9	5.0	4.4	5.3	4.5	3.4
Migrantes internacionales	3.5	3.5	3.9	2.7	2.4	5.0	2.5	1.8

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en Bureau of Census, *Current Population Survey* (CPS), marzo de 2007.

Asimismo, el CONAPO (2010) señala que el flujo migratorio México- Estados Unidos es el de mayor tamaño respecto a cualquier otro flujo entre dos naciones, por lo que hoy día la población de origen mexicano en el país del

norte, incluyendo los nacidos allá, es aproximadamente de 27 millones. (García, 2006).

1.1.4 Geografía migratoria

El lugar de donde provienen los migrantes mexicanos ha ido cambiando a lo largo de la historia del fenómeno migratorio, el cual se origina principalmente en una decena de entidades de la República como son: Aguascalientes, Baja California, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas. (Tuirán, 2002).

De estos, los principales Estados que han sido considerados principalmente proveedores de mano de obra para el mercado laboral de Estados Unidos son: Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí y Zacatecas. (Fernández de Castro, 2006). Se estima que del total de personas nacidas en México residentes en Estados Unidos, dos de cada tres provenían de esos estados. (CONAPO, 2006).

En los noventa el fenómeno cobró una nueva dimensión, había quedado atrás el carácter preponderantemente regional, centrado en la región histórica y en menor medida en la zona fronteriza y se convirtió en un fenómeno nacional al incorporarse a esos estados la migración de otros como Puebla, Hidalgo, Estado de México, Distrito Federal y Morelos que en el pasado no contaban con tradición migratoria. (Tuirán, 2002).

Posteriormente, de acuerdo a las cifras del año 2000 que el Instituto Nacional de Migración ofrece, 40% de los migrantes mexicanos rumbo a Estados Unidos provienen principalmente de cinco estados conocidos como de migración tradicional: Michoacán (15%), Jalisco (12%), Guanajuato (9%), Estado de México (8%) y Zacatecas (5%).

A nivel municipal también se ha extendido el fenómeno migratorio, mientras que a principios de los noventa de los 2,433 municipios del país, había 100 de intensa actividad migratoria; para el año 2000 la cobertura geográfica de los municipios con una alta actividad migratoria aumentó a 492 municipios, y actualmente se considera que muy pocos municipios en México registran nula migración internacional (Durand y Parrado, 2003).

Los datos anteriores muestran que se ha conformado una nueva geografía de las zonas de origen de la migración en México, que ahora comprende casi todo el territorio nacional y los grandes centros urbanos, de modo que en la actualidad una porción significativa de su población se encuentra viviendo en el vecino país del norte (Tiessen, 2003, citado por Bastida, 2008).

Por lo que respecta a la geografía de la residencia de los mexicanos en Estados Unidos, la situación es muy similar a la del país de origen. En un principio estos residían en unos cuantos estados de este país (California, Texas, Illinois); pero cómo ha evolucionado el fenómeno ha cambiado también el lugar de residencia, por lo tanto actualmente se pueden distinguir también cuatro regiones donde se concentran las migraciones de mexicanos. (Durand y Parrado, 2003).

Primera Región o del Sudoeste: conformado por Texas, Nuevo México, Arizona y California, más reciente a los Estados de Utah, Nevada, Idaho, Oregón y Washington. En el año 2000, los nueve estados en conjunto recibieron 77.5% del total de la población mexicana en los Estados Unidos.

Segunda región o de los grandes lagos: comprende los Estados de Illinois, Michigan, Indiana y Wisconsin, donde habita 7.9% de los residentes.

La tercer región o de las grandes planicies: corresponde a los estados de Colorado, Kansas, Oklahoma, Missouri, Iowa, Nebraska y Wyoming con 4.6% de emigrantes mexicanos.

Dentro de la cuarta región o de la costa este: hay 13 estados de la costa este desde Nueva York hasta Florida que están dentro de esta región con 7.5% de inmigrantes mexicanos totales en el año 2002. Los 2.5% restantes se dispersan hacia otras partes de la Unión Americana, incluyendo Alaska y Hawaii.

Cabe aclarar que al tratarse de un proceso dinámico y cambiante, las regiones se expanden o reacomodan a lo largo del tiempo, pueden dejar de existir o permanecer (Durand, 2003).

En esencia, a pesar de algunas diferencias menores sobre la contabilización de mexicanos que viven temporal y permanentemente en Estados Unidos, actualmente la intensidad de la migración internacional varía territorialmente y el 96.2% de los municipios del país registra algún vínculo con la migración internacional. Algo similar ocurre en los Estados Unidos, donde la población residente de origen mexicano -no obstante estar concentrada en unos cuantos Estados- ahora tiene presencia en prácticamente todo el país, incluyendo Alaska y Hawaii, donde radican poco más de 100 mil mexicanos (Delgado y Mañan, 2007).

Por lo tanto. Al comenzar el siglo XXI el proceso migratorio mexicano parece haber entrado en una nueva fase, donde el crecimiento y la dispersión tienen un papel fundamental (Durand, 2003).

1.1.5 Causas y efectos de la migración

Las causas y efectos de la migración internacional en los países de origen y destino, depende de una extraña variedad de elementos: la proporción y clases de migración, el perfil demográfico y las características de los migrantes, así como los vínculos que mantienen con las comunidades de origen, entre otros.

En cuanto a las causas por las que se producen las migraciones, son variadas y complejas, y tal vez las explicaciones generales no se aplican a los casos particulares. De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (ILO) la pobreza, las guerras, el hambre y la represión desempeñan un papel importante que da lugar a movimientos de población en condiciones forzadas o involuntarias, otros motivos también destacables son: las presiones de la población sobre recursos naturales escasos; la diferencia creciente de salarios

o ingresos entre los países ricos y los países pobres; el rápido envejecimiento de la población y la falta de trabajo en muchos países; la aceleración de la urbanización; el rápido abaratamiento del coste de los viajes y las comunicaciones; el aumento de los vínculos entre países a través del comercio y el turismo; la denegación de los derechos humanos en algunos países; y la formación de redes establecidas por migrantes anteriores (ILO, 2013).

Además de las grandes diferencias económicas, la difícil situación que viven los agricultores en muchos países en desarrollo está fomentando el desplazamiento a los centros urbanos, y algunas de esas personas que abandonan las zonas rurales pueden encontrar más atractivos en el extranjero, especialmente si no existen suficientes oportunidades en su propio país (ILO, 2013).

Otro motivo es la globalización, con la consiguiente tendencia hacia la integración de bloques económicos regionales, lo cual está contribuyendo a debilitar obstáculos que en otros tiempos se interponían al movimiento de personas a través de las fronteras internacionales.

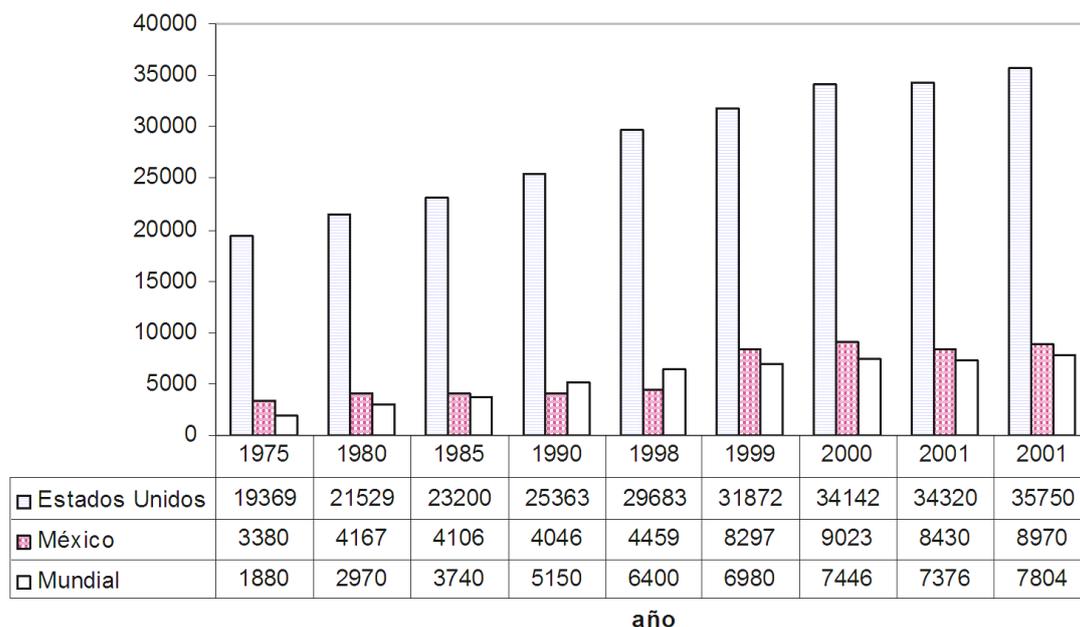
Sin embargo, la mayoría de los estudios sobre migración, consideran que la principal causa es de índole económica, debido a la agudización de las desigualdades entre los países desarrollados y los subdesarrollados, por lo cual más allá de la diversidad de las migraciones internacionales (refugio, asilo, reunificación familiar, etc.), el componente más importante de la migración contemporánea es de carácter laboral (ILO; 2013).

Por lo que respecta a México, son muchos los factores que estimulan y sostienen la migración de mexicanos a Estados Unidos para trabajar temporalmente o para establecerse en este país (Tuirán, 2002). Esto debido a que ha sido un proceso influenciado por aspectos tan diversos como la dinámica económica de los dos países, la vecindad geográfica, los acuerdos migratorios y las voluntades políticas en ambas naciones.

Es evidente que en el proceso histórico de la migración de mexicanos hacia los Estados Unidos han intervenido factores diversos. Pero de acuerdo con CONAPO (2006), Delgado y Mañan (2007), Tuirán (2002), Uribe (2012), y Urciaga (2006) en las últimas décadas se ha hecho cada vez más evidente, que éste es en esencia un fenómeno laboral que ha estado influenciado al menos por los siguientes factores:

1. *La insuficiente dinámica de la economía nacional para ofrecer un trabajo digno y bien remunerado.* Lo anterior es evidente si se considera que en 1975 el PIB per cápita en México era una sexta parte del reportado en Estados Unidos. Desde el año 2000 esta diferencia se estima 4 veces más (Flores y Barrera, 2003, citado por Bastida, 2008). Ver gráfico 1.4

GRÁFICO 1.4: PIB PER CÁPITA 1975-2002 EUA, MÉXICO Y A NIVEL MUNDIAL (DLS.)



Fuente: Centro de estudios sociales y de opinión pública (2004). Impacto de las remesas familiares en México y su uso productivo”. pp.10

2. La persistente demanda de mano de obra mexicana en los sectores agrícola, industrial y de servicios en la Unión Americana.
3. El considerable diferencial salarial entre ambas economías, el cual sigue siendo en un orden de 8 a 1, y donde se demuestra porque significa un fuerte atractivo para los mexicanos al aventurarse a emigrar hacia los Estados Unidos (López, 2010). En los años de recesión (de 1996 a 1998) este diferencial alcanzó un orden de 13 a 1 (cuadro 1.6).

CUADRO 1.6: SALARIO POR HORA MÉXICO-ESTADOS UNIDOS 1992-2003

Año	EUA: Salario mínimo federal (pesos por hora)	México: Salario mínimo general promedio anual (pesos por hora)	Diferencial de salarios México-EUA
1992	13.15	1.51	8.7 a 1
1993	13.23	1.63	8.1 a 1
1994	14.41	1.75	8.2 a 1
1995	27.28	2.05	13.3 a 1
1996	36.07	2.55	14.1 a 1
1997	40.78	3.04	13.4 a 1
1998	47.1	3.54	13.3 a 1
1999	49.19	3.99	12.3 a 1
2000	48.7	4.39	11.1 a 1
2001	48.08	4.7	10.2 a 1
2002	49.79	4.97	10 a 1
2003	41.18	5.19	7.9 a 1

Fuente: Migración de Mexicanos a Estados Unidos, CESOP, pp.9

4. La tradición migratoria (redes de migración) hacia el vecino país del norte, conformada desde el siglo XIX y sobre todo durante el siglo pasado en muy diversas regiones del país.

En esencia la literatura especializada coincide en apuntar que la migración entre México y Estados Unidos constituye un fenómeno complejo y dinámico, con una prolongada tradición histórica y con raíces estructurales en ambos lados de la frontera; por lo tanto, la importancia atribuida y el peso específico asignado a cada factor tiende a variar con el tiempo de la decisión de migrar. (Tuirán, 2002).

Por lo que respecta a los efectos que produce el fenómeno migratorio, es conveniente tener en cuenta que todo proceso de migración (interna o internacional) produce costes y beneficios socioeconómicos, políticos, culturales: en el país de origen, en el país destino y en los mismos migrantes y su familia. En general el migrante sacrifica los costes socioculturales y políticos a cambio del beneficio económico (salarial) (Altamirano, 2003, citado por Bastida 2008).

Dentro de esta perspectiva, Muñoz (2002) considera que un efecto negativo de la migración internacional es que los países desarrollados atraen la mano de obra calificada de los países menos desarrollados, lo cual significa una pérdida de capital humano para éstos, además de la desintegración familiar; toda vez que miles de mujeres y hombres abandonan sus lugares de origen, dejando a su familia, lo que con el tiempo ha tenido consecuencias en el aspecto social.

Por otro lado, diversos estudios empíricos consideran que el beneficio más relevante de la migración mexicana a los Estados Unidos es la recepción de remesas, las cuales han significado una importante inyección de recursos monetarios, que ha jugado un papel central en el sostenimiento de millones de familias del campo y de la ciudad, sobre todo en aquellas regiones y entidades de mayor concentración de migrantes (Lozano, 2004, Orozco, 2000) y que se describen en los siguientes apartados.

En suma, la migración tiene efectos positivos y negativos, tanto para los individuos como para las comunidades de origen y destino.

1.2 Importancia de las remesas para México

El desplazamiento de personas a otros países por razones laborales o de cualquier otra índole, se hace cada vez más notorio, y como consecuencia el incremento de los recursos financieros -remesas- que los trabajadores migrantes envían a sus familias a sus lugares de origen. Al igual que sucede con el fenómeno de la migración existe un gran debate teórico sobre los factores que pudieran estar impulsando el flujo de remesas, así como la exactitud de sus estimaciones y el efecto que éstas tienen en el desarrollo de los países receptores. Por lo tanto, en los siguientes apartados se da una descripción general del tema, de tal manera que se puede comprender un poco más los diversos aspectos que lo conforman y lo caracterizan.

1.2.1 Concepto y clasificación de las remesas

Las remesas se han convertido en un tema de investigación ampliamente estudiado en distintos países y en distintas épocas, tanto por los especialistas en migración como por organismos internacionales. Esto debido al importante volumen que representan estos flujos financieros en casi todos los países del mundo, lo cual ha hecho que exista una diversidad de conceptos de las mismas.

Canales (2009) retoma el concepto de la balanza de pagos considerando a las remesas como toda transferencia unilateral de un residente en el extranjero aun residente en su país de origen, presuponiendo que ambos son familiares y que el envío tenga por objeto contribuir a la manutención de este último.

Lozano (2004) las considera como una porción del ingreso de los migrantes internacionales, con residencia permanente o temporal en el país donde laboran, y que es transferida desde el país destino hacia el país de origen. Tales remesas pueden ser monetarias o no monetarias.

Waller (1998) define a las remesa como aquellos recursos monetarios que los migrantes obtienen trabajando en el extranjero y luego envían a su país de origen.

Las remesas familiares son transferencias de dinero o en especie que no tienen una contraprestación en el país destinatario (Muñoz, 2004).

Una vez descritos algunos de los conceptos sobre remesas, es necesario conocer la clasificación que se hace de las mismas, pues existen distintos tipos de transferencias que pueden incluirse en este concepto.

El Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2006) las clasifica de acuerdo al tipo y tiempo de estancia de los migrantes mexicanos en Estados Unidos en cinco categorías:

- a. Transferencias realizadas por los migrantes permanentes, es decir, envíos hechos por las personas que se quedan a residir en un país extranjero.

- b. Transferencias de los migrantes temporales, es decir, los envíos de las personas que trabajan un breve lapso en un país extranjero y mantienen su lugar de residencia habitual en su país de origen. Se incluyen los envíos de migrantes que permanecen en otro país por semanas o meses, así como el ingreso que ganan los trabajadores fronterizos (Computers), esto es, que residen en la frontera de su país y diariamente se trasladan al otro para trabajar.
- c. Envíos efectuados al país de origen por los descendientes de migrantes nacidos en el país extranjero;
- d. El flujo de bienes y recursos financieros (bienes muebles y ahorros) asociados a la migración de retorno (por cambio de residencia) de connacionales emigrantes; y
- e. El ingreso que reciben del exterior (por concepto de jubilaciones) y pensiones en general) los nacionales que en el pasado fueron migrantes permanentes o temporales en el extranjero).

Por su parte el Fondo Monetario Internacional, en su metodología para la elaboración de la balanza de pagos, define tres rubros como remesas, estos son:

1. Remesas de trabajadores (workers remittences) se trata de transferencias que hacen los trabajadores que han residido en el extranjero por más de un año.
2. Transferencias de migrantes (migrants transfers) comprende el conjunto de bienes y activos financieros que resultan de la migración por cambio de residencia y corresponden al valor neto de las transferencias de los migrantes sin incluir bienes de capital.
3. Ingreso por trabajo (labor income): comprende los sueldos, salarios y otras contraprestaciones (efectivo o especie) de personas que trabajan temporalmente en el extranjero, con menos de doce meses de duración.

Lozano (2004) distingue dos tipos de remesas de acuerdo a las motivaciones para remitir, el tipo de remitente, el tipo de receptor o beneficiario y el uso de estos fondos.

- Las remesas familiares, que son recursos económicos enviados por el migrante que vive o trabaja en el exterior, a sus familiares que residen en su país de origen, destinados a satisfacer las necesidades básicas de los receptores.
- Las remesas colectivas o comunitarias, son recursos económicos recaudados y donados por agrupaciones o asociaciones de migrantes para financiar infraestructura en pequeña escala e inversiones en actividades productivas y comerciales en las comunidades de origen.

Como se puede observar, las definiciones presentadas por organismos de tipo institucional y las de investigadores especializados en el tema, presentan diferencias; sin embargo, éstas coinciden en que las remesas consisten en envíos de dinero, realizados por emigrantes a sus lugares de origen desde sus lugares destino.

Para efectos de este estudio, se tomará como definición la presentada en la balanza de pagos mexicana porque en ésta se contabilizan los envíos realizados por los migrantes mexicanos, como una transferencia que no tiene contraprestación en el país destino, es decir, con esta divisa no se paga un servicio, ni se está comprando mercancía, es más bien una donación.

Además la metodología empleada por el Banco de México, no incluye en este concepto el dinero que un mexicano residente en el extranjero traiga consigo o mande con otra persona, ya que no existe ningún medio en el mercado financiero que permita distinguir un dólar que entra como remesa de otro tipo de ingreso, tampoco considera el valor de los bienes comprados en México tales como radios, televisores, etc. Por lo tanto, el concepto de remesas familiares se circunscribió a documentos monetarios adquiridos y remitidos desde Estados Unidos de América, y que fueron cambiados en los bancos comerciales o en las casas de cambio dentro del territorio nacional, medios electrónicos e inclusive giros telegráficos (Muñoz, 2004).

En este punto la remesa se convierte en una operación económica internacional, es decir, una transacción para hacer un pago en moneda o por medio de un depósito, sin recibir a cambio una contrapartida.

1.2.2 Contexto internacional de las remesas

Esta sección examina brevemente las cifras oficiales de las remesas, de tal manera que nos permita tener un panorama general sobre el importe de estos recursos -monetarios y no monetarios- que son enviados a muchos países de tradición migratoria internacional, principalmente México.

A la par del incremento en el flujo migratorio internacional, las remesas han registrado un importante crecimiento a nivel mundial: éstas han pasado de 50,433 mdd en 1995 a 75,400 mdd en 2002; es decir, se han incrementado en un 50% en ocho años. Es importante señalar, que la tendencia creciente de dichos flujos financieros no es continua, sobre todo en 1998, año en que las remesas decrecieron un 4%. Además a partir del siguiente año se vuelven a observar un aumento del 3%. En el año 2000 se da un leve incremento de 1%, mientras que en 2001 y 2002 dichos flujos aumentaron el 9 y 11% respectivamente. Los datos contenidos en la figura, nos permite corroborar que todas las regiones del mundo reciben remesas de sus migrantes, de las cuales América Latina es las que más recursos ha captado por este concepto, seguida de Asia. (Cuadro 1.7)

CUADRO 1.7 REMESA DE MIGRANTES EN EL MUNDO POR REGIÓN RECEPTORA (MILLONES DE DÓLARES)

REGION	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total mundial	50,433	56,137	62,337	59,986	61,541	62,288	68,194	75,400
<i>Incremento</i>		9%	13%	-4%	3%	1%	9%	11%
América Latina	11,676	11,581	12,369	13,543	15,453	17,492	21,053	24,383
Asia	11,760	15,359	21,043	15,055	16,820	14,864	15,542	19,855
Países industrializados	12,100	12,200	10,852	11,395	10,643	10,712	11,572	11,373
África	4,283	4,636	5,418	5,515	5,459	6,045	7,906	7,877
Oriente medio	5,590	5,837	6,583	6,196	6,041	5,865	6,045	6,137
Europa	5,024	5,524	6,052	8,282	7,125	7,310	5,076	5,775

Fuente: Fondo Monetario Internacional (2003) Balance of Payments Statistics Yearbook

Además de las cifras anteriores, el Banco Mundial estimó que en el año 2003 la cifra mundial de las remesas fue de 93 mil millones de dólares (Hernández, 2004, en Bastida, 2008). Mientras que para 2005 ascendieron a más de 232,000 millones de dólares. (Ratha, 2010).

Considerando, que casi todas las regiones del mundo son receptoras de remesas, el cuadro 1.8 muestra los importes de remesas que recibieron los países a nivel mundial de 2001 a 2006. En 2001 la India, México y Turquía, figuraban como los tres principales países receptores de remesas, y los Estados Unidos, Arabia Saudita, Alemania, Bélgica y Suiza como los principales emisores de dichos recursos.

Para 2002 México por primera vez se coloca como el primer país receptor de remesas con 9,814 mdd, seguido de India y España. Así mismo, Estados Unidos y Arabia Saudita continúan como las dos principales fuentes emisoras de remesas, con un total de 23 mil millones de dólares y 16 mil millones de dólares respectivamente; esto en virtud del número importante de trabajadores migratorios que envían desde estos países dinero a sus familias (CONAPO, 2006).

En 2003 México ocupa el segundo lugar, superado solo por la India; pero para 2004 y 2005 desciende al tercer lugar superado por India y China, situación que lo coloca como uno de los tres primeros receptores de remesas. Además se ha observado que la mayoría de los países han tenido una tendencia ascendente en el importe de los flujos por remesas que ingresan a sus países, lo cual indica que cada vez más trabajadores migrantes envían dinero a su países de origen.

CUADRO 1.8: PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE REMESAS FAMILIARES 2000-2006 (MILLONES DE DÓLARES)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006
India	11,002 ¹	8,317 ²	19,763 ¹	23,000 ¹	23,548 ¹	25,109 ¹
México	8,895 ²	9,814 ¹	13,265 ²	16,613 ³	20,283 ³	23,742 ²
Turquía	4,560 ³	1,936	729	804	851	1,111
España	3,414	3,958 ³	4,715 ³	5,189	5,339	6,057
Portugal	3,131	3,224	2,824	3,032	2,836	3,045
Egipto	2,852	2,358	3,961	3,341	5,017	5,330
Marruecos	2,161	3,251	3,614	4,221	4,589	4,454
Bangladesh	1,958	2,848	3,180	3,400	4,241	5,418
El Salvador	1,751	1,935	2,105	2,548	2,830	3,316
República Dominicana	1,689	1,939	2,061	2,200	2,430	2,748
Grecia	1,613	1,181	1,283	2,894	863	1,143
Ecuador	1,317	1,432	1,539	1,604	2,031	2,916
Indonesia	1,190	1,046	1,489	1,700	1,760	5,560
Colombia	1,118	2,531	3,060	3,170	3,319	3,890
Brasil	1,113	1,711	2,018	2,459	2,480	2,890
Pakistán	1,075	3,554	3,963	3,943	4,277	5,113
Perú	718	705	860	1,123	1,440	1,837
Guatemala	563	1,579	2,107	2,551	2,993	3,610
China	556	1,679	3,343	21,300 ²	22,492 ²	22,492 ^{3*}
Croacia	561	667	787	851	845	689
Honduras	410	705	860	1,135	1,788	2,539
Nicaragua	320	377	439	519	600	656
Filipinas	125	192	236	8,961	10,688	12,841
Costa Rica	109	212	306	302	400	490
Túnez	700	1,071	1,250	1,432	1,393	1,510

Fuente: Elaboración propia a partir de Informes Anuales del Banco de México

En esencia, las remesas se han convertido en un importante flujo de divisas para la mayoría de las naciones no desarrolladas expulsoras de mano de obra, al punto, que en muchos casos las remesas son uno de los principales rubros en el renglón de transferencias corrientes se sus balanzas de pagos (Durand, Parrado y Massey, 2003; Muñoz, 2004).

El comportamiento estable y ascendente de las remesas, se ha observado en distintas partes del mundo, con especial fuerza en los países de América Latina y el Caribe (Ratha, 2010). Situación, que la coloca como la región que

¹Primer lugar anual

²Segundo lugar anual

³ Tercer lugar anual

*Cifras de 2005

recibe el mayor importe de estos recursos, con un importe aproximado del 12% respecto al año 2001 (cuadro 1.8).

El Banco Interamericano de Desarrollo señala, que los emigrantes latinoamericanos y caribeños enviaron a sus países 45,800 millones de dólares en el año 2004; un incremento del 20% respecto a 2003, lo que consolida a la región como primer destino de las transferencias (García, 2006). Dicha tendencia continuó en 2005 y 2006 donde recibió cerca de 48,300 millones de dólares para el primero y 60,000 millones de dólares para el segundo, lo que significó un incremento del 12% de este último sobre el año anterior.¹

Datos más recientes, muestran que en el año 2007 las remesas a Latinoamérica y el Caribe (ALC) alcanzaron un total de 66,500 millones de dólares, un aumento del 6% con relación a 2006, además se observa que todos los países de esta región son receptores de remesas con 23,979 millones de dólares, seguido de Brasil (7,075 mdd) y Colombia (4,520 mdd).

Como se ha descrito, el continente americano de acuerdo con las cifras oficiales presentadas por los distintos organismos internacionales continúa como la región que más recursos recibe por parte de sus emigrantes, a pesar de que estos recursos han disminuido en los últimos años. La causa real del descenso; sin embargo, la mayoría de los especialistas en el tema consideran que podría deberse a la crisis económica por la que atraviesa la economía norteamericana, y de la cual la mayoría de los recursos son transferidos.

Cabe destacar, que los países ricos son las principales fuentes de remesas. A la cabeza de todos, y por un amplio margen, se sitúa Estados Unidos, lugar donde fluyeron aproximadamente 39 millones de dólares en 2005. El segundo lugar lo ocupa Arabia Saudita seguido de Suiza y Alemania (Ratha, 2010). Siendo Estados Unidos de Norteamérica el principal emisor de remesas a nivel mundial y principalmente a América Latina. De acuerdo con la información presentada por el Banco Interamericano de Desarrollo (2008), casi todos los estados de la Unión Americana son emisores de remesas. Además de acuerdo con la geografía migratoria, se destacan como los principales estados que emiten más remesas son: California, Arizona, Texas, Georgia, Carolina del Norte, Illinois, Nueva York, regiones con mayor presencia de emigrantes mexicanos,

Según Terry (2005, en Bastida 2008), los datos son un reflejo de las importantes tendencias en los mercados laborales mundiales. De esta manera, su importancia va mucho más allá de los individuos que envían 200 o 300 dólares a sus familias. A diferencia de la cooperación externa, las remesas suelen llegar directamente a beneficiarios en lugares donde difícilmente entra la cooperación internacional, mientras los flujos

¹<http://www.iadb.org/mif/v2/remittances.html>. Obtenido el 2 de mayo de 2009.

internacionales de capital han fluctuado con los ciclos de mercado, las remesas han seguido creciendo, incluso durante recesiones económicas. (García, 2006).

Siendo México, uno de los tres principales países receptores de remesas a nivel mundial y el primero en América Latina, en los siguientes apartados se da una descripción sobre su estimación, importes, importancia y posibles usos de estos flujos financieros, a través de la revisión de estudios especializados y datos estadísticos sobre el tema, ya que es necesario conocer los diversos aspectos que los conforman y caracterizan, de tal manera que se pueda tener un panorama para su comprensión.

1.2.3 Estimación y registro de las remesas familiares

Cabe aclarar que la captación y contabilización de las remesas no se encuentra exenta de problemas, debido a que no existe un método homogéneo a nivel mundial que permita su cuantificación de una manera confiable, porque cada país utiliza diferentes métodos para calcular el flujo de remesas que entran a su territorio, lo cual puede conducir a subestimaciones. Aunque no es objeto de este trabajo efectuar un análisis detallado, es importante destacar que las dificultades son de diversa índole, y van desde la identificación de los agentes que realizan los envíos (la población de migrantes), la cuantificación de los importes transferidos a través de las distintas modalidades (medios de envío), hasta el registro del flujo de las remesas en las cuentas nacionales (CONAPO, 2006).

Derivado de ello, para el caso de México se han realizado diversos estudios para estimar el importe de las remesas, de los cuales se pueden mencionar: el realizado en 1930 por Gamio, quien estimó para el periodo 1920-1928 un promedio anual de 4.9 millones de dólares; Conway (1998) consideró que las transferencias de los migrantes excedían los 2,000 millones de dólares anuales, mientras que Diez-Canedo (1984), discrepando con Conway, que ubicaba su estimación para 1976 en los 317.6 millones de dólares; de acuerdo con García y Griego, y Giner de los Ríos (1985), citados por: Bastida (2008) el volumen de estas divisas ascendió en 1984 a 1.8 millones de dólares, valor similar al calculado por Nolasco (1991) hacia 1990; por su parte Lozano (2004) estableció estimaciones para 1980, 1985, 1990 y 1995, con valores intermedios de 1.3, 2.3, 3.2 y 3.9 mil millones de dólares respectivamente; por su parte Massey (2003) y Parrado (1993), ubican el importe para 1990 en poco más de 2,000 millones; cantidad casi similar a la estimada por Corona (1994) para 1993. En CONAPO, 2006. (cuadro1.9)

CUADRO 1.9: ESTIMACIÓN DE REMESAS FAMILIARES 1920-2000 (MILLONES DE DÓLARES)

Fuente	Año	Estimación
Gamio	1920-1928	5
Departamento del trabajo	1942-1945	64
Hancock	1956	120
Ruiz Cortines	1959	163
López Mateos	1961	275
Diez Canedo	1975	318
Conway	1975	2000
North y Houston	1976	1500
Lozano	1980	1262
García y Griego	1984	1800
Lozano	1985	2300
Keiv y Tran	1989	2300
Massey y Parrado	1990	2012
Nolasco	1990	1800
Lozano	1990	3151
Russel y Tetelbaun	1993	2300
Corona	1993	2055
Lozano	1995	3667
Estudio binacional	1995	3900
Banco de México	2000	3673

Fuente: Elaboración propia a partir de CONAPO (2006) Remesas, importe y distribución regional en México, Boletín núm. 7

Como se puede apreciar, aunque han existido algunos trabajos sobre el tema, las cifras son extremas, debido a la difícil estimación y constante revisión a partir de distintas metodologías y poblaciones de emigrantes (Castro y Tuirán, 1999).

Además de estos trabajos, actualmente existen en nuestro país distintas instituciones que llevan a cabo dichas estimaciones, entre las más importantes están: El Colegio de la Frontera Norte de México (EMIF) y, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) con la Encuesta Nacional de Dinámica Demográfica (ENADID) y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH).

La metodología (ENADID) de la EMIF aplicada por primera vez en 1993, considera a los emigrantes en movimiento que son observados en el transcurso de su desplazamiento, pero en ciertos momentos y lugares, cuando su dirección es conocida. En esta encuesta, se presenta entre otros apartados,

una muestra para calcular la cantidad de flujos migratorios y otra que produce datos sobre las remesas.

La ENADID se aplicó a la población que durante el periodo de 1987 a 1995 y 1992 a 1997 se fue a vivir a otro país, a estos datos faltaría agregar el de los migrantes que permanecieron en el extranjero o regresaron al país durante el mismo periodo. Por su parte la ENIGH recopila datos a nivel hogar que permiten identificar los hogares que reciben remesas y los que no, se realiza a partir de 1992 con periodicidad de dos años (Zarate, 1998).

El Banco de México es la institución oficial encargada de contabilizar el importe de las remesas que ingresan al país; las cuales por tratarse de transacciones económicas internacionales son objeto de registro en la balanza de pagos en dos partidas: remesas familiares, en el renglón transferencias, y otros, en el renglón servicios factoriales.

En la partida de remesas familiares se registran las transferencias hechas por tres tipos de migrantes; a) los mexicanos que residen habitualmente en los Estados Unidos legal o ilegalmente, b) los estadounidenses descendientes de mexicanos y c) los emigrantes mexicanos temporales que pasan en promedio en aquel país seis meses pero que residen habitualmente en México. En el rubro otros del renglón servicios factoriales, se registra el flujo de divisas que entra al país por concepto de trabajo en Estados Unidos en los trabajadores fronterizos (Tuirán, 2002).

Por lo tanto, para el registro del rubro remesas en la balanza de pagos se debe tener claro que lo importante es el criterio de residencia de quienes realizan estas transferencias más que su nacionalidad (Canales, 2009).

Por otra parte, es necesario mencionar que antes de 1989 en el renglón de remesas familiares de la balanza de pagos solo se registraba el dinero captado vía giros postales y telegráficos. Además, en ese año el Banco de México amplía el radio de captación y considera las Money orders y cheques personales adquiridos y remitidos desde los Estados Unidos y que eran cambiados en los bancos comerciales o en las casas de cambio dentro del territorio nacional, incluyendo giros telegráficos (Carriles, 1991, encanales 2009). El dinero en efectivo y los envíos en especie no se incluían. Aunado a ello aumentó el uso de tecnología vía electrónica por lo que comenzó a haber serias limitantes en el conteo. Por lo tanto, a partir de 1994 el Banco de México incorporó a la Balanza de pagos el importe de las transferencias electrónicas y un cálculo de transferencias de bolsillo, tanto en efectivo como en especie; éstas últimas provienen de una sección especial que se añadió a la Encuesta de Turismo levantada por dicha institución. (Lozano 2004)

Como se ha descrito, aunque existen avances metodológicos en la medición de estos recursos por parte del banco central, aún no se puede hablar de cálculos exactos debido a que estos recursos llegan en cantidades irregulares, vienen en giros postales, cheques personales, órdenes de pago, dinero en efectivo enviado con parientes y amigos, y tal vez, ahorros que trae el propio migrante. Razón por la cual el Banco de México revisa continuamente los procedimientos para el cálculo de estos flujos.

Considerando que la posibilidad de estimar de manera exacta los flujos de dinero por remesas familiares es compleja. Se considera para el presente estudio la información presentada por el Banco de México, quien proporciona información mensual y su acumulado anual en escala nacional, sobre las transferencias electrónicas de las compañías que se dedican a esa actividad, casas de cambio y bancos principalmente, por lo que no hay necesidad de hacer ningún tipo de muestreo. Sin embargo, realizar cualquier otro tipo de descripción, análisis geográfico o enfoque distinto del macroeconómico, exige recurrir a otras fuentes de información como son las encuestas.

1.2.4 Importe de las remesas familiares en México de 1995 a 2012

El cuadro 1.10 muestra como han ido en aumento las remesas familiares que percibe México de los ciudadanos que residen en los Estados Unidos, las cuales han pasado de 3,672.7 mdd en 1995 a 23,979 mdd en 2007. Además también se observa que este incremento no ha sido proporcional, puesto que en los últimos años de 1996 a 1998 se percibieron importes por 4,223.7, 4,864.8, y 5,626.8 mdd respectivamente, los cuales presentaron un incremento en promedio del 15% en cada año. Pero en 1999 aunque sigue la misma tendencia en la recepción de las remesas familiares, éste fue solo del 5% con respecto al año anterior; a pesar de esta situación México ocupó la primera posición en dicho año en América Latina y segundo a nivel mundial, colocándolo entre las naciones con mayor recepción de estos recursos. (Tuirán, 2002).

En el año 2000 se reciben 6,572 mdd, lo que representa un 11.2%; mientras que en 2001 crecen 35.3% (8,895 mdd), en este último año el Banco de México incorpora mejoras en el registro de dichas transacciones que efectúan las instituciones financieras, motivo que podría justificar tal incremento. En 2002, continua la tendencia ascendente en la captación de estos recursos con un incremento del 10.3% respecto a 2001, lo cual es suficiente para colocarlo como primer receptor de estos flujos a nivel mundial (Lozano 2006).

En 2003 se vuelve a presentar un incremento del 35.2% (13,265.6 mdd); con lo cual México se mantenía como el primer receptor de remesas familiares en América Latina, y el segundo a nivel mundial, tan solo después de la India.

Al cierre de 2004 y 2005 se alcanzó un importe de 16,612.8 y 20,283.6 mdd respectivamente, representando en promedio un incremento de poco más del 22% para cada año; tales cifras colocan a nuestro país como el tercer receptor de remesas (después de India y China) y continua como primero en América Latina (Uribe, 2012). Para el año 2006 se reciben 23,792 mdd incrementando dicho importe en 17.1% respecto de 2005.

En 2007 continua la recepción de flujos por remesas, pero solo incrementaron con respecto al año anterior el 1% (23,979 mdd). Se desconoce el motivo real de tan poco incremento; sin embargo, tal situación podría deberse al refuerzo de normas estatales y locales de migración, unido a una desaceleración de la economía norteamericana, producida por la caída del sector de la construcción y la crisis de los mercados hipotecarios en el país vecino, sectores que demandan menores trabajadores extranjeros. Situación que al parecer ha tenido un impacto significativo en la capacidad de enviar dinero a casa de muchos migrantes. De hecho existe una preocupación cada vez mayor de que la disminución de remesas a México esté acelerándose, ya que las remesas en 2008 cayeron en un 6% en comparación con el mismo periodo del año anterior (BID, marzo, 2008).

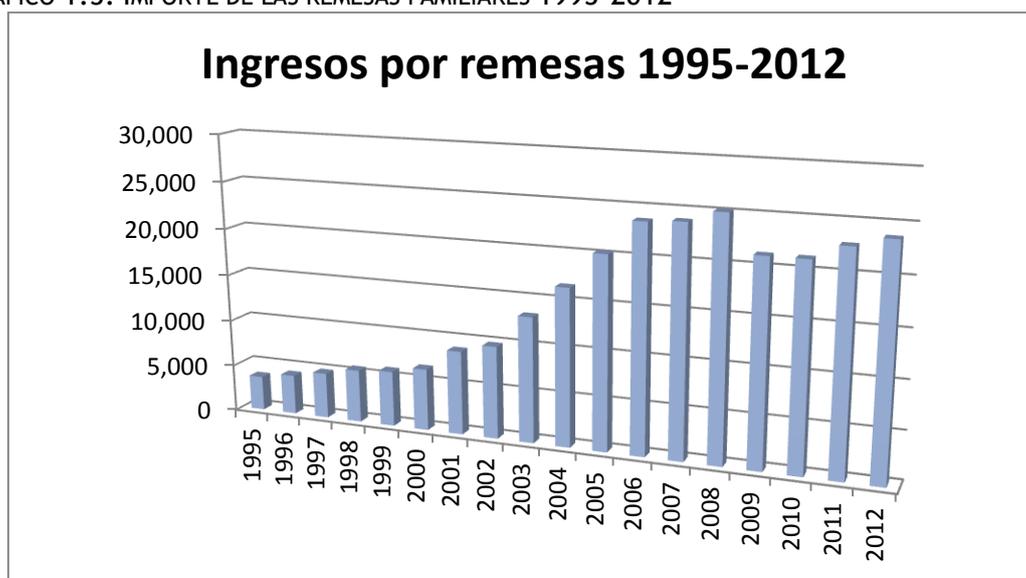
Esta tendencia decreciente se incrementa hasta -15% en el 2009, en el 2010 se mantiene el mismo importe y reporta una ligera recuperación en los años siguientes hasta alcanzar un nuevo pico en el año 2011 con un tasa de crecimiento del 7%. Ver cuadro 1.10 y gráficos 1.5 y 1.6

CUADRO 1.10: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE REMESAS FAMILIARES (1995-2012) MILLONES DE DÓLARES

Año	Importe(*)	Tasa de crecimiento
1995	3,673	
1996	4,224	15.0%
1997	4,865	15.2%
1998	5,627	15.7%
1999	5,909	5.0%
2000	6,573	11.2%
2001	8,895	35.3%
2002	9,815	10.3%
2003	13,266	35.2%
2004	16,613	25.2%
2005	20,281	22.1%
2006	23,742	17.1%
2007	23,979	1.0%
2008	25,145	4.9%
2009	21,306	-15.3%
2010	21,304	0.0%
2011	22,803	7.0%
2012	23,751	4.2%

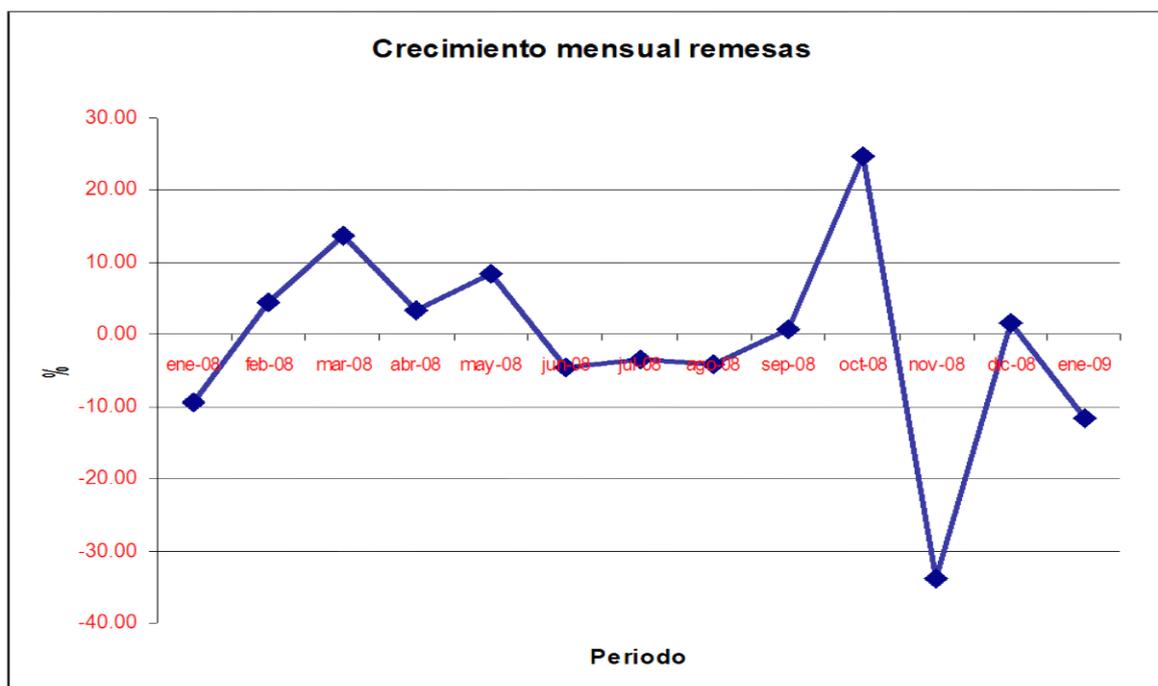
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informe anual Banco de México (varios años)

GRÁFICO 1.5: IMPORTE DE LAS REMESAS FAMILIARES 1995-2012



Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro 1.10

GRÁFICO 1.6: CRECIMIENTO MENSUAL DE LAS REMESAS ENERO 2008-ENERO 2009



Fuente: Elaboración propia a partir del Reporte del Banco de México publicado en El Reforma, México; Febrero 12, 2009.

Hasta ahora, se ha podido observar un notable incremento de las remesas familiares enviadas a nuestro país, sin embargo, no existe una razón única para explicar el por qué de este fenómeno. Muchos factores podrían explicar el acelerado crecimiento de las remesas. Por mencionar algunos, podemos enumerar los siguientes:

- ✓ Crecimiento en el número de inmigrantes mexicanos que viven en Estados Unidos. Al respecto la falta de oportunidades ha provocado que, en los últimos años el movimiento migratorio hacia Estados Unidos haya crecido en forma espectacular, a razón de 400 mil personas por año en promedio. Ello significa que, entre 1994 y 2004, el número de mexicanos residentes en Estados Unidos pasó de 6.8 a 10.2 millones de personas, respectivamente (Uribe, 2012); lo cual indica que tal vez existe un mayor número de emisores de remesas.
- ✓ Los cambios metodológicos en la estimación de remesas. El Banco de México considera que el incremento de los importes percibidos por remesas, se debe a una mejor notificación de las mismas, debido a que desde el 2000 se establece una metodología entre las empresas receptoras para mejorar la calidad de la información, asimismo en el 2001 se establecen algunas regulaciones a las mismas para abatir los costes de transacción, lo cual ha permitido, reducir los márgenes de subestimación que existían en el pasado y con ello incrementar los importes de las cantidades recibidas por concepto de remesas.

- ✓ El surgimiento de nuevos y más eficaces canales de envío, mediante la mayor participación de bancos y empresas en el negocio de transferencia de fondos.
- ✓ La tendencia a la disminución del coste de los envíos, producto de la mayor competencia en el mercado de remesas, lo cual hace que los migrantes incrementen el uso de canales formales para realizar sus envíos permitiendo una mayor contabilización de éstos por el Banco Central.

En resumen, puede asegurarse, que el importe de las remesas familiares recibidas por México ha tenido una tendencia creciente, pero en distintas proporciones, siendo cada vez menores, sobre todo en 2007. Tal hecho, debe ser un motivo de preocupación, debido a que si continúa esta tendencia, muchas familias podrían perder de los ingresos que reciben por este concepto.

Ante el aumento que han presentado las remesas en México, es conveniente conocer la importancia que tienen estos flujos financieros para el país. Al respecto, diversos estudios coinciden en señalar que las remesas han cobrado una gran importancia para los países que las reciben tanto en el ámbito nacional, como en el regional y de los hogares (García, 2006).

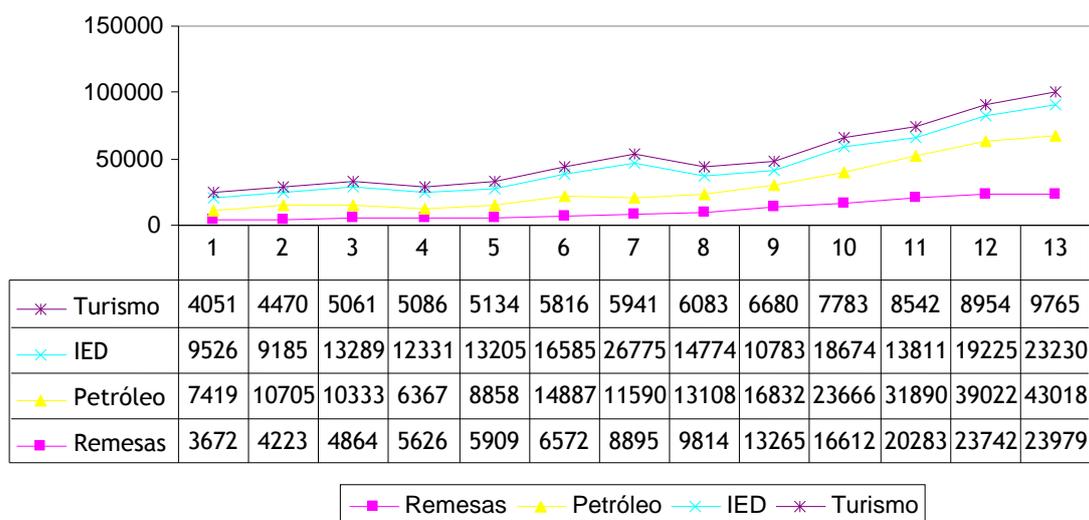
1.2.5 Importancia en el ámbito nacional

El primer impacto de las remesas se da a nivel macro, al ingresar estas partidas en forma de dólares y contabilizarlas en la cuenta corriente de la balanza de pagos en el rubro de transferencias e ingresan a la reserva de divisas del Banco de México, hecho que afecta ya sea en forma directa o indirecta a otras variables (Muñoz, 2004).

Canales (2009) considera tres aspectos que permiten dimensionar la importancia macroeconómica de las remesas:

- *Su papel en la generación de divisas:* Tradicionalmente se han usado como medidas de comparación indicadores relacionados con la generación de divisas como: ingresos por turismo, exportaciones petroleras, inversión extranjera directa, entre otros. De esta forma, el gráfico 1.7 muestra información estadística sobre los importes que ha percibido nuestro país por ingresos provenientes del exterior de 1995 a 2007, donde se observa que de 1995 a 1998 el importe de remesas percibidas ocupaba el cuarto lugar en generación de divisas. El 1999 los ingresos por remesas fueron de 5,909.5; importe con el que se superó por vez primera a lo obtenido por concepto de turismo; situación que continúa hasta la fecha, pese a que este último sector también presentó una tendencia ascendente durante los últimos años. Además, a partir de este año se colocan como la tercera fuente de ingresos de divisas del país (después de las exportaciones petroleras y la inversión extranjera directa) hasta 2003. Ver gráfico 1.7

GRÁFICO 1.7: INGRESOS DE DIVISAS A MÉXICO



Fuente: Elaboración propia a partir de Informes anuales del Banco de México 2007.

En 2004, la situación vuelve a cambiar, convirtiéndose estos recursos en la segunda fuente generadora de divisas, superando por primera vez a la inversión extranjera directa (IED), situación que continúa hasta 2007. Sin embargo en este último año la diferencia con los ingresos por IED es mínima. En el caso de las exportaciones petroleras, siempre se han mantenido por encima del valor de las remesas, con excepción del año 1998, en que ambos rubros se acercaron.

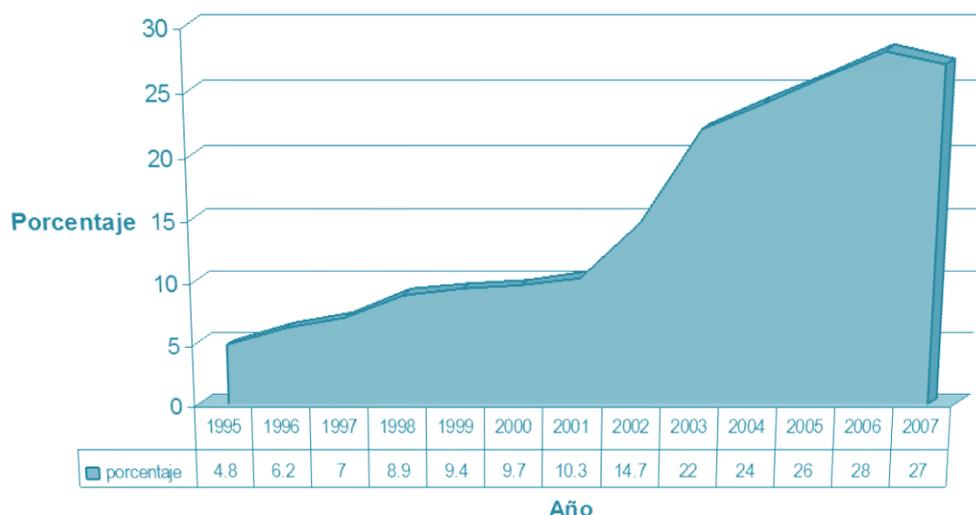
Como se ha observado, las remesas familiares han sido una importante fuente de divisas, que contribuyen al igual que otros sectores generadores de divisas, a incrementar los ingresos nacionales; además de acuerdo con algunos otros estudios (García, 2006; Muñoz, 2004; Tuirán, 2002) al reducir el déficit de la balanza de pagos (el importe recibido en el año 2000, contribuyó a reducirlo en alrededor de 27%) lo que revela la creciente importancia que estos recursos han adquirido como fuente de divisas.

Esta comparación da una idea de la relevancia cuantitativa de las remesas familiares, pero no su efecto en la economía nacional; para lograr esto es necesario compararlas con otros indicadores económicos como: Producto interno Bruto (PIB), remuneraciones salariales, gastos por consumo, entre otros. (Canales, 2009). Y cuyo análisis se incluye en apartados posteriores de este trabajo a manera de justificación del modelo propuesto.

- *Comparación con otros indicadores económicos.* Es uno de los objetivos de este trabajo y la información recabada en este trabajo se incluye en el apartado 4.2 que retoma una de las conclusiones del análisis elaborado por Muñoz (2004), donde muestra que aunque, México captó importes

significativos de divisas por remesas familiares, tiene poca significancia respecto a su producto, debido a que el PIB de México es mayor que el de otros países, así como a la diversificación de sus fuentes externas de ingresos. Sin embargo en la figura siguiente se aprecia que cada vez estos recursos adquieren una mayor relevancia. Ver gráfico 1.8

GRÁFICO 1.8: PORCENTAJE DE REMESAS CON RESPETO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO

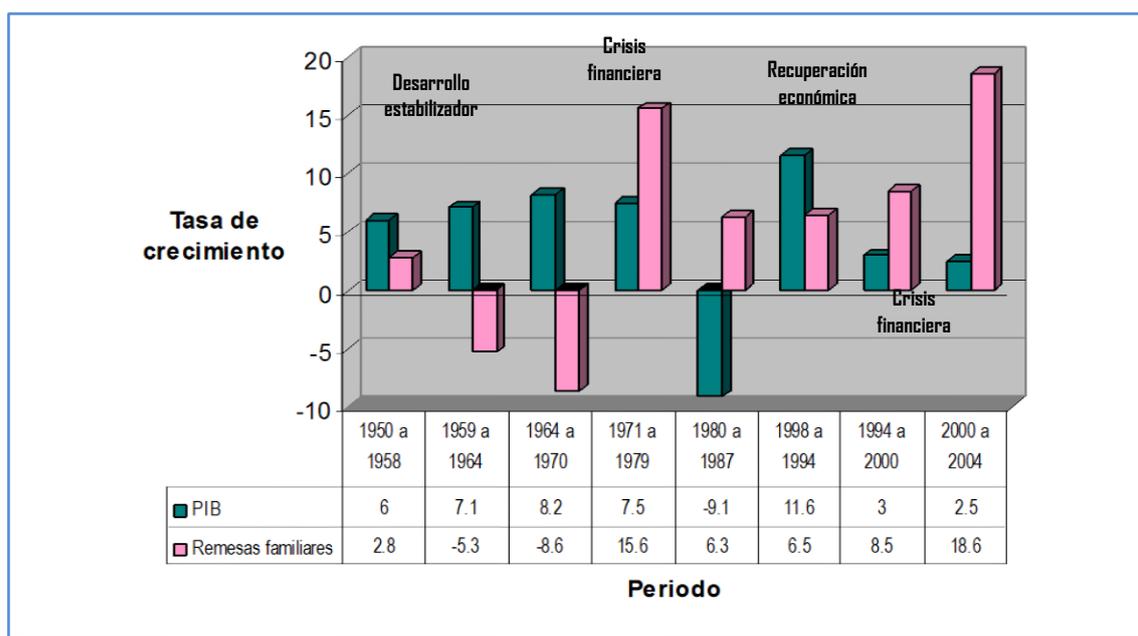


Fuente: Elaboración propia a partir de Informes anuales del Banco de México 2007.

- *En cuanto a su evolución y tendencia contracíclica*, es decir opuesta a los ciclos económicos, toda vez que se incrementan en los momentos de crisis y estancamiento de la economía mexicana (Canales, 2009), lo cual se observa en el gráfico 1.9 donde antes de la crisis de 1982 las remesas se mantenían estables. Desde 1987 hasta 1994, periodo de gran estabilidad y crecimiento en la economía mexicana, las remesas se mantienen prácticamente estables, con variaciones marginales de un año a otro. Pero con la crisis económica de 1995, las remesas vuelven a ser impulsadas, alcanzando un nivel cercano a los 6 mil millones de dólares anuales.

Esta tendencia también se puede observar en comparación con el porcentaje de crecimiento del PIB, donde observamos que cuando el PIB decreció 9.1% en el periodo de 1980-1987 las remesas incrementaron 6.3%. Lo mismo sucede en los periodos de 1971-1979, 1994-2000 y 2000-2004, donde el PIB disminuye a 7.5% 3.0% y 2.5% respectivamente, mientras que las remesas incrementan en 15.6%, 8.5% y 18.5% en dichos periodos. Lo anterior permite corroborar que existe una relación inversa entre el crecimiento económico y la captación de remesas. (Gráfico 1.9)

GRÁFICO 1.9: PRODUCTO INTERNO BRUTO Y REMESAS FAMILIARES



Fuente: Tomada de Muñoz 2004. Impacto económico de las remesas familiares en México. 1950-2004: 366

1.2.6 Importancia a nivel regional

Las remesas constituyen recursos de importancia para el país, por su contribución a incrementar los ingresos nacionales, así como a compensar los efectos negativos de la economía mexicana; sin embargo, estudios al respecto consideran que su relevancia es mayor a nivel regional (Tuirán, 2002).

A fin de comprender mejor la importancia de las remesas familiares en la economía regional, es importante reconocer que geografía migratoria está estrechamente relacionada con la recepción de divisas por concepto de remesas, por lo tanto no todas las entidades del país perciben los mismos importes de estos recursos.

De acuerdo con estos planteamientos, el cuadro 1.11 muestra que todos los estados del país recibieron remesas por parte de los emigrantes mexicanos que residieron en Estados Unidos durante el periodo de 1995 a 2007. Además, en este último año se observa que las tres entidades que más recursos recibieron fueron Michoacán, que por sí sola absorbió más del 9% del importe total (2,263 mil millones de dólares). Le siguen en este orden, Guanajuato y el Estado de México son poco más de 2 mil millones de dólares en ese año. Los Estados que menores recursos reciben por remesas son los que conforman la península de Yucatán, así como Baja California Sur (este último debido quizá, a su baja densidad de población). (Uribe, 2006).

También se observa que aunque en todas las entidades del país las remesas presentaron un crecimiento absoluto entre 1995 y 2007, el importe percibido por cada entidad ha variado conforme ha evolucionado el proceso migratorio, toda vez, dichos importes presentan variaciones al compararse la distribución porcentual de estos recursos en dichos años, por ejemplo se advierte que:

- a. En Michoacán y Guanajuato (entidades tradicionalmente expulsoras de migrantes) pese a seguir manteniendo el liderazgo como entidades de mayor concentración de remesas, el flujo total de estos fondos hacia esas dos entidades bajó de 26.5% en 1995 a 18.38% en 2007, por lo que se refiere a Jalisco, pasó del segundo lugar al cuarto en dicho periodo.
- b. Algunas entidades consideradas como emergentes, presentaron un importante incremento en la recepción de remesas en este periodo. Tales son los casos del Estado de México al pasar del séptimo al tercer lugar; Veracruz pasó del lugar quince al seis, Hidalgo, Chiapas (del 25 al 11), y en menor medida, los estados de Puebla y Nuevo León.
- c. Otra tendencia que se observa es que en algunas entidades consideradas como de larga tradición migratoria, disminuyeron su participación relativa en el flujo total de remesas; tales son los casos de Zacatecas, San Luis Potosí, Aguascalientes y Durango. Asimismo, entidades del norte de México que también se había caracterizado por su participación en el envío de emigrantes, presentaron una disminución relativa en la percepción de dichos flujos; específicamente los estados de Sinaloa y Coahuila.
- d. Una comparación adicional ilustra que en términos relativos la supuesta relación entre pobreza y remesas no se cumple. El Distrito Federal recibió 1,371.60 mdd, mientras que Chiapas recibió un importe de 779.32 de remesas en 2007, lo cual indica que no son los Estados más pobres los que reciben estos recursos. Chiapas tiene el peor índice de desarrollo humano en el país (0.695), mientras que el Distrito Federal tiene el mejor (0.932). Sin lugar a dudas, es necesario estudiar más a fondo la relación entre migración, pobreza y remesas. No obstante es posible afirmar que, tanto en términos relativos como absolutos, los estados mexicanos con menores niveles de ingreso, educación y salud no son los que necesariamente reciben más remesas. (Cortina, *et al*, 2005, en Castillo, 2010).

CUADRO 1.11: IMPORTE DE LAS REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA 1995, 2007 Y 2012
(MILLONES DE DÓLARES)

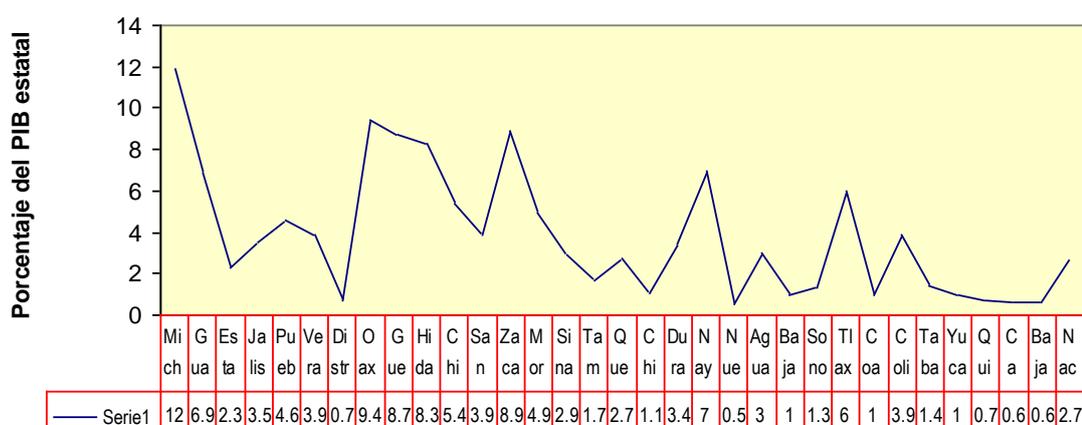
ENTIDAD	1995			2007			2012		
	IMPORTE	%	POSICION	IMPORTE	%	POSICION	IMPORTE	%	POSICION
Michoacán	596.81	16.2%	1	2,263.62	9.4%	1	2,245.10	9.8	1
Guanajuato	376.45	10.2%	3	2,143.72	8.9%	2	2,155.80	9.5	2
Estado de México	161.23	4.4%	7	2,023.83	8.4%	3	1,658.40	7.3	4
Jalisco	466.43	12.7%	2	1,937.50	8.1%	4	1,895.80	8.3	3
Puebla	177.76	4.8%	6	1,496.29	6.2%	5	1,469.60	6.4	5
Veracruz	76.02	2.1%	15	1,474.71	6.1%	6	1,273.10	5.6	7
Distrito Federal	196.12	5.3%	5	1,371.60	5.7%	7	1,151.90	5.1	9
Oaxaca	159.4	4.3%	8	1,273.28	5.3%	8	1,427.40	6.3	6
Guerrero	224.4	6.1%	4	1,239.71	5.2%	9	1,262.40	5.5	8
Hidalgo	71.62	1.9%	16	951.97	4.0%	10	762.7	3.3	10
Chiapas	19.83	0.5%	27	779.32	3.2%	11	594.8	2.6	13
San Luis Potosí	119.73	3.3%	10	669.01	2.8%	12	700.8	3.1	11
Zacatecas	114.59	3.1%	11	594.68	2.5%	13	625.5	2.7	12
Morelos	130.75	3.6%	9	580.29	2.4%	14	586.8	2.6	14
Sinaloa	109.81	3.0%	13	496.37	2.1%	15	511.8	2.2	15
Tamaulipas	46.64	1.3%	21	489.17	2.0%	16	445.3	2	16
Querétaro	70.88	1.9%	17	436.42	1.8%	17	383.3	1.7	20
Chihuahua	64.27	1.7%	19	426.83	1.8%	18	419.3	1.8	17
Durango	76.39	2.1%	14	400.45	1.7%	19	416.6	1.8	18
Nayarit	57.66	1.6%	20	350.09	1.5%	20	356.4	1.6	21
Nuevo León	38.56	1.0%	22	350.09	1.5%	21	308.9	1.4	23
Aguascalientes	114.22	3.1%	12	338.1	1.4%	22	306.3	1.3	24
Baja California Norte	31.22	0.8%	23	333.31	1.4%	23	396.8	1.7	19
Sonora	27.91	0.8%	24	330.91	1.4%	24	326.9	1.4	22
Tlaxcala	22.04	0.6%	26	282.95	1.2%	25	274.5	1.2	25
Coahuila	67.58	1.8%	18	280.55	1.2%	26	247	1.1	26
Colima	27.55	0.7%	25	187.04	0.8%	27	183.8	0.8	27
Tabasco	3.31	0.1%	28	165.46	0.7%	28	111.7	0.5	29
Yucatán	11.39	0.3%	29	124.69	0.5%	29	117.8	0.5	28
Quintana Roo	4.77	0.1%	30	95.92	0.4%	30	92.1	0.4	30
Campeche	3.67	0.1%	31	64.74	0.3%	31	57.8	0.3	31
Baja California Sur	4.41	0.1%	32	31.17	0.1%	32	36.7	0.2	32
	3,673.42	100.0%		23,983.79	100.0%		22,803.10	100.0%	

Fuente: Elaboración propia a partir de Informes anuales del Banco de México 2012.

Otra comparación que permite dimensionar la importancia de las remesas familiares, es la proporción que guardan respecto al PIB estatal, el gráfico 1.10 muestra la cantidad de recursos financieros que representan las

remesas como porcentaje de este indicador económico, las cuales han cobrado un peso muy significativo, con un incremento cada vez más importante en el escenario económico regional, como es el caso de Michoacán quien siendo el principal receptor de remesas familiares, estos recursos representan el 11.9% de su PIB, lo cual equivale a un importe superior a lo percibido por once estados; lo mismo sucede con Oaxaca y Zacatecas quienes reciben el 9.4% y 8.9% respectivamente, con respecto a lo que producen internamente en cada uno. Lo anterior, tiene implicaciones fundamentales respecto a las posibilidades de elevar los niveles de consumo en dichas regiones.

GRÁFICO 1.10: PROPORCIÓN DE REMESAS RESPECTO AL PIB ESTATAL



Fuente: Elaboración propia a partir de Informes anuales del Banco de México 2009.

De esta manera, se argumenta que una proporción significativa de las remesas provenientes del país vecino que reciben los hogares de los migrantes tienen como destino un espacio reducido del territorio nacional, resultando un recurso económico fundamental para el sostenimiento familiar en estas comunidades, y para ciertos sectores de las economías locales y regionales, como es el caso del comercio (Tuirán, 2002).

1.2.7 Importancia a nivel de los hogares

No obstante la distribución de las remesas por Estado, son sin duda un ingreso en los hogares de los emigrantes mexicanos; representando un recurso económico para el sostenimiento familiar (Terry, 2005; Orozco, 2005, en Bastida 2008). De esta manera el cuadro 1.12 presenta información estadística de los hogares que reciben remesas dónde se observa una tendencia ascendente de estos recursos en el periodo de 1992 a 2005, lo cual indica que dichos recursos han beneficiado a un número cada vez mayor de mexicanos. Entre 1992 y 2000 su número casi se duplicó, pasando de casi 650 mil a 1,252 millones. Tan solo entre 1994 y 1996, el número creció en 375 mil unidades, lo que representa un incremento de casi el 54%, al pasar de 695 mil a 1,070 millones en dicho periodo (Tuirán, 2002).

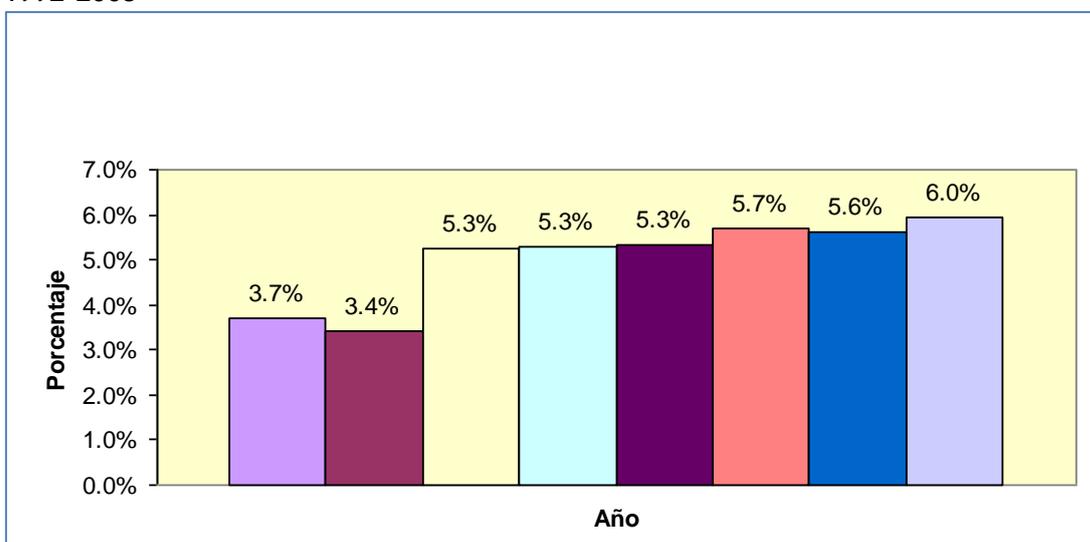
Cabe señalar que en la crisis económica de 1995 fue donde se reflejó el mayor crecimiento del número de hogares que utilizan la migración internacional como fuente de empleo ante el deterioro de las opciones en México. No obstante el incremento sostenido en la captación de remesas, de 1998 a 2005 aunque continua tal incremento, éste ha sido en menor proporción (11.98% en 2002, 2.6% en 2004 y 6.5% en 2005). Ver cuadro 1.12 y gráfico 1.11.

CUADRO 1.12: HOGARES RECEPTORES DE REMESAS 1992 A 2005

Año	Hogares reciben remesas	Hogares en el país	%
1992	659,653.00	17,819,410.00	3.7%
1994	665,259.00	19,440,270.00	3.4%
1996	1,076,207.00	20,465,100.00	5.3%
1998	1,171,989.00	22,163,560.00	5.3%
2000	1,252,492.00	23,484,750.00	5.3%
2002	1,401,989.00	24,650,160.00	5.7%
2004	1,438,161.00	25,681,440.00	5.6%
2005	1,531,858.00	25,702,310.00	6.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos citados por Tuirán, 2002, "Migración, remesas y desarrollo". Boletín de Migración Internacional, Año 6, núm. 19. Boletín editado por el Consejo Nacional de Población (CONAPO), México pp.83

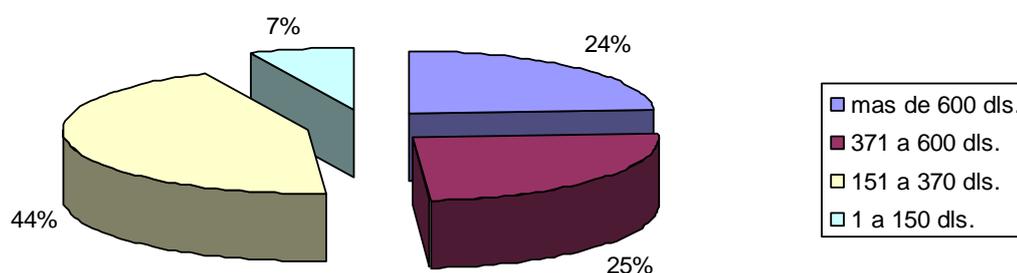
GRÁFICO 1.11: NÚMERO DE HOGARES RECEPTORES DE REMESAS EN RELACIÓN CON EL TOTAL NACIONAL, 1992-2005



Fuente: Elaboración propia a del cuadro 1.12

Por otro lado, de acuerdo con el estudio hecho por el Banco Interamericano de Desarrollo para el caso de México el 7% de los hogares receptores de remesas perciben menos de \$1,600 pesos (150 dólares); 4 de cada 10 hogares (44%) reciben de sus familiares entre \$1,601 y 4000 pesos (151 a 370 dólares); uno de cada cinco recibe entre \$4,000 y 6400 pesos (371 a 600 dólares); el 24% de los hogares recibe mensualmente más de \$6,400 pesos (600 dólares)

GRÁFICO 1.12: INGRESO MENSUAL DE LOS HOGARES RECEPTORES DE REMESAS (DÓLARES)



Fuente: BID/FOMIN (2003). Encuesta sobre receptores de remesas en México; Septiembre-Octubre, pp.5

La importancia de las remesas es mayor en los hogares de localidades rurales con un 48%, en tanto que en las intermedias es de 41% y en las urbanas de 29%. Además, se considera que estos recursos tienen un impacto significativo en los ingresos de quien los reciben, toda vez que contribuyen a elevar el nivel de vida de sus miembros, asimismo aumentan los ingresos del hogar y permiten al jefe de familia disponer de más recursos para comprar alimentos, mayor acceso a la salud, educación, así como a mejoras en la vivienda. (González, 2010).

Además, dichos recursos representan en la mayoría de los hogares que las reciben alrededor de la mitad del ingreso corriente monetario, hecho que les permite a sus integrantes acceder al mercado de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. Por ello, alrededor del 40% son altamente vulnerables ante la posible interrupción del flujo de remesas, ya que es su única fuente de ingreso, es decir, dependen totalmente de estos recursos.

Si bien este patrón impone límites al papel que puede desempeñar el flujo de remesas en el desarrollo, existe evidencia empírica que indica que éstas, particularmente los ahorros acumulados por los hogares y los migrantes han aportado cuantiosos recursos para el desarrollo de las comunidades con tradición migratoria, con importantes efectos multiplicadores en la actividad económica local y regional. (Tuirán, 2002), aunque estos esfuerzos todavía no tiene un impacto real en la economía estatal como más adelante se demuestra mediante un análisis cuantitativo.

Por lo anteriormente expuesto, es indudable la importancia que asumen la migración internacional y las remesas familiares para la economía y la sociedad mexicana desde los años ochenta hasta la fecha, sobre todo ante la

falta de resultados positivos de las políticas macroeconómicas en términos de crecimiento económico y del empleo.

Sin embargo, algunos otros estudios consideran que también pueden producir efectos negativos como: crear dependencia entre los receptores, estimular una mayor migración de la fuerza de trabajo; reducir las posibilidades de inversión extranjera nacional o extranjera a causa de la inestabilidad laboral y agravar la desigualdad económica y social en las comunidades entre las familias receptoras de remesas y las que no lo son (González, 2010). Por lo tanto, debe tenerse en cuenta que el efecto de las remesas depende del país y periodo tomado para el análisis.

1.3 Patrones de uso de las remesas

Las remesas se pueden invertir en diversos ámbitos y el modo en que este dinero es empelado depende del contexto del país de origen (infraestructura financiera, posibilidades de acceso a crédito, oportunidades de negocio, etc.) de las características del migrante que las envía y de la familia o comunidad que las recibe. (Cano *et al*, 2006, en González, 2010).

La mayor parte de la información disponible señala que las remesas se utilizan principalmente para la satisfacción de necesidades de consumo esenciales como compra de alimentos, medicinas, construcción y mejora de la vivienda (Orozco, 2000, Corona, 2001, en González, 2010 y Arroyo, 2008).

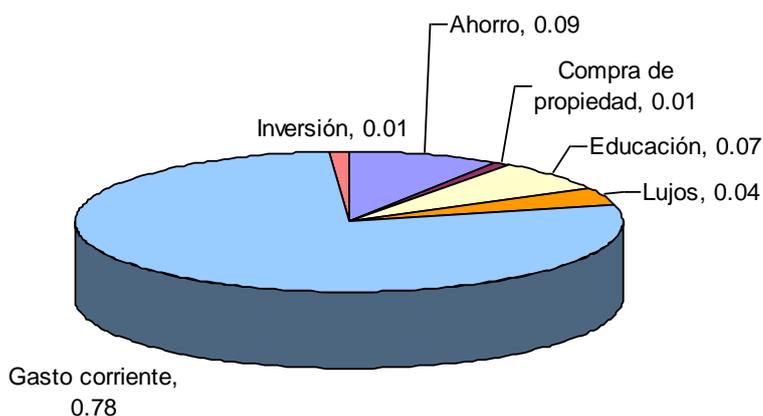
Como se ha escrito, no existe un solo uso al que se destinan las remesas. Sin embargo, a fin de tener clara esta idea (Lozano, 2004) expone una tipología general sobre el uso de las remesas, en la que considera tres posibles modalidades:

- a. *Consumo de bienes básicos* (alimentación, vestido y gastos de manutención). En este rubro algunos autores incluyen los gastos de educación y salud.
- b. *Ahorro* (en este caso las remesas son depositadas en cuentas bancarias o simplemente se guardan “debajo del colchón”. Este uso dependerá de la mayor o menor bancarización del país o de la confianza que se tenga en el sistema financiero.
- c. *Inversión productiva*. Al respecto es posible identificar tres formas de inversión productiva: inversión en bienes duraderos (compra de terrenos, compra o remodelación de la casa); Inversión en bienes de capital (compra de vehículos, maquinaria o herramienta), y por último, la formación de pequeños negocios o empresas. Este tercer

uso tendrá que ver con las posibilidades que ofrezca el país y la capacidad del Estado para garantizar la seguridad de inversión. Dicha inversión privada puede ser dirigida a un consumo futuro, a proyectos empresariales o a proyectos de desarrollo.

Para el caso de México, el uso que le dan a las remesas sus receptores es: el 78% lo gastan en necesidades tales como: comida, renta y salud; destinan al ahorro un 8%; a educación un 7% (gastos escolares, libros, materiales, etc.); 1% lo emplean en la adquisición, mejoras, ampliación o construcción de vivienda; otro 1% lo destinan a inversiones, compra de tierras, maquinaria agrícola, inicio o capitalización de un negocio; y el restante 4% lo utilizan en varios gastos, como compra de electrodomésticos, aparatos electrónicos o incluso viajes (gráfico 1.13)

GRÁFICO 1.13: DESTINO DE LAS REMESAS FAMILIARES



Fuente; BID/FOMIN (2203); Encuesta sobre receptores de remesas en México, septiembre-octubre; pp.5. (cfr. Orozco, 2004:5; BID/FOMIN: 2003:30).

En esencia, una razón por la que emigran las personas, es para atender necesidades económicas y financieras de la familia; por lo tanto, es lógico que el aumento del ingreso en los hogares receptores de remesas sean destinados en una mayor proporción a cubrir las necesidades básicas, la compra de bienes de consumo, la construcción y mejora de la vivienda entre otros, más que a la inversión productiva.

1.3.1 Características del remitente y del receptor de remesas

Por la creciente importancia de las remesas familiares en la economía de México, es importante conocer el perfil de los migrantes mexicanos que envían remesas: -género, grupo de edad, parentesco, periodicidad de los envíos y cantidad promedio de las transferencias-, así como las características de los hogares que las reciben.

Con este propósito se han realizado diversos estudios y los resultados más importantes han sido:

- *Familiares en Estados Unidos y arribo a ese país.* Tres de cada cuatro encuestados indicaron que ya tenían familiares laborando en Estados Unidos al arribar a ese país y casi la totalidad de ese subgrupo señaló que inicialmente llegaron a vivir con ellos.
- Por otro lado, el 59 por ciento de los entrevistados respondió que cuando tomó la decisión de irse a Estados Unidos estaba *trabajando en México*.
- *Remitentes regulares de remesas familiares.* Cerca de 70 por ciento de las personas encuestadas indicaron que regularmente envían dinero a sus familiares en México, un promedio de 7 veces al año y una cantidad promedio de 200 dólares por cada envío; en tanto que 17% de los encuestados indicó que solamente dan dinero a sus familiares cuando los visitan.

Destaca que de la población total que hace envíos regulares de dinero, el 54% tiene cinco a más años de residencia en Estados Unidos; sin embargo, la probabilidad de enviar dinero es mayor cuando los migrantes mantienen vínculos familiares en su país de origen y los procesos de reunificación familiar en el país de destino impactan negativamente el envío de remesas, lo cual sugiere que este flujo de recursos pueda tener un tope máximo y después declinar paulatinamente (Lozano 2006).

- *Remesa promedio e ingreso del trabajador.* El importe promedio de la remesa está directamente relacionado con el ingreso del trabajador migrante. Cerca de dos tercios de los entrevistados respondieron que perciben un ingreso mensual superior a 1,500 dólares.
- *Beneficiarios de las remesas.* Los resultados muestran que las transacciones de remesas se efectúan principalmente entre personas que tienen un vínculo familiar. Asimismo, los resultados arrojan que en promedio los entrevistados realizan aproximadamente un envío por mes, pero tanto la frecuencia como el importe de la remesa son mucho mayores cuando el beneficiario es la esposa.

El 65 por ciento de los receptores de remesas son mujeres, el 39 por ciento son hermanos o hermanas del migrante.

Un 25 por ciento de los entrevistados estaría dispuesto a invertir el diez por ciento de las remesas que envía en un fondo de inversión que pague intereses y que financie proyectos.

- *Años de residencia y remesas promedio.* Conforme se acrecienta el número de años de residir en Estados Unidos tiende a decrecer el importe promedio de la remesa. Existe una relación inversa entre el tiempo de estancia del migrante en Estados Unidos y el porcentaje de esta población que envía dinero a su país de origen.

De toda la población latina con menos de diez años viviendo en los Estados Unidos, alrededor de la mitad envían dinero a sus familiares en sus países de origen.

- *Dependientes económicos en Estados Unidos y remesa promedio.* Tres cuartas partes de los entrevistados señalaron que tenían dependientes económicos en Estados Unidos. El valor promedio de su remesa es menor que el correspondiente a los envíos de los remitentes que no tienen dependientes económicos en ese país.

Asimismo, se observa que el valor de la remesa disminuye conforme aumenta el número de dependientes económicos en Estados Unidos.

- *Características demográficas del remitente.* El 90 por ciento de las personas que envían remesas a México son hombres, el 60 por ciento son menores de treinta años y el 59 por ciento están casados.

Tres cuartas partes de los entrevistados señalaron tener un nivel de escolaridad menor a la preparatoria y sólo el 5.6 por ciento cuentan con algún grado de estudios profesionales o de posgrado.

El 23 por ciento de los entrevistados indicó que trabajaban en oficios diversos tales como plomería, electricista, herrería, conserjes, entre otros; y los sectores productivos en Estados Unidos que absorben mayor número de migrantes latinos es la construcción y el campo.

Asimismo, de acuerdo con las respuestas de los remitentes, estos trabajan en promedio 11 meses del año.

El 47 por ciento de los migrantes temporales llegaron a los Estados Unidos durante los últimos diez años, de éstos el 50 por ciento visitaron su país en los últimos tres años y el 45 por ciento declaró tener planes de regresar a vivir a su país de origen.

- *Bancarización de los entrevistados.* El porcentaje de los encuestados que dijeron tener cuenta bancaria en Estados Unidos fue muy alto, alrededor del 70 por ciento. Es relevante destacar que en las encuestas que recabó el Banco de México, la mayoría de los encuestados fueran migrantes que tenían residencia legal en los Estados Unidos.

1.3.2 Motivos de envío

Las remesas son enviadas por todo tipo de migrantes; legales e ilegales; permanentes y temporales; adultos y jóvenes; solteros y casados; mujeres y hombres. Cierta categoría tiende a remitir más fondos que otros, pero por lo regular envían de 20 a 30% de sus ingresos. Además algunos estudios señalan que la cantidad varía en función del género, edad, mercado de trabajo en Estados Unidos, duración del viaje y coste de la emigración, una vez que el migrante cuenta con ingresos disponibles suficientes toma la decisión de cuanto y como enviar el dinero. Esto en virtud de que los migrantes transnacionales al igual que cualquier persona racional, ganan, gastan, ahorran y envían dólares (Goldring, 2004). Mientras que aquellos que trabajan por temporadas, regresan con sus ahorros para compartirlos con sus familias, de esta manera se relacionan de manera directa con sus comunidades de origen.

La literatura económica señala diversos motivos por los que un migrante se desprende de una parte de sus ingresos para enviárselos a sus familiares. Dichas razones pueden resumirse en 4 enfoques (López, 2010).

- *Modelo altruista*: El migrante envía una parte de sus ingresos a sus familiares debido a la preocupación que tiene por el bienestar de éstos. Según este enfoque, las remesas muestran una tendencia decreciente en el largo plazo, toda vez que los vínculos familiares con el país de origen tienden a diluirse con el paso de los años y, aún más, si el migrante forma una familia propia y opta por asentarse en el país de residencia. En este último caso la evidencia empírica ha demostrado que si bien las remesas tienden a disminuir en volumen o frecuencia, no desaparecen en su totalidad.
- *Modelo de portafolio*: En este se asume que, conforme aumente el ahorro de los emigrantes, éstos buscarán opciones rentables para invertir sus ingresos. Una alternativa común es invertir en el país de procedencia. Para ello, la familia podría administrar el dinero procedente del exterior y encargarse del buen desempeño de dichas inversiones.
- *Contrato familiar implícito (Pago del préstamo)*: Este modelo se caracteriza por tener un horizonte de largo plazo, en donde la familia invierte en la manutención y educación de uno de sus miembros en el extranjero, es decir, la familia hace un préstamo para financiar los costes de educación, emigración y asentamiento del emigrante en el país receptor. Ello implica que éste, una vez consolidado en el exterior, repague su deuda con la familia a través de remesas.

- *Contrato familiar implícito (Coaseguro)*: La emigración de un miembro de la familia puede considerarse como un seguro para toda la familia, puesto que permite diversificar el riesgo en escenarios de crisis, tanto del país emisor de remesas como del receptor. De hecho en muchos mercados, la respuesta más común al riesgo es algún tipo de seguro, mediante el cual se trata de eliminar una pérdida más grande a cambio de una suma más pequeña, en virtud de que las personas que migran de un país a otro asumen muchos riesgos como la incertidumbre en su situación laboral, la vivienda y el salario de los países receptores. Por lo tanto las remesas reflejan arreglos informales de seguro entre la familia y el emigrante, a fin de ayudar a su familia durante periodos difíciles en el país de origen, y así preservar el derecho de reincorporarse a la familia más adelante o bien recibir su apoyo si llegase a tener problemas en el país extranjero.

Para el caso de México, no se conoce con certeza que exista un solo motivo para que el migrante envíe dinero a su país de origen, puesto que en la práctica puede darse más de uno ya que no existe un solo perfil de migrante o razón por la que este emigre, por lo tanto en la práctica podrían darse uno o más de éstos. Sin embargo, la mayoría de los estudios al respecto consideran que la principal razón por la que remiten remesas los trabajadores migrantes mexicanos es por altruismo.

1.4 Experiencias internacionales en el envío y captación de remesas

Una de las conclusiones más importantes del trabajo de Russell (1995) es que los programas gubernamentales para incrementar o atraer remesas, tales como cuentas especiales de depósito, tipos de cambio y tasas de interés favorables, entre otros factores, han tenido sólo efectos limitados. Según la autora, los efectos macroeconómicos, políticos e institucionales en los países expulsores de mano de obra influyen de una manera más determinante en el volumen de remesas.

- Algunos gobiernos han establecido cuotas de repatriación forzosa de los ingresos obtenidos en el exterior. Por ejemplo, los gobiernos de la República de Corea y de China establecieron que el 80 por ciento de los ingresos de sus migrantes debe ser repatriados; en el caso de Filipinas, la cuota es de entre 50 y 70 por ciento y en Bangladesh de 25 por ciento (Ahlburg, 1991; Puri, 1996). Los gobiernos de Pakistán y Filipinas obligan a los migrantes a abrir cuentas bancarias como condición para obtener sus contratos de trabajo. En países como China, con una fuerte centralización gubernamental en la definición y operación de convenios internacionales de trabajo, o como Corea que manejan sus contratos laborales a través de grandes compañías constructoras, es más fácil monitorear la repatriación de los ingresos (Puri, 1996). Sin embargo, en el caso de Filipinas, donde el control de los convenios de trabajo internacionales es más difuso, los migrantes tienden a enviar sus remesas por canales informales (Ahlburg, 1991 y Díaz Briquets, 1997).

- **Turquía, Grecia, Bangladesh, Pakistán y la India** permiten a los migrantes tener cuentas bancarias en moneda extranjera en sus países de origen. Los intereses usualmente son pagados en moneda extranjera y la conversión a moneda local es pagada a un tipo de cambio preferencial. Algunos de estos países dan cierta preferencia para la importación de bienes de consumo, préstamos especiales para la construcción de casas y otro tipo de inversión, y en general un tipo de cambio preferencial. En Filipinas se ha intentado imponer ciertos impuestos a los ingresos adquiridos en el exterior. En el caso de Toga se ha creado un sorteo (especie de Lotería de México o Lotto de Estados Unidos) dirigido a los migrantes en el exterior y creado en el exterior (Ahlburg, 1991; Taylor *el. al* 1996, en Bastida 2008).
- En el caso de **Egipto**, el gobierno ha exentado del pago de impuestos a los intereses generados por los depósitos en moneda extranjera como un incentivo para que los migrantes transfieran fondos a su país de origen (Mcnabb 1999). Además, en Egipto se encontró que tanto el tipo de cambio y los diferenciales en las tasas de interés (entre el país de origen y destino) son factores importantes en el envío de remesas a través de canales formales. Estos resultados contradicen los hallazgos de Swamy (1981), quien encontró que el tipo de cambio y las tasas de interés no influyen en la forma en que se envían las remesas desde el exterior.
- Un ejemplo del fracaso de políticas gubernamentales para atraer remesas por vías formales, de acuerdo con Delwin (1986), es el de **Sudán**. El grueso de la migración de sudaneses, estimada en 1986 en alrededor de 500 000 individuos, se desplazaba principalmente hacia los países árabes exportadores de petróleo, migración básicamente indocumentada. Las políticas impulsadas a principios de los ochenta demostraron las intenciones del gobierno sudanés de mantener la migración y de atraer remesas. Algunas medidas aplicadas fueron: 1) exención de impuestos a los ingresos obtenidos en el exterior; 2) los trabajadores migrantes estaban exentos de pagar impuestos al salir del país; y 3) obtención gratuita del "certificado de migración" (especie de registro-permiso). Sin embargo, aunque el registro-permiso fuera gratuito, esto empujaba a muchos a emigrar ilegalmente. Delwin asocia el crecimiento de la migración ilegal con el crecimiento del uso de vías informales para el envío de remesas. Dado que el gobierno de Sudán intentó imponer ciertos impuestos a los ingresos obtenidos en el exterior, aun en condiciones en que ese ingreso no entrara a Sudán, tal medida promovió aún más la migración indocumentada.
- En el caso de Centroamérica, en **El Salvador** se impulsó la apertura de cuentas bancarias en dólares. Sin embargo, estas cuentas no despertaron gran interés ni en las instituciones financieras ni entre los usuarios (Siri y Calderón, 1996). El problema es que los intereses que se pagan a estas cuentas son muy similares a los que los usuarios pueden tener en Estados Unidos. Las cuentas en dólares no han tenido el atractivo suficiente para captar ahorros del exterior. Según Serrano

(2000) más importante resulta la estabilidad económica y financiera de los países.

Desde la perspectiva de los migrantes, la utilización de canales formales o informales depende, en buena medida, de factores como la seguridad, el coste y la eficiencia de los mecanismos de transferencia de divisas. Si los migrantes emplean medios informales, ello significa que las ventajas son mayores frente al uso de canales formales. Si el tipo de cambio utilizado por los bancos y otro tipo de empresas dedicadas a la transferencia de fondos es desfavorable para el remitente, es probable que ello implique un aumento de las transferencias por vías informales. Al respecto Russell (1995) señala que en países distintos a los latinoamericanos, donde existen bajas tasas de inflación, la existencia de un solo tipo de cambio es uno de los factores que mejor han impactado la canalización de remesas por vías formales (Russell 1995).

Uso productivo de las remesas:

Más allá de las características socioeconómicas y demográficas de los hogares receptores de remesas, existen otro tipo de factores de carácter contextual que definen la relación entre remesas y desarrollo. Entre algunos de estos factores podríamos considerar a los programas y políticas gubernamentales para incentivar el uso productivo de las remesas, los antecedentes empresariales de los migrantes, las oportunidades reales de inversión, el ambiente social y político, entre otros.

De acuerdo con Russell (1995) los factores que influyen en el uso productivo de las remesas muy probablemente sean los mismos que definen las inversiones de los capitalistas extranjeros en los países en desarrollo: *un ambiente políticamente estable, políticas macroeconómicas sensibles a las necesidades del capital extranjero, inversiones adecuadas en capital humano y mecanismos institucionales que garanticen tasas de ganancia atractivas.*

Veamos algunas otras experiencias gubernamentales orientadas a incentivar la inversión productiva de las remesas. El **gobierno pakistaní**, por ejemplo, ha ofrecido incentivos a las familias de los migrantes para invertir sus remesas en negocios e inversiones productivas. Diversos incentivos se han instituido para promover inversiones de remesas en proyectos industriales y otras actividades empresariales, fundamentalmente vía la Fundación Pakistaní en el Exterior. El gobierno, a través de esta fundación, ofrece a los migrantes acceso a programas de bienestar social, información para la inversión de sus remesas, exenciones fiscales relacionadas con la importación de equipo, tasas de interés preferenciales en los depósitos en moneda extranjera y el acceso a parques industriales de creciente creación (Sofranko e Idris, 1999).

A fin de evaluar el impacto de estos programas oficiales, Sofranko e Idris levantaron una encuesta en 170 hogares receptores de remesas. Los autores encontraron que sólo una tercera parte de estos hogares utilizó remesas en algún tipo de actividad productiva. Sin embargo, este gasto significó únicamente el 13 por ciento del total del ingreso por concepto de remesas.

Los autores se cuestionan por qué se destina una cantidad tan pequeña de remesas a la inversión productiva, pese a los programas del estado paquistaní orientados en esa dirección. Los autores analizan si la familia extendida es un obstáculo para el desarrollo (de acuerdo con las teorías de la modernización) en contraposición con las teorías del capital social, que ven a la familia extensa o extendida, no como un obstáculo sino como una característica que puede potenciar o que potencia el desarrollo económico y/o el progreso económico. La conclusión de este trabajo es que las características de las familias *per se* no son los aspectos que determinan si las familias invierten o no sus remesas de manera productiva; los mejores predictores sobre la inversión productiva de las remesas fueron dos:

- a) La experiencia de la familia o de alguno de sus miembros en actividades empresariales o de negocios, y
- b) si el jefe(a) de familia tenía conocimiento o conciencia de las oportunidades de inversión en algún tipo de negocio. "Quizá la clave para entender el destino productivo de las remesas descansa en explicar y entender, cómo las familias se involucran en los negocios y cómo aprenden acerca de las oportunidades de inversión" (Sofranko e Idris, 1999).

Llama la atención que los hallazgos sobre **Pakistán** de Sofranko e Idris (1999) coinciden con los de Massey y Basem (1992) sobre México, ya que en ambos casos se plantea que los antecedentes empresariales de los migrantes constituyen el predictor más importante en el uso productivo de las remesas.

El caso de **Turquía** es un buen ejemplo del fracaso de políticas gubernamentales que ven en las remesas la "panacea" del desarrollo económico. Durante los años sesenta existió una política explícita por parte del gobierno turco por incentivar la migración internacional (Paine, 1974). Para fines de los ochenta, alrededor de 2.1 millones de turcos residían en Europa Occidental, de los cuales 1.5 millones residían en Alemania. Sin embargo, contrario a las expectativas gubernamentales, los ahorros y las remesas de los migrantes no se invirtieron en la agricultura o en la industria. Pennix (1982) sostiene que el efecto positivo de las remesas para el desarrollo de áreas rurales y los sectores de pequeña y mediana escala en áreas urbanas ha sido marginal. El enorme capital proveniente del exterior se disemina en muchas manos y es absorbido por la estructura económica existente, creando una nueva o fortaleciendo la demanda existente, pero sin modificar significativamente el aparato productivo actual. Cuando los migrantes turcos regresan a su país de origen con la idea de establecer algún tipo de negocio, tienden a asentarse en ciudades medias y grandes, en lugar de sus comunidades rurales de origen. Ello exacerba las desigualdades en el desarrollo económico y las desigualdades regionales. En el caso de Grecia los migrantes que regresan a su país de origen tienden a asentarse en zonas urbanas en lugar de zonas rurales; además las remesas son empleadas principalmente en la construcción de casas, lo que implica una inflación de los bienes raíces; ello también hace más inaccesible la vivienda para la población no migrante (Gitmez, 1991; Papademetriou y Emke-Poulopoulos, 1991).

En **España y Portugal** las remesas han significado importantes beneficios para las economías de ambos países. Las remesas han impulsado la ampliación del mercado interno, pero al mismo tiempo han significado un deterioro en ciertos aspectos: "...mientras que la emigración ha resultado en un mejoramiento de la infraestructura física de muchas regiones expulsoras, no ha significado un cambio en la estructura económica y social que promueve la migración." (Gregory y Cazorla Pérez, 1985).

En el caso de dos pequeñas islas del Pacífico Sur, **Tonga y Samoa**, existe muy poca evidencia acerca de que las remesas de los migrantes sean ahorradas o invertidas productivamente. El hecho de que las remesas se gasten y no se inviertan o se ahorren, pareciera ser una respuesta racional a la escasez de oportunidades para llevar a cabo inversiones rentables y al ambiente social (Ahlburg, 1991).

Respecto al caso de los países centroamericanos, con relación al uso productivo de las remesas, Serrano (2000) señala que no ha habido un avance claro respecto a la situación prevaleciente en la década de los ochenta. Las remesas se siguen dedicando en su mayoría al consumo, principalmente de alimentos, y sólo una pequeña parte se destina al ahorro o a inversiones, entre las que destacan la vivienda y la compra de terrenos. Como resultado de la liberación de los sistemas cambiarios en los diversos países centroamericanos, las remesas fluyen ahora a los circuitos financieros normales, pero no han tenido un efecto importante en el aumento del ahorro bancario en la región. Serrano destaca el hecho de que dentro de los usos productivos de las remesas se deben incluir a las inversiones en capital humano, sobre todo las destinadas a la educación (aprendizaje del inglés) y a la salud.

Particularmente sobre el **caso salvadoreño**, Siri y Calderón (1996) señalan que a principios de la década de los noventa, el Banco Central de Reserva creó el Programa Crediticio para Personas Emisoras de Remesas Familiares del Exterior, mediante el cual se establecían líneas de redescuento destinadas a financiar hasta 90 por ciento de los créditos otorgados por el sistema financiero a los emigrantes salvadoreños o a sus familiares en El Salvador. La línea podía usarse para la compra de casas y terrenos y para financiar el establecimiento o la ampliación de una microempresa o un pequeño negocio o taller. También podía usarse para capital de trabajo o adquisición de bienes de capital. Sin embargo, los autores señalan que la utilización de estas líneas de crédito ha sido muy limitada, no obstante que el importe disponible ha sido amplio.

Lowell y de la Garza (2000) plantean, apoyándose en la experiencia mexicana y centroamericana, que el surgimiento de nuevos actores y nuevas prácticas para fortalecer y diversificar el uso de las remesas durante los noventa, ha sido un proceso paralelo al surgimiento de un gran número de asociaciones de migrantes en los Estados Unidos que crecientemente están contribuyendo al desarrollo de sus comunidades vía las remesas colectivas.

1.5 Características del mercado de remesas familiares de Estados Unidos a México

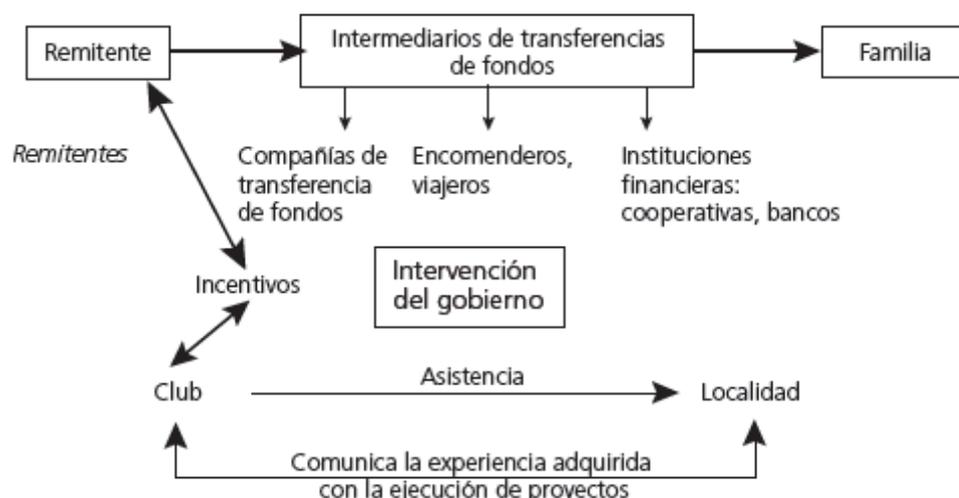
Independientemente del debate teórico acerca de que si las remesas representan un salario o un ahorro del migrante, así como las estimaciones relativas a sus importes; es innegable que estos recursos son transferidos de un país a otro, en cuyo proceso participan diversos actores, los cuales forman parte de este fenómeno.

La mayoría de los estudios sobre las remesas se centran en los receptores de las mismas como el “actor principal.” Sin embargo Orozco (2000) considera, que nuevos y anteriormente poco conocidos actores y actividades han surgido con el crecimiento de las remesas, y han tenido un impacto directo o indirecto en el desarrollo. El papel que estos nuevos actores tienen sobre el flujo y comportamiento de las remesas ha sido poco estudiado. El pretender estudiar todos en su conjunto sería complejo, sin embargo en los siguientes apartados se tratará de conocer un poco más quienes son estos actores a través de algunos estudios empíricos que se han hecho al respecto, de tal manera que nos permitan describir y explorar en forma general el papel que desempeñan actualmente estos actores y principalmente el del intermediario financiero quien canaliza los recursos de los migrantes a su país de origen.

1.5 1 Participantes en el mercado de remesas

Como se ha dicho no existe una teoría respecto al estudio de remesas dada la complejidad de éste, sin embargo con respecto al funcionamiento mercado de remesas Orozco (2000) da una aproximación de quienes son los principales actores en el mercado de remesas y sus principales funciones en la figura 1.2

FIGURA 1.2: PARTICIPANTES EN EL MERCADO DE REMESAS FAMILIARES



Fuente: La migración, el dinero y los mercados: la nueva realidad Centroamericana. (Orozco, 2000)

Como se aprecia en el gráfico anterior, algunos de estos actores son: la persona (el migrante o remitente), los intermediarios financieros, el hogar

(familia receptora), el gobierno, las asociaciones comunales y los grupos internacionales interesados en la circulación de remesas, los cuales han influido directa e indirectamente en los patrones de las remesas y en su impacto en el desarrollo de cada país.

La forma en que estos actores participan, es: los remitentes envían dinero a sus familias para fines personales y asignan dinero para otros fines económicos. Los receptores se convierten en agentes de desarrollo cuando su dinero crea nuevos mercados, o mejora el bienestar del hogar por medio de la educación y la atención en salud. Por su parte, muchas comunidades de inmigrantes en los Estados Unidos, se han organizado recientemente ya sea de manera espontánea o motivados por los gobiernos en sus países de origen para enviar dichos recursos, los cuales sirven para hacer mejoras en sus comunidades de origen. Las empresas que brindan servicios financieros están motivadas por el lucro, pero cada vez más se involucran en alguna medida en el desarrollo económico de las comunidades de sus clientes, Para el sector financiero su prioridad evidentemente son las ganancias (Lozano, 2006).

De acuerdo con Orozco (2000), con la intensidad de las remesas se puede observar el nivel de involucramiento de estos actores en el país receptor y del efecto que las remesas tienen en un país.

Tomando en consideración esto y dado que el principal objetivo de este apartado es identificar el papel que desempeñan los intermediarios financieros en el mercado de remesas, es necesario tener una panorámica general de las funciones que desempeña un Intermediario financiero en dicho mercado.

1.5.2 Panorama general de la intermediación financiera en el mercado de remesas familiares

Actualmente diferentes tipos de recursos monetarios y no monetarios, motivados por los objetivos variables del remitente, viajan a través del mercado de remesas familiares mediante la participación de un intermediario.

Un intermediario financiero es una institución que realiza las siguientes funciones: intermediación del vencimiento, reducción del riesgo inherente a la información, reducción de costes (de contratación, transacción, procesamiento de la información, entre otras) y oferta de mecanismos de pago (Fajnzylber, 2008).

Entre los diferentes mecanismos que se han creado en el sistema de pagos están: el dinero, cuentas de cheques, tarjetas de crédito y débito, y los giros, los cuales permiten efectuar transferencias de recursos entre particulares; por ejemplo, la compra de bienes, la prestación de algún servicio o transferir dinero a familiares (remesas familiares).

El cheque es un medio de pago que, si bien es más reciente que el efectivo, también es un medio de pago tradicional. A través de estos títulos de crédito la persona (titular de la cuenta de cheques o librador) que los da en pago se

compromete a ejercitar la obligación literal que en ellos se consigna. Dichos documentos se presumen recibidos bajo la condición de salvo buen cobro. Para el pago de estos documentos la persona que los recibe en pago (librado) puede acudir a la institución de crédito que los emite (ya sea para pago en efectivo o depósito en cuenta del mismo banco) o presentarlos en otra institución de crédito para depósito en cuenta.²

Por mucho tiempo, el instrumento de mayor uso en las transferencias internacionales fueron los giros, bajo el nombre órdenes de pago, los cuales son comúnmente utilizados por una persona que no tiene cuenta de cheques en una institución financiera, y que se utiliza para enviar dinero a un beneficiario designado para pagar facturas o para transferir dinero a otra persona o a una empresa. Hay tres partes que intervienen en una orden de dinero: el remitente (pagador), el beneficiario y el librado. Los librados son generalmente instituciones financieras o las oficinas postales. Los beneficiarios pueden cobrar en efectivo sus órdenes de dinero o presentarlas a su banco para su cobro.³

Estos giros representa una forma segura de enviar recursos de un país a otro, pero tiene la desventaja que cobrarlos puede llevar varios días, incluso semanas o meses, o bien la posibilidad de perder la orden de pago y que sea cobrada por otra persona, lo cual para el primer caso el cobro representaría un retraso mayor y en el segundo pérdida de su dinero (López-Córdoba. 2010).

El proceso de intermediación financiera ha sufrido una transformación en la década de los noventas en varias de sus características principalmente: tamaño del sector, distribución del mercado y sistemas de cobro y pago.

Al respecto, es claro que los intermediarios financieros respondan a las exigencias económicas y sociales en cada momento histórico. De su capacidad para adaptarse a los cambios económicos y sociales y de proponer soluciones innovadoras dependen sus posibilidades de sobrevivir y a afrontar nuevas responsabilidades en el actual contexto de globalización que se vive y en el que los cambios se dan de forma vertiginosa, obligando a estos actores a desarrollar un nuevo sistema de intermediación financiera (Velasco, 2000), como el ofrecer servicios de sistema de pagos de una manera electrónica, los cuales se caracterizan por una gran aceptación entre los usuarios del sistema financiero por su flexibilidad, confiabilidad y conveniencia. También los giros se han venido actualizando de tal forma que permite la transferencia de recursos en poco tiempo. Esto, en la búsqueda de un sistema de pagos eficiente y seguro, por lo que la gran mayoría de las economías del mundo han orientado sus esfuerzos hacia la rápida adopción de sistemas de pago electrónicos

Por transferencias electrónicas de fondos se entienden todas aquellas operaciones realizadas por medios electrónicos que originen cargos o abonos de dinero en cuentas, tales como: traspasos automatizados de fondos

²<http://www.abm.com.mx/faqs/banca2>. Obtenido el 7 de julio de 2009.

³ [http:// www.forodepagos.org/pdf/glosario](http://www.forodepagos.org/pdf/glosario). Obtenido el 7 de julio de 2009.

efectuados por un cliente de una cuenta a otra; órdenes de pago para abonar cuentas de terceros (proveedores, empleados, accionistas, etc.); utilización de tarjetas de débito en puntos de venta; recaudaciones mediante cargos a cuentas corrientes (impuestos, servicios, etc.); giros de dinero mediante cajeros automáticos, remesas, etc. En general, comprenden las descritas y cualquier otra operación que se efectúe por aquellos medios, en que un usuario habilitado para ello instruye o ejecuta movimientos de dinero en una o más cuentas.

Al respecto Gitmez (1991) considera que el envío de remesas es un servicio de oferta de mecanismos de pago internacional; esto debido a que las remesas son transferencias de recursos financieros que hacen los migrantes a sus familias en sus comunidades de origen, a través del uso de medios de pago que ofrecen los intermediarios financieros como: transferencias electrónicas, money orders, cheques personales, entre otros, y en el que su grado de eficiencia está ligado a los costes de transacción.

Los mecanismos para la transferencia de recursos internacionales son procesos en los que muchos de los intermediarios financieros están participando por largo tiempo y constituyen una relación de rutina. Sin embargo, a pesar de que los bancos son intermediarios financieros por excelencia, las transferencias electrónicas al menudeo de los migrantes no habían despertado su interés sino hasta fechas recientes, en que estos flujos han cobrado gran relevancia en muchos países del mundo Castells (1999). Estas operaciones las realizaban otros intermediarios “instituciones financieras” no bancarias, llamadas así de acuerdo con la legislación estadounidense (López-Córdoba. 2010).

Un aspecto medular de las transferencias de remesas está en su conexión a, y con instituciones financieras. Esto debido a que, las remesas siempre conllevan al menos una relación indirecta con instituciones bancarias: las remesas siempre pasan por bancos en algún momento. Las remesas tienen al menos dos formas de potencial de desarrollo: como volumen financiero que permite realizar gastos que mejoran la calidad de vida, y como medio para conectar a la gente con los bancos. De hecho, el acceso a servicios financieros convencionales como los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito desempeña un papel crucial en la creación y expansión económica (Orozco, 2000).

Además, los gobiernos de los países de donde provienen los inmigrantes también se han sentido atraídos hacia el creciente volumen de remesas generando prácticas innovadoras para influir sobre su uso y canalización. Las asociaciones de residentes inmigrantes en los Estados Unidos han actuado de manera independiente y junto con los gobiernos para ayudar a sus comunidades de origen (López-Córdoba. 2010)

La tendencia en el sistema financiero de intermediar los servicios de remesa, es hacia la internacionalización de las instituciones participantes, caracterizadas cada vez más por el cobro de comisiones por los servicios prestados (Girón, 2002; citado por López-Córdoba. 2010). La relevancia

económica de la participación de un intermediario, se asocia directamente al potencial impacto del desarrollo de las remesas, las cuales pueden tener efectos multiplicadores mayores si existen mercados financieros eficientes y competitivos (Velázquez Carrera, 2001), permitiendo al mercado de bienes y servicios un mayor dinamismo.

Al respecto, numerosos estudios empíricos, consideran que si las remesas se canalizan por medios formales como cualquier mecanismo de pago, permitirán realizar los envíos de dinero de una manera rápida a menor coste, y sobre todo, con mayor seguridad (López-Córdoba. 2010). Con ellas las familias alcanzarán más altas cuotas de utilidad mediante la eliminación de los riesgos; la reducción de costes le permitirá disfrutar de mayores recursos para gastar en bienes que generen utilidad, y tendrán que esperar menos para aumentar su consumo, lo que con la ausencia de crédito solo puede conseguir hasta que dispone de recursos.

Actualmente, el mercado para la transferencia de dinero ha crecido a la par del creciente volumen de las remesas, atrayendo nuevas empresas y nuevos servicios (Orozco, 2000). Sobre todo por parte de intermediarios financieros que ofrecen servicios y productos para todas las necesidades sin importar el ingreso o incluso el estado migratorio, los cuales se trataran de describir más adelante.

De acuerdo con lo anterior. Ghada (2011) considera que los sistemas de transferencia de recursos de los migrantes pueden ser caracterizados por distintos criterios dependiendo de la perspectiva de análisis. Por lo tanto, los estándares internacionales en la lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo (LD/FT), el GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional) generalmente los clasifican de dos maneras:

- Formales: Los sistemas formales son caracterizados por su participación en el sector financiero regulado, es decir, que la institución que participa en la transferencia de dinero es supervisada por organismos y leyes gubernamentales que determinan su creación, características, operaciones y cierre. Estos incluyen a bancos y entidades crediticias, operadores de transferencias de dinero (OTDS), servicios postales, entre otros.
- Informales: Los sistemas informales abarcan todo lo demás, tiendas étnicas, agencias de viaje, agencias de cambio no oficiales, servicios de mensajes, entrega en mano a una persona de confianza al aprovechar la visita de un compatriota para mandar dinero a la familia, entre otros.

Poco se sabe acerca del alcance de las redes informales, en especial porque existen pocos estudios acerca de este mercado (Orozco, 2000; Ganni, 2011). Por otra parte, pocas asociaciones o grupos de remeseros mantienen algún nivel de comunicación con unidades de la Banca central.

Los países donde quizá haya una mejor idea del número de actores en la intermediación de transferencias de remesas son: México, El Salvador, República Dominicana y Jamaica (Orozco, 2000).

México está considerado como uno de los tres primeros receptores de transferencias en el mundo, y el corredor Estados Unidos - México se encuentra en una etapa avanzada en el cambio de sistemas informales a formales. Es por eso que representa un mercado de remesas maduro según los términos de la iniciativa para remesas de la Asociación para la Cooperación Económica (APEC) empelados en el reporte de 2004 (Ganni, 2011).

Con base en la clasificación anterior y considerando que solo se tiene información sobre el mercado de remesas por medios formales, en los siguientes apartados se describe en términos generales su operación, ya que ésta depende de cada país involucrado.

1.5.3 Características operativas del mercado formal de remesas familiares

El servicio de transferencias al menudeo (remesas) tiene diferentes etapas. Ganni, (2011) elabora un estudio en el que detecta tres etapas que conforman las operaciones básicas de los sistemas de transferencias de remesas: origen, operación de sistemas de intermediación y distribución.

1ª Etapa de Origen. Esta etapa es el “punto de ingreso o recepción”, donde los agentes originadores reciben la solicitud de transacción y los fondos por parte de un cliente remitente (emigrante) ya sea en efectivo, cheque, giro postal, tarjeta de crédito, tarjeta de débito u orden de débito enviada por correo electrónico, teléfono o Internet (Ratha, 2010); en esta etapa es donde el migrante paga el valor de la remesa al agente remitente y elige el sistema de transmisión.

En esta etapa los sistemas formales de transferencia de fondos generalmente cuentan con una amplia red de originadores que están ubicados convenientemente y se orientan al cliente. Por ejemplo, en Estados Unidos, los puntos de ingreso incluyen sucursales de operadores de transferencia de dinero (OTDs), empresas de servicios de dinero (ESD), bancos, agencias que operan en almacenes y otras tiendas minoristas y muchos otros puntos de entrada. Se desconoce el número de puntos de ingreso para remesas en Estados Unidos.

2ª Etapa de Operación de sistemas de intermediación o Etapa del Intermediario.

En esta, el operador de sistemas crea la ruta entre las fronteras, que une los puntos de origen y distribución, es decir, instruye a su representante en el país receptor para que entregue la remesa. La mayoría de los operadores de sistemas logran este cometido mediante una plataforma de red digital especialmente desarrollada para facilitar la transacción de remesas y conectar una serie de originadores y distribuidores. Las personas y empresas que brindan este servicio son los actores clave de la “*Etapa del Intermediario*”, y se ocupan de efectuar la transferencia de fondos del originador al distribuidor.

3ª. *Etapas de Distribución.* En esta etapa, el agente distribuidor entrega fondos al destinatario a través de los puntos de distribución en el país receptor. Como en el caso de un originador, los criterios fundamentales para seleccionar un distribuidor son la confianza, comodidad, ubicación y servicio al cliente. Los puntos de distribución disponibles en un país receptor son factores importantes que rigen sobre la elección de un sistema de transmisión de remesas por parte del remitente. Aunque hoy existen muchos puntos de origen en los países remitentes, debido a que su sector financiero está más desarrollado, los puntos de distribución en los países destinatarios pueden ser escasos, especialmente en áreas rurales.

Algunos competidores en el mercado pueden dominar la industria mediante redes de distribución bien establecidas con las que otros no pueden competir.

Es esta etapa es donde los países receptores de remesas pueden influir si desean maximizar el potencial de las transferencias mediante la expansión de canales de distribución que ofrezcan una variedad de servicios financieros útiles para el remitente.

Las etapas representan un canal, que puede operar de varias maneras, debido a que algunas empresas de remesas poseen o controlan puntos de origen de un lado de la frontera y celebran contratos con otras empresas que poseen o controlan puntos de distribución en el otro lado de la frontera. Estos dos pueden a su vez tener contrato con un operador de sistemas a fin de administrar la red entre ellos. De esa forma, tres actores del mercado pueden estar involucrados en un canal y dividir los costes y ganancias entre ellos.

Algunos competidores pueden haber diversificado sus papeles en el mercado, ocupando nichos diferentes basados en acuerdos con otros socios comerciales. La dinámica comercial se complica cuando, por ejemplo, un operador de sistemas no sólo administra la red para empresas de terceros sino que también administra sus propios originadores y distribuidores, y posiblemente encomienda a terceros algunas operaciones específicas. Los operadores y distribuidores, si ellos mismos no son instituciones financieras formales, generalmente llevan cuentas en instituciones financieras formales para compensar sus transacciones.

Es muy común que los puntos de recepción del país de donde proceden las remesas y los puntos de pago del país destino sean de propiedad diferente al de las empresas transmisoras, pues esto permitirá alcanzar una mayor flexibilización y penetración en los diferentes mercados en los que esta actividad pretenda desarrollarse, además de ser la forma en que las empresa transmisora podrá eliminar los riesgos de perder los costes de instalación de estas unidades, ya que le permitirá instalarse en cualquier punto y a un coste relativamente bajo (López-Córdoba, 2010).

Por lo anterior, puede afirmarse que no existe una única forma de operar del sistema de transferencias, ya que dependerá de las características operativas de cada intermediario participante y del país involucrado.

Como se ha comentado la forma de operar de los mercados internacionales de remesas ha ido cambiando, a la par del fenómeno migratorio y de los volúmenes de estos recursos. Un claro ejemplo de esto es el mercado de remesas de Estados Unidos a México, el cual ha ido evolucionando a lo largo de su historia.

De esta manera, a principios de la década de los noventa la manera más utilizada por los mexicanos para hacer envíos a sus familias era por medio de órdenes de pago (money orders), lo cual originó la aparición de centros cambiarios que aceptaban su cambio por moneda doméstica; le siguieron los envíos que se pagaban en pesos efectuados por enviados tradicionales, lo que originó la aparición de múltiples centros de pago en las regiones expulsoras (Alberola, 2006).

Este cambio en la estructura de envíos familiares ha ido acompañado de cambios en la participación de agentes en el mercado de transferencias de dinero a México. Hace unos pocos años, sólo dos compañías especializadas (Western Union y MoneyGram) figuraban como actores únicos en el servicio y negocio de las transferencias -remesas- de los migrantes mexicanos, estas dos empresas en 1993 controlaban el 98% del mercado (90% y 8% respectivamente), en 1998 el 90%. Para 2001 una encuesta aplicada en los Ángeles y Houston resultó que no más del 40% de los envíos se hacían por estas empresas (Gallup, 2001) y en 2003 alcanzaban menos del 60% de participación, pues la incursión de agentes nuevos (entre ellos Vigo, Ria Envía, Dolex y Order Express) redujo el poder de mercado que habían alcanzado durante los años noventa (Orozco, 2000).

A partir de 2002, como resultado de dos factores: el elevado volumen de remesas y el crecimiento demográfico de hispanos en Estados Unidos, los bancos estadounidenses comenzaron a participar en la canalización de remesas a México, principalmente los bancos Wells Fargo y Bank of America, quienes han recibido el apoyo del gobierno mexicano mediante la promoción de sus instrumentos de envío a través de los consulados mexicanos (El Universal, 13 mayo de 2002).

La sustitución gradual de órdenes de pago por medios electrónicos, ha hecho posible que los centros de pago se puedan ubicar en todo tipo de instituciones y negocios. Razón por la cual, en la actualidad, el número de actores ha aumentado de manera considerable no solo en el país de origen, sino también en el de destino. En México han surgido nuevos posibles actores, como bancos comerciales, bancos de desarrollo, organizaciones de microfinanzas, uniones de crédito, empresas de servicios, establecimientos comerciales, centros remeseros y negocios mercantiles, los cuales al parecer se ven atraídos por lo que consideran ganancias muy atractivas.

Dicho auge se da a partir de la modificación de los lineamientos que normaban el funcionamiento de las casas de bolsa en 1991, dando como resultado la creación de empresas que quedaron fuera del control de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y operan como negocios mercantiles, a éstas

empresas se les denomina centros cambiarios cuando son personas morales y remeseros si son personas físicas.

Por otro lado el servicio postal, actualmente como en todos los países con migrantes ha venido siendo desplazado de manera vertiginosa, probablemente porque no logra ofrecer servicios complementarios.

Tal parece que esta atracción se deriva no tanto del propósito de proporcionar un servicio adecuado al precio justo, sino más bien de la intención de aplicar tarifas inferiores a las que prevalecen en el mercado, con lo que se espera obtener mayores ganancias (López, 2011).

No se conoce con exactitud el número de instituciones que prestan el servicio de transferencia de dinero de Estados Unidos a México. Sin embargo, al ser el mercado de remesas de México y Estados Unidos uno de los más desarrollados (Solimano, 2003), se tiene más evidencia empírica respecto a su funcionamiento, así como de las instituciones participantes. Por lo tanto, en los siguientes apartados se describen algunas características del mismo, de tal manera que podamos identificar quienes son las principales instituciones que participan en él y su funcionamiento, así como los productos financieros que ofrecen.

1.5.4 Instituciones participantes en la Intermediación de Remesas Familiares

El mercado de remesas internacional tiende a ser pequeño y poco competitivo (Solimano, 2003); sin embargo el de Estados Unidos- México se caracteriza por ser un mercado en desarrollo y competitivo. Esto debido al incremento de instituciones participantes en la intermediación de remesas familiares. Al respecto, Solimano (2003) clasifica a los intermediarios participantes de acuerdo a la naturaleza comercial de sus instituciones y si sus transacciones son o no reguladas por una autoridad oficial en:

1.5.4.1 Bancos y Uniones de Crédito

Los bancos y las uniones de créditos ofrecen servicios de remesas como un componente de una variedad más amplia de servicios financieros. Cuando estas instituciones concentran estrategias y recursos en servicios de remesas, tienen la capacidad de ofrecer la forma menos costosa de transferencia formal de fondos (Orozco, 2000). Además, los bancos pueden ofrecer a los remitentes acceso a otros servicios financieros tales como préstamos a comercios y consumidores, cuentas corrientes y cajas de ahorro, seguros y otros.

Los bancos pueden ofrecer servicios de remesas basados en cuentas (cuenta a cuenta), o servicios de transferencia electrónica (efectivo a efectivo), o una combinación de ambos (cuenta a efectivo). Muchos bancos ofrecen productos basados en tarjetas, tales como servicios de cajeros automáticos, que

permiten a los clientes transferir fondos de Estados Unidos a México utilizando redes de tarjetas de crédito. Los destinatarios pueden canjear los fondos enviados por medio de un número de identificación personal (NIP) en el cajero automático.

Algunos bancos cobran una tarifa plana sin importar el importe de dólares transferido. Esta tarifa refleja los costes de las transacciones de remesas a los bancos, que no varían demasiado con el tamaño de la transacción. No obstante, tiene como resultado un coste más elevado en términos de porcentaje para pequeños remitentes.

En algunos casos, se cobran tasas menores a titulares de cuentas bancarias que a personas que no las tienen, ya que los bancos utilizan servicios de remesas para atraer a nuevos depositantes y prestatarios solventes. El establecimiento de programas de remesas por parte de instituciones financieras de primera línea es potencialmente una manera importante de abrir el acceso de la actual población inmigrante no bancarizada de Estados Unidos a una gama más amplia de servicios financieros.

Un desafío a superar en este aspecto, sin embargo, es que muchos inmigrantes tienen una mala imagen de las instituciones financieras, especialmente de los bancos. Mientras tanto, el ingreso de uniones de crédito rurales e instituciones de micro finanzas, incluso microbancos, a la industria financiera de la distribución de remesas a sus destinatarios deseados puede implicar servicios financieros más amplios para los mexicanos actualmente no bancarizados en su país de origen, es decir, uno de los objetivos principales es usar las remesas como un medio de crear acceso a servicios financieros. Un ejemplo es la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS).

1.5.4.2 Operadores de Transferencias de Dinero (OTDs)

Los operadores de transferencia de dinero o empresas remesadoras tienen un papel de intermediario, y se especializan en transferencias de fondos, y ofrecen sólo servicios de remesas, pero no servicios financieros (crédito, apertura de cuentas corrientes, etc.), por lo cual su papel en este ámbito es limitado (Alberola, 2006).

Con el tiempo, han establecido una red expansiva de agentes conectados con una plataforma de operador de sistemas. (<http://portalif.condusef.gob.mx:8060/Remesamex/home.jsp>). Esta red establecida, junto con el papel registrado del operador de sistemas, ha dificultado el surgimiento de nueva competencia. Esta red establecida hace a los servicios de los OTDs accesibles fácilmente a los remitentes y destinatarios. También pueden competir en velocidad de transferencia, comodidad para remitentes y destinatarios y la transparencia de su estructura de precios.

Los remitentes encuentran bastante atractivo el enfoque confiable y no complicado de los OTDs, a pesar del coste relativamente elevado de las transferencias. Además, debido a que los OTDs no son instituciones de

depósito, no requieren el nivel de información personal del cliente que exige un banco, que ofrece anonimato cómodo a los remitentes mexicanos que desean evitar el contacto con instituciones más formales debido a su condición legal o a la falta de confianza en estas u otras instituciones.

1.5.4.3 Empresas de tarjetas de débito y crédito

Las empresas de tarjetas de crédito y débito también compiten en el mercado de las remesas. Algunas de las técnicas que emplean para llegar a sus clientes incluyen servicios de Internet y el envío masivo por correo de tarjetas de cajeros automáticos. Muchas empresas de tarjetas de crédito colaboran con otras instituciones al incrementar el número de punto de envío de dinero en economías receptoras.

La utilización de un sistema de cajeros automáticos es un mecanismo clave para competir con los OTDs, ya que el tiempo y los recursos dedicados a construir una agencia de redes puede sustituirse por la distribución de cajeros automáticos y tarjetas magnéticas que son económicas y fáciles de producir. Los clientes familiarizados con su uso las consideran un mecanismo conveniente para transacciones transfronterizas efectivo a efectivo.

1.5.4.4 Servicios Postales

Un número de sistemas postales se ofrece a través de los servicios de transferencia de dinero. En muchas economías, los giros postales están disponibles mediante el sistema postal en forma física o electrónica. Sin embargo, aunque la red de distribución interna del sistema postal puede brindar un vehículo ideal para las remesas, no es confiable en algunas economías.

En México, por ejemplo, los robos a las oficinas postales son comunes, especialmente en áreas rurales. Las oficinas postales también han tenido problemas de liquidez y a veces rechazan a los destinatarios por no tener fondos a la mano.

1.5.4.5 Instituciones de Micro Finanzas e Instituciones Financieras Rurales

En México “Micro finanzas” se refiere especialmente a un grupo relativamente pequeño de instituciones, la mayoría de ellas Organizaciones no Gubernamentales, que brindan crédito a micro empresas, es decir, se refieren a una variedad más amplia de instituciones de servicios financieros, como las cooperativas de ahorro y crédito, cajas populares y microbancos.

Los microbancos son instituciones formales y orientadas a las ganancias que utilizan tecnología de micro finanzas. Los microbancos intentan brindar servicios financieros a poblaciones rurales, apuntando específicamente a

comunidades que se han visto tradicionalmente privadas de ellos debido a la lejanía geográfica de los centros financieros de primera línea. Uno de los objetivos principales es usar las remesas como un medio de crear acceso a servicios financieros, como la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS).

Poco se sabe acerca del alcance de las redes informales, en especial porque existen pocos estudios acerca de este mercado (Orozco 2000). Por otra parte, existen pocas asociaciones o grupos de remeseros que mantienen algún nivel de comunicación con unidades de la banca central, sin embargo algunos de los que se conocen son:

1.5.4.6 Tiendas étnicas

Las tiendas étnicas son pequeños negocios que operan esencialmente como los Operadores de Transferencia de dinero. Tienen una ventaja sobre las instituciones más formales, como los bancos, ya que a menudo son propiedad y operados por personas cuyas raíces históricas se encuentran en las mismas comunidades que sus clientes trabajadores migrantes. Estos lazos culturales confortan a los inmigrantes que no están acostumbrados a tratar con instituciones formales, además ofrecen mayor confidencialidad de información.

Evidencia anecdótica considera que algunos propietarios de tiendas son partidarios de apalancar la oferta de servicios de remesas para la venta cruzada de los otros productos de sus tiendas, es decir, los propietarios de las tiendas han ofrecido giros postales gratuitos, pero, debido a que la casilla para retirar el dinero está ubicada en el fondo de la tienda, los remitentes deben navegar a través de estantes de mercadería y productos de su país de origen para llegar ahí, lo cual propicia que éstos compren algún artículo de la misma.

1.5.4.7 Servicios de entrega en mano / mensajería

Los fondos también se pueden entregar en persona o mediante un servicio de mensajería. Algunos de estos últimos utilizan empresas de autobuses o envío para brindar transferencias de fondos, especialmente en pueblos de frontera. Las leyes aduaneras limitan la suma de dinero que pueden transportar los mensajeros legalmente de una jurisdicción a otra sin hacer una declaración de aduana (por ejemplo: \$10,000 dentro y fuera de Estados Unidos).

Las autoridades del consulado mexicano y las entidades de aplicación de la ley estadounidenses estiman que los servicios de mensajería desempeñan un papel importante en el envío de dinero a México, y funcionarios confirman que los mensajeros transportan regularmente una gran cantidad de efectivo a través de la frontera como parte del tráfico de drogas entre Estados Unidos y sus vecinos latinoamericanos.

Según se informa es muy simple enviar dinero y hacerlo entregar de inmediato, a través de “paqueterías” mexicanas o tiendas de mensajería. Sin

embargo, muchos remitentes huyen a los sistemas informales, tanto por los riesgos de reputación como debido a que los robos son algo común.

Aunque se pueden distinguir el tipo de institución que transfiere dinero de los emigrantes mexicanos, es difícil, determinar el número de participantes operadores de envíos de remesas, ya que requeriría tener un mayor conocimiento sobre la forma de operar del sistema financiero de los Estados Unidos, así como de los que participan informalmente, lo cual está fuera del alcance de esta investigación.

Sin embargo, el cuadro 1.13 nos muestra las principales instituciones formales participantes la intermediación de remesas de Estados Unidos a México de acuerdo con estudios empíricos al respecto y datos que proporciona la Comisión para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (CONDUSEF) y la Procuraduría Federal de Consumidor (PROFECO).

En lo que se refiere al sector bancario Wells Fargo, Bank of America y Citibank, U.S. Bank, Harris Bank, así como diversas uniones de crédito, se han incorporado a este negocio. Actualmente es difícil saber cuál ha sido el impacto que ha tenido la aceptación de la matrícula consular (identificación expedida por las oficinas consulares mexicanas en el exterior), como documento de identificación válido para la apertura de cuentas bancarias en Estados Unidos. Lo que se sabe es que hasta ahora 70 bancos y 56 uniones de crédito en ese país aceptan este documento para la apertura de cuentas bancarias, lo cual podría repercutir en el uso por parte de los emigrantes, del sector bancario para el envío de remesas.

CUADRO 1.13: INSTITUCIONES O EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA TRANSFERENCIA DE DINERO DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO

ESTADOS UNIDOS	MEXICO
U.S. Bank	Bansefi
Bank of America	Santander Serfin
Wells Fargo	BBVA Bancomer , HSBC y Banorte
Harris Bank	BBVA Bancomer
Citibank/	Banamex
Western Union	Banamex, HSBC, Azteca, Telecom. Telégrafos, Elektra, Salinas y Rocha, Centrales de Autobuses.
Money Gram	Banorte, Bansefi, Bodega Aurrera, Gigante, Soriana, Suburbia, Superama, Wall Mart, Carrefour
Order Express	BBVA Bancomer, HSBC, Banamex, Bansefi y Banorte, Famsa, Farmacias ISSEG, Agencias Order Express
Cashpin	HSBC, Intermex
Red de pagos Xoom	Soriana y FAMSA, Bansefi, BBVA Bancomer, HSBC, Banorte, Banamex, Scotiabank

Fuente: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/>. Obtenido el 3 de agosto de 2010.

De acuerdo con lo anterior, se observa que las OTDs más importantes son: *Western Union*, *Money Gram*, *Ria Envía*, *Dollar Express*, *Orlando Valuta* y *Vigo* las cuales operan con una amplia red de agencias que además de recibir los

envíos, realizan otras actividades como las de asesoría jurídica o son establecimientos comerciales (supermercados) que operan como receptoras de las transferencias.

Western Union Company, junto con sus empresas afiliadas Orlando Valuta y Vigo, llega a personas de todo el mundo con 345.000 agentes en más de 200 países y territorios, de los cuales más de 14.000 agentes operan en México. Además en el segundo trimestre de 2007, Western Unión anunció un acuerdo con el supermercado mexicano Soriana para ofrecer los servicios de Orlandi Valuta y Vigo en las 215 sucursales de Soriana y Mercado Soriana en todo el territorio de México.

En cuanto a las empresas que pagan los envíos en México, cabe mencionar que hace diez años Telecom Telégrafos dominaba el mercado, al pagar el 80 por ciento de las transferencias totales a través de sus sucursales, pero actualmente solo paga el 8 por ciento. Hoy en día, los principales puntos de pago en México son: BBVA Bancomer (que realiza alrededor del 50 % de las operaciones), seguido de Electra, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi y la Red de la Gente aparecen como agentes receptores en México. Otros establecimientos que operan como pagadores en territorio nacional son tiendas de autoservicio, casas de cambio, farmacias y centrales camioneras, entre otros.

La incursión de otros bancos en este mercado cobró fuerza a partir de 2002. Desde entonces se ha observado una mayor competencia para las empresas especializadas, lo cual ha contribuido a reducir los costes de envío de remesas.

Un elemento que ha fortalecido a los bancos mexicanos ha sido las alianzas y adquisiciones con bancos estadounidenses: Bancomer y Wells Fargo firmaron un acuerdo de colaboración en 2000; Citicorp adquiere Banamex y Bank of America adquirió el 25% acciones de Santander Serfin en 2002, esto se realizó con la intención de aumentar su participación en el mercado de remesas.

Si bien el proyecto de la red de la gente representa un esfuerzo para vincular a las organizaciones sociales para el pago de remesas, los transmisores tradicionales siguen dominando el mercado.

1.5.5 Estructura operativa del mercado formal de Remesas Familiares Estados Unidos - México

La figura 1.3 muestra las características operativas básicas aplicadas al caso del mercado de remesas formal de Estados Unidos - México; el cual, se realiza en tres etapas (Hernández, 2004)

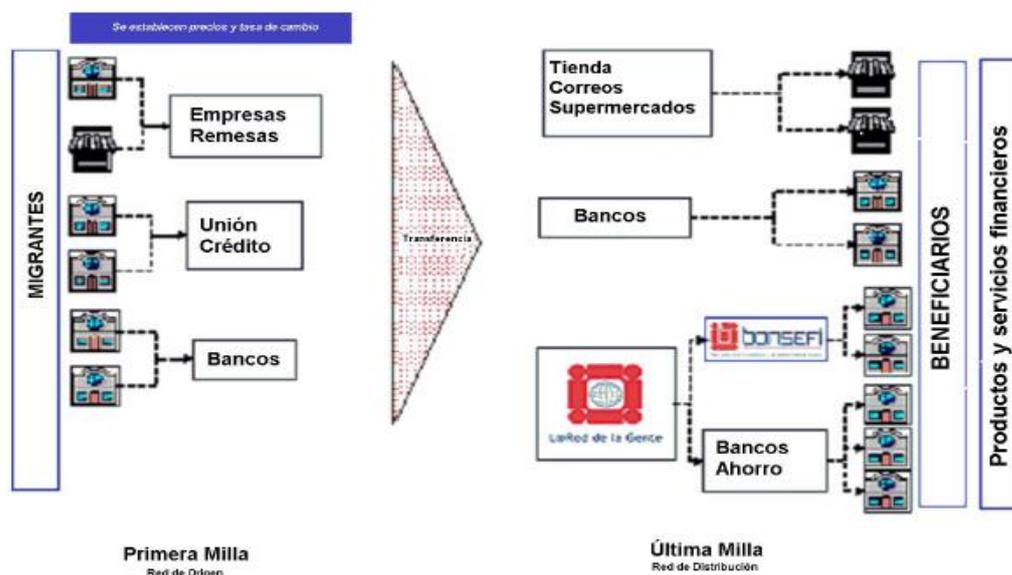
En la primera. El migrante demanda los servicios de transferencia de recursos (efectivo, cheque, giro postal, tarjeta de crédito, tarjeta de débito u orden de débito enviada por correo electrónico, teléfono o Internet) a los intermediarios del punto de origen (OTDs, uniones de crédito o bancos de Estados Unidos), los cuales fijan precios e índices de cambio y realizan

contratos con entidades del Punto de distribución en México, tales como bancos, *L@ Red de la Gente*, o entidades no financieras como oficinas postales y supermercados, a fin de crear un canal Intermediario. Además el emigrante paga el valor de la remesa al agente remitente. Se desconoce el número de puntos de ingreso para remesas en Estados Unidos.

En la segunda etapa, ese agente instruye a su representante en el país receptor para que entregue la remesa; mediante una plataforma de red digital especialmente desarrollada para facilitar la transacción de remesas y conectar una serie de originadores y distribuidores. A partir de 2005 en este mercado se crea un nuevo canal para enviar las remesas de los migrantes mexicanos a través del programa Directo a México.

En la tercera, el agente distribuidor hace efectivo el pago al beneficiario (familiar del emigrante) y este último reciben los fondos a través de sucursales de entidades del punto de distribución (OTDs, uniones de crédito o bancos en México), ya sea a través de una cuenta o bien en efectivo. En este punto, si la remesa es canalizada por instituciones bancarias, no cobran ningún coste, sin embargo algunos operadores más pequeños cobran al beneficiario una comisión por el pago de la remesa, supuestamente para compensar fluctuaciones imprevistas del tipo de cambio, en esta etapa también pueden ofrecer otros productos y servicios financieros.

FIGURA 3.2: ESTRUCTURA OPERATIVA MERCADO FORMAL DE REMESAS ESTADOS UNIDOS- MÉXICO



Fuente: BANSEFI

Fuente: obtenido de Hernández, Coss Raúl "Lecciones sobre el cambio de sistemas de transferencias formales a informales en el corredor de remesas Estados Unidos- México". Banco Mundial, 2004. p.62.

Como se observa en la figura anterior, la dinámica competitiva es bastante evidente entre Estados Unidos y México, donde los Operadores de

Transferencia de Dinero (OTDs) tradicionales ya no son los únicos actores dominantes del mercado, permitiendo así la participación de otros tipos de instituciones.

El objetivo de fomentar la competencia es una manera importante de disminuir los precios. Los precios de envío de remesas tienden a ser más bajos en países que tienen más competencia, así como también la presión de los clientes, grupos sociales y exigencias legales, ha conducido a la disminución de precios por parte de operadores de transferencias de dinero en algunos corredores de remesas (Orozco, 2000).

1.5.6 Instrumentos utilizados para canalizar las remesas familiares

Hernández (2004) considera que el envío de remesas es un servicio de oferta de mecanismos de pago internacional; esto debido a que las remesas son transferencias de recursos financieros que hace un residente en el extranjero (migrante) a una persona en México (familiar en sus comunidades de origen), a través del uso de instrumentos de pago que ofrecen los intermediarios financieros como: Money orders⁴, cheques personales, transferencias electrónicas⁵, entre otros, y en el que su grado de eficiencia está ligado a los costes de transacción. Por lo tanto en este apartado se describe el uso de éstos por parte de los migrantes mexicanos.

El uso de estos instrumentos para el envío de remesas familiares varía dependiendo de los diferentes factores como por ejemplo la existencia de una moderna infraestructura bancaria y financiera, sistemas de entrega eficientes y la educación y condición económica del receptor y del remitente. (Orozco, 2000).

Al respecto, en los últimos trece años han cambiado de manera importante el uso de instrumentos para el envío de las remesas de Estados Unidos a México. Así, el importe de remesas que recibe el país mediante transferencias electrónicas se ha incrementado rápidamente, desplazando a las tradicionales órdenes de pago y eliminando por completo el uso cheques.

Esta expansión del mercado de remesas (o de la industria de las remesas, como la llaman algunos autores) implica un incremento de los envíos a través de canales formales y una disminución en el uso de canales informales. Esto último se observa también en la disminución absoluta y relativa de dinero enviado en efectivo y en especie (transferencias de bolsillo), según las propias estimaciones del Banco de México (véase cuarta columna del Cuadro 1.14).

⁴Instrumento utilizado por una persona que no tiene cuenta de cheques en una institución financiera, y que se utiliza para enviar dinero a un beneficiario designado para pagar facturas o para transferir dinero a otra persona o a una empresa. (www.forodepagos.org/pdf.glosario). Obtenido el 7 de julio de 2009.

⁵Son todas aquellas operaciones realizadas por medios electrónicos en que un usuario habilitado para ello instruye o ejecuta cargos o abonos de dinero en una o más cuentas, las cuales se caracterizan por una gran aceptación entre los usuarios del sistema financiero por su flexibilidad, confiabilidad y conveniencia. (www.forodepagos.org/pdf.glosario). Obtenido el 7 de julio de 2009.

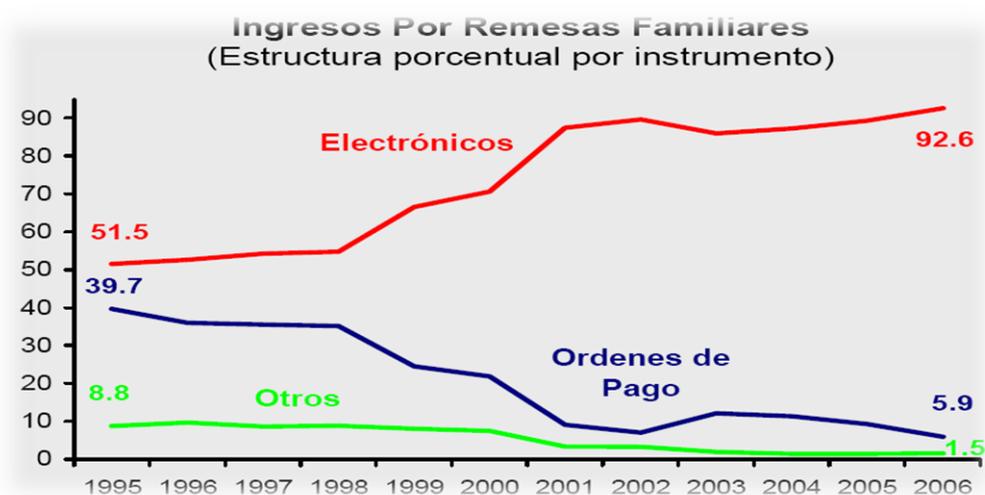
CUADRO 1.14: IMPORTE DE REMESAS FAMILIARES SEGÚN MECANISMOS DE TRANSFERENCIA 1995-2007
(MILLONES DE DÓLARES)

Años	Órdenes de Pago (Money Orders)	Medios Electrónicos	En efectivo y especie	Por cheque	Total remesas
1995	1 456.3	1 891.20	299.0	26.2	3 672.7
1996	1 519.7	2 221.80	407.3	74.8	4 223.7
1997	1 728.8	2 637.90	419.9	78.3	4 864.8
1998	1 870.7	3 250.20	444.4	61.5	5 626.8
1999	1 448.4	3 935.10	474.9	51.2	5 909.5
2000	1 434.4	4 642.10	487.8	8.5	6 572.8
2001	803.2	7 783.60	298.3	10.2	8 895.3
2002	686.5	8 798.10	319.8	10.1	9 814.5
2003	1 665.3	11 723.9	254.6	6.4	13 650.2
2004	1 869.7	14 696.80	233.6	0	16 730.1
2005	1 747.9	18 262.5	273.2	0	20 283.6
2006	1 359.7	22 029.3	353.2	0	23 742.2
2007	859.7	22 715.4	403.9	0	23 979.0

Fuente: Banco de México. Informes Anuales, 1995-2007

Actualmente, el 98.5 % del importe de remesas y del número de transacciones que registra el Banco de México proviene de registros contables de los intermediarios formales, es decir, de los bancos y de las empresas que ofrecen ese servicio de transferencias (Gráfico 1.14). El restante 1.5 por ciento de los recursos son transferencias directas, es decir, en efectivo y/o especie (en bienes) que el Banco de México capta con su encuesta continua de viajeros internacionales desde hace varias décadas (CEFP, 2005).

GRÁFICO 1.14: ESTRUCTURA PORCENTUAL POR INSTRUMENTO



Fuente: Informe Anual Banco de México 2007

Esta tendencia sobre el uso de transferencias electrónicas por parte de los migrantes, se debe a los avances tecnológicos en cómputo y telecomunicaciones y a una mayor competencia entre los distintos intermediarios. Los cuales han buscado ofrecer transferencias electrónicas más baratas, que redunden en mayor rapidez y seguridad de los recursos

enviados; además de pocos requisitos necesarios para hacer uso del servicio. (<http://condusef.gob.mx/Remesamex>).

En México, por ejemplo, hasta hace tres años las organizaciones de microfinanzas no podían recibir remesas del exterior. Fue necesaria una modificación de los marcos institucionales reguladores para que los microbancos pudiesen resolver la recepción de remesas electrónicas de manera segura y ágil. En tal sentido, Terry (2005, en Bastida 2008)) considera que el proceso de adquisición de una ciudadanía económica en los países de destino debe acompañarse de un proceso de democratización de las finanzas en los países de origen, es decir, que los emigrantes también deben tener los mismos derechos que cualquier usuario de los servicios financieros.

1.5.7 Productos financieros para las remesas familiares

Como se ha comentado, las remesas familiares de emigrantes mexicanos se envían en una variedad de maneras, a través de bancos, de empresas que transfieren dinero (agencias remeseras, servicios postales, o por mano entregadas por el propio remitente o por un tercero (encomendero, o viajero) diferente de las agencias mensajeras o de las oficinas de correo. Esto coloca al mercado de remesas entre Estados Unidos y México, en uno de los más desarrollados y competitivos (Hernández, 2004), por lo tanto las instituciones participantes ofrecen una gran variedad de productos para el servicio de transferencia de dinero, entre los que destacan el uso de tarjetas, cuentas bancarias y transferencias en efectivo (ver cuadro 1.15). Además, los cajeros automáticos también representan una forma para los competidores de utilizar la tecnología para crear redes de distribución más amplias.

CUADRO 1.15: PRODUCTOS FINANCIEROS PARA LA TRANSFERENCIA DE DINERO DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO POR INTERMEDIARIO FINANCIERO.

PRODUCTO	BANCO O EMPRESA COMERCIAL EN ESTADOS UNIDOS / MÉXICO
1. Secure Money Transfer	U.S. Bank / Bansefi
2. Safe Send	Bank of America / Santander Serfin
3. InterCuenta Express	Wells Fargo / BBVA Bancomer , HSBC y Banorte
4. Envíos de Dinero	Harris Bank / BBVA Bancomer
5. Citibank Global Transfer (Tarjeta Tricolor)	Citibank / Banamex
6. Dinero en minutos, dinero día siguiente, giro telegráfico.	Western Union / Banamex, HSBC, Azteca, Telecom. Telégrafos, Elektra, Salinas y Rocha, Centrales de Autobuses.
7. MoneyGram	Money Gram / Banorte, Bansefi, Bodega Aurrera, Gigante, Soriana, Suburbia, Superama, Wall Mart, Carrefour
8. Cobro inmediato y dólar-dólar.	Order Express / BBVA Bancomer, HSBC, Banamex, Bansefi y Banorte, Famsa, Farmacias ISSEG, Agencias Order Express.
9. Envíos Cashpin	Cashpin / HSBC, Intermex
10. Red de pagos de Xoom	Red de pagos Xoom/ Soriana y FAMSA, Bansefi, BBVA Bancomer, HSBC, Banorte, Banamex, Scotiabank

Fuente: www.condusef.com.mx/Revista/2004. Obtenido el 30 de junio de 2009.

Como se ha observado en la figura anterior actualmente el migrante mexicano cuenta con una mayor variedad de opciones para el envío de dinero a sus familiares, oferta que representa una mayor competencia que entre los intermediarios de estas transferencias, y que ha motivado una mayor incursión de instituciones bancarias. Estos participantes varían según el estado de donde se realice la transferencia y el lugar en México donde se realice el cobro de la misma.

El cuadro 1.16 muestra el funcionamiento de algunos de los productos financieros más utilizados para el envío de dinero a México, y que son proporcionados por la CONDUSEF y otros fueron obtenidos de páginas electrónicas de las instituciones que los operan, con la finalidad de obtener un panorama general sobre los mismos, ya que el explicar a detalle el funcionamiento de cada uno de ellos implica incursionar en un análisis más amplio y complejo, fuera del alcance del propósito de este trabajo, además de que las instituciones que prestan el servicio están ubicadas en Estados Unidos y las de México solo fungen como centros de pago.

CUADRO 1.16: CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN MÉXICO PARA LA TRANSFERENCIA DE DINERO

PRODUCTO	BANCO EN ESTADOS UNIDOS / MÉXICO	COMO FUNCIONA
1. Secure Money Transfer	U.S. Bank / Bansefi	El migrante mexicano en EU tiene dos opciones para enviar su dinero a México: 1) Abonar a una tarjeta que le envía el banco a su familiar en México, para disponer en la Red de cajeros automáticos, o bien 2) Solicitar al banco que abone el dinero a través de L@Red de la Gente .
2. Safe Send	Bank of America / Santander Serfin, Banorte, Bansefi, La Red de la Gente, Telecomm telegrafos	El migrante mexicano en EU solicita el envío de fondos y el banco los abona a la Tarjeta Safe Send. Dicha Tarjeta es enviada al familiar en México y sólo se podrá utilizar en los cajeros automáticos. Bank of America acepta la Matrícula Consular Mexicana y la Credencial de Elector Mexicana
3. InterCuenta Express	Wells Fargo / Bancomer	El migrante mexicano en EU, solicita el envío de fondos y el banco los abona a la Cuenta el Libretón o Cuenta Maestra de BBVA Bancomer en México.
4. Envíos de Dinero BBVA Bancomer	Harris Bank / Bancomer	El migrante mexicano en EU solicita el envío de fondos y el banco los transfiere a BBVA Bancomer, ya sea para cobro en ventanilla o para abono en cuenta.
5. Citibank Global Transfer (Tarjeta Tricolor)	Citibank / Banamex	El migrante mexicano en EU abona a una cuenta en el banco de la cual se transfiere el dinero a la Tarjeta Tricolor en México.
6. Servicio de envío de dinero Money Transfer (Dinero en minutos, Opción económica)	Western Union / Banamex, HSBC, Azteca, Telecom. Telégrafos, Elektra, Salinas y Rocha, Centrales de Autobuses.	El migrante mexicano, deberá solicita el envío de fondos o tener tarjeta de crédito Visa® o MasterCard (Sólo tarjetas emitidas por bancos de Estados Unidos). Proporcionar nombre de la ciudad y el país en el que se recibirá el dinero. Generalmente, llega a cualquier establecimiento de agente de Western Union en unos cuantos minutos o el dinero está disponible en el banco del destinatario en tres días hábiles económica.
9. Envíos Cashpin	Cashpin / HSBC	Sitio de Internet al que puedes acceder, El primer paso es inscribirte como usuario en el sitio de Cashpin. Todo lo que tienes que hacer es suministrar algunos datos de contacto y elegir una contraseña
Envíos de Dinero Xoom	Pagos Xoom/ Soriana y Famsa, Bansefi, BBVA Bancomer, HSBC, Banorte, Banamex, Scotiabank	El migrante mexicano en EU, solicita el envío de fondos: a) Se abona a la cuenta bancaria de cuenta bancaria en México. b) Se realiza pago por ventanilla está disponible en todo México en 8035 centros de pago

Fuente: [novedadhttp://www.condusef.com.mx/Revista/2004](http://www.condusef.com.mx/Revista/2004). Obtenido el 28 de junio de 2009.

Como se ha observado la competencia que existe actualmente ha propiciado que surjan nuevos productos para el de envío de dinero de Estados Unidos a México como: cuenta a cuenta, cuentas binacionales, transferencias electrónicas en efectivo o a través de una cuenta bancaria mediante el uso de una tarjeta de crédito, entre otras, ya sea para usuarios bancarizados o no, lo cual se traduce en un mayor acceso por parte de los migrantes para el envío de su dinero a México. (Hernández 2004). Al respecto, el cuadro 1.17 muestra

la relación “acceso-producto”, entre el remitente y el receptor en la operación de transferencia de dinero entre Estados Unidos y México.

CUADRO 1.17: RELACIÓN ACCESO- PRODUCTO

Estados Unidos	Producto	México
Bancarizado	Cuenta a Cuenta	Bancarizado
Bancarizado	Cuenta Binacional	Bancarizado o No Bancarizado
No Bancarizado	Transferencia	No Bancarizado
No Bancarizado	Transferencia	Bancarizado

Fuente: Elaborado con datos tomados de Hernández, Coss Raúl. “Lecciones sobre el cambio de sistemas de transferencias informales a formales en el corredor de remesas Estados Unidos-México” p.42. 2004.

Como se ha descrito, los trabajadores mexicanos (documentados e indocumentados) que envían dinero desde Estados Unidos actualmente disponen de más opciones para enviar su dinero, tal situación puede, en ocasiones desorientarlos, solo tienen un conocimiento adecuado de dichas opciones y en otras, les pueden llegar a ser útiles a la hora de pagar la menor cantidad posible de comisiones por el envío de dinero.⁶

Cabe aclarar que aunque el mercado de remesas familiares de Estados Unidos y México está bien establecido y altamente avanzado, las cadenas de distribución para las transferencias formales de dinero no han penetrado de manera adecuada en las regiones rurales (Hernández, 2004). No se sabe el motivo de tal situación, sin embargo, una causa probable podría ser que los centros urbanos con mayor población presentan el mayor número de sucursales y de cajeros automáticos, en tanto que las comunidades más pequeñas y con mayores flujos de expulsión de migrantes tienen menos bancos y cajeros automáticos (Aguirre e Infante, 2005, citado por Bastida, 2008)

Además, se percibe que la actitud de la banca en México ha sido predominantemente la de utilizar las remesas de los migrantes como una importante fuente de comisiones por transferencia de dinero, con las que pueden obtener ganancias, mediante la captación de estos recursos de manera rápida y segura; pero hasta ahora no han diseñado algún mecanismo que ofrezca algún servicio adicional a la familia del migrante que le permita incrementar sus recursos recibidos o que pueda destinarlos a un uso más productivo.

El hecho de que la mayor parte de los bancos que operen en México sean parte de redes bancarias transnacionales posibilita una visión global del servicio bancario en el que los bancos ubicados en territorio estadounidense reciben la mayor parte de los ingresos derivados de las transferencia electrónicas de remesas, en tanto que la parte del sistema ubicada en México

⁶www. condusef.gob.mx. Obtenido el 12 de junio de 2009

funge como estructura de apoyo para captar estas remesas. Los migrantes envían sus remesas a través de sucursales ubicadas en Estados Unidos para que sus familiares las reciban en México en las sucursales ubicadas en nuestro país.

Por otro lado, el negocio para los bancos en México no parece consistir en el diseño de mecanismos que permitan el uso productivo de las remesas sino más bien en buscar aumentar las comisiones que son cobradas por las transferencias electrónicas de las mismas.

1.5.8 Regulación del mercado de remesas

Actualmente no existe un marco regulatorio binacional para el mercado de remesas entre Estados Unidos y México, esto debido a que cada institución se regula por las leyes existentes en los respectivos países donde operan.

Por ejemplo, en Estados Unidos el marco regulatorio es complejo y está caracterizado por diferentes leyes estatales y federales. Cada estado aprueba sus propias leyes y éstas varían entre instituciones depositarias y no depositarias, además las licencias difieren de Estado a Estado y los bancos se rigen por leyes federales. Tal situación puede crear ineficiencias e impedimentos que conducen a altos costes de cumplimiento para los proveedores de servicios de transferencia de dinero, además de crear barreras que impiden a nuevos competidores ingresar al mercado. (Hernández, 2004).

En México, las operaciones realizadas por los bancos y otras instituciones financieras son reguladas a nivel federal por el Banco de México, quien posee la autoridad para regular los servicios de transferencias de dinero que atraviesan canales formales según el Artículo 31 de la Ley de Instituciones de Crédito. Esta ley regula los servicios de transferencias en su Artículo 2. El 28 de enero de 2004, el Diario Oficial de la Federación publicó una serie de reformas a varias leyes financieras cuyo objetivo era fortalecer el sistema financiero y promover la transferencia. Consecuentemente, el 14 de mayo de 2004, el Congreso aprobó una serie de normas destinadas a regular la operación de instituciones de créditos auxiliares (IAC), incluyendo casas de cambio informales, y operadores de transferencia de dinero (OTDs).⁷

Por otro lado, las empresas que se dedican a la actividad de las transferencias de dinero, en muchos de los casos aún son negocios que desde 1992 operan como: centros cambiarios (negocios mercantiles, remeseros) o establecimientos comerciales que se dedican a la actividad de la compra-venta de divisas y que pueden ser desde una farmacia o tienda miscelánea hasta tiendas de mayor tamaño, sobre todo en zonas rurales, que en muchos de los casos, por ser entidades comerciales están fuera del control y supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México.

Debido a que en alguna medida dentro del marco jurídico de protección al consumidor este tipo de actividades puede eventualmente afectar al usuario

⁷www.remesas.gob.mx. Obtenido el 3 de mayo de 2009

con ciertas prácticas (publicidad engañosa, no cumplir los compromisos asumidos, etc.), la PROFECO, ha intervenido a través un programa que contiene acciones de orientación, prevención y defensa de los derechos de los consumidores.

Es importante que en caso de alguna anomalía relacionada con el cobro de remesas la gente sepa a dónde acudir. La siguiente figura permite ubicar el marco normativo en que recae la institución a través de la cual es posible cobrar sus remesas en México.

FIGURA 1.4 MARCO NORMATIVO DE REMESAS FAMILIARES EN MÉXICO



Fuente: www.condusef.com. Obtenido el 6 de mayo de 2009.

1.6 Programas gubernamentales para canalizar remesas familiares

Uno de los compromisos del gobierno ha sido fomentar la competencia y eficacia en los servicios para el envío de remesas provenientes de Estados Unidos. Lo anterior, con el propósito de reducir su coste y vincular estos recursos con actividades y proyectos productivos en las entidades que las reciben a través de programas como Directo a México, L@ Red de la Gente y 3 x 1, los cuales están orientados a incrementar la cobertura e incorporación de instituciones bancarias y financieras pequeñas y medianas tanto en México como en Estados Unidos que prestan dichos servicios. Lo anterior, con el propósito de reducir el coste en la canalización de remesas y vincular estos recursos con actividades y proyectos productivos en las entidades que las reciben-⁸

1.6.1 Programa Directo a México

Programa en el que se da la incorporación de la Banca central como agente facilitador de transferencias de dinero entre los Estados Unidos y México, con lo que se espera disminuya el coste de envío de giros entre estos dos países.

⁸www.directoamexico.com

A partir de 2005 el gobierno de México diseñó Directo a México, como un subproducto del sistema de transferencias binacionales FedAch⁹ (Federal Automated Clearing House, por sus siglas en inglés), con el cual la Banca central de ambos países fungen como agentes facilitadores de transferencias de dinero entre Estados Unidos y México.

Mediante este mecanismo, el trabajador mexicano radicado en los Estados Unidos envía su remesa familiar a través de un banco corresponsal, el que a su vez utiliza los sistemas de transmisión de dinero que manejan los bancos centrales de cada país para hacer llegar el dinero al beneficiario de la transferencia en México, a través de un banco corresponsal en este último, es decir, los bancos centrales de los Estados Unidos y de México interconectaron sus sistemas de pago de bajo valor, utilizando los sistemas automatizados de transferencia existentes, ACH (Automatic Clearing House) y SPEI (Sistema de Pagos Electrónicos Internacionales), con lo que se espera que disminuya el coste de envío entre los dos países.

Características

- Es necesario que quien envía y quien recibe el pago tengan cuenta bancaria.
- El beneficiario en México no se le aplica deducción alguna. El cliente que envía el dinero es quien paga la comisión por el servicio.
- Los pagos se inician en dólares y el pago al beneficiario en México se realiza en pesos con un tipo de cambio muy competitivo en el mercado.
- El tipo de cambio aplicado es el FIX menos 0.21%. El FIX es el tipo de cambio interbancario de referencia para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en México, que determina y publica todos los días el Banco de México.
- Actualmente, sólo se pueden enviar pagos de Estados Unidos a México.
- El cliente que desea realizar pagos a beneficiarios en México deberá conocer la Clave Bancaria Estandarizada “CLABE” (18 posiciones) o el número de tarjeta de débito (16 posiciones) que dicho beneficiario tenga en cualquier banco en México.
- Los Bancos de la Reserva Federal y el Banco de México administran y regulan la infraestructura de pagos que se utiliza en Directo a México.

Beneficios

Directo a México es un servicio muy competitivo en el mercado de envío de dinero de Estados Unidos a México. Entre otros beneficios se tienen los siguientes:

Eficiente

- Pagos procesados por los bancos centrales de ambos países.
- Certeza en los tiempos de proceso.

⁹Este sistema entró en operación en octubre de 2003, cuando los bancos centrales de ambos países conectaron sus sistemas para el envío de pagos de los estadounidenses en México.

- Certidumbre en las comisiones por envío de las transferencias y por la operación cambiaria.
- Transparencia para los participantes.
- Abono al beneficiario en México en un día hábil bancario.

Atractivo

- Precios competitivos. El cliente al usar Directo a México paga comisiones bajas (generalmente menos de 5 dólares por transferencia)
- Tipo de cambio competitivo y transparente. La comisión cambiaria es del 0.21%, y se toma como referencia cambiaria el tipo de cambio calculado y publicado por el Banco de México (FIX).
- La misma comisión y tipo de cambio por envío sin importar el importe de la transferencia.
- En el estado de cuenta del beneficiario se informa el tipo de cambio que se aplica y el importe original en dólares.

Facilidades para el beneficiario en México

Puede tener acceso a los fondos de su cuenta:

- En un cajero automático (más de 29,000 en todo México)
 - A través de compras de su tarjeta de débito en terminales punto de venta en los comercios (más de 418,000 en territorio nacional)
 - En las sucursales de su banco (esta opción no es recomendable porque implica costes para el beneficiario)

El programa opera de la siguiente manera:

1°. El día que el originador realiza un pago en una institución financiera (Instituciones Financieras en EU) suscrita al servicio Directo a México, es considerado como Día “t”.

2°. La Instituciones Financieras de EUA reunirá todos los pagos que haya recibido en Día “t” y genera el archivo ACH de pagos, enviándolo a la Cámara de Compensación de los EE.UU.A. (FedACH) a las 01:15 CT (Día “t+1”). El FedACH concentra y envía (07:00 CT) los archivos al Operador de Enlace en México (RGO), en este caso, el Banco de México.

3°. El Banco de México obtiene (07:30 CT) los archivos de abono; valida y obtiene las devoluciones inmediatas y parciales (devoluciones que el RGO detecta como inválidas antes del proceso de liquidación). A las 10:00 CT, el RGO envía al FedACH las devoluciones obtenidas

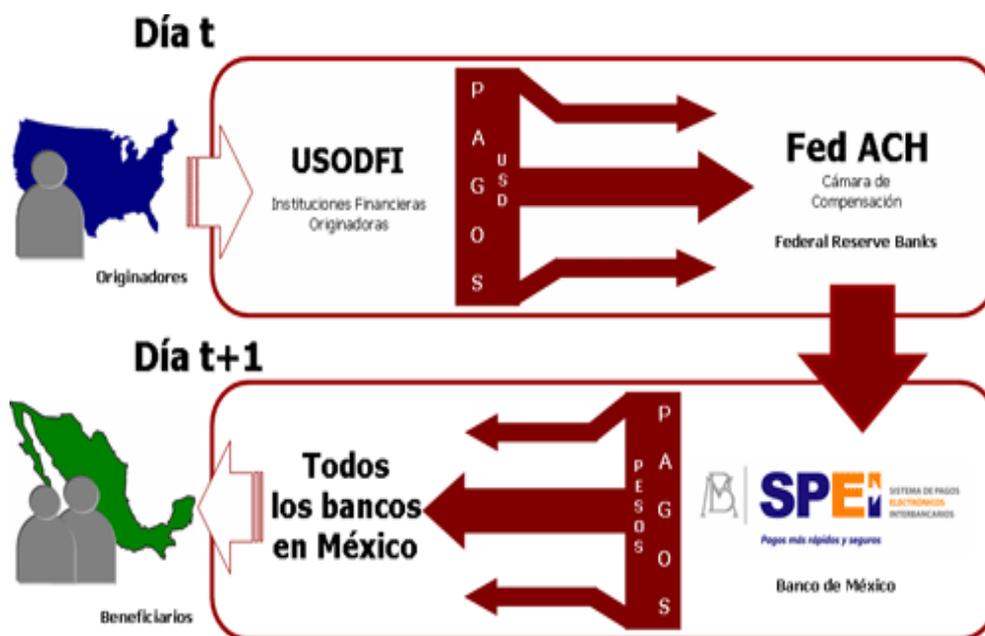
4°. El Banco de México publica el tipo de cambio para operaciones al mayoreo (FIX) a las 12:30 CT, por lo cual traduce los archivos ACH al formato nacional SPEI y aplicándoles el FIX menos un diferencial del 0.21%

5°. El Banco de México arma los paquetes de órdenes de pago por receptor en México (Institución Financiera) y envía los paquetes para su dispersión.

6°. Los Instituciones Financieras Mexicanas participantes realizan la liquidación de las operaciones recibidas, y en caso de no aplicarse, tienen 10 minutos para realizar la devolución de la operación.

7ª El Banco de México (17:00 CT) concentra todas las devoluciones en el formato nacional. Al día siguiente hábil bancario (Día “t+2”), después de la publicación del FIX 12:30 CT) traduce los archivos de devolución al formato NACHA usando en la Cámara de Compensación en los estados Unidos y los mandan a Fed ACH. (Figura 1.5)

FIGURA 1.5 OPERACIÓN SERVICIO DIRECTO A MÉXICO



Fuente: <http://www.directoamexico.com/infobancos.html>. Obtenido el 28 de abril de 2012.

Principales propósitos del programa:

1. *Mayor tasa de cambio de pago de giro al beneficiario final:* Dos días después de realizada la transferencia los Estados Unidos, el Banco de México consigna en pesos en la cuenta del beneficiario, y lo hace utilizando la tasa de cambio calculada con base en el tipo de cambio “FIX” (para operaciones al mayoreo). Esta tasa de cambio es más favorable que aquella utilizada en una operación normal de giro entre bancos corresponsales. De esta manera, se reduce uno de los componentes del coste de transacción de la remesa familiar que es el diferencial cambiario.
2. *Menor comisión de envío:* El coste para un banco en los Estados Unidos de enviar dinero a través del FedACH es de 67 centavos de dólar, por lo tanto, se espera una reducción de la comisión de envío que beneficie al remitente de la transferencia.

3. *Seguridad y economías de escala*: En general, el acuerdo entre bancos centrales garantiza seguridad y permite aprovechar las economías de escala que se derivan de agrupar un número importante de remesas por transacción.

1.6.2 L@ Red de la Gente

En enero de 2003 se puso en marcha L@ Red de la Gente, un sistema con tecnología de punta para enlazar en tiempo real vía Internet al sector de ahorro y crédito popular, con el fin de que otorgue a la población que utiliza sus servicios, un servicio rápido y eficiente para canalizar las remesas de los migrantes, similar al empleado por la banca comercial, pero operado a través de BANSEFI (Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros)

En sí, es una alianza comercial entre múltiples entidades de ahorro y crédito popular, que tiene como fin llevar una amplia gama de servicios financieros en forma rápida y eficiente a la población que utiliza estos servicios, incluso en regiones rurales y de difícil acceso en México. Además de los productos de ahorro, las sociedades miembros de L@ Red de la Gente, ofrecen productos de crédito y recepción de remesas familiares. Cabe señalar, que en el caso de las sociedades miembros de L@ Red de la Gente para que un beneficiario pueda acceder a los productos de ahorro y crédito que ofrecen estas instituciones, *es requisito ser socio de las mismas*. Esto último se logra mediante una aportación social, cuyo importe varía en cada una de ellas de acuerdo con lo establecido por sus estatutos.¹⁰

L@ Red de la Gente cuenta con 107 socios y más de 1,700 puntos de atención en 700 municipios de los 32 estados del país, que la conforma como la tercera red de intermediarios financieros más grande de México.¹¹

Servicios que ofrece:

- *Remesas Internacionales*: Es el servicio de pagos de remesas o envíos de dinero que mandan los migrantes que radican en los Estados Unidos a sus familiares en México. L@Red de la Gente mantiene relaciones comerciales con más de 50 empresas remesadoras y dos Bancos en los Estados Unidos. Esto permite ofrecer a los usuarios un servicio más eficiente y sin cobro de comisiones adicionales, condicionantes u obligaciones de compra alguna. La mejor calidad en servicio y un ahorro entre 60 y 80 pesos en comparación con otras empresas al momento de cobrar su envío.
- *Remesas Nacionales*: Este servicio permite que cualquier persona pueda enviar y recibir dinero dentro de la República Mexicana. Por la extensa región geográfica que abarca nuestro país y las necesidades de la gente por enviar y/o cobrar envíos de dinero a familiares en la República Mexicana, L@Red de la gente ofrece a sus usuarios una gran cantidad de puntos de atención por medio de sus socios, con costes menores a los de

¹⁰www.bansefi.com.mx. Obtenido el 4 de abril de 2010

¹¹www.lared-delagente.com.mx. Obtenido el 7 de julio de 2010.

los competidores. Este servicio es únicamente entre operadores integrantes de L@Red de la Gente.

- *Compra-Venta de Dólares:* L@ Red de la gente ofrece un servicio confiable, con un mejor tipo de cambio al usuario final.
- *Transferencias Cuenta a Cuenta:* A través de un mecanismo creado entre el Banco de México y la Reserva Federal de E.U., L@Red de la Gente ofrece el servicio de transferencias de dinero de cuentas desde Estados Unidos directamente a los representantes de nuestra Red. Esto permite ofrecer una significativa reducción de costes frente a la remesa tradicional brindando mayor seguridad a los usuarios en sus transferencias monetarias. Son cuentas creadas en L@Red de la Gente. El coste es muy accesible para el generador del envío y el beneficiario NO paga ninguna comisión por recibir el dinero. El depósito es en pesos mexicanos, no en dólares.
- *Recepción de Pagos a Cuenta de Terceros:* Con este servicio puedes realizar diversos pagos, como el servicio telefónico, haciendo más eficientes y seguras las transacciones. Este servicio ofrece mayor seguridad ya que se pueden realizar pagos en un solo lugar y en la misma localidad.
- *MicroSeguros:* Es un servicio cuyo objetivo es resolver las necesidades económicas básicas generadas por gastos funerarios, permitiendo a la familia adaptarse a su nueva situación económica y contar con un digno sustento. Es muy sencillo de contratar, únicamente presentando identificación oficial y llenar un documento, no se requiere de examen médico, primas accesibles de entre \$75 y \$375 pesos y recibiendo sumas aseguradas desde \$15,000 hasta \$75,000. Puede ser contratado por personas desde 18 hasta 65 años, sin importar ocupación o lugar de residencia.

Si bien este proyecto representa un esfuerzo por vincular a las organizaciones sociales para el pago de remesas, los transmisores tradicionales siguen dominando el mercado. (Urciaga, 2006).

En esencia, el lanzamiento del programa Directo a México y su conexión con L@ Red de la Gente responde a la importancia que el gobierno de México otorga a la necesidad de que existan, en el mercado de remesas, mejores canales para la transferencia de dinero que ofrezcan un servicio transparente, seguro y de bajo coste. El programa también busca elevar los índices de bancarización entre la población mexicana migrante en Estados Unidos y entre la población en México, particularmente la que reside en zonas rurales.

A pesar de la mayor canalización de las remesas por vías formales mediante transferencias electrónicas, la cobertura de instrumentos e instituciones financieras es limitada. Así como el alcance de las instituciones financieras para reducir los costes de transacción, debido a que la mayor parte del coste se realiza en instituciones financieras en donde se origina la transacción (Urzeta, 2010). De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID),

tradicionalmente el envío de remesas a México ha sido más costoso en comparación con los envíos realizados desde Estados Unidos hacia otros países, a pesar de que los volúmenes enviados a nuestro país han sido probadamente de los más cuantiosos. El propio BID ha concluido que lo anterior se ha debido principalmente a la ausencia de herramientas financieras que sirvan como canal directo para efectuar las transferencias transnacionales (Orozco,2000).

Mientras que el corredor de transferencias Estados Unidos-México se ha tornado fuerte y bien desarrollado en su conjunto, los impedimentos regulatorios impiden una mayor expansión y desarrollo del mercado.

Otro elemento a considerar en el envío de remesas familiares es el coste de estas transferencias, el cual en algunos casos es muy alto y reduce drásticamente el importe neto que reciben los familiares del emigrante. Sin embargo, estudios al respecto consideran que en los últimos años, el mercado del envío de remesas ha tenido una evolución favorable dado que se han ido reduciendo sus costes. Además estos representa las ganancias de las instituciones que prestan este servicio, por lo tanto de una transacción de remesa provienen de dos fuentes principales: tarifas de transacción y un margen diferencial en la conversión de la divisa extranjera (Hernández, 2004), los cuales se trataran de analizar posteriormente.

1.6.3 Programa 3 x 1

El Programa 3x1 para Migrantes apoya las iniciativas de los mexicanos que viven en el exterior y les brinda la oportunidad de canalizar recursos a México, en obras de impacto social que benefician directamente a sus comunidades de origen.

Funciona con las aportaciones de clubes o federaciones de migrantes radicados en el extranjero, la del Gobierno Federal -a través de la Secretaría de Desarrollo Social-, y la de los gobiernos Estatal y Municipal. Por cada peso que aportan los migrantes, los gobiernos Federal, estatal y municipal ponen 3 pesos; por eso se llama 3x1. Este programa apoya las propuestas de los grupos migrantes, fomenta y mantiene lazos de identidad e impulsa iniciativas corresponsables entre la comunidad y el gobierno.

El 3x1 únicamente realiza obras que ayudan a todos, por eso el beneficio es directamente para los habitantes de las comunidades y para las familias de los migrantes; además, favorece a las zonas más pobres del país. El Programa podrá operar en las 32 entidades federativas. La población objetivo la constituyen las personas que habitan en las comunidades de origen u otras localidades que los migrantes decidan apoyar, que presentan condiciones de pobreza, rezago o marginación.

Tipo de Apoyo:

La Secretaría de Desarrollo Social, las entidades federativas, los municipios y los migrantes aportarán recursos, para la realización de proyectos de impacto

social que favorezcan el desarrollo de las comunidades y contribuyan a elevar la calidad de vida de su población a través de las siguientes acciones:

a) Infraestructura, equipamiento y servicios comunitarios en materia de:

- Saneamiento ambiental y conservación de los recursos naturales.
- Educación, salud y deporte.
- Agua potable, drenaje y electrificación.
- Comunicaciones, caminos y carreteras.
- Cultural y recreativa.
- Mejoramiento urbano.
- Proyectos productivos comunitarios.
- Proyectos de servicio social comunitario.

b) Proyectos Productivos para el Fortalecimiento Patrimonial

- Que contribuyan a la generación de ingreso y empleo entre la población objetivo del Programa.

Los apoyos incluyen las actividades de promoción social vinculadas con el Programa tales como: actividades de organización, de coordinación con otras instancias federales, de las entidades federativas, municipales, clubes u organizaciones de migrantes, estudios, investigaciones, promoción y difusión del Programa dentro y fuera de México.

Los Proyectos Productivos para el fortalecimiento patrimonial que se presenten deberán incluir dentro de su presupuesto, el importe correspondiente al acompañamiento técnico. Los recursos para este tipo de proyectos serán del 20% del presupuesto original del Programa; en el caso de no contar con suficientes propuestas de este tipo, los recursos podrán reasignarse a proyectos de infraestructura, equipamiento y servicios comunitarios.

Los criterios de asignación de recursos y los procedimientos de operación de los proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial, entre otras especificaciones, se integrarán en los lineamientos operativos específicos, los que serán publicados en el Diario Oficial de la Federación antes del 31 de enero de 2009 y estarán disponibles para su consulta en la páginas electrónicas <http://www.sedesol.gob.mx> y <http://microrregiones.sedesol.gob.mx>

Sin embargo, estudios al respecto consideran que en los últimos años, el mercado del envío de remesas ha tenido una evolución favorable dado que se han ido reduciendo sus costes. Por ello en el siguiente apartado se realiza un análisis de éstos, para corroborar que tanto se han reducido a partir de la mayor competencia que se presenta entre las instituciones que transfieren dichos recursos, a fin de fundamentar el modelo planteado en el último capítulo.

Capítulo 2: Estado del arte

Una vez analizado el contexto del tema de investigación; es conveniente revisar los múltiples estudios en el tema para encontrar las posibles coincidencias con otros autores y también para conocer los resultados de las investigaciones en las que se encuentren hallazgos de supuestos diferentes al que da origen a este trabajo de tesis y encontrar el punto de partida y el hilo conductor en el tema específico.

En general, se eligieron aquellas investigaciones que miden la relación entre el desarrollo económico de las economías receptoras de remesas y estos ingresos, así como los relativos a algunos estudios que hacen evidente la necesidad de que los actores políticos y financieros determinen políticas relativas al mejor aprovechamiento de estos recursos en beneficio de las economías receptoras.

A continuación se incluyen los resúmenes de 51 artículos relacionados con el tema en cuestión publicados a fines del 2010 y entre enero y Julio de 2011 y algunos otros de años anteriores que se consideraron relevantes para la investigación. Para fines de análisis, se dividieron en:

2.1 Remesas y reducción de los niveles de pobreza:

REMITTANCES AND THE PREVALENCE OF WORKING POOR. C JEAN-LOUIS, CH EBEKE, Y THIERRY. WORKING PAPERS, 2011: Este documento se centra en las relaciones entre las remesas y la proporción de personas que trabajan por menos de dos dólares americanos por día. Se sustenta en una base de datos de aproximadamente 80 países en desarrollo y mide la relación de las remesas enviadas y el número de trabajadores que ganan menos de 2 dólares al día. Los resultados sugieren que las remesas llevan a una disminución del nivel de pobreza de los trabajadores de menores recursos en las economías receptoras. Este efecto es más fuerte en un contexto de alta volatilidad macroeconómica, pero se ve mitigado por la imprevisibilidad de las remesas: las remesas son más eficaces para reducir la proporción de trabajadores pobres cuando son más fácilmente predecibles. Por otra parte, las finanzas nacionales y las remesas aparecen como sustitutos: las remesas son menos eficientes en la reducción de la prevalencia de trabajadores pobres cuando existe financiamiento al alcance de las familias receptoras.

THE EFFECT OF INTERNATIONAL REMITTANCES ON POVERTY AND INEQUALITY IN ETHIOPIA. BERHE MEKONNEN BEYENE. APRIL, 2011 .NCDE CONFERENCE 2011. El trabajo estudia el efecto de las remesas internacionales sobre la pobreza y la desigualdad en Etiopía basado en una encuesta de hogares urbanos realizada en 2004 y que obtuvo como resultado que a pesar de que sólo el 14% de los hogares recibe remesas, la pobreza disminuyó significativamente debido a que las remesas que reciben los hogares se destinan principalmente al consumo y a que la cantidad que reciben es importante. El índice general se redujo de 30% a 25%, mientras que la brecha de la pobreza se redujo de 6,6% a 5,2%.

EVALUATING THE ECONOMIC IMPACT OF INTERNATIONAL REMITTANCES ON DEVELOPING COUNTRIES USING HOUSEHOLD SURVEYS: A LITERATURE REVIEW. RICHARD H. ADAMS JR. SPECIAL ISSUE ON MIGRATION AND REMITTANCES, JOURNAL OF DEVELOPMENT STUDIES, VOLUME 47, ISSUE 6, 2011 PAGES 809-828. Las remesas de trabajadores se han convertido en una importante fuente de ingresos para los países en desarrollo. Sin embargo, poco se sabe aún acerca de su impacto sobre la pobreza y la desigualdad. El uso de un panel de datos cross-country, dio como resultado que las remesas en América Latina y el Caribe (ALC) han aumentado el crecimiento y la reducción de la desigualdad y la pobreza. Estos resultados son constantes a la utilización de distintos instrumentos que intentan corregir la endogeneidad potencial de las remesas. Estimaciones basadas en encuestas a hogares de 10 países de la región confirman que las remesas tienen un efecto relativamente negativo, en la desigualdad y sus efectos son relativamente pequeños en la reducción de la pobreza, incluso después de las imputaciones de los ingresos familiares de los migrantes potenciales.

Esta revisión incluye 50 estudios empíricos recientes sobre el impacto económico de las remesas internacionales en los países en desarrollo que se basan en datos de encuestas de hogares. Se comienza con una revisión de los considerables problemas metodológicos frente a los estudios económicos de las remesas internacionales, y se examinan los puntos fuertes y débiles de los distintos estudios económicos del impacto de las remesas en el mundo en desarrollo en los resultados, tales como: la pobreza y la desigualdad de la salud y la educación, la inversión y ahorro, la oferta de trabajo y participación, y el crecimiento económico. Se observa que si bien las remesas internacionales en general, tienen un impacto positivo sobre la pobreza y la salud en el mundo en desarrollo, las remesas pueden tener efectos negativos en la oferta de trabajo, la educación y el crecimiento económico.

MIGRANT WORKERS: SOCIO ECONOMIC STATUS AND REMITTANCES. DR. BEENA NARAYAN INTERNATIONAL JOURNAL OF RESEARCH IN COMMERCE & MANAGEMENT. VOLUME NO: 1 (2010), ISSUE NO. 7 (NOVEMBER) ISSN 0976-2183. P.P. 110-117. El panorama general que este estudio muestra es que la migración eleva el ingreso, así como los niveles de vida de los hogares rurales, los cuales utilizan estos recursos para el sustento básico y para cubrir diversos gastos, tales como los implementos y materias primas para la labor agrícola, la atención médica de las personas a cargo, celebración matrimonios, etc. De esta manera Narayan destaca que la transferencia de recursos a los estados rurales y relativamente menos avanzados tiene un gran potencial.

Aunque ciertamente, la migración y las remesas tienen un efecto combinado de la economía y el impacto global de la migración no se ha estudiado en las zonas rurales y urbanas, es un hecho que la migración de grandes grupos de trabajo de los pueblos hacia las ciudades genera menos utilización de los recursos rurales debido a la no disponibilidad de los varones adultos de las comunidades. Las limitaciones que esto implica son a menudo un obstáculo para las mujeres en el trabajo que repercute en la efectiva utilización de los recursos locales, que podrían ser fuente de sustento. Los efectos psicológicos

son también negativos en las mujeres, niños y personas de la tercera edad que se quedan en las aldeas.

El status socio-económico de los trabajadores migrantes se suma el hecho de que la mayoría de ellos pertenecen al sector más débil con el nivel básico o secundario de educación. Sus ingresos son bajos y la mayoría de las veces sus gastos son mayores que los ingresos. Incluso en las ciudades viven en condiciones insalubres. Los factores psicológicos también afectan a su vida rutinaria a causa de sus familias viven sin ellos en el lugar de origen. Además de que tienen que ajustar, Tomar préstamos para manejar la doble carga de las responsabilidades por lo que un gran número de estos trabajadores desean volver a su lugar de origen en el futuro.

Se hace evidente la necesidad de diversas instituciones, bancos, microfinancieras, ONG's, académicos y el gobierno, emprendan acciones para apoyar a estos trabajadores, El gobierno dice Narayan tiene que registrar a migrante en cada estado para garantizar sus derechos básicos como ciudadanos. Los bancos y micro financieras pueden crear pequeños planes de ahorro con la ayuda de grupos de autoayuda y educarlos sobre el valor de la seguridad financiera. Las Organizaciones no gubernamentales y agencias de bienestar social pueden contribuir en la creación de conciencia y la organización continua informal de programas y talleres sobre temas de salud general, el uso de drogas, tabaco, licor, etc. Las instituciones académicas principalmente las escuelas de gestión que entrena a sus alumnos en la responsabilidad social corporativa puede ayudar en la educación y mejorar su habilidades y competencias.

2.2 Remesas y crecimiento económico:

REMITTANCES AND GROWTH IN SMALL STATES OF OCEANIA. AZMAT GANI JOURNAL OF MONEY, INVESTMENT AND BANKING. ISSN 1450-288X ISSUE 20 (2011). Este estudio examina el efecto de las remesas en el crecimiento económico de los países pequeños en la región de Oceanía que han recibido remesas durante varios años y cuyo nivel de recepción ha aumentado en los últimos diez años. Se basa en un modelo que mide la función de la producción agregada y los ingresos por remesas en el periodo 1985-2006 en seis países de Oceanía. Los resultados revelan un coeficiente positivo de correlación pero estadísticamente insignificante de las remesas.

ENTREPRENEURIAL REMITTANCES FOR DEVELOPMENT, THE CASE OF LATIN AMERICA. HOW TO FOSTER THE VIRTUOUS RELATION BETWEEN REMITTANCES AND INTERNATIONAL TRA. ISABELLA CORVINO. DE & FDI, CENTRO STUDI POLITICA INTERNAZIONALE. DOC 2/11, MARZO, 2011. Es un estudio que tiene como objetivo analizar cómo el fenómeno de la migración puede tener repercusiones en el comercio Internacional y la inversión extranjera directa. Refiere que los emprendedores inmigrantes son los promotores del comercio y la inversión que influyen en el desarrollo territorial de su país de origen. Su rol de la función empresarial es

directamente proporcional a su capacidad para incrementar el valor de las remesas y de potencializar sus competencias, conocimientos y recursos.

El estudio enfatiza la necesidad de contar con el apoyo de políticas institucionales tanto en el país de origen que permitan por ejemplo la creación de clusters de las empresas de los migrantes a fin de lograr negocios más rentables y sustentables.

REMITTANCES: DUTCH DISEASE OR EXPORT-LED GROWTH?. GHADA EMILE FAYAD. OXFORD CENTRE FOR THE ANALYSIS OF RESOURCE RICH ECONOMIES, UNIVERSITY OF OXFORD. WORKING PAPERS NUM. 057. 2011. Los resultados de este estudio sugieren fuertemente la necesidad de crear un canal de inversión a través del cual las remesas como transferencias financieras, ya sea directamente como transferencias de capital de inversión o indirectamente a través de ciertos medios para propiciar el ahorro, que en su conjunto pueda impulsar el crecimiento del sector exportador en las economías receptoras.

GLOBAL CONNECTIONS AND EMERGING INEQUALITIES IN EUROPE: PERSPECTIVES ON POVERTY AND TRANSNATIONAL MIGRATION. DEEMA KANEFF .ANTHEM PRESS, 2011 - 194 PÁGINAS P.P. 57-73. En el capítulo 3, denominado International labour, migration, remittances and economic development in Modlova, Goerlich y Luecke hacen un interesante análisis de los datos de los ingresos por remesas en diferentes países y muestran como los países altamente receptores muestran en la mayoría de los casos, tasas más lentas de crecimiento económico, y concluyen también que se debe al destino y uso de estos recursos, así como a la falta de apoyos a las familias receptoras para potencializar esas remesas mediante el incremento de su capacidades.

La evidencia empírica disponible sugiere que la migración es parte del riesgo que están dispuestas a correr las familias con el propósito de mejorar su nivel de vida, y que las remesas tienen el potencial para mejorar el bienestar, estimular el crecimiento económico y reducir la pobreza directa e indirectamente. Se han incrementado los estudios que destacan el efecto positivo de éstas en asegurar el sustento, el nivel de ingreso, así como los beneficios en la salud y la educación. Sin embargo las evidencias también destacan la naturaleza heterogénea de estos impactos y sugieren que la migración y las remesas tienen tanto efectos positivos como negativos y que este efecto tiene una relación directa con el nivel de ahorro e inversión en cada comunidad. Es decir, es poco probable que los migrantes inviertan en entornos en los que la incertidumbre financiera, la represión política o la inseguridad legal respecto a sus derechos de propiedad sean poco favorables. Concluyen que la migración y las remesas en sí mismas, no constituyen la panacea para resolver otros problemas estructurales de las economías receptoras.

REMITTANCES, MIGRATION AND DEVELOPMENT: POLICY OPTIONS AND POLICY ILLUSIONS. HEIN DE HAAS.SOUTH-SOUTH MIGRATION: IMPLICATIONS FOR SOCIAL POLICY AND DEVELOPMENT. K. HUJO AND N. PIPER (EDS.), LONDON AND BASINGSTOKE: PALGRAVE MACMILLAN. 2011. El estudio de Hass, concluye que es una ilusión pensar que las remesas pueden provocar el despegue del desarrollo de las economías receptoras, en ausencia

de otras reformas generales. Las limitaciones estructurales de desarrollo a menudo impiden que la migración y las remesas alcancen todo su potencial de desarrollo y que esté se haga realmente efectivo. Por lo tanto, consideran necesario que las políticas sociales vayan dirigidas a la redistribución de la riqueza, la seguridad de medios de subsistencia y a proporcionar los servicios públicos básicos, como la atención universal de salud y educación, así como generar las políticas económicas que mejoren o hagan posible el acceso de los grupos marginados a los mercados de seguros y de crédito, es probable que estos factores hagan posible que las remesas contribuyan al desarrollo económico.

FINANCIAL DEVELOPMENT, INTERNATIONAL MIGRANT REMITTANCES AND ENDOGENOUS GROWTH IN GHANA. DEODAT E. ADENUTSI, .STUDIES IN ECONOMICS AND FINANCE, VOL. 28 ISS: 1, PP.68 - 89. 2011. Se trata de investigación realizada en Ghana a fin de verificar la hipótesis de que el desarrollo financiero promueve el crecimiento económico a través de su capacidad para atraer más remesas de migrantes internacionales a Ghana.

Los resultados revelaron dos aspectos a destacar: En primer lugar, aunque el desarrollo financiero es originado por los flujos de remesas internacionales de migrantes, es en sí mismo perjudicial para el crecimiento endógeno. No basta en sí mismo el hecho de captar mayores flujos de remesas a través de los medios oficiales de captación de estos ingresos, sino se instrumentan las medidas adecuadas para el uso y destino de estos recursos en el desarrollo de infraestructura pública e inversión que derive entonces en un crecimiento económico.

MACROECONOMIC TRANSMISSION CHANNELS OF INTERNATIONAL REMITTANCES: THE MICRO TO MACRO LEVEL ADJUSTMENTS. PUJA GUHA_NATIONAL INSTITUTE OF ADVANCED STUDIES, 2011. Ciertamente, las remesas juegan un papel importante en las economías en desarrollo. Los beneficios de las remesas, en términos de reducción de los niveles de pobreza y el aumento de la educación, es decir, el papel macroeconómico de las remesas es incuestionable. Sin embargo el impacto de las remesas en las variables macroeconómicas difiere ampliamente, mientras que por un lado aumenta la demanda agregada en la economía, vía el incremento de los ingresos, por otro lado se reduce el la oferta de trabajo, causando desequilibrios en el proceso de producción y un mayor nivel de precios.

Así, para una mejor comprensión de las consecuencias globales macroeconómicas de las remesas Guha analizó las respuestas de las variables macroeconómicas los flujos de remesas y, en general encontró que el efecto de las remesas repercute en un incremento de la demanda de bienes de consumo, junto con una menor oferta de trabajo, dando lugar a un aumento del nivel de precios nivel y por lo tanto, la apreciación real del tipo de cambio.

De los resultados de este estudio se observa que las remesas, si no se gestionan adecuadamente pueden dar lugar a la “enfermedad holandesa” y a

la reducción de la competitividad externa del país y la reducción del crecimiento económico global. Por la gestión de estos fondos el autor se refiere a canalizar los fondos hacia un uso más productivo y asegurándose de que no se malgaste solo en el consumo visible.

INTERNATIONAL REMITTANCES: A PROPOSAL HOW TO TEST HYPOTHESES ABOUT DETERMINANTS OF REMITTANCES WITH MACROECONOMIC TIME SERIES. KARPESTAM, PETER & ANDERSSON, FREDRIK N G, 2011. WORKING PAPERS 2011:1, LUND UNIVERSITY, DEPARTMENT OF ECONOMICS.

Kaspestam y Anderson estudian los factores determinantes del envío de remesas a los países en desarrollo en diferentes horizontes temporales. Rubro que hoy en día supera la ayuda oficial al desarrollo y constituye una fracción significativa de la renta disponible de los hogares de muchos países en desarrollo. Diferentes hipótesis indican que las remesas son enviadas a menudo para compensar los bajos ingresos, lo que impone un sesgo a la baja en la estimación de sus efectos en el desarrollo económico (crecimiento, la pobreza y el consumo) en los países receptores. Los autores analizan dos hipótesis sobre las causas que motivan las remesas: el altruismo y la hipótesis de seguridad. Ambas sugieren que las remesas se envían para compensar a corto plazo el deterioro económico, pero la hipótesis de altruismo también predice que las remesas deben disminuir gradualmente a medida que aumenta el desarrollo económico que originan los ingresos que reciben los países por lo que disminuye la necesidad de ayuda externa.

Por lo tanto, la hipótesis del altruismo predice una correlación negativa entre las condiciones económicas en los países receptores y las remesas en el largo plazo y el corto plazo, mientras que la hipótesis de seguridad sólo predice una relación negativa en el corto plazo. De este modo prueban cual es la hipótesis que apoya mejor el estudio de la correlación entre las remesas y el consumo en los países receptores en diferentes horizontes temporales. Para ello, utilizaron un panel macroeconómico con datos de consumo y las remesas de los 50 países con ingresos bajos y medios entre 1980 y 2006 que utiliza las funciones keynesianas de consumo comparándolas con el PIB y las remesas per cápita como variables explicativas, sus resultados aportan evidencia sobre una correlación negativa a largo plazo, lo que apoya la hipótesis del altruismo sobre la de la seguridad.

INTERNATIONAL MIGRATION, REMITTANCES AND ITS MACROECONOMIC IMPACT ON INDIAN ECONOMY SUNNY KUMAR SINGH Y K. S. HARI W.P. No. 2011-01-06 JANUARY 2011. INDIAN INSTITUTE OF MANAGEMENT. PAPERS AND RESEARCH. La investigación de Kumar y Hari, recopila datos relativos a la economía de 1978 al 2006 en la India tales como, importaciones y exportaciones PIB, nivel de pobreza, inversión extranjera directa e inversión extranjera indirecta, entre otros y concluye sin lugar a dudas que el ingreso por concepto de remesas en la India ha tenido una tendencia a la alza en los últimos 15 años; y que ha venido a aliviar algunos de los problemas más graves de este país; el estudio analiza a detalle cada rubro y su relación con las remesas pero también hace evidentes, el exceso de trámites regulatorios que impiden que las remesas puedan tener un uso más productivo por las familias receptoras, la creación de pequeñas empresas e incluso el ahorro y la inversión.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT: FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND REMITTANCES IN LATIN AMERICA. JEFFREY DENAULTA BRYANT ECONOMIC RESEARCH PAPER VOL. 4. NO. 3 SPRING 2011. A partir de un interesante análisis realizado por Denaulta, se concluye que tanto la inversión extranjera directa y las remesas son importantes determinantes de crecimiento del PIB y del nivel de vida en América Latina. En términos de crecimiento del PIB, se encontró que las remesas tienen un efecto positivo, mientras que la inversión extranjera directa tiene un efecto ligeramente negativo. Esto se puede atribuir a que las remesas tienen estrecha relación en el consumo y el efecto que el consumo ha tenido sobre el PIB. También habrá que considerar el hecho de que la inversión extranjera directa es a menudo un factor de crecimiento a más largo plazo.

En cuanto a las implicaciones políticas de estos hallazgos, y considerando que no se percibe una disminución significativa en el importe de las remesas en el mediano y largo plazos, los responsables políticos deberían tener esto en cuenta y, potencialmente, determinar medios que permitan a las remesas no sólo ser utilizadas en el consumo diario, sino en un más largo plazo, de manera enfocada.

REMITTANCES AND REVERSE FLOWS IN DEVELOPING COUNTRIES. ANUPAM DAS Y JOHN SERIEUX, YAN XING, MOSHE SEMYONOV, YITCHAK HABERFELD (2010), THE IDEAS WORKING PAPER SERIES. PAPER NO. 02/2010 CHAPTER 21 LABOR MIGRATION, REMITTANCES, AND ECONOMIC WELL-BEING: A STUDY OF HOUSEHOLDS IN RAJASTHAN, INDIA, IN GIL S. EPSTEIN, IRA N. GANG (ED.) MIGRATION AND CULTURE (FRONTIERS OF ECONOMICS AND GLOBALIZATION, VOLUME 8), EMERALD GROUP PUBLISHING LIMITED, PP.497-516. Considerando que las remesas enviadas por los inmigrantes han sido vistas como un medio para combatir la pobreza, para mejorar el consumo y elevar el nivel de vida. El estudio de Das et. al. analiza el impacto de las remesas en el bienestar económico de las familias indias. El análisis se realiza sobre una muestra aleatoria representativa de hogares en Rajasthan con tres tipos de familias: 575 hogares con trabajadores migrantes en el momento de la investigación, 162 sin migrantes, y 232 que no tienen migrantes en la actualidad pero los tuvieron en el pasado.

El análisis de los datos revela diferencias significativas entre los tres tipos de hogares. En concreto, los hogares con trabajadores migrantes se caracterizan por un mayor ingreso familiar y nivel de vida y concluyen que si bien las remesas tienden a mejorar el bienestar económico y asegurar un mejor nivel de vida tienen un efecto negativo a largo plazo en el bienestar económico de las familias, cuando la migración finaliza.

El trabajo de Das se aleja de la suposición frecuente en la literatura empírica existente respecto a que las remesas se utilizan para aumentar el consumo o incrementar la inversión en los países en desarrollo, demuestra que una parte significativa de las remesas ya no están disponibles para la movilización de recursos nacionales, cuando se utilizan para el servicio de la deuda, la fuga de capitales, o la acumulación de reservas (flujos inversos). El estudio de basa en el modelo PMG aplicado a un panel de 36 países en desarrollo durante el período 1980 a 2006. Entre otros resultados concluye que del uno por ciento

de aumento en la tasa de los flujos de remesas se registra un incremento en la tasa de consumo de aproximadamente un 0,8%, y no se reporta ningún efecto estadísticamente discernible sobre la tasa de inversión.

REMITTANCES, INVESTMENT AND GROWTH IN SUB-SAHARAN AFRICA. EMMANUEL LARTEY CALIFORNIA STATE UNIVERSITY, FULLERTON, NOVEMBER 3, 2010. Un análisis de la relación entre remesas y crecimiento per cápita en el África subsahariana realizado por Lartey concluye que existe una relación positiva entre las remesas y el crecimiento, así como un efecto de interacción positiva entre las remesas y la profundidad financiera en el crecimiento. El impacto positivo aislado de las remesas en el crecimiento sugiere que hay otro mecanismo a través del cual las remesas influyen en el crecimiento, y el término interacción positiva sugiere que el efecto de las remesas en el crecimiento aumenta el nivel de desarrollo financiero.

Los resultados también revelan los dos principales indicadores de desarrollo financiero, el crédito total al sector privado (PRIVCR) y el depósito de los activos bancarios de dinero (DBAGDP), por encima del cual el efecto total de las remesas sobre el crecimiento es positivo. Lo que más que un aumento en el componente exógeno de las remesas lleva a un aumento de la inversión, lo que sugiere que, independiente del sistema financiero, las remesas contribuyen a financiar las inversiones productivas, y por lo tanto a aumentar el crecimiento económico.

Los resultados, por lo tanto, proporcionan evidencia de la presencia de un canal de inversión a través de las cuales las remesas afectan el crecimiento. Además, proporcionan evidencia indirecta de que las remesas contribuyen a un entorno macroeconómico estable y el crecimiento económico a través de un efecto de moderación del consumo, lo que indica la existencia de otros mecanismos por los cuales las remesas afectan el crecimiento en la subregión.

DIASPORAS, REMITTANCES AND ECONOMIC DEVELOPMENT: A CASE STUDY OF THE BARDEJOV REGION IN SLOVAKIA. PAVLICKOVA, ANDREA. UNIVERSITY OF NORTHERN BRITISH COLUMBIA (CANADA), 2010, 161 PAGES; AAT MR75142. El estudio realizado por Pavlickova se basa principalmente en datos obtenidos durante la encuesta realizada en el distrito Bardejov en Eslovaquia en febrero - marzo de 2009, encontró que las redes sociales con sus externalidades positivas llegan a ser el mecanismo de búsqueda de empleo más eficaz de los emigrantes en el distrito Bardejov. El estudio también revela que las decisiones de los emigrantes de ciertos mecanismos de búsqueda de empleo están supeditados a sus características socio-económicas, sobre todo por el nivel de su educación. En segundo lugar, el estudio también encontró que las remesas de los trabajadores en el distrito Bardejov se utilizan para la inversión en capital humano y no en capital físico y de manera indirecta contribuyen al desarrollo económico de la región.

TRANSFERTS DES MIGRANTS ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE : QUELS CANAUX DE TRANSMISSION ?. SAMI BEN MIM Y FATMA MABROUK GROUPE DE RECHERCHE EN ECONOMIE THÉORIQUE ET APPLIQUÉ. FRANCE 2011. Este estudio realizado por Ben Mim y Mabrouk examina el efecto de las remesas en el crecimiento económico, destacando los

principales canales de transmisión. Utilizando el método de SGMM, en estimaciones basadas en datos de 27 países en desarrollo muestran que las remesas tienen un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento económico. Los resultados no permiten extraer ninguna conclusión definitiva sobre el canal de inversión, sino que confirman que las remesas aceleran la acumulación de capital humano, y por lo tanto estimulan el crecimiento. El canal de capital humano tiene también un efecto indirecto sobre el crecimiento a través de la inversión.

REMESAS Y DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA. MÁS MITOS QUE REALIDADES. CANALES, ALEJANDRO I. MIGRACIONES (MADRID), 2009 JUN; (25), P.P. 125-153. Los volúmenes que han alcanzado las remesas, hacen que se vuelvan no sólo visibles a los ojos de la sociedad, sino que las convierten en un importante tema de debate político y académico. No obstante, no parece haber un consenso en torno al significado y magnitud de los efectos sociales e impactos económicos de las remesas. Por un lado, organismos internacionales de ayuda y promoción del desarrollo, así como diversos gobiernos nacionales, dedican una atención especial a las remesas como un instrumento que contribuiría a reducir la pobreza y fomentar el desarrollo de las regiones de origen de la migración internacional. Por otro lado, desde ámbitos académicos y organismos de la sociedad civil, se cuestionan estos enfoques aduciendo que en esencia las remesas son transferencias privadas entre particulares, que por lo mismo, no pueden sustituir la responsabilidad del Estado y la acción del mercado en la promoción del desarrollo económico y el bienestar de la población. Considerando los alcances de este debate, este artículo aporta elementos analíticos e información empírica que contribuyan a sustentar una posición crítica en torno al papel de las remesas en el desarrollo en América Latina.

REMITTANCES, HOUSEHOLD EXPENDITURE AND INVESTMENT IN GUATEMALA RICHARD H. ADAMS JR. Y ALFREDO CUECUECHA. WORLD BANK, WASHINGTON, DC, USA Y UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA PUEBLA, MÉXICO, 2011. Este trabajo utiliza una base de datos de hogares representativa a nivel nacional para analizar la forma en que la recepción de las remesas internas (de Guatemala) y las remesas internacionales (de Estados Unidos) afecta al comportamiento del gasto marginal de los hogares. Dos conclusiones surgen: en primer lugar, el control para la selección y endogeneidad, los hogares que reciben remesas internacionales gastan menos en comida, en comparación con lo que hubieran gastado en este bien sin las remesas. En segundo lugar, los hogares que reciben remesas ya sean internas o internacionales, gastan más en dos bienes de inversión: educación y vivienda, en comparación con lo que hubieran gastado en estos productos, sin las remesas. Estos resultados apoyan la creciente opinión de que las remesas pueden ayudar a aumentar el nivel de inversión en capital humano y físico en países receptores de remesas.

THE ROLE OF REMITTANCES IN FINANCIAL DEVELOPMENT IN LESOTHO: EVIDENCE FROM ALTERNATIVE MEASURES OF FINANCIAL DEVELOPMENT SI MOTELLE. - JOURNAL OF DEVELOPMENT AND AGRICULTURAL ECONOMICS, 2011. Este artículo es un modesto intento de establecer empíricamente el efecto de las remesas en el desarrollo financiero en Lesotho. Las remesas tienden a tener un efecto a largo plazo sobre el desarrollo financiero, sin embargo, no causan el desarrollo financiero. En el corto plazo, este efecto se evapora. La apertura comercial y la inflación tienen efectos significativos sobre el desarrollo financiero, tanto en el corto y largo plazo. El primero tiene un efecto negativo a largo plazo y un efecto positivo a corto plazo, mientras que el segundo tiene un efecto negativo en el corto y largo plazo. La liberalización financiera y el tamaño de la economía sólo tienen efectos a largo plazo en el desarrollo financiero. La prueba de causalidad de Granger indica que el desarrollo financiero causa las remesas. Por lo tanto, analizando el papel de las remesas en Lesotho, el desarrollo del sector financiero puede ayudar a aumentar la propensión a remitir. Esta es una lección importante para las autoridades, debido a una serie de impedimentos para el desarrollo financiero se relacionan con la creación de un ambiente o entorno propicio en que las actividades de los intermediarios financieros, en particular la extensión de crédito puede florecer.

ON THE PATH TO ECONOMIC GROWTH, DO REMITTANCES HELP? EVIDENCE FROM PANEL VARS. CRUZ ZUNIGA, M. THE DEVELOPING ECONOMIES. (2011), 49: 171-202. Los resultados de Cruz sugieren que las remesas tienen un impacto positivo, aunque pequeño, en el crecimiento económico, incluso sin considerar el papel de las instituciones. Cuando las instituciones se incluyen, el patrón de respuesta permanece inalterado. Una distinción entre la participación de las remesas baja versus alta en la actividad económica pone en evidencia que, aunque el impacto de las remesas sobre el crecimiento es similar, la apreciación del tipo de cambio se produce en las economías con una alta participación de las remesas. Finalmente, una distinción por regiones geográficas revela que las economías de Europa del Este reciben el mayor beneficio de estos flujos, seguido por las Américas y Asia, sin embargo, el crecimiento económico de África no parece tener un impacto estadísticamente significativo.

2.3 Perfil del emisor de las remesas:

NETWORK EFFECTS ON MIGRANTS' REMITTANCES. A FENOLL - IZA DISCUSSION PAPERS, 2011. A. APARICIO - CARLO ALBERTO NOTEBOOKS, 2011. Este trabajo explora los efectos de las redes (grupos de inmigrantes del mismo país que viven en la misma localidad) en el envío de remesas a su país de origen. Basado en una Encuesta Nacional de Inmigrantes, en España se encontró que, los que envían más dinero pertenecen a grupos o redes en el país donde trabajan, lo que constituye una aportación sobre los factores determinantes de la decisión de enviar remesas, así como sobre el alcance de las redes de inmigrantes.

REMITTANCES OF IMMIGRANTS IN GREECE. THEODORE P. LIANOS, ANASTASIA PSEIRIDIS. REVIEW OF DEVELOPMENT ECONOMICS, ABRIL 2011. Este es un estudio de caso del comportamiento de las remesas de los inmigrantes en Grecia. Además de algunos de los factores habituales que afectan el envío de remesas, se

examinan cinco factores que han recibido poca atención en la literatura: el desprendimiento de la familia, la existencia de algún tipo de propiedad en el país de origen, las expectativas del migrante sobre la posibilidad de obtener algún tipo de herencia en el país de origen, la estabilidad del empleo, y la existencia de más de un migrante en la familia. Se basa en el modelo de Heckman de selección de datos aplicando una encuesta a 607 inmigrantes. Obtuvo como elementos importantes para la decisión de enviar remesas; la existencia de niños que viven con el migrante, la estabilidad del empleo y el género y como factores básicos que afectan el tamaño de las remesas son el nivel de ingresos, la existencia de niños que viven con el migrante, y la cantidad de tiempo que han permanecido en Grecia.

GENDERING REMITTANCES IN ALBANIA: A HUMAN AND SOCIAL DEVELOPMENT PERSPECTIVE. JULIE VULLNETARI & RUSSELL KING (2011). GENDER & DEVELOPMENT, 19:1, 39-51. Este estudio hace evidente que las características de género tienen un papel importante en la migración y la configuración de los procesos relacionados, como las remesas. Hace especial énfasis en que si se pretende entender los efectos de éstas últimas en el desarrollo, es imperativo que los estudios de las remesas presten la debida atención a las relaciones de género y sus procesos. En tal caso, no será suficiente preguntarse si las mujeres son mejores remitentes de remesas que los hombres, ésta será una respuesta poco útil para los políticos y profesionales que buscan incrementar las capacidades de mujeres y hombres para mejorar su calidad de vida. El trabajo en cuestión, va más allá e intenta explicar la complejidad de las relaciones entre género y remesas, financieras y no monetarios considerando los contextos sociales y culturales específicas que operan en los hogares de migrantes.

VOLATILITY OF REMITTANCES TO PAKISTAN: WHAT DO THE DATA TELL?. MAZHAR YASIN MUGHAL Y FARID MAKHLOUF. ECONOMICS BULLETIN VOLUME 31, ISSUE 1; 2011. La investigación de Yazin Mughal y Makhlof, aporta un interesante estudio acerca del comportamiento de los flujos de remesas a Pakistán, toda vez que éstos provienen de diferentes países de Europa y también de Estados Unidos, el análisis del comportamiento de la información muestra que en lo general los flujos de estos ingresos a Pakistán son estables; sin embargo se observan diferentes tendencias en función del origen de las remesas por un lado, y del perfil socioeconómico de quienes las envían; por el otro, por ejemplo, las remesas provenientes del Reino Unido o de otros países de Europa occidental son muy poco volátiles comparadas con las provenientes de Estados Unidos. La diversidad de la diáspora Pakistaní es un factor también determinante para que los flujos de remesas sean relativamente constantes y estables.

DOES THE DUAL-CITIZENSHIP RECOGNITION DETERMINE THE LEVEL AND THE UTILIZATION OF INTERNATIONAL REMITTANCES? CROSS-COUNTRY EVIDENCE. CHRISTIAN EBEKE. DOCUMENT DE TRAVAIL DE LA SÉRIE ETUDES ET DOCUMENTS 2011.02. Este trabajo muestra que los países que permiten un status de doble nacionalidad para sus migrantes internacionales reciben en promedio más remesas que otros. Utilizan una muestra representativa de 104 países en desarrollo con datos promediados durante el período 2000-2008, que permite observar las diferencias entre el efecto directo de la situación de doble nacionalidad (como un incentivo para enviar más remesas) Los resultados del estudio también muestran como la

condición de doble nacionalidad, motiva a los beneficiarios de las remesas a invertir estos recursos y no solo a gastarlos en el consumo inmediato.

REPEAT MIGRATION AND REMITTANCES: EVIDENCE FROM THAI MIGRANT WORKERS SANG-HYOP LEE, NOPPARAT SUKRAKARN, Y JIN-YOUNG CHOI JOURNAL OF ASIAN ECONOMICS. VOLUME 22, ISSUE 2, APRIL 2011, PAGES 142-151. Este artículo de Sang-Hyop, et. al. Examina el comportamiento del ahorro y las remesas de los migrantes que reinciden, mediante una encuesta especial sobre los migrantes de Tailandia en seis principales países de destino, realizado por el Centro Asiático de Investigación sobre Migraciones (ARCM) en la Universidad de Chulalongkorn. Los resultados muestran que los migrantes que reinciden se reducen a un grupo muy específico. Los varones tienen más probabilidades de repetir la migración, en comparación con sus contrapartes femeninas. Repetir la migración está fuertemente correlacionada con la edad, comportamiento que se grafica en una forma de U invertida. Los inmigrantes que reinciden son menos propensos a enviar remesas, pero más propensos a ahorrar, en comparación con el primer tiempo de migrantes.

REMITTANCES AND GENDER: THEORETICAL, CONSIDERATIONS AND EMPIRICAL EVIDENCE BERLIN, ELKE HOLST, ANDREA SCHÄFER Y MECHTHILD SCHROOTEN DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. DISCUSSION PAPERS ISSN PRINT EDITION 1433-0210 ISSN ELECTRONIC EDITION 1619-4535. 2011. Este trabajo, se centra en la pertenencia a redes y el género de los migrantes como determinantes del envío de remesas, que a menudo se explican teóricamente a través de las relaciones intra-familiares. Se basa en los datos del Panel de Estudio Socio-Económico alemán (SOEP) para los años 2001-2006. Los resultados en primer lugar, la tendencia de las mujeres a enviar menos dinero que los hombres extranjeros se explica por la base. En segundo lugar, las remesas enviadas por los extranjeros y los inmigrantes naturalizados tienen dos factores determinantes, al menos parcialmente diferentes; la adquisición de la Nacionalidad alemana aumenta la probabilidad de reunificación familiar en el país de destino y las remesas disminuyen. En tercer lugar, la estructura de la red social existente en Alemania y la estructura de la red en el hogar ambos países juegan un papel importante en la remisión de remesas.

REMITTANCES AS PURE OR PRECAUTIONARY INVESTMENT?. RISK, SAVINGS AND RETURN MIGRATION. DELPIERRE MATTHIEU Y VERHEYDEN BERTRAND. CEPS/INSTEAD WORKING PAPER SERIES WITH NUMBER 2010-39. El documento elaborado por Delpierre y Verheyden proporciona una teoría acerca de las decisiones de los migrantes respecto a enviar o guardar sus ingresos en condiciones de incertidumbre respecto a su posible ubicación geográfica en el futuro. Se demuestra que el impacto de las remesas sobre el riesgo que enfrentan los migrantes es más compleja de lo que generalmente se reconoce. Por un lado, su efecto sobre el riesgo que perciben no es monótono. Por otro lado, su impacto sobre la ubicación geográfica del riesgo podría ser contra-intuitiva, ya que las remesas aumentan la exposición de los migrantes al riesgo en el país de origen. Además, los rendimientos marginales de las remesas pueden aumentar, al menos localmente, debido a la endogeneidad de la futura ubicación. Finalmente,

demuestran que los inmigrantes indocumentados han demostrado ser más propensos a remitir que los inmigrantes legales.

REMITTANCES AND RELATIONSHIPS: EXCHANGE IN CAPE VERDEAN TRANSNATIONAL FAMILIES. LISSA AKESSON. ETHNOS, VOLUME 76, ISSUE 3, P.P. 326-347; 2011. Akesson examina las remesas de migrantes a través del lente de las teorías antropológicas de las relaciones personales. Explora las transacciones de remesas recibidas por personas de Cabo Verde, un país en el que muchos hogares reciben dinero del extranjero. El artículo destaca tres aspectos fundamentales. La primera dimensión es los negociantes, (emisores y receptores de remesas) las relaciones y obligaciones entre ellos, el segundo es el grado en que las remesas son vistas como ofrendas voluntarias, o bien como elementos en un intercambio recíproco obligatorio, y es la tercera la relación entre los actores de la transacción y el dinero como objeto de intercambio. Akesson concluye que estas dimensiones en conjunto abren una comprensión holística de la interacción dinámica entre las remesas y las relaciones. A diferencia de los estudios sobre remesas regulares, con su enfoque convencional de la racionalidad económica, este es un enfoque que ilumina lo que las remesas significan, como práctica social, para los que participan.

REMITTANCES FROM SWEDEN. AN EXPLORATION OF SWEDISH SURVEY DATA. PELLING, LISA. UNIVERSITY OF VIENNA, INSTITUTE FOR FUTURES STUDIES SERIES ARBETSRAPPORT NUM. 2011:1. De acuerdo a los resultados del estudio de Pelling, los flujos de remesas a los países en desarrollo desde Suecia parecen ser relativamente pequeños en comparación con los flujos de remesas procedentes de otros países desarrollados. El artículo analiza las transferencias de apoyo económico en relación con diferentes tipos de variables, educación, edad, tiempo desde la migración, la adquisición de la nacionalidad y la situación familiar en tres tipos de grupos de países: los países en desarrollo, los países no-desarrollados y Suecia. Considerando que la tendencia general a dar apoyo económico a los familiares es similar entre los suecos nativos y los migrantes de países en desarrollo y no en desarrollo, los patrones de la entrega de dádivas y el apoyo económico dentro de la familia difieren significativamente en el curso de la vida entre personas de diferentes grupos de países. Los suecos nativos tienden a dar apoyo económico a los familiares de mayor edad y cuando tienen hijos adultos que se han trasladado fuera de casa. Los inmigrantes de los países en desarrollo tienden a ser más jóvenes y tienen niños que viven en el hogar.

Patrones divergentes de las remesas entre los inmigrantes de países en desarrollo y los otros grupos indican que las remesas están estrechamente relacionadas con las fases en el curso de la vida de cada persona y varían con la historia de migración individual.

DETERMINANTS OF REMITTANCES: THE CASE OF THE SOUTH ASIAN COMMUNITY IN MANCHESTER. THANKOM ARUN, & HULYA ULKU. JOURNAL OF DEVELOPMENT STUDIES . VOLUME 47, ISSUE 6, 2011 SPECIAL ISSUE: SPECIAL ISSUE ON MIGRATION AND REMITTANCES . PAGES 894-912. Este trabajo investiga el comportamiento de las remesas de la comunidad del sur de Asia con datos de hogares en la India, Pakistán, Bangladesh y Manchester. Los resultados muestran que las variables estándar, tales como ingresos, el empleo, la educación, los vínculos con el país de origen y el país anfitrión son importantes determinantes de las remesas. Aunque las remesas se envían principalmente para fines de consumo, las que son enviadas para la adquisición de tierras y para ahorro tienen una más fuerte asociación con el importe de las remesas. Además, encontramos una fuerte evidencia de la hipótesis de la decadencia de remesas de los inmigrantes indios y pakistaníes, pero no para los migrantes de Bangladesh.

MICROECONOMIC DETERMINANTS OF PRIVATE INWARD REMITTANCES TO HOUSEHOLDS IN GHANA: A CASE STUDY FRANK GYIMAH SACKY. JOURNAL OF ECONOMICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT .VOL 2, NO. 2. La investigación de Sackey examina los determinantes microeconómicos que motivan el envío de remesas de los migrantes en Ghana a sus hogares, midiendo la probabilidad de que un migrante remitir a su casa en función al tamaño del hogar, los ingresos mensuales del hogar, el sexo de los migrantes, si el migrante tiene un familiar directo en el hogar, la obligación, entre otras cosas. Los cuestionarios fueron administrados a los receptores de remesas. Se utilizaron un total de 61 respuestas para determinar esta probabilidad. Los resultados mostraron que el tamaño y el número de años de estancia de los migrantes en el país anfitrión es importante para explicar la probabilidad de enviar remesas. La conclusión de este trabajo es que habrá que tener en cuenta los factores determinantes que determinan la propensión a viajar al extranjero y por lo tanto, el motivo de remitir. Sin embargo, estos hallazgos podrían servir de base y una guía para el estudio y la mejora en el alivio de la pobreza, así como el impacto en el desarrollo de las remesas en los países en cuestión. También servirá como la literatura y una guía para futuros estudios.

2.4 Remesas y profundidad de la banca:

MIGRANTS' REMITTANCES AND FINANCIAL DEVELOPMENT: MACRO- AND MICRO-LEVEL EVIDENCE OF A PERVERSE RELATIONSHIP. RICHARD P.C. BROWN Y FABRIZIO CARMIGNANI. UNIVERSITY OF OXFORD, WORKING PAPERS NUM. 059. 2011: El desarrollo financiero y la "cultura" financiera en los países en desarrollo se identifican comúnmente como condiciones importantes para el logro de mayores tasas de inversión y de crecimiento económico. También se ha argumentado que las remesas de los migrantes estimulan el desarrollo financiero en la economía receptora, lo que contribuye indirectamente al crecimiento económico. Las investigaciones al respecto se han basado casi exclusivamente en la relación a nivel macro entre las remesas y la profundidad financiera. Para explorar más allá esta relación, el trabajo de Brown, y Carmignani combina el análisis macroeconómico con un conjunto de datos panel de cross-country con un micro-nivel de análisis del

uso de servicios financieros en los hogares receptores y emisores de las remesas.

Así, desde el análisis macroeconómico se encontró evidencia de una relación negativa entre las remesas y el uso de los servicios financieros en los países en desarrollo, sobre todo debido a los controles legales de los países de origen de las remesas. A nivel microeconómico se utilizaron datos de encuestas de hogares de un estudio reciente de las remesas de los migrantes en dos economías en transición, Azerbaiyán y Kirguistán, para poner a prueba la relación entre las remesas y la educación financiera entre los hogares receptores de remesas. A pesar de encontrar alguna evidencia de apoyo, aunque débil, de Kirguistán, en Azerbaiyán, la economía relativamente más desarrollada económicamente, se encontró una relación perversa fuerte. Las remesas parecen disuadir el uso de los servicios bancarios formales. Las posibles razones se exploran y se identificaron como áreas para futuras investigaciones.

ENHANCING THE DEVELOPMENT IMPACT OF REMITTANCES: A STUDY OF DIRECT PAYMENT AND SAVINGS FACILITIES FOR FILIPINO WORKERS IN QATAR. SESHAN GANESH KUMAR. GEORGETOWN UNIVERSITY SCHOOL OF FOREIGN SERVICE EN QATAR, DOHA, 2010. Las remesas internacionales están desempeñando un papel cada vez más importante en las economías de los países en desarrollo. Además de ser una fuente importante de divisas para muchos países receptores, las investigaciones recientes han demostrado que los hogares que reciben remesas tienen más probabilidades de abandonar la situación de pobreza, de enviar a sus hijos a la escuela e invertir en pequeñas empresas, salud, educación y vivienda. Aun cuando las remesas aportan numerosos beneficios a los hogares en los países en desarrollo, poco se sabe sobre la medida en que los flujos de remesas se reducen por el hecho de que los migrantes tienen una capacidad limitada para supervisar y controlar cómo se gastan las remesas los beneficiarios. En este contexto, la investigación de Seshan tiene como objetivo conocer si la introducción de servicios financieros innovadores pueden mejorar la capacidad de los migrantes de ahorrar, vigilar y controlar la forma en que sus remesas se utilizan.

En colaboración con una institución financiera en las Filipinas, se diseñaron dos nuevos productos financieros que se ofrecieron al azar a través de un experimento de campo, a una muestra de los emigrantes filipinos en Qatar que participaron en el estudio. El primer producto financiero es una cuenta de ahorros que tiene el potencial para aumentar los ahorros familiares para los clientes con problemas de autocontrol. El segundo producto financiero es un instrumento que permite a un inmigrante pagar a los vendedores en las Filipinas directamente.

Esta oferta de servicios financieros a los migrantes tiene el fin de que puedan ahorrar la mayor parte de sus remesas (usando la cuenta de ahorros) y / o realizar pagos directamente a los vendedores en las Filipinas (con la facilidad de pago directo). Una encuesta de seguimiento se administró después a los migrantes y sus familias con el fin de determinar el uso de los nuevos

productos y su impacto en el nivel y uso de las remesas y en general, en los gastos del hogar.

Este trabajo es una aproximación al modelo que constituye el objetivo de la tesis; sin embargo éste pretende ir un paso más allá al promover fondos de inversión a partir de las cuentas de ahorro de las familias receptoras.

LONGITUDINAL EVIDENCE ON FINANCIAL EXPECTATIONS IN ALBANIA: DO REMITTANCES MATTER?. LAETITIA DUVAL Y FRANÇOIS-CHARLES WOLFF LABORATOIRE D'ECONOMIE ET DE MANAGEMENT NANTES-ATLANTIQUE UNIVERSITÉ DE NANTES 2010/31. La investigación de Duval y Woolf se centra en el papel de las remesas sobre las expectativas financieras en Albania a partir de datos longitudinales que cubren el período 2002-2004. Basado en datos financieros pasadas, actuales y futuros situaciones y sus efectos aleatorios y fijos estimación modelos Probit ordenados, encontraron que las familias son más optimistas sobre el futuro, cuando ellos han experimentado una mejora en su situación financiera en el pasado y cuando han recibido transferencias privadas de países extranjeros.

DEVELOPMENT COOPERATION: FACING THE CHALLENGES OF GLOBAL CHANGE. CAPÍTULO 9: FINANCING DEVELOPMENT: ODA VERSUS FDI AND REMITTANCES IN THE MOST VULNERABLE COUNTRIES. PP 162-187. KOLDO UNCETA, JORGE GUTIERREZ, AND IRATXE AMIANO. CENTER FOR BASQUE STUDIES. CURRENT RESEARCH SERIES, NO. 3. EDITED BY KOLDO UNCETA AND AMAIA ARRINDA. USA 2010. La creciente importancia de las remesas como una fuente externa de financiamiento de los países que son más vulnerables y más dependientes de los flujos externos, contrasta con la escasa atención que han recibido por parte de los organismos internacionales cuando se trata de estudiar su sentido y proponer medidas que puedan maximizar su potencial. En este sentido, hay una notable ausencia de medidas tales como la reducción de los costes bancarios asociados a las remesas que podrían ayudar a para aumentar su impacto.

THE IMPACT OF REMITTANCES AND FOREIGN AID ON SAVINGS/INVESTMENT IN SUB-SAHARAN AFRICA. YÉRO BALDÉ. AFRICAN DEVELOPMENT REVIEW. SPECIAL ISSUE ON THE 2010 AFRICAN ECONOMIC CONFERENCE ON "SETTING THE AGENDA FOR AFRICA'S ECONOMIC RECOVERY AND LONG-TERM GROWTH. VOLUME 23, ISSUE 2, PAGES 247-262, JUNE 2011. Las remesas de los migrantes ascendieron a \$ 21 mil millones en el África subsahariana (SSA) en 2008, según estimaciones del Banco Mundial. Sin embargo y a pesar de estos importantes flujos, son pocos los estudios macroeconómicos que se han realizado sobre este tema en esta zona en comparación con otras regiones en desarrollo. Los estudios existentes sobre el impacto de las remesas en el África subsahariana han sido en su mayoría en forma de estudios de casos a nivel microeconómico o informes. El objetivo del estudio de Baldé es evaluar el impacto de las remesas sobre el ahorro y la inversión en muestras respectivas de 37 y 34 países del África subsahariana durante el período 1980-2004. Para ello analiza comparativamente la eficacia de las remesas y la ayuda exterior en la promoción del ahorro y la inversión. Sus resultados muestran que tanto las remesas y la ayuda externa tienen una significativa y positiva influencia en el ahorro y la inversión en el África subsahariana, lo que significa que, contrariamente a la mayoría de conclusiones en la literatura,

las remesas de migrantes en el África subsahariana no son única y enteramente dedicado a las necesidades básicas de consumo.

También encontró que, aunque el volumen y la proporción de las remesas son inferiores a la ayuda extranjera, aquellas tienen un impacto más positivo en el ahorro y la inversión. Las remesas, al ser recibidas directamente por la gente necesitada y no por los gobiernos como los intermediarios, sirven más efectivamente a los intereses de los hogares y son más eficaces en favor del desarrollo económico. Sus resultados también sugieren que las remesas pueden tener efectos indirectos positivos sobre el crecimiento en el África subsahariana a través del ahorro y la inversión.

REMITTANCES AND DEVELOPMENT: LESSONS FROM LATIN AMERICA / EDITED BY PABLO FAJNZYLBER AND J. HUMBERTO LÓPEZ. WASHINGTON, D.C.: WORLD BANK, 2008. XXIV, 383 P. Los editores de este trabajo analizan diez artículos relativos a datos de panel y encuestas de hogares de 11 países de América Latina a fin de evaluar los efectos económicos de los flujos de remesas de los trabajadores en el desarrollo, los patrones y determinantes de la migración y las remesas, las remesas y los niveles de pobreza, las remesas y el comportamiento de los hogares, las remesas y el desarrollo de los países receptores financiera, el impacto de las transferencias públicas a las remesas, las remesas y el tipo de cambio real, los flujos de remesas y el sistema seguridad, y el papel de las políticas complementarias para las remesas y el crecimiento.

BANKS, REMITTANCES AND FINANCIAL DEEPENING IN RECEIVING COUNTRIES. A MODEL. ALBEROLA, ENRIQUE AND SALVADO, RODRIGO CÉSAR, BANKS, REMITTANCES AND FINANCIAL DEEPENING IN RECEIVING COUNTRIES: A MODEL (AUGUST 30, 2006). BANCO DE ESPAÑA RESEARCH PAPER No. WP-0621. AVAILABLE AT SSRN: [HTTP://SSRN.COM/ABSTRACT=927390](http://ssrn.com/abstract=927390). Un hecho destacable en el mercado de remesas es la ausencia de bancos comerciales como actores relevantes. Además, las remesas se han identificado como un posible catalizador de la profundización financiera de los países receptores a través de un mayor acceso a los servicios bancarios de las familias de los migrantes. Basándose en estas características, este trabajo de Alberola establece un modelo de dos períodos financieros de las remesas, sin incertidumbre. La formulación reconoce, por un lado, el componente de altruismo de las remesas enviadas por emigrantes a sus familias y, por otro lado, la posición dominante de los operadores de transferencia de dinero (MTO) debido a la desconfianza de los migrantes en los bancos, lo que dificulta el acceso de los bancos a este mercado. El altruismo combinado con un mercado no competitivo permite a los intermediarios establecer las tarifas de remesas excesivamente altas y lograr rentas monopólicas.

El modelo muestra que los bancos pueden cuestionar esta posición gracias a su papel de proveedores de ahorro remunerado y de crédito, que les permite superar la desventaja competitiva derivada por la desconfianza de los migrantes. A pesar de ello, el principal impacto positivo de la entrada de los bancos se logra a través de una mayor competencia, no a través de la prestación de servicios financieros. Con todo, la entrada de los bancos reduce los gastos y aumenta el nivel de remesas, permite un óptimo ajuste del

consumo y mejora el bienestar de los migrantes y sus familias, aunque también aumenta la volatilidad de las remesas.

WHAT EXPLAINS THE PRICE OF REMITTANCES? AN EXAMINATION ACROSS 119 COUNTRY CORRIDORS THORSTEN BECK Y MARÍA SOLEDAD MARTÍNEZ PERÍA. WORLD BANK ECON REV (2011) DOI: 10.1093/WBER/LHR 017 FIRST PUBLISHED ONLINE: MAY 23, 2011. Las remesas son una importante fuente de financiación externa para los países en desarrollo que influyen en muchos aspectos de su desarrollo. Aunque las investigaciones al respecto han demostrado que las remesas son caras y sensibles a los precios, poco se sabe acerca de lo que explica su precio. Con datos recogidos en 119 para estudiar los factores asociados con el precio de las remesas. Los resultados de Beck muestran que corredores con mayor número de inmigrantes y una mayor competencia entre los intermediarios fijan precios más bajos para las remesas, comparados con los precios promedio de todos los tipos de proveedores de servicios de remesas. Los intermediarios con menos obstáculos para acceder a los servicios bancarios y una mayor regulación de los prestadores de servicios de remesas también tienen precios más bajos. Los precios de las remesas son mayores en las zonas más “ricas” y con los corredores con mayor participación de los bancos en el mercado de remesas. Existen pocas diferencias significativas cuando se comparan los resultados entre los bancos y, por separado, a través de operadores de transferencias de dinero. Sin embargo, las estimaciones de Western Union, una empresa líder en el negocio de las remesas, indican que sus precios son menos sensibles a la competencia.

2.5 Remesas y la crisis económica mundial:

REMITTANCES AND THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS. REMITTANCES AND THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS (APRIL 1, 2011). RATHA, DILIP AND SIRKECI, IBRAHIM, MIGRATION LETTERS, VOL. 7, No. 2, PP. 125-131, OCTOBER 2010. Es sabido que las remesas de los migrantes son una fuente importante de financiamiento externa para los países en desarrollo. La crisis financiera actual se creó, ha influido en los flujos de remesas, así como en el volumen y los patrones de uso de las remesas. Sin embargo, este estudio de Ratha basado en una colección de casos de todo el mundo presenta los efectos inmediatos producto de la crisis. Sus resultados: no encontró evidencias de posibles cambios sobre los patrones de migración.

2.6 Análisis del impacto de las remesas en México:

2.6.1 Reducción de la pobreza:

MIGRATION HISTORY, REMITTANCES AND POVERTY IN RURAL MEXICO. A LOPEZ-FELDMAN - ECONOMICS BULLETIN, 2011. ALEJANDRO LOPEZ-FELDMAN. CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS, CIDE. Este estudio analiza el fenómeno de la migración en *México*, mismo que durante los últimos veinte años, ha experimentado un gran aumento especialmente en la migración de mano de obra rural a los Estados Unidos. Este fenómeno ha sido acompañado por un incremento de las remesas, para el 2002, las remesas representaron el promedio de más del 10%

de los ingresos de los hogares rurales. En este contexto, se analiza la forma en que la historia migratoria de la población receptora afecta el impacto de las remesas en la reducción de la pobreza rural. La hipótesis es que una disminución en las remesas impacta mayormente en el aumento de la pobreza en los pueblos con un la historia migratoria más alta. Los resultados muestran que los efectos varían de acuerdo con la historia de las migraciones en cada pueblo. Es decir demuestra una relación entre el comportamiento histórico migratorio de una comunidad y la disminución de la ´pobreza; a mayor “tradicón migratoria” de una comunidad, mayores los efectos en la variación de las remesas, son comunidades más sensibles a estos cambios que las que tienen una historia más corta de migrantes.

THE IMPORTANCE OF MACROECONOMIC CONDITIONS ON REMITTANCES IN THE LONG-RUN AND IN THE SHORT-RUN: THE CASE OF MEXICO RAMÓN A. CASTILLO PONCE, MARÍA DE LOURDES RODRÍGUEZ ESPINOZA Y ERIKA GARCÍA MENESES. INTERNATIONAL JOURNAL OF RESEARCH IN COMMERCE & MANAGEMENT. VOLUME NO: 1 (2010), ISSUE NO. 7 ISSN 0976-2183. En este documento se evalúa cómo las condiciones macroeconómicas influyen en la cantidad de remesas enviadas a México desde los Estados Unidos en el largo plazo y en el corto plazo. A través de pruebas de cointegración para determinar la existencia y magnitud de las tendencias comunes entre las remesas y las variables que se cree que influyen en su dinámica, incluido el empleo en el país de acogida, el tipo de cambio real, el crédito concedido al sector privado y la inflación en México. Además, utilizaron pruebas de ciclos comunes para identificar los movimientos transitorios comunes entre dichas variables. Sus hallazgos indican que respecto al empleo en los EE.UU., y el crédito y la inflación en México, las remesas afectan de manera significativa en el largo plazo. El tipo de cambio real y las remesas se encuentran a una relación positiva en el largo plazo, y una relación negativa en el corto plazo.

REMITTANCES AND INCOME SMOOTHING. CATALINA AMUEDO-DORANTES Y SUSAN POZO. CENTRE FOR RESEARCH AND ANALYSIS OF MIGRATION DEPARTMENT OF ECONOMICS, UNIVERSITY COLLEGE LONDON. DISCUSSION PAPER SERIES. CREAM DISCUSSION PAPER No 07/11. El trabajo de Amuedo y Pozo está basado en datos recabados entre 2006 y 2008 para medir la susceptibilidad de los ingresos en los hogares receptores de remesas en México, indica que si bien es cierto que estos ingresos contribuyen en gran medida al gasto familiar, también lo es que son altamente susceptibles a las variaciones de los envíos y que difícilmente pueden destinarse aunque en parte al ahorro y menos aún a la inversión en bienes de capital en los hogares receptores.

2.6.2 Efectos en la banca nacional mexicana:

REMITTANCES AND BANKING SECTOR BREADTH AND DEPTH: EVIDENCE FROM MEXICO; J. ERNESTO LOPEZ-CORDOVA, ASLI DEMIRGÜÇ-KUNT, MARÍA SOLEDAD MARTÍNEZ PERÍA, AND CHRISTOPHER WOODRUFF. JOURNAL OF DEVELOPMENT ECONOMICS (2010).

El estudio examina el efecto de las remesas en la banca nacional *mexicana* con datos a nivel municipal de la fracción de hogares que reciben remesas y concluye que las remesas están fuertemente asociadas con una mayor amplitud y profundidad de la banca, el aumento del número de sucursales y cuentas por habitante y la cantidad de los depósitos. Estos efectos son significativos estadísticamente y económicamente, y un claro ejemplo del valor potencial y real de las remesas en México.

Capítulo 3: Método de trabajo

3.1 Justificación

Ghada, (2011) asegura que las economías altamente receptoras de remesas reportan tasas de crecimiento más bajas que otras economías que no perciben este ingreso. Es decir cada vez son más los estudios que destacan el efecto positivo de las remesas al asegurar el sustento, el nivel de ingreso, así como beneficios en educación y salud; sin embargo, las evidencias también destacan la naturaleza heterogénea de estos impactos y sugieren que la migración y las remesas tienen tanto efectos positivos como negativos y que este efecto tiene una relación directa con el nivel de ahorro e inversión de la comunidad. (Kaneff, 2011); de acuerdo al estudio realizado por Das en el 2011, no se reporta ningún efecto estadístico de las remesas sobre la tasa de inversión.

Según asegura De Hass (2011), es ilusorio pensar que las remesas pueden provocar el despegue en las economías receptoras, en ausencia de otras reformas generales.

Aún más, según Guha, (2011), las remesas, si no se gestionan adecuadamente, pueden dar lugar a la “enfermedad holandesa” y a la reducción de la competitividad externa del país. Denaulta (2011), destaca puntualmente el hecho de que los actores políticos en las economías receptoras deben determinar medios que permitan a las remesas no solo ser utilizadas en el consumo diario, sino de una manera más enfocada en el largo plazo.

México no es la excepción a las aseveraciones de los estudiosos del tema, ya que no obstante ser una de las economías que mayormente reciben remesas en el mundo, no reporta, aún, tasas de crecimiento sostenible que den evidencia de que el cuantioso importe que por este rubro recibe el país, tenga un impacto positivo en su desarrollo económico.

3.2 Planteamiento del problema

El fenómeno migratorio entre México y Estados Unidos de Norteamérica data de casi 100 años atrás, inició como resultado de la demanda de mano de obra en la frontera sur de este país y ha sido vulnerable, como otros fenómenos económicos a los altibajos de ambas economías, la norteamericana y la mexicana, así lo muestran los datos económicos históricos en los que se hacen evidentes comportamientos cíclicos de crisis económicas en ambos países y su efecto tanto en los ingresos por remesas como en indicadores macroeconómicos como el PIB en México.

Sin embargo, no obstante la amplia experiencia en recepción de este tipo de ingresos en México y del cuantioso importe de éstos que la ubican entre los tres primeros lugares de ingresos de divisas al país; alternando su posición entre los ingresos petroleros y los generados por el sector turismo; pareciera ser que al considerárseles un ingreso “regular” no han sido objeto de ningún

interés especial por los responsables de conducir el destino económico del país. Tal parece que su carácter de ingresos personales por parte de los ciudadanos, le hubiese restado importancia como el cuantioso flujo de recursos que representa para el país y que de una u otra forma es aplicado y utilizado en el territorio nacional.

Es urgente, entonces, la necesidad de plantear mecanismos que permitan aplicar de mejor manera este importante flujo de recursos en el país, que por otro parte, ha mostrado sensibles cambios tanto en los envíos per- cápita, como en el periodo de envío, sobre todo en los casos de reunificación familiar en el vecino país del norte.

3.3 Preguntas de investigación:

- ¿Qué relación existe entre los ingresos por remesas y el desarrollo económico del país?
- ¿Cuál es el costo financiero de las transferencias de dinero desde Estados Unidos de Norteamérica?
- ¿Cuáles son las bases generales de operación de un modelo de captación y administración de remesas para generar ahorro e inversión en México?

3.4 Objetivo general

Proponer las bases generales de operación de un modelo de captación y administración de remesas que permita generar ahorro (en el corto plazo) e inversión (en el largo plazo) en México.

3.5 Objetivos específicos:

1. Identificar la relación entre los ingresos por remesas y el desarrollo económico del país. **(Qué)**
 - ✓ Medir la relación entre los ingresos por remesas y el desarrollo económico de las 12 entidades federativas con mayor captación de remesas en México entre en el periodo 2003-2010, utilizando el coeficiente de Pearson. **(Cómo)**
 - Determinar la necesidad de fomentar el ahorro y la inversión en México **(Para qué)**.

Variables analizadas:

1. Grado de Marginación
2. Crecimiento % del PIB
3. Porcentaje de hogares en pobreza extrema
4. Migrantes hacia EUA Escolaridad promedio de la población de 15 años y más
5. Remesas
6. Remesas per cápita
7. PIB per cápita
8. Ingreso promedio del hogar.

2. Determinar el coste financiero de las transferencias de dinero desde EUA a México. (Qué)

- ✓ Identificar los costes involucrados en las transferencias de dinero en los principales puntos de envío y recepción en ambos países. (Cómo)
 - Determinar la viabilidad económica del modelo a proponer (Para qué).

Variables analizadas:

1. Comisión de envío
2. Comisión de cobro (en su caso)
3. Tipo de cambio
4. Principales lugares de envío
5. Principales lugares de destino
6. Empresas participantes
7. Operatividad de las transferencias

3.6 Hipótesis:

- H_1 : No existe una relación estadísticamente significativa entre el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y los ingresos por remesas en México en el periodo 2003-2009.
- H_0 : Existe una relación estadísticamente significativa entre el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y los ingresos por remesas en México en el periodo 2003-2009.

3.7 Alcances y limitaciones

El tema investigado está relacionado con un gran número de variables y datos que día con día son actualizables; es importante mencionar que muchas de las consideraciones del modelo fueron resultado del análisis de cifras e importes obtenidos de diversas fuentes de información durante el tiempo en que fue elaborado este trabajo de investigación; es decir, no toda la información reportada corresponde al mismo corte o periodo, ni a la misma fuente.

Aunque se hicieron constantes esfuerzos por mantener actualizados la mayoría de los datos; dadas las características del trabajo y a la variación diaria de las cifras, la temporalidad del trabajo es, sin duda una de las limitaciones del modelo propuesto.

Sin embargo, las cifras que demuestran la viabilidad del modelo no han alterado su tendencia a los largo del periodo de estudio.

La investigación no considera las políticas que en materia de migración ya han emprendido o puedan emprender los gobiernos de ambos países (México y Estados Unidos) para desalentar o fomentar la migración de nuevos ciudadanos mexicanos a EUA o la repatriación de inmigrantes a México; solo parte de la evolución histórica de este fenómeno a lo largo de los años y las tendencias que los especialistas han considerado en la materia.

3.8 Pertinencia de la investigación:

La investigación resulta de interés para:

1. Los que envían: Al eliminar el costo de la comisión por envío
2. Quienes reciben remesas: Al Recibir el importe de la remesa a un tipo de cambio fijo y regulado por las autoridades financieras en México y tener acceso a servicios y productos financieros. (cuentas de ahorro, créditos, tarjetas de crédito)
3. Los habitantes de las comunidades receptoras: en el mediano y largo plazos; al recibir los beneficios de los proyectos productivos emprendidos por organismos gubernamentales y/o empresas privadas, fondeados, total o parcialmente por las inversiones producto de los ahorradores de remesas.
4. Los propietarios de las instituciones financieras que pagan las remesas: al contar con los ingresos que les generen los productos financieros ofrecidos a los ahorradores.
5. Los responsables de los organismos que administran los recursos públicos: al contar con fondos que eventualmente financien obras de infraestructura en las comunidades receptoras.

Capítulo 4: Resultados

4.1 Análisis de los ingresos por remesas por entidad federativa

Con el propósito de identificar las posibles relaciones entre el grado de marginación y el número de migrantes de las entidades de las que mayormente emigran pobladores a Estados Unidos, a continuación se presenta el análisis comparativo de diferentes factores que pudiesen explicar el motivo de la migración hacia el país del norte, la posible relación entre el grado de estudios y las remesas enviadas, pero sobre todo, el impacto económico del envío de remesas por entidad federativa medido a través del producto interno bruto por Estado.

4.1.1 Características de las entidades analizadas:

Las entidades analizadas representan los doce estados del país que en el 2012, captan el mayor importe de ingresos por remesas familiares a México, el 72.9% del total nacional.

El cuadro 4.1 muestra algunas características generales de las entidades federativas con un alto grado de marginación y pobreza (Chiapas y Oaxaca); y otras con un alto índice de migración (Distrito Federal, Estado de México, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Puebla, Querétaro y Zacatecas).

CUADRO 4.1: DATOS GENERALES DE LAS ENTIDADES CON MAYOR MIGRACIÓN

	CHIAPAS	DISTRITO FEDERAL	EDD. MEX.	GUANAJUATO	GUERRERO	HIDALGO	JALISCO	MICHOACAN	OAXACA	PUEBLA	VERACRUZ	ZACATECAS
Población Total (Año 2010)	4293459	8720916	14007495	4893812	3115202	2345514	6752113	3966073	3506821	5383133	7110214	1367692
Tasa de crecimiento anual de la población 2000-2010	1.6	0.2	1.2	0.9	0.2	0.9	1.2	-0.1	0.4	1	0.5	0.2
Densidad de la población (Año 2010)	59	5869	627	160	49	113	86	68	37	157	99	18
Migrantes hacia EUA entre 2000 y 2010	10201	75782	135782	165912	74162	62160	176486	167556	56990	72717	81334	66790
% Migrantes hombres hacia EUA entre 2000 y 2010	78.6	62.7	75	83.5	71.8	82.4	71.4	77.2	77.1	76	78.5	79.3
% Migrantes mujeres hacia EUA entre 2000 y 2010	21.4	37.3	25	16.5	28.2	17.6	28.6	22.8	22.9	24	21.5	20.7
% Migrantes respecto al total Nacional	0.62	4.64	8.32	10.16	4.54	3.81	10.81	10.26	3.49	4.45	4.98	4.09
% de población migratoria respecto a la población total	0.24%	0.87%	0.97%	3.39%	2.38%	2.65%	2.61%	4.22%	1.63%	1.35%	1.14%	4.88%
Número que ocupa al 2010 como expulsor de migrantes (10 primeros)		6	4	3	7	10	1	2		8	5	9
Grado de intensidad migratoria	Muy bajo	Muy bajo	Bajo	Muy alto	Alto	Alto	Alto	Muy alto	Medio	Medio	Bajo	Muy alto

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Sistema de Información y Documentación sobre Migración Internacional y Desarrollo

Los colores en las celdas indican el grado de migración. Desde Muy bajo (azul), bajo (Verde), Medio (amarillo), Alto (naranja), Muy alto (rojo), las misma acotación se utiliza en el renglón de porcentaje de mujeres migrantes hacia EUA de 2000 a 2010, siendo los Estados que mayormente expulsan mujeres, el Distrito Federal, Guerrero y Jalisco.

El cuadro 4.2 muestra algunos aspectos económicos relevantes relativos al grado de ocupación por entidad federativa y el PIB

CUADRO 4.2: ASPECTOS ECONÓMICOS RELEVANTES

	CHIAPAS	DISTRITO FEDERAL	EDO. MEX.	GUANAJUATO	GUERRERO	HIDALGO	JALISCO	MICHOACAN	OAXACA	PUEBLA	VERACRUZ	ZACATECAS
Producto Interno Bruto Percápita (Dólares)	2461.21	15604.78	4216.27	4578.45	3368.22	3463.2	5822.27	3474.22	2705.42	4114.6	3655.2	3446.67
Clasificación Económica de la Población (Año 2010)												
1. Población Económicamente Activa (PEA)	1586220	3993242	6275161	1889222	1234007	994235	2971339	1580704	1391645	2446090	5324157	513580
1.1 % PEA Ocupada	98.63	95.48	96.12	96.79	99.5	98.73	97.29	98.9	99.49	98.64	2727655	98.26
1.2 % PEA Desocupada	1.37	4.52	3.88	3.21	0.5	1.27	2.71	1.1	0.51	1.36	98.32	1.74
2. Población Económicamente Inactiva (PEI)	1428160	3081668	4932532	1669317	1063471	717518	1978895	1409824	1222503	1641258	1.68	477038
2.1 % PEI Que es estudiante	34.51	40.42	38.26	31.4	40.28	35.79	33.51	35.58	36.97	36.98	2596502	27.92
2.2 % PEI Quehaceres del hogar	56.28	43.15	50.42	53.92	48.28	44.51	51.15	47.87	49.82	39.97	32.49	56.8
2.3 % PEI Que es pensionado y/o jubilado	1.41	8.54	4.15	3.67	1.25	1.86	4.66	1.92	1.83	3.2	51.08	1.57
2.4 % PEI otros inactivos	7.8	7.89	7.17	11.01	10.19	17.83	10.68	14.63	11.38	19.85	4.95	13.7
Población Ocupada (Año 2009)	1564484	3812553	6031796	1828529	1227787	981613	2890770	1563240	1384611	2412744	11.48	504647

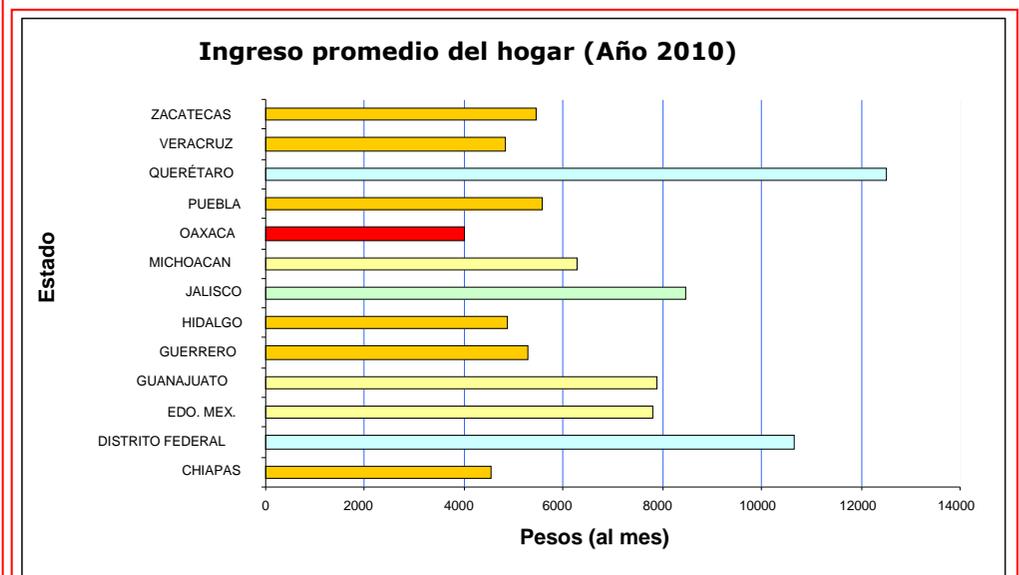
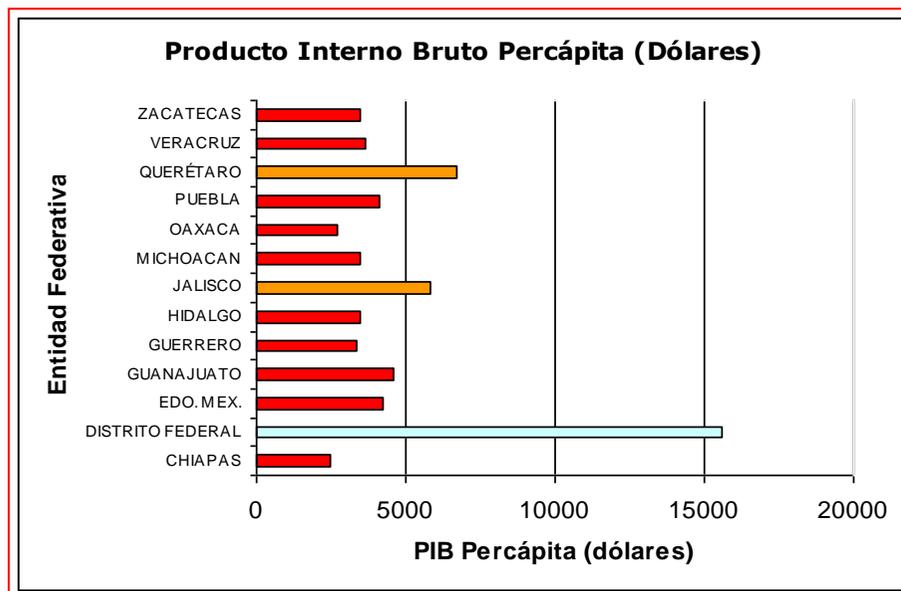
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Sistema de Información y Documentación sobre Migración Internacional y Desarrollo

El cuadro 4.2 indica de mayor a menor (azul a rojo) el PIB per cápita, siendo el DF, la entidad federativa con el mayor índice per cápita y sin embargo, el mayor porcentaje de población desocupada, situación que explica en gran parte el fenómeno migratorio de esta entidad en los últimos años. El caso de Chiapas, se incluye, ya que a pesar de ser una de las entidades federativas del país con mayor índice de pobreza, no registra ni altos índices de migración hacia EUA, ni niveles alarmantes de desocupación, el caso de este

Estado de la República Mexicana, no corresponde a los supuestos nacionales que explican el fenómeno migratorio por desempleo o pobreza.

	CHIAPAS	DISTRITO FEDERAL	EDO. MEX.	GUANAJUATO	GUERRERO	HIDALGO	JALISCO	MICHOACAN	OAXACA	PUEBLA	VERACRUZ	ZACATECAS
% Menos de 1 salario mínimo	38.13	6.87	11.2	11.27	29.84	26.78	10.75	18.16	33.2	23.46	23.2	14.76
% De 1 hasta 2 salarios mínimos	21.91	23.42	25.48	25.17	20.13	22.04	17.1	21.34	20.84	21.17	30.52	18.16
% Más de 2 hasta 5 salarios mínimos	17.33	41.19	42.61	42.12	30.47	28.9	37.19	39.87	26.25	28.81	28.39	28.64
% Más de 5 salarios mínimos	5.42	16.22	9.48	9.4	4.4	8.09	8.12	8.87	5.3	6.7	7.84	4.9
% No recibe ingresos	16.79	4.08	6.56	8.02	13.92	14.15	8.78	11.47	14.4	18.3	6.96	14.72
% No especificado	0.43	8.22	4.68	4.02	1.25	0.04	18.07	0.28	0.01	1.56	3.09	18.81
Ingreso promedio del hogar (Año 2010)	4555.66	10663.8	7813.04	7893.31	5304.13	4856.03	8446.43	6284.36	4022.93	5586.96	4827.4	5450.56

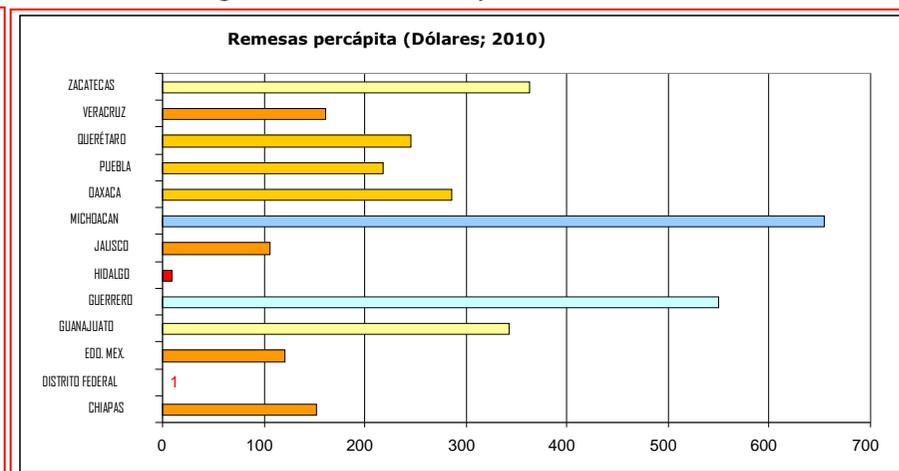
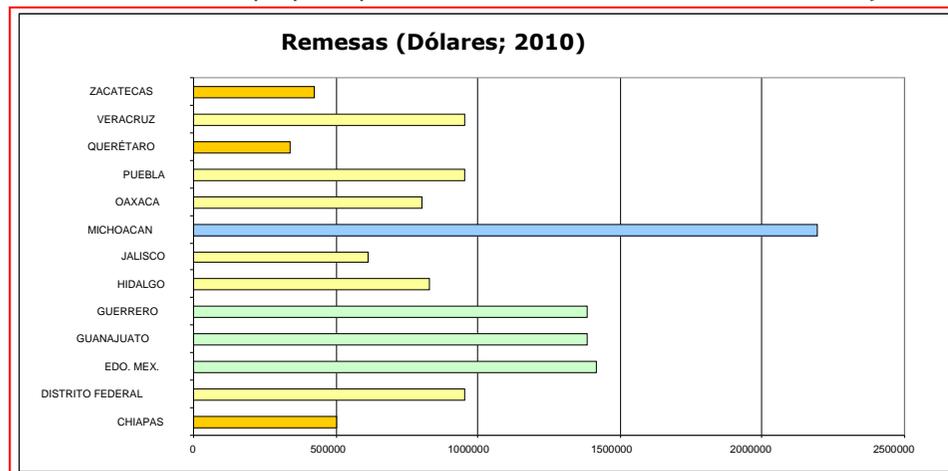
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Sistema de Información y Documentación sobre Migración Internacional y Desarrollo



CUADRO 4.3: IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS REMESAS

	CHIAPAS	DISTRITO FEDERAL	EDO. MEX.	GUANAJUATO	GUERRERO	HIDALGO	JALISCO	MICHOACAN	OAXACA	PUEBLA	QUERÉTARO	VERACRUZ	ZACATECAS
Remesas (Dólares; 2010)	500300	954100	1419200	1385000	1385000	826300	615200	2195600	804000	955600	337300	950400	421800
Remesas percápita (Dólares; 2010)	153	1	121	342	550	10	106	654	286	218	245	162	363
Importancia relativa (%) de las remesas frente al PIB Sectorial (2010)													
Agropecuario, silvicultura y pesca	56.93	1126.33	168.53	135.09	255.81	172.07	26.75	144.65	99.82	103.65	98.08	53.05	63.76
Minería	283.9	1083.85	658.38	3997.09	4785.46	1009.37	445.89	1903.46	1454.92	1496.36	1061.23	502.65	171.34
Industria manufacturera	138.75	5.78	8.63	23.7	242.43	42.27	8.03	116.65	57.32	19.4	10.52	21.39	156.69
Construcción	35.66	11.11	65.24	71.21	370.43	176.55	32.94	234.85	177.68	96.99	97.06	55.59	85
Electricidad, gas y agua	63.78	255.79	451.46	529.71	335.7	286.5	367.37	784.76	836.13	315.33	276.33	117.01	432.41
Comercio, restaurantes y hoteles	45.77	3.94	11.82	37.89	56.33	90.18	6.3	97.08	54.43	19.79	15.81	21	59.19
Transporte, almacenaje y comunicaciones	66.75	6.05	27.4	54.14	122.25	127.53	14.05	182.39	93.52	46.21	26.12	36.76	120.95
Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	27.13	4.9	16.01	55.33	110.23	75.71	14.06	104.69	48.63	31.82	36.68	25.49	66.14
Servicios comunales, sociales y personales	15.61	1.76	11.2	31.16	52.37	38.6	7.27	64.22	30.77	19.29	15.09	15.72	34.79
Importancia relativa (%) de las remesas frente a las participaciones federales (2010)	57.02	36.83	53.4	167.13	361.71	200.58	46.8	338.98	145.96	106.88	85.91	72.52	149.16

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sistema de Información y Documentación sobre Migración Internacional y Desarrollo



A continuación se muestra la evolución del crecimiento del Producto Interno Bruto - PIB- por entidad federativa desde el año 1999 y hasta el 2009 (último dato disponible para todos los Estados) señalando en una celda más oscura los casos en que la variación porcentual de un año a otro supera el promedio de las entidades analizadas.

Los datos están ordenados en orden decreciente, empezando con la entidad federativa con el mayor PIB y terminando con la del menor, como podrá observarse, no se muestra una clara relación entre los estados que más envían remesas al país (marcados en celdas amarillas y la evolución o crecimiento de su PIB; sin embargo, posteriormente se analiza estadísticamente esta relación.

CUADRO 4.4: VARIACIÓN DEL PIB POR ENTIDAD FEDERATIVA

	1999	Var	2000	Var	2001	Var	2007	Var	2008	Var	2009
DF	943877141	18.86%	1121855818	4.86%	1176371821	13.15%	1331089413	6.67%	1419881811	7.10%	1520677101
MEXICO	426241731	18.03%	503113132	4.89%	527733846	4.71%	552573682	6.60%	589024686	12.04%	659942957
JALISCO	273261109	17.55%	321206819	7.80%	346263870	6.19%	367710214	6.56%	391820682	12.11%	439288462
VERACRUZ	172537100	14.90%	198245695	7.36%	212841759	9.01%	232009601	10.22%	255712048	13.57%	290409643
PUEBLA	163274576	14.78%	187412866	6.11%	198867176	5.17%	209142847	9.71%	229458535	9.11%	250370666
GUANAJUATO	145166585	17.70%	170862209	5.24%	179816995	12.32%	201967554	10.46%	223096810	10.94%	247502771
MICHOACAN	101532814	9.26%	110932058	4.82%	116280930	4.54%	121559627	11.27%	135261931	13.83%	153969550
GUERRERO	72637446	17.95%	85676774	9.36%	93694825	7.16%	100398839	6.95%	107374632	9.97%	118079191
CHIAPAS	68701244	18.19%	81194852	6.77%	86693762	11.66%	96802427	9.53%	106025209	10.58%	117247624
OAXACA	62767315	17.70%	73878368	10.07%	81320199	9.29%	88876017	9.64%	97443499	8.80%	106014494
HIDALGO	57125722	13.73%	64968610	5.34%	68438674	8.54%	74280093	8.13%	80315851	13.01%	90767962
ZACATECAS	30317786	18.28%	35859749	8.89%	39047366	7.51%	41978296	12.06%	47041479	11.98%	52675046
Promedio		16.41%		6.79%		8.27%		8.98%		11.09%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. www.inegi.gov.mx

El Cuadro 4.5 muestra el grado de desarrollo social de las 12 entidades federativas analizadas, de nuevo y para establecer una relación entre el grado de marginación y el índice de desarrollo humano, la escala del primer caso va de bajo (azul) a alto (rojo), y en el segundo, de alto (rojo) a bajo (azul).

CUADRO 4.9: DESARROLLO SOCIAL

	CHIAPAS	DISTRITO FEDERAL	EDD. MEX.	GUANAJUATO	GUERRERO	HIDALGO	JALISCO	MICHOACAN	OAXACA	PUEBLA	QUERÉTARO	ZACATECAS
Grado de Marginación	Muy alto	Muy bajo	Bajo	Alto	Muy alto	Muy alto	Bajo	Alto	Muy alto	Alto	Medio	Alto
Lugar que ocupa en el contexto nacional	1	32	21	13	2	5	25	10	3	7	16	12
Índice de Desarrollo Humano	Medio alto	Alto	Medio alto	Medio alto	Medio alto	Medio alto	Alto	Medio alto	Medio alto	Medio alto	Alto	Medio alto
Lugar que ocupa en el contexto nacional	32	1	16	24	30	28	14	27	31	25	13	26
Porcentaje de hogares en pobreza extrema	57.71	11.46	22.36	27.93	45.1	36.15	15.37	31.56	48.46	37.14	22.26	35.34
Lugar que ocupa en el contexto nacional	1	29	18	14	3	8	25	12	2	6	19	10
Escolaridad promedio de la población de 15 años y más	5.6	9.7	8.2	6.5	6.4	6.8	7.7	6.4	5.9	6.9	7.8	6.6
Lugar que ocupa en el contexto nacional	32	1	7	28	30	25	17	29	31	24	13	26

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Sistema de Información y Documentación sobre Migración Internacional y Desarrollo

4.1.2 Evolución del producto interno bruto.

A continuación se muestra la evolución del producto interno bruto (PIB) por entidad del año 1999 a 2009, ordenada en orden decreciente (de mayor a menor) con el propósito de hacer evidente que el envío de remesas a los Estados mayormente captadores de éstas, marcados en una celda amarilla, no han mostrado una relación significativa con el PIB estatal.

4.1.3 Análisis comparativo:

Finalmente y a manera de resumen, se presenta un cuadro comparativo de diferentes afectos que se presupone pudiesen estar relacionados en el grado de desarrollo económico/marginación y el porcentaje de migrantes por entidad federativa.

CUADRO 4.6: ANÁLISIS COMPARATIVO

	Grado de Marginación	Índice de Desarrollo Humano	Porcentaje de hogares en pobreza extrema	Migrantes hacia EUA (00-10)	Escolaridad promedio de la población de 15 años y más	Remesas (Dólares: 2010)	Remesas per cápita (Dólares: 2010)	PIB Percápita (Dólares)	Ingreso promedio del hogar (Año 2010)
CHIAPAS	Muy alto	Medio alto	57.71	10201	5.6	500300	153	2461.21	4555.66
DISTRITO FEDERAL	Muy bajo	alto	11.46	75782	9.7	954100	1	15604.78	10663.8
EDO. MEX.	Bajo	Medio alto	22.36	135782	8.2	1419200	121	4216.27	7813.04
GUANAJUATO	Alto	Medio alto	27.93	165912	6.5	1385000	342	4578.45	7893.31
GUERRERO	Muy alto	Medio alto	45.1	74162	6.4	1385000	550	3368.22	5304.13
HIDALGO	Muy alto	Medio alto	36.15	62160	6.8	826300	10	3463.2	4856.03
JALISCO	Bajo	alto	15.37	176486	7.7	615200	106	5822.27	8446.43
MICHOACAN	Alto	Medio alto	31.56	167556	6.4	2195600	654	3474.22	6284.36
OAXACA	Muy alto	Medio alto	48.46	56990	5.9	804000	286	2705.42	4022.93
PUEBLA	Alto	Medio alto	37.14	72717	6.9	955600	218	4114.6	5586.96
VERACRUZ	Muy alto	Medio alto	38.35	81334	6.6	950400	162	3655.2	4827.4
ZACATECAS	Alto	Medio alto	35.34	68790	6.6	421800	363	3446.67	5450.56

Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles en www.inegi.gob.mx

La gama de colores por entidad federativa muestra la relación (si la existe) entre las distintas variables analizadas y mostradas por columna; sin embargo y manera de conclusión a continuación se muestra un análisis estadístico del coeficiente de Pearson por variable analizada en donde:

- A) Grado de Marginación
- B) Crecimiento % del PIB de 2003 a 2009
- C) Porcentaje de hogares en pobreza extrema
- D) Migrantes hacia EUA (00-10)
- E) Escolaridad promedio de la población de 15 años y más
- F) Remesas (Dólares; 2010)
- G) Remesas per cápita (Dólares; 2010)
- H) PIB Percápita (Dólares)
- I) Ingreso promedio del hogar (Año 2010)

CUADRO 4.11: CÁLCULO DEL COEFICIENTE DE PEARSON

	a	b	c	d	E	f	g	h	i
a									
b			0.020944	0.386887	0.249205	0.249205	0.202786	-0.548216	-0.280782
c		0.02094447		-0.670521	-0.86752936	-0.189819068	0.300942861	-0.70278995	-0.906129161
d		0.386886801	-0.670521475		0.268922244	0.578021386	0.262782951	0.078614999	0.545692283
e		-0.321049085	-0.86752936	0.268922244		0.032671679	0.507566182	0.872827054	0.870023747
f		0.249205463	-0.189819068	0.578021386	0.032671679		0.609188842	0.033846492	0.183589553
g		0.202786308	0.300942861	0.262782951	-0.507566182	0.609188842		-0.42058842	0.285324495
h		-0.548216099	-0.70278995	0.078614999	0.872827054	0.033846492	-0.42058842		0.827125312
i		-0.280782369	-0.906129161	0.545692283	0.870023747	0.183589553	0.285324495	0.827125312	

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculos realizados con los datos disponibles.

4.1.4 Relación entre las variables analizadas

El cuadro 4.11 muestra los coeficientes de correlación entre variables, entre los cuales cabe destacar los siguientes:

- F (*Remesas* (Dólares; 2010) y D (*Migrantes hacia EUA (00-10)*) = 0.578021386, que aunque si bien es cierto es relevante, pudiera esperarse más alta, esto se explica muy probablemente por los migrantes que ya no están enviando remesas al país o que han disminuido el importe enviado.
- F (*Remesas* (Dólares; 2010) y G (*Remesas per cápita* (Dólares; 2010)) = 0.609188842, que aunque también tiende a uno, y resulta casi obvia, no se reporta más alta, muy probablemente debido al caso del D:F:, que no obstante el nivel de formación académica promedio de su población reporta un muy bajo saldo de remesas per cápita, situación que pudiese explicar debido a que muchos de los oficios que los migrantes realizan en E.U.A., están relacionados con las labores del campo, y los ciudadanos capitalinos, no están capacitados para desempeñar esas labores.
- D (*Migrantes hacia EUA (00-10)*) con I (*Ingreso promedio del hogar (Año 2010)*) = 0.545692283. Aunque el dato del ingreso promedio del hogar comprende a hogares de migrantes como de no migrantes, resulta interesante la alta relación que reportan estos datos, si consideramos que el ingreso promedio reportado, cuando así corresponde, incluye las remesas enviadas por los familiares en E.U.A.
- E (*Escolaridad promedio de la población de 15 años y más*) y H (*PIB Percápita* (Dólares)) = 0.872827054. Como podría esperarse, existe una muy alta correlación entre la escolaridad promedio de cada entidad federativa y el

PIB per cápita, sin embargo y considerando que existen por lo menos dos casos en los que tanto una variable como la otra son considerablemente altas, (Jalisco y el D.F), esto podría explicarse por la alta densidad de población y el nivel de ocupación o porcentaje de P.E.A. desocupada o desempleada (2.7 y 4.52% respectivamente); situación que sin duda alienta la migración.

- E (*Escolaridad* promedio de la población de 15 años y más) con I (*Ingreso promedio* del hogar (Año 2000)) = 0.870023747. Relación muy lógica aunque poco significativa para efectos de esta investigación.
- I (*Ingreso promedio* del hogar (Año 2000)) con H (*PIB Percápita* (Dólares))= 0.827125312. Relación muy lógica aunque poco significativa para efectos de esta investigación.
- No se encontró relación significativa entre B (Crecimiento % del PIB de 2003 a 2009) y F (Remesas en dólares) = 0.249205463, lo que comprueba la hipótesis H_1 relativa a que no existe relación estadísticamente significativa entre el ingreso por remesas y el desarrollo económico de una entidad medido a través de su PIB en el periodo 2003-2009. Y rechaza la H_0 .
- No se encontró relación significativa entre el envío de remesas y el nivel de escolaridad (E y F) = 0.032671679.
- Existe una correlación negativa -0.670521, entre el porcentaje de hogares en extrema pobreza y el número de migrantes, situación que hace evidente que la gente más pobre no es necesariamente la que está emigrando hacia E.U.A.

4.2 Análisis del coste financiero por la transferencia de dinero de Estados Unidos a México

El mayor coste de la migración seguramente es emocional y familiar, sin embargo el coste financiero de enviar dinero también es sumamente importante, debido, a que el proceso de envío y posterior pago de una transferencia de dinero involucra una cadena de intermediarios que se origina en el país emisor y finaliza en el país receptor de la transferencia. Como parte de este proceso de intermediación surgen distintas estructuras de operación, las cuales generan un coste, que es pagado por el migrante que solicita su servicio.

El envío de remesas familiares tiene costes considerables que varía según país y según el canal que se utilice. Es importante, por tanto, prestar atención a los costes directos e indirectos que repercuten en el envío de remesas. Dentro de los costes directos se incluye la comisión directa que se aplica por el servicio de transferencia y el cual es fácil de conocer. Por otro lado, se entienden como costes indirectos aquellos que afectan al remitente, por estar implicados en la mecánica de la operación, pero de los cuales no suele tener información patente (Cano et al, 2006).

Aunado a esto, actualmente muchas empresas de transferencias de dinero no están dispuestas a revelar completamente la información sobre los precios que cobran por la prestación de este servicio, situación que complica la determinación su cálculo y sobre todo no permite que el migrante pueda conocer la opción más conveniente en términos de coste, conveniencia, y otros factores.

Por tal motivo en los siguientes apartados se tratara de dar una descripción general sobre dicho coste, así como una estimación de este en un importe de 300 dólares, cantidad promedio que de acuerdo a datos del Banco de México envía un migrante mexicano. Esto con la finalidad de contar con de información disponible sobre las tarifas que cobran los diferentes proveedores de servicios de transferencias de acuerdo a los servicios que prestan, de tal manera, podamos analizar si la proliferación de intermediarios y competencia han logrado reducir significativamente el coste de este servicio, esto debido a que repercute en gran medida en el dinero que se recibe por parte de los migrantes.

Al respecto, en México, PROFECO ha estado trabajando a través de los consulados Mexicanos en Estados Unidos, y a través de su página Web, para distribuir información sobre los costes de las transferencia basa en el volumen de transferencia promedio enviado cada lunes, según informan proporcionada voluntariamente por algunas de las empresas principales de transferencias de remesas. Si bien esta información representa un avance, la información debe ser confirmada. Lo que es más, el precio promedio que surge de esta información puede no ser un indicador confiable de los costes del remitente, dado que los precios varían ampliamente según el número de competidores en cada localidad.

4.2.1 Cálculo del coste financiero por la transferencia de dinero de Estados Unidos a México

Cabe aclarar, que no se sabe a ciencia cierta cuál es el coste financiero real que cobran las empresas dedicadas a la transferencia de dinero de los migrantes mexicano. Sin embargo el coste total calculado por PROFECO considera dos cosas:

- La comisión que cobra el intermediario que transfiere el dinero;
- El tipo de cambio pagado por el intermediario. Si este tipo de cambio es más bajo que el tipo de cambio de menudeo (ventanilla), entonces la persona en México obtiene dinero de menos. Aquí se parte del razonamiento de que si el envío lo pagaran en dólares, entonces el beneficiario podría venderlos en cualquier casa de cambio o banco, que por lo general ofrecen un tipo de cambio más alto.

Algunos operadores más pequeños cobran al beneficiario una comisión por el pago de la remesa, supuestamente para compensar fluctuaciones imprevistas del tipo de cambio. Para los agentes remitentes (especialmente los bancos) el interés que genera la inversión de los fondos antes de entregarlos al beneficiario puede representar una comisión indirecta, importante en los países donde los intereses por colocaciones día a día son elevados (Ratha, 2011).

El cálculo del diferencial de los tipos de cambio considerados en las transferencias de dinero de Estados Unidos a México, de acuerdo con estimaciones hechas por la CONDUSEF y algunos estudios hechos al respecto se explica en tres pasos (figura 4.1).

FIGURA 4.1: DIFERENCIAL DE LAS TRANSFERENCIAS DE EU A MÉXICO

Cálculo del Diferencial de las Transferencias de Dinero de EU a México					
1er. Paso	Diferencial en pesos	=	Tipo de Cambio en México	-	Tipo de Cambio aplicado por la empresa en E.U.
Ejemplo	Western Union en minutos		10.72	-	10.64 = 0.082
2do. Paso	Diferencial por Dólar	=	Diferencial en pesos	/	Tipo de Cambio en México
Ejemplo	Western Union en minutos		0.082	/	10.72 = 0.008
3er. Paso	Diferencial Total	=	Diferencial por Dólar	X	Monto del Envío
Ejemplo	Western Union en minutos		0.008	X	300 = 2.286 USD (Cantidad que el inmigrante deja de recibir)

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados con datos de la CONDUSEF.

Estimación del coste financiero por el envío de 300 dólares a México desde las principales ciudades de Estados Unidos a través de diferentes Instituciones:

Como ya se comentó, no se conoce con exactitud el coste financiero de la transferencia de dinero de Estados Unidos a México, ya que considerando el contexto en el que operan las empresas que realizan envíos, los costes pueden variar repentinamente; lo cual hace imposible un análisis más detallado de éstos.

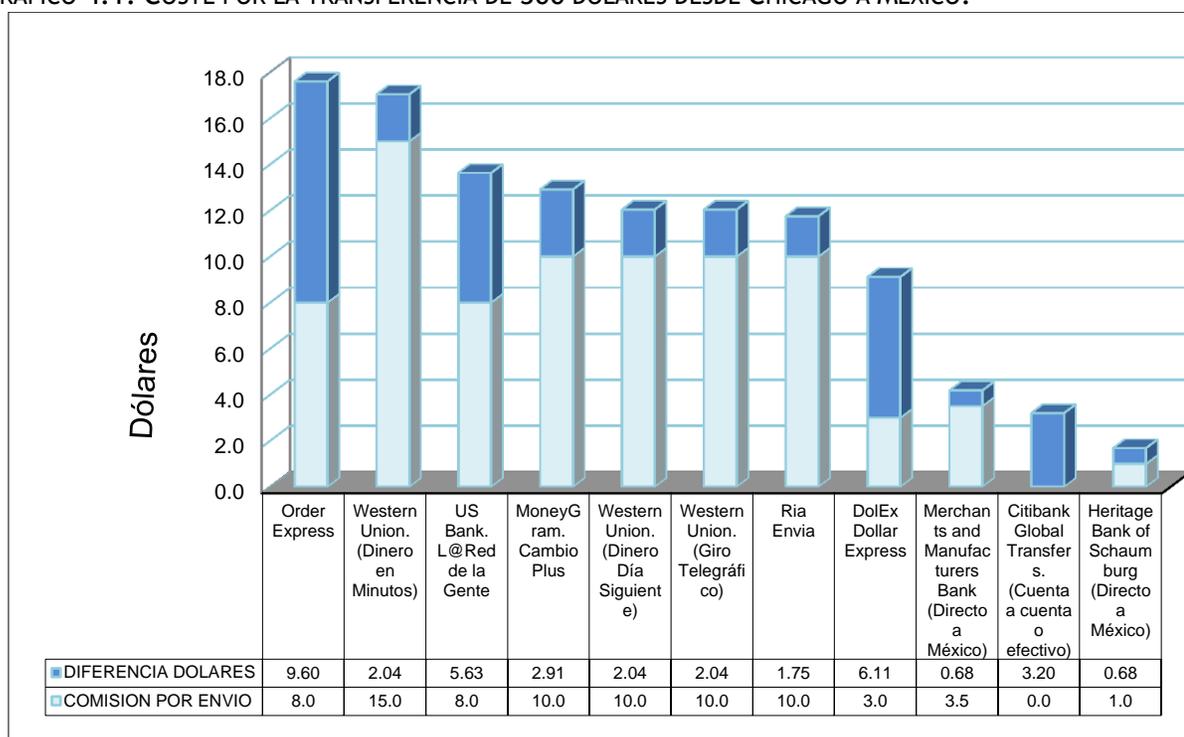
Las cifras que se presentan a continuación muestran los costes financieros totales (comisión y diferencial en el tipo de cambio) promedio de enviar remesas desde Estados Unidos a México. Considerando que las principales ciudades emisoras de remesas familiares son: Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston, Dallas, Miami, Houston, Sacramento, San José, Los Ángeles, Indianápolis, y Chicago y las principales empresas que envían dinero de Estados Unidos a México son: Western Union, US. Bank, Money Gram, Ria Envía, Wells Fargo Bank, Dollar Express, Bank of America, Bancomer / US Postal Service, Citibank, entre otras; se realiza una estimación sobre el posible coste financiero que estas empresas cobraron en dichas ciudades el 30 de junio del 2010, de tal manera que nos permita analizar el cual fue la empresa que proporcionó el coste más bajo en dicha fecha, además de corroborar si estos costes han bajado gradualmente, beneficiando a las personas que lo utilizan.

El gráfico 3.2 muestra el coste total estimado por enviar 300 dólares desde la Ciudad de Chicago a México, el cual se integra por la comisión (coste directo) y el diferencial cambiario (coste indirecto), si el migrante solo se guía por el primero se pensaría que

la comisión más barata que cobran las empresas remesadoras es DoEx Dollar Express con 6.11 dólares, seguido de Order Express; sin embargo el coste total se incrementa por el diferencial cambiario ya que éstos pagan el dólar a un tipo de cambio inferior al del mercado, situación que no se percibe a simple vista, y que lo convierte en el servicio más caro. Western Union (dinero en minutos), por su parte cobra, una alta comisión de 15 dólares por envío, pero el coste por diferencial en cambio es menor.

Por lo que respecta a instituciones bancarias Citibank Global Transfers (Cuenta a cuenta o efectivo) y Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México) son las que cobran la menor comisión, el primero 0 dólares y el segundo 1 dólar, sin embargo su coste por diferencial cambiario es de 3.20 dólares y .68 dólares respectivamente.

GRÁFICO 4.1: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE CHICAGO A MÉXICO.

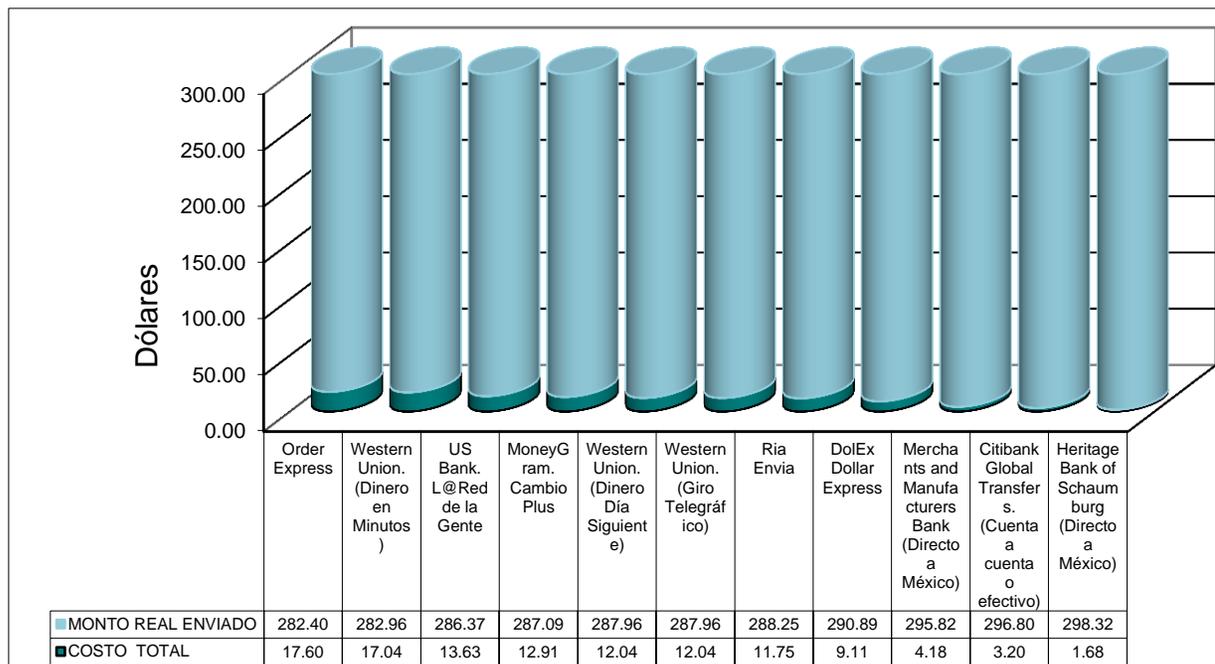


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

Una vez analizado la comisión y el diferencial, el gráfico 4.1 muestra que la institución que menos cobró por el envío de dinero fue Heritage Bank of Schaumburg a través del programa Directo a México con un coste total de 1.68 dólares, por el servicio en un día hábil, seguido de Citibank Global Transfers (Cuenta a cuenta o efectivo) con un tiempo de entrega en minutos, cual permite que la familia del migrante perciba 295.82 dólares y 296.80 dólares respectivamente. Por otro lado las empresas que mayor coste cobraron fueron Order Express y Western Union (dinero en minutos) con 17.60 y 17.04 dólares respectivamente, aunque su coste es casi similar, la diferencia radica en que la primera cobra una menor comisión de 8 dólares, la cual compensa con el diferencial en el tipo de cambio de 9.60 dólares, mientras que la segunda cobra una comisión de

15 dólares y el diferencial es de 2.04 dólares, lo cual hace que el migrante reciba 282.40 y 282.96 en ambos casos.

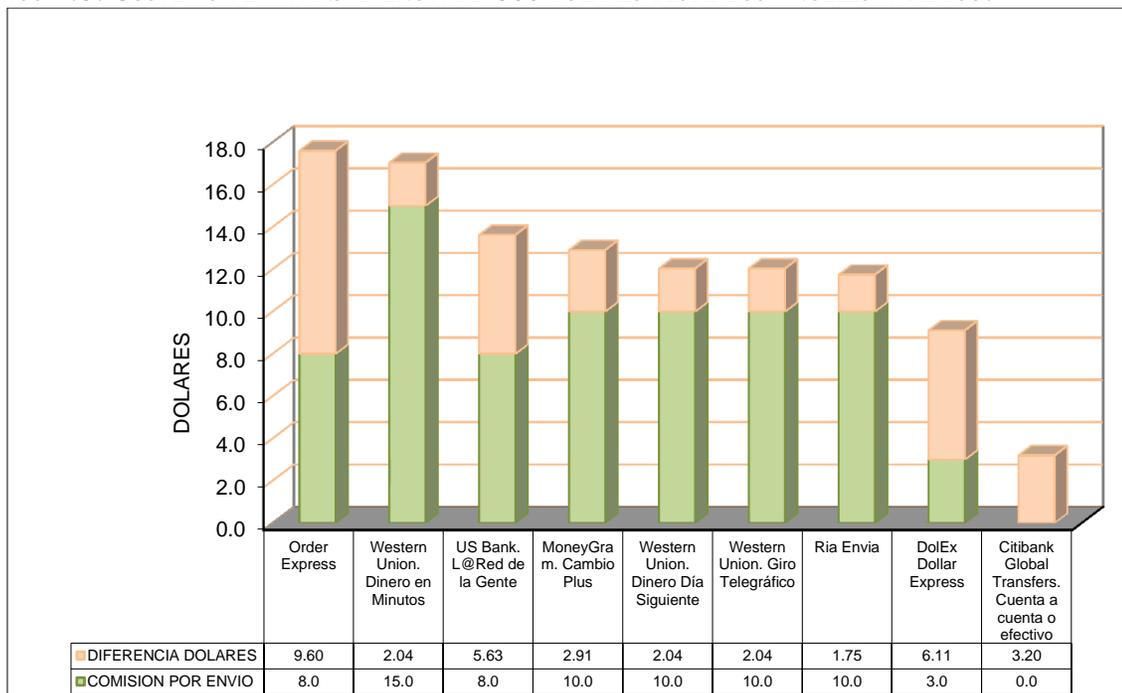
GRÁFICO 4.2: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE CHICAGO A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

En el gráfico 4.3 se observa el mismo comportamiento del coste cobrado en un envío de 300 dólares de la ciudad de los Ángeles a México, donde la comisión más cara la cobra Western Union por el servicio dinero en minutos, seguido del servicio día siguiente, giro telegráfico, además del servicio de Ría envía y MoneyGram con una comisión de 10 dólares respectivamente. DolEx Dollar Express (3 dólares) continúa con la menor comisión de este tipo de empresas, seguida de US Bank L@Red de la Gente con una comisión de 5.63 dólares.

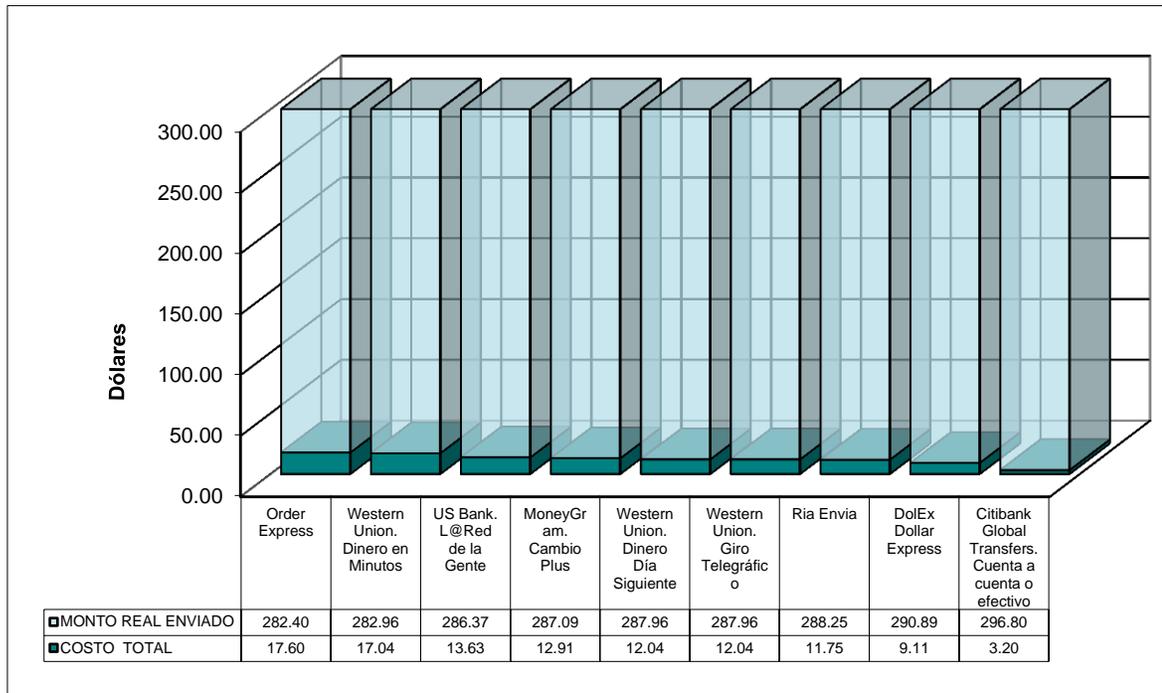
GRÁFICO 4.3: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE LOS ÁNGELES A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.4 muestra que Order Express y Western Union (dinero en minutos) con 17.60 y 17.04 dólares respectivamente, siguen siendo las empresas que cobran más por enviar dinero desde la ciudad de Los Ángeles, pero en el caso de la segunda, su comisión es de 10 dólares si se utiliza otro instrumento como dinero día siguiente o giro telegráfico, lo mismo sucede con empresas como MoneyGram (Cambio Plus) y Ria Envía, siendo esta última la que ofrece menor diferencial en el tipo de cambio (1.75 dólares). Sin embargo la mejor opción sería Citibank Global Transfer, ya que permite pagar un importe mayor al familiar del migrante.

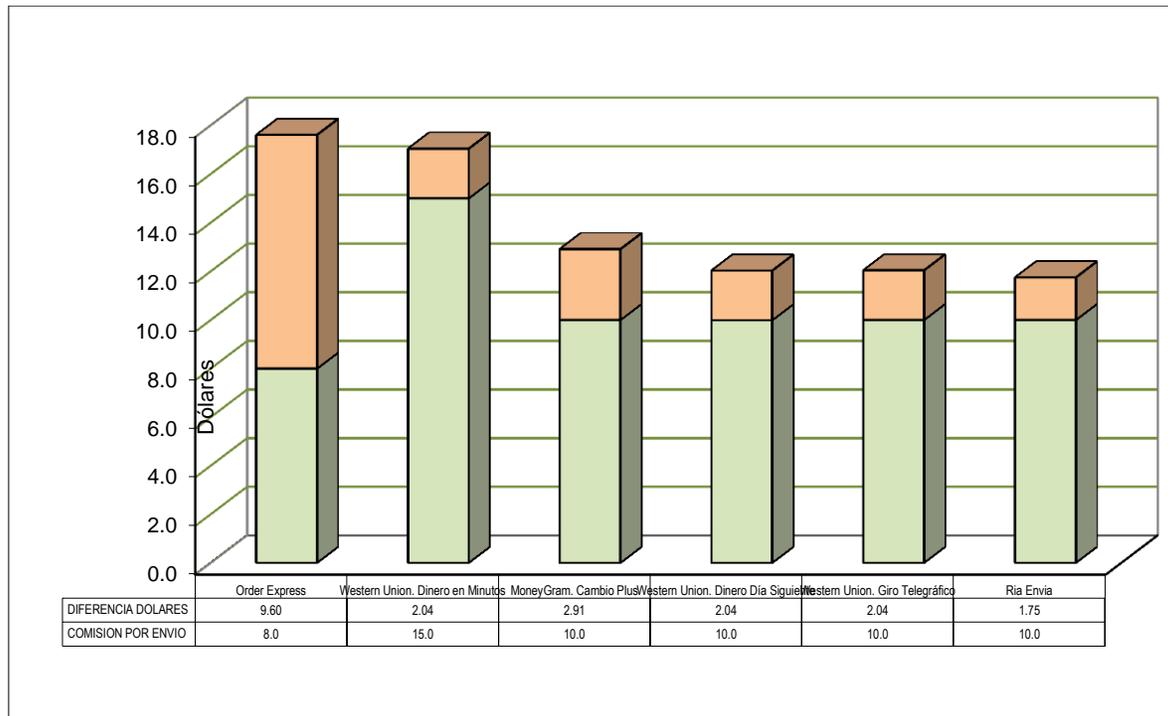
GRÁFICO 4.4: IMPORTE REALMENTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE LOS ÁNGELES A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.5 muestra el coste por enviar 300 dólares de Houston a México, la tendencia es similar que en las ciudades de Chicago y Houston para las primeras seis empresas donde Order Express y Western Union cobran una comisión de 8 y 15 dólares respectivamente, seguidos de MoneyGram (cambio plus), Western Union (día siguiente) y giro telegráfico y Ría Envía (minutos) con una comisión de 10 dólares cada uno, sin embargo a pesar de cobrar la misma comisión este último servicio aplica el diferencial más bajo con un coste de 1.75 dólares por envío.

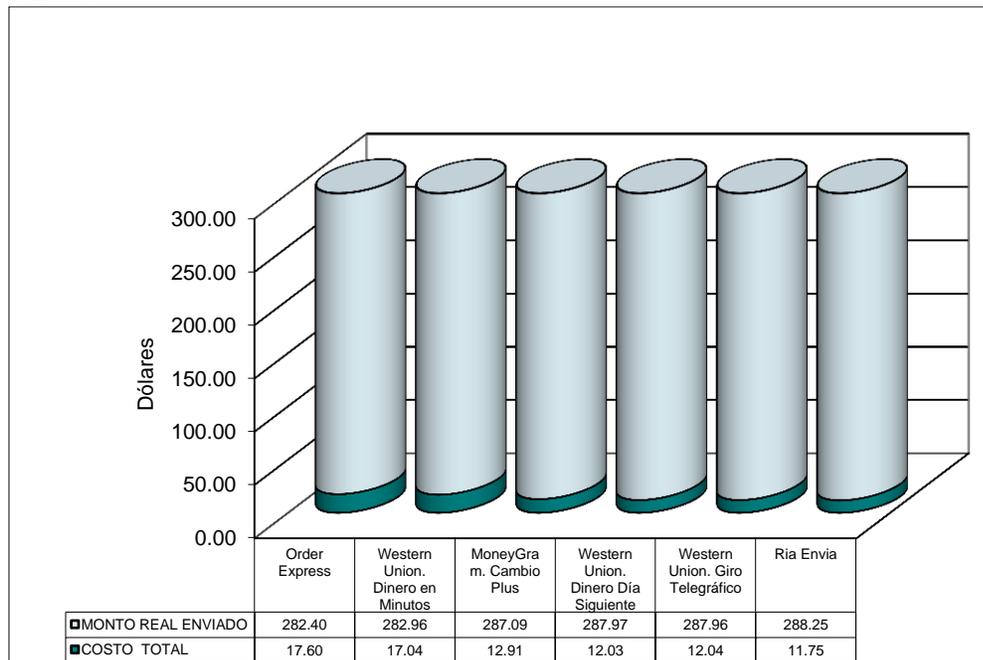
GRÁFICO 4.5: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE HOUSTON A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

En el gráfico 4.6, se observa que el servicio de transferencia de dinero más barato es el que ofrece Ria Envía (dinero en minutos) con un coste de 11.75 dólares, lo cual permite que el familiar del migrante reciba 288.25 dólares, situación contraria a la de Order Express y Western Union con el mismo tipo de servicio por el que cobraron el 5 % en promedio (17.60 y 17.04 respectivamente).

GRÁFICO 4.6: IMPORTE REALMENTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE HOUSTON A MÉXICO.

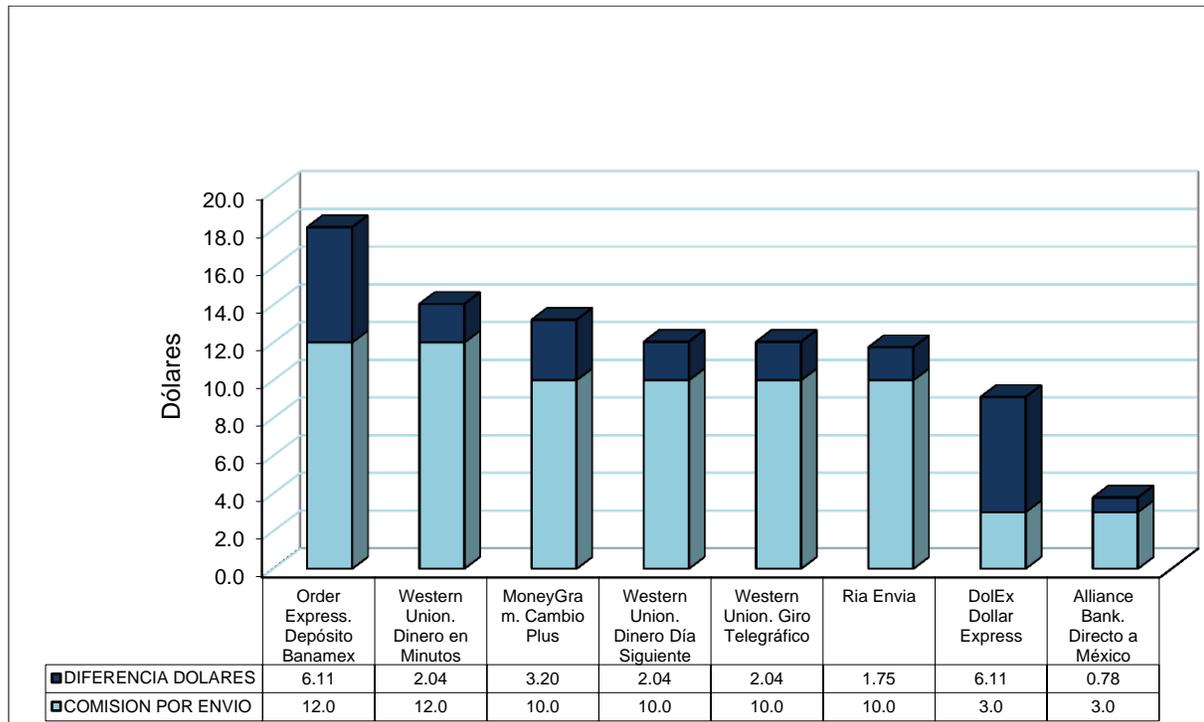


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

Para el caso del envío de Dallas, Texas a México, la tendencia cambia con respecto a los anteriores ciudades, Order Express continua como la empresa con el servicio más caro, y además incrementa su comisión a 12 dólares, mientras que Western Union (dinero en minutos) continua como la segunda empresa con mayor coste por este servicio, aunque redujo su comisión a 12 dólares en esta ciudad. Por otro lado MoneyGram (cambio plus), Western Union (día siguiente y giro telefónico) continúan cobrando una comisión de 10 dólares.

Por su parte la empresa Ria Envía incrementa su comisión en un dólar respecto a la ciudad de Houston, y cobra 10 dólares en Dallas. DolEx Dollar Express presta el servicio cobrando la misma comisión que en la ciudad de Los Ángeles: 3 dólares situación que a pesar del diferencial la coloca como la empresa con el servicio más económico dentro de las empresas remesadoras. Sin embargo, Alliance Bank con el programa Directo a México cobra la misma comisión, pero con un diferencial menor a la anterior (ver gráfico 4.7).

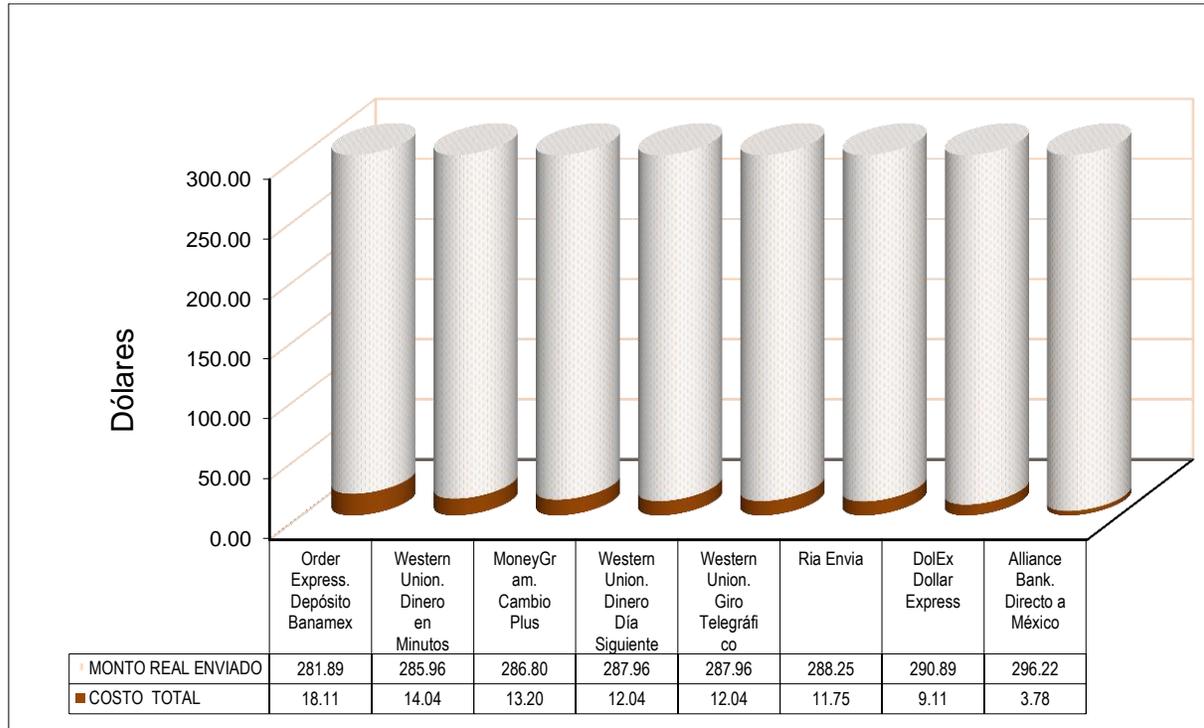
GRÁFICO 4.7: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE DALLAS A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

Lo anterior se puede comprobar en el gráfico 4.8 donde, observamos que Alliance Bank con el programa Directo a México tiene el mejor coste por envío con el servicio día siguiente, seguido de la empresa DolEx Dollar Express (dinero en minutos) con un coste de 9.11 dólares por envío, lo cual permite que la familia del migrante reciba 296.22 dólares y 290.89 dólares respectivamente en distintos momentos, ya que si se requiere de disponibilidad inmediata del dinero, implica un mayor coste.

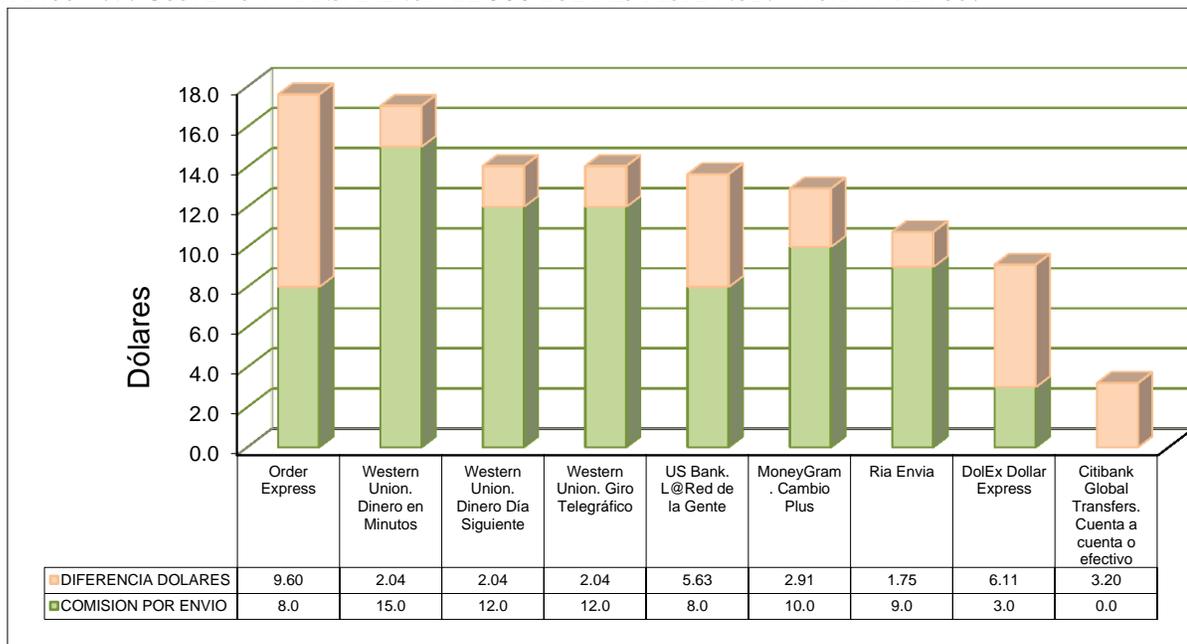
GRÁFICO 4.8: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIA DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE DALLAS A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

La transferencia de dinero de Nueva York a México muestra que el servicio más barato fue el proporcionado por Citibank Global con 0 dólares de comisión, pero con un diferencial cambiario de 3.20 dólares, situación que prevaleció en la Ciudad de los Angeles y Chicago, y en donde la posiciona como una de las instituciones con menor coste por este servicio; lo mismo sucede con DolEx Dollar Express (dinero en minutos). En cuanto a las instituciones y servicios que siguen encabezando la lista de las que ofrecen el servicio más caro son Order Express y Western Union (dinero en minutos) con 17.60 y 17.04 dólares respectivamente, además esta última en su servicio dinero día siguiente y giro telegráfico incrementa el cobro de comisión a 12 dólares.(gráfico 4.9).

GRÁFICO 4.9: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE NUEVA YORK A MÉXICO.

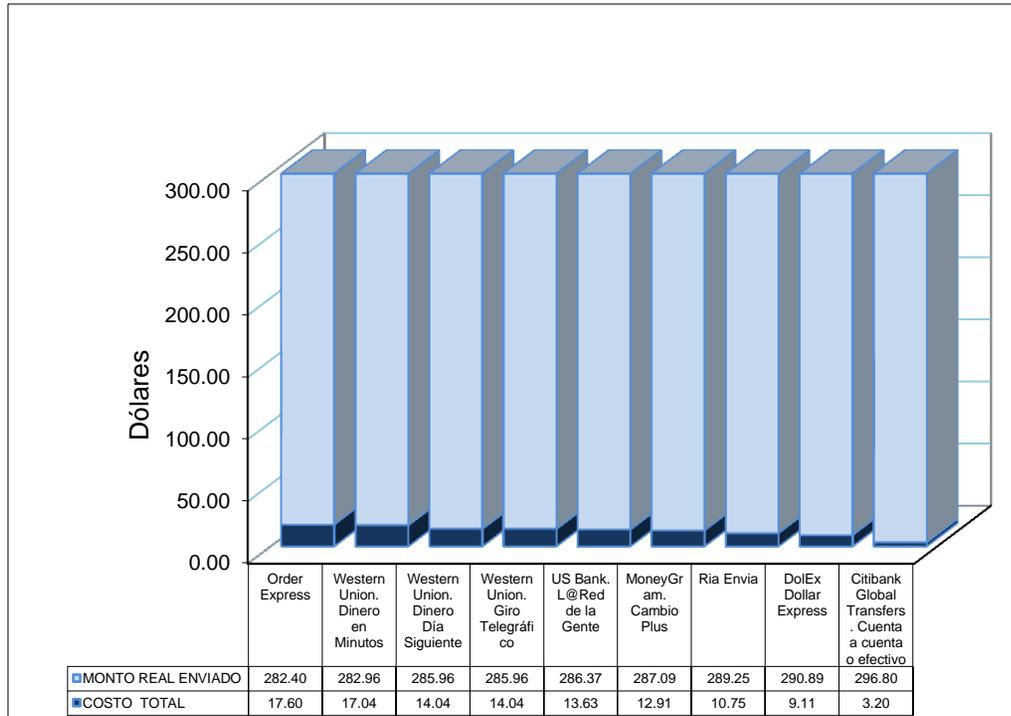


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

En el gráfico 4.10 se puede muestra que Citibank Global Transfers. (cuenta a cuenta o efectivo) resulta ser la institución que permite que el migrante pueda enviar una mayor cantidad de recursos a su familia (296.80 dólares) ya que el coste total es el más bajo 3.20 dólares, con el inconveniente de que solo puede recibirse el dinero a través de sucursales y cajeros de Banamex en México.

El segundo servicio más económico es el proporcionado por la empresa DolEx Dollar Express (dinero en minutos) con un coste total de 9.11 por envío, ésta sinstitución permite al familiar del migrante poder cobrar el importe de la remesa en una mayor cantidad de bancos, negocios y centros de pago (HSBC, Bancomer, Banamex, Santander, Banorte, Bansefi, Scotiabank, Famsa, oficinas Telecomm, casa de cambio). A este último, le siguen los servicio de Ría Envía (minutos), MoneyGram Cambio Plus (minutos) y US Bank L@Red de la Gente (mismo día) con un coste de 10.75, 12.91, 13.63 dólares respectivamente las cuales cuentan con una amplia gama de instituciones bancarias y no bancarias pagadoras en México.

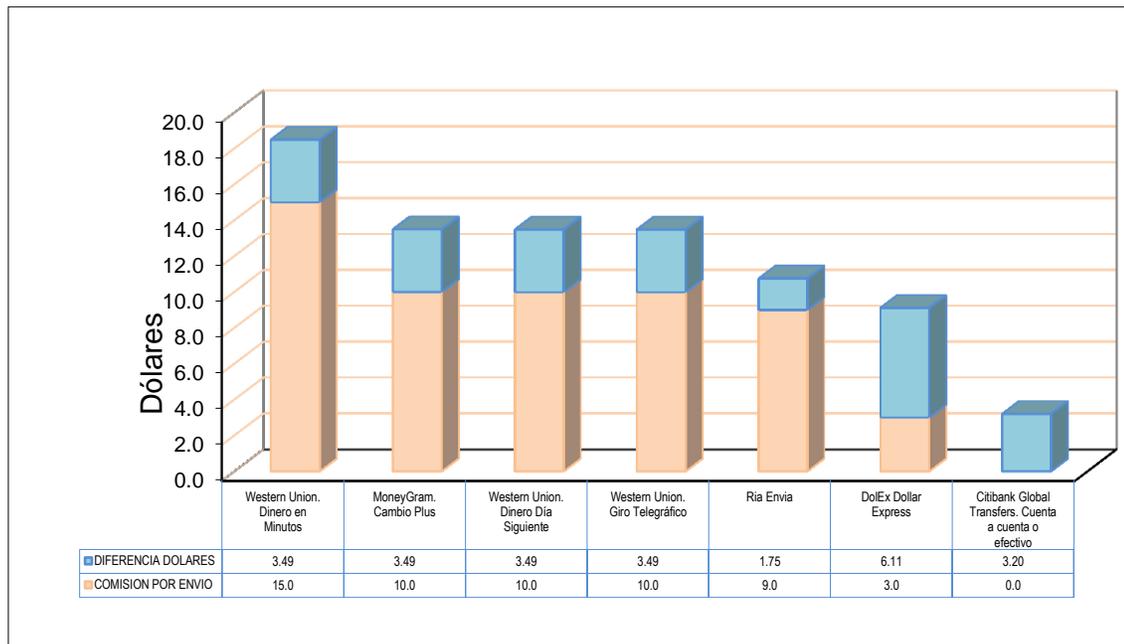
GRÁFICO 4.10: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE NUEVA YORK A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.11 muestra el coste cobrado por la transferencia de dinero de la ciudad de Miami, Florida a México, donde la comisión más alta fue el servicio proporcionado por Western Union (dinero en minutos) por 15 dólares, seguido por MoneyGram Cambio Plus (minutos), Western Union (dinero día siguiente), Western Union Giro Telegráfico(24 horas) con una comisión de 10 dólares cada uno, la quinta posición la ocupó Ria Envía (minutos) con una comisión de 9 dólares por envío, por su parte la comisión más baja entre este tipo de instituciones fue cobrada por DolEx Dollar Express (dinero en minutos), pero su diferencial en el tipo de cambio fue mayor que las anteriores.

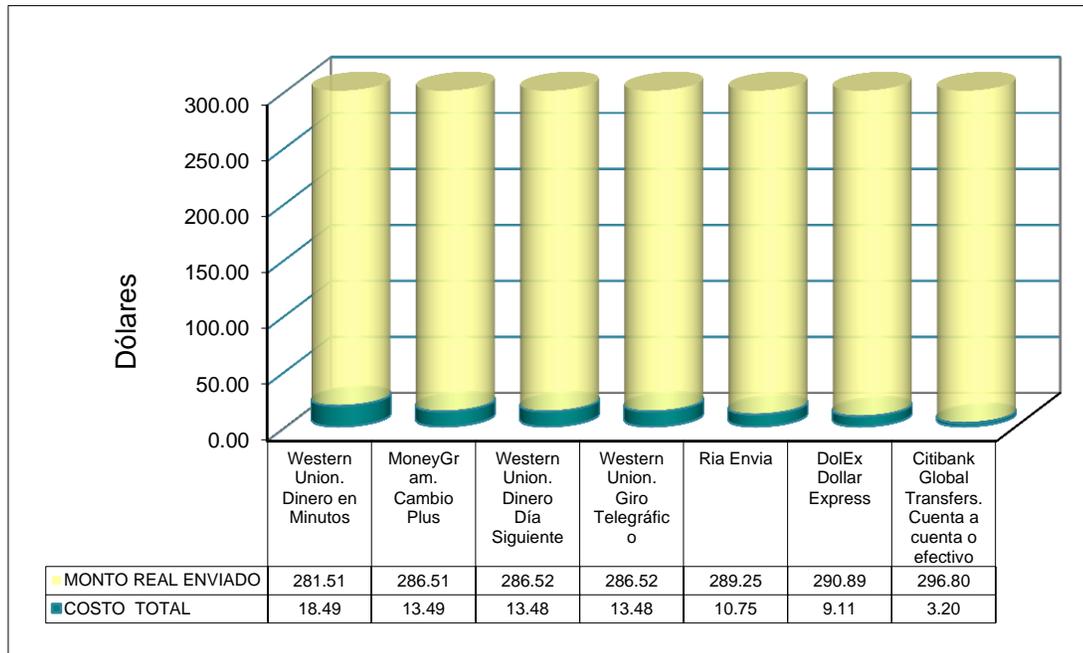
GRÁFICO 4.11: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE MIAMI A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.12 muestra claramente cuál es el coste total cobrado por los anteriores servicios de envío de dinero desde Miami a México, donde se observa que Western Union (dinero en minutos) tiene un coste aproximado de 18.49 dólares (6.16% del importe total), ubicándose como el más caro y el que hace que reduzca el importe recibido a 281.51 dólares; el más económico de este tipo de servicio es el proporcionado por DoEx Dollar Express (dinero en minutos) con un coste de 9.11 dólares, lo que representa el 3.04% del importe total enviado. Por su parte Citibank Global Transfers (cuenta a cuenta o efectivo) aplica la misma tarifa presentada en las demás ciudades donde presta el servicio cobrando el 1.07% del coste total enviado (3.20 dólares) lo que la posiciona como la institución con el menor coste total.

GRÁFICO 4.12: IMPORTE RECIBIDO POR LA FAMILIA DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE MIAMI A MÉXICO.

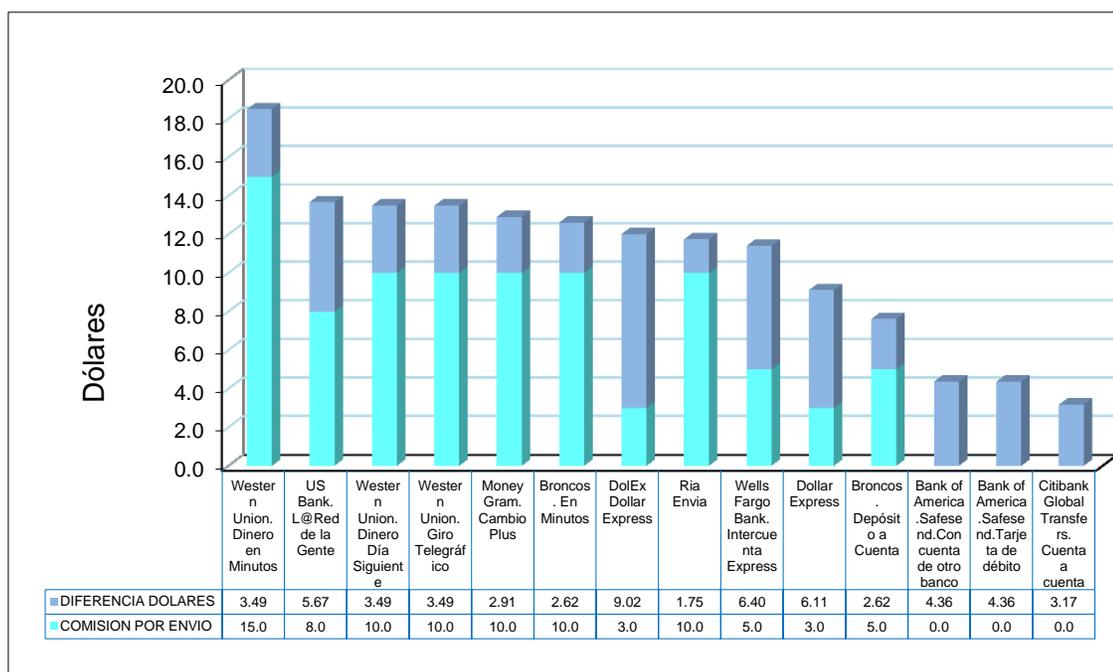


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadrange.pdf

El gráfico 4.13 muestra una mayor competencia en la transferencia de dinero de sacramento a México, ya que existe un mayor número de instituciones que ofrecen este servicio, sobre todo una mayor participación de instituciones bancarias, lo que se ve reflejado en las tarifas por comisión que van desde 15 a 0 dólares. La más alta comisión la cobró Western Union (dinero en minutos) con 15 dólares, seguido de Western Union (dinero día siguiente), Western Union Giro Telegráfico (24 horas), MoneyGram Cambio Plus (minutos), Ria Envía (minutos) con 10 dólares respectivamente. De este tipo de instituciones no bancarias la que menos comisión fue Broncos (depósito a cuenta) con 5 dólares por envío, pero solo se paga en México a través de su red de cajeros.

Por lo que respecta a las instituciones bancarias, la que más alta comisión cobró fue US Bank. L@Red de la Gente (mismo día) con 8 dólares por envío, mientras que Bank of America Safesend (Tarjeta de débito), Citibank Global Transfers (cuenta a cuenta o efectivo) no cobraron comisión alguna pero si un diferencial en el tipo de cambio de 4.36 y 3.17 dólares.

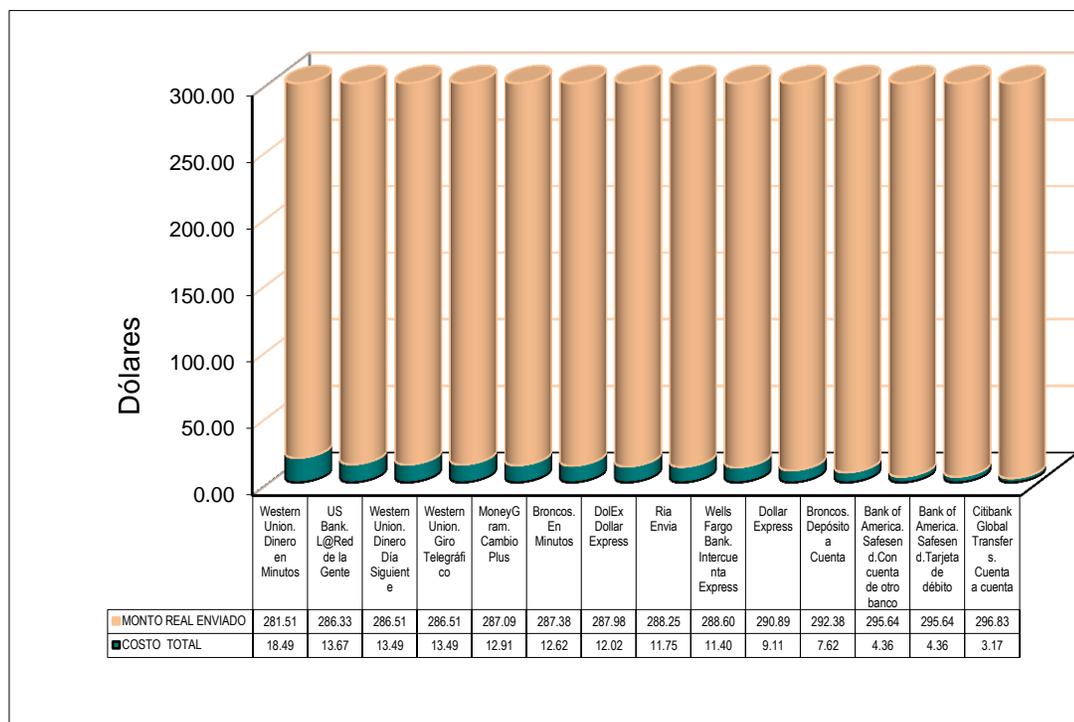
GRÁFICO 4.13: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE SACRAMENTO A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.14 muestra que el coste financiero por el envío de 300 dólares de Sacramento a México por medio de instituciones bancarias es el más bajo, lo cual posibilita que el familiar del migrante reciba más recursos, siempre y cuando el dinero llegue a través de otra institución bancaria. Situación que cambia si se envía desde un banco como US Bank a través de L@Red de la Gente (mismo día), donde participan instituciones comerciales como pagadores en México, ya que el coste se incrementa a 13.67 dólares, convirtiéndose en uno de los servicios más caros. Además se observa que Western Union (dinero en minutos) es el servicio más caro con un coste de 18.49 dólares.

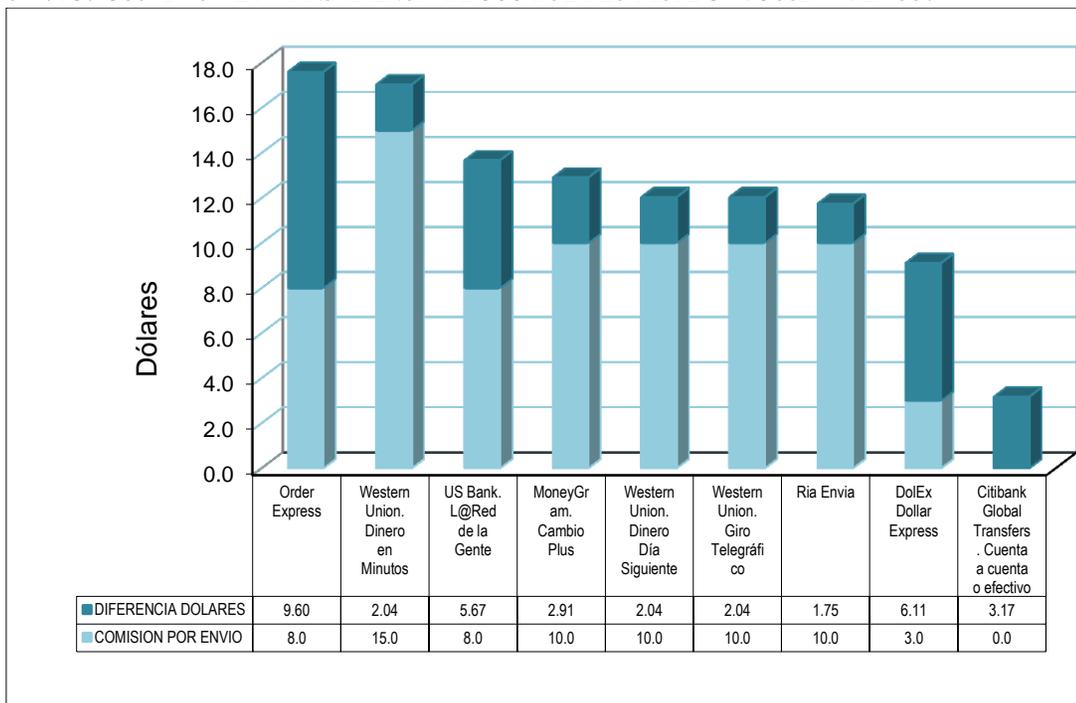
GRÁFICO 4.14: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DE SACRAMENTO A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.15 muestra las comisiones cobradas por algunas de las instituciones participantes en la transferencia de dinero de San José a México donde el servicio de Western Union (dinero en minutos), es el que más alta comisión cobra: 15 dólares, seguido de Western Union (dinero día siguiente), Western Union Giro Telegráfico(24 horas), MoneyGram Cambio Plus (minutos), Ría Envía (minutos) con 10 dólares respectivamente, Order Express (minutos) con 8 dólares; sin embargo este último aunque cobra menos comisión el diferencial cambiario es mayor, ya que paga el dólar a un menor tipo de cambio. DolEx Dollar Express (dinero en minutos) con una comisión de 3 dólares es el servicio de este tipo de instituciones de menor coste.

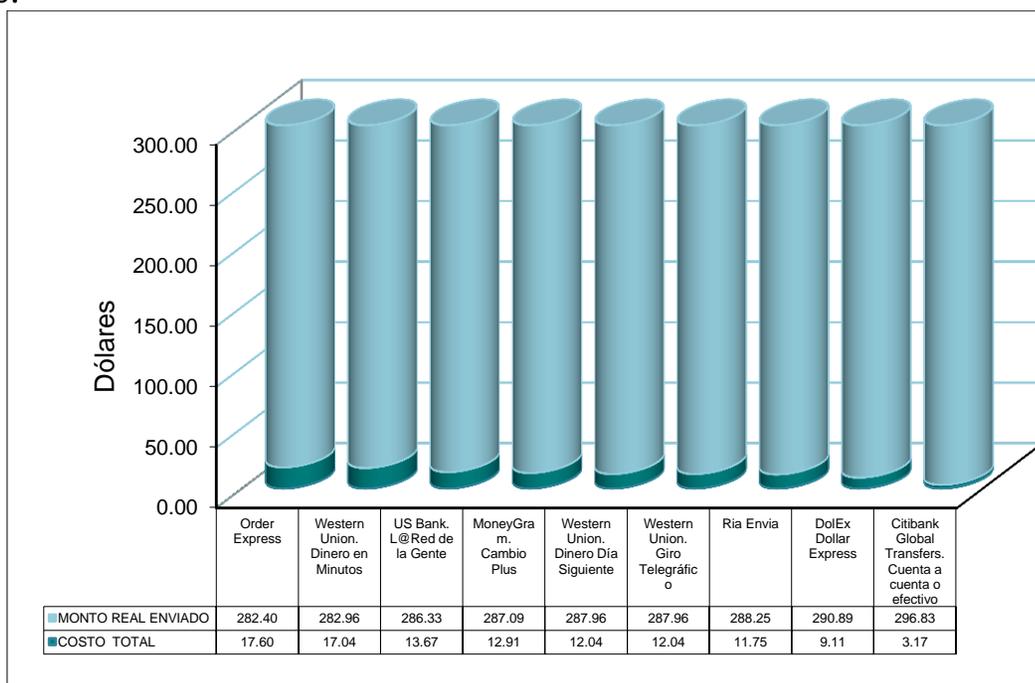
GRÁFICO 4.15: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE SAN JOSÉ A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

El gráfico 4.16 muestra el coste total cobrado por las instituciones participantes en la transferencia de dinero desde la ciudad de San José, Ca. a México, donde observamos que la empresa Order Express (dinero en minutos) representa el servicio más caro con un coste de 17.60 dólares, junto con Western Union (dinero en minutos) con 17.04 dólares, situación que repercute en el Importe que realmente recibe la familia del migrante, ya que este coste representa el 5.87 % y el 5.68% respectivamente del importe total enviado. Por otro lado, el servicio más económico lo presenta Citibank Global Transfers (cuenta a cuenta o efectivo) con un tiempo de entrega de minutos con un coste de 3.17 dólares, que representa 1.06 % del importe total enviado.

GRÁFICO 4.16: IMPORTE RECIBIDO POR EL FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE SAN JOSÉ A MÉXICO.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos el 26 de enero de 2011 de: http://www.profeco.gob.mx/envio/cuadros_pdf/cuadlange.pdf

En resumen, en las ocho ciudades analizadas se ha observado que Western Union y Ria Envía son las empresas de transferencia de dinero que tiene presencia con su servicio en todas las ciudades analizadas. Por lo que respecta a la comisión cobrada, la primera es la que más altas tarifas de comisión cobra por su servicio dinero en minutos 15 y 12 dólares dependiendo la ciudad, mientras que sus servicio día siguiente y giro telegráfico cobra una comisión de 10 y 12 dólares dependiendo la ciudad de envío, por su parte Ria Envía (minutos) cobró una comisión de 10 dólares en casi todas las ciudades en estudio con excepción de Nueva York donde la redujo a 9 dólares. DolEx Dollar Express (minutos) mantuvo una tarifa de 3 dólares por envío en las ciudades donde tiene participación, lo cual hace que se considere como el servicio más económico entre este tipo de instituciones.

Por otro lado, se observa que la estrategia general de las instituciones participantes es que si cobra una comisión baja, incrementan su coste indirecto por el diferencial, situación que le permite compensar los ingresos no obtenidos por la comisión; caso contrario sucede con la que cobran una comisión alta, el tipo de cambio aplicado es mayor, lo que se compensa con la tarifa por comisión.

Tal situación, crea confusión en los remitentes de dinero, que desconocen cómo está integrado el coste total de dicha operación, lo cual puede ocasionar que elijan la opción menos ventajosa.

Sin embargo, en general se observa que los bancos representan un menor coste promedio por envío que las empresas remesadoras. Esto, debido a la aceptación de la matrícula consular en ciertos bancos norteamericanos, como registro único para la apertura de cuentas, así como la operación a través de la red de cajeros electrónicos, los cuales efectivamente reducen sensiblemente el coste con respecto al que aplican las empresas transmisoras habituales.

Lo anterior no significa que la mejor opción para transferir dinero desde Estados Unidos a México sea a través de instituciones bancarias, ya que el migrante debe comparar todos los casos en los que intervienen los bancos establecidos en México, haciendo un cálculo más detallado, que considere los costes adicionales por comisiones de retiros parciales, consultas de saldo e impresión de estados de cuenta entre otros. De manera especial debe tomarse en cuenta que, los cajeros al igual que las sucursales bancarias no se encuentran localizados en todas las comunidades destinatarias de las remesas, por lo que habría que agregar los costes de transporte y en algunos casos de alimentación y estancia de la persona beneficiaria, y considerar que en la mayoría los casos, por razones de seguridad se hace acompañar de un familiar, lo que incrementa el coste efectivo y anula en la práctica los supuestos ahorros de los nuevos mecanismos.

Los resultados muestran por un lado, una muy notable variación entre el tipo de cambio pagado en México en las diferentes instituciones, y un coste por transferencia que varía entre el 1 y el 6.33% del importe enviado.

4.2.2 Comportamiento del coste financiero total por transferencia de dinero 2008-2011

Para analizar la evolución de los costes de envío de dinero de Estados Unidos a México, se compara la información correspondiente capturada en diferentes fechas. La del 8 de junio de 2008 se tomó de un estudio realizado por el Centro de Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, y la del 30 de junio del 2011 con base a cálculos propios con información publicada por la PROFECO presentados en un apartado anterior, ésto debido a existen pocos estudios respecto al comportamiento del coste financiero, ya que resulta complejo realizar un estudio más detallado, por día o por mes debido a la falta de continuidad en la información publicada por esta última institución.

El cuadro 4.1 muestra las comisiones cobradas en los dos periodos de estudio desde ocho de las principales ciudades de donde envían dinero los migrantes Mexicanos. Al respecto podemos observar que en la empresa Order Express (minutos) no presentó cambios en la comisión cobrada (8 dólares) por envío en los dos periodos de estudio, en las seis de las ciudades en estudios, pero en la ciudad de Dallas si tuvo un cambio en dichos periodos, donde disminuyó su tarifa de 18 dólares en junio 2008 a 12 dólares en junio 2011.

Western Union (minutos) mantuvo la misma tarifa (15 dólares) en casi todas las ciudades en estudio en dichos periodos, con excepción de la ciudad de Dallas donde la

redujo en el segundo periodo a 12 dólares por envío. MoneyGram Cambio Plus (minutos), Western Union. (Dinero Día Siguiente) y Western Union. (Giro Telegráfico) cobraron la misma comisión en ambos periodos en las siete ciudades en estudio (10 dólares). La empresa Ria Envía (minutos) si presentó cambios importantes en ambos periodos, ya que disminuyó sus comisiones de cobradas de 18 dólares en junio 2008 a 10 dólares en 2011 en la ciudad de Los Ángeles, Houston, Dallas, Sacramento y San José, lo mismo sucedió en Miami y Nueva York donde redujeron de 10 dólares a 9 dólares, sin embargo en Chicago incrementó su comisión de 9.5 dólares a 10 dólares en los periodos respectivos.

US Bank. L@Red de la Gente (mismo día) cobró la misma comisión (8 dólares por envío) en ambos periodos de estudio, en las cuatro ciudades donde presta su servicio (Chicago, Los Ángeles, Sacramento, San José).

Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México) incrementó el importe de comisión de 0 dólares en junio 2008 a 1 dólar en junio 2011 en la única ciudad de donde transfiere dinero (Chicago). Citibank Global Transfers (cuenta a cuenta o efectivo) no cobró comisión alguna por el servicio en las seis ciudades de donde realiza la transferencia de dinero.

Broncos (en minutos y depósito a cuenta) mantuvo sus tarifas de 10 dólares y 5 dólares respectivamente, en ambos periodos de estudio en la ciudad de Sacramento. Wells Fargo Bank Intercuenta Express (24 horas) disminuyó su comisión de 8 dólares a 5 dólares en la misma ciudad.

De los restantes servicios no se tiene información de los periodos de estudio, por lo cual no existe un punto de comparación si su comisión aumentó o disminuyó.

En resumen, con la anterior información se corrobora que no existe un marco regulatorio para cobro de comisiones en el mercado de remesas, lo cual se ve reflejado en que cada institución aplica la comisión de acuerdo a sus propias políticas, esto en virtud de que por el servicio en minutos desde cualquier ciudad de envío la comisión varía desde los 15 dólares a los 3 o hasta 0 dólares, lo cual repercute en los demandantes de servicio de transferencia, ya que si no cuentan con los conocimientos sobre la mejor opción son presa fácil de enviar dinero a través del servicio más caro.

CUADRO 4.7: COMPARATIVO DE COMISIÓN COBRADA POR 300 DÓLARES ENVIADOS A MÉXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS.

COMPARATIVO DE COMISION COBRADA POR 300 DOLARES ENVIADOS A MEXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS

CIUDAD/ EMPRESA	Chicago		Los Ángeles		Houston		Dallas		Miami		Sacramento		San José		Nueva York		
Order Express	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	18	12.0	8.0					8.0	8.0	8.0	8.0
Western Union. (Dinero en Minutos)	15.0	15.0	15.0	15	15.0	15.0	15.0	12.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
US Bank. L@Red de la Gente	8.0	8.0	8.0	8.0							8.0	8.0	8.0	8.0			
MoneyGram. Cambio Plus	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
Western Union. (Dinero Día Siguiete)	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	12.0	12.0
Western Union. (Giro Telegráfico)	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	12.0	12.0
Ria Envía	9.5	10.0	18.0	10.0	18.0	10.0	18.0	10.0	10.0	9.00	18.00	10.00	18.00	10.0	10.0	10.0	9.0
DolEx Dollar Express		3.0		3.0				3.0		3.0	8.0	3.0		3.0			3.0
Merchants and Manufacturers Bank (Directo a México)		3.5															
Citibank Global Transfers. (Cuenta a cuenta o efectivo)	0.0	0.0	0.0	0.0					0.00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México)	0.0	1.0	0.0														
Alliance Bank. Directo a México								3.0									
Wells Fargo Bank. Intercuenta Express											8.0	5.0					
Bank of America Safesend											10.0	0.0					
Bancomer. Envío Efectivo			10.0		10.0												
Bancomer / US Postal Service	12.0		9.0		12.0						9.0		9.0				
Broncos. En Minutos											10.0	10.0					
Broncos. Depósito a Cuenta											5.0	5.0					

Fuente <http://www.profeco.gob.mx/envio/costoyc.asp>

En cuanto al diferencial en los tipos de cambio, el cuadro 4.7 muestra que Western Union (dinero en minutos) mantuvo casi el mismo coste por diferencia en el tipo de cambio en las ocho ciudades en estudio, con excepción de Dallas y Sacramento, donde incrementó de 2.29 a 3.49, es decir que pagó cada dólar a un precio menor al del mercado.

Order Express (minutos) incrementó el coste por el diferencial en más de la mitad al pasar de aproximadamente 1.45, 3.96, -2.19 en junio 2008 a 9.60, 6.11 en junio 2011 respectivamente, situación con la que compensa el mantener la misma comisión en los dos periodos.

US Bank L@Red de la Gente sigue la misma tendencia del anterior servicio al incrementa de 2.01 dólares en junio 2008 a 5.63 dólares en junio 2011; algo similar ocurre con Ría Envía (minutos) donde el diferencial incrementa de 0.61 dólares a 1.75 dólares en dichos periodos.

Citibank Global Transfers (cuenta a cuenta o efectivo) y Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México) son las únicas instituciones que mantienen casi el mismo coste por diferencial cambiario en ambos periodos en las ciudades de donde realizan transferencias.

Con base al análisis anterior, el cuadro 4.2; muestra el coste total estimado por el envío de 300 dólares en el periodo comprendido de junio de 2008 a junio de 2011, donde se observa que Order Express (minutos) en el primer periodo cobraba un coste total de 9.45 dólares por envío, tarifa que incremento a 17.60 dólares, lo cual lo posiciona como el servicio más caro en las ciudades donde éste se ofrece.

Western Union (dinero en minutos, dinero día siguiente y giro telegráfico) a pesar de mantener su tarifa promedio de 17 dólares, 12 dólares para los últimos dos servicios, sigue considerándose como uno de los servicios más caros.

MoneyGram Cambio Plus (minutos) incrementó su coste total por envío en poco más de dólares al pasar de 10.60 dólares en junio 2008 a 12.91 dólares en junio 2011 en las ocho ciudades en estudio.

US Bank L@Red de la Gente (mismo día) al igual que los anteriores servicios incrementó su coste total en poco más de 3 dólares en dichos periodos al pasar de 10.01 dólares a 13.63 dólares, esto debido al incremento en el diferencial cambiario, ya que cobró la misma comisión en ambos periodos.

Wells Fargo Bank Intercuenta Express (24 horas) y Bank of America Safesend tarjeta de débito (minutos) disminuyeron su coste de 12.24 dólares y 9.77 dólares en junio 2008 a 5 dólares y 4.36 dólares respectivamente, esto debido a que su coste se integró solo del diferencial en tipo de cambio.

También es posible apreciar el surgimiento de nuevos participantes dentro del mercado como: Merchants and Manufacturers Bank (Directo a México) en la ciudad de Chicago y Alliance Bank Directo a México en Dallas con un coste por

envío de 4.18 y 3.78 dólares respectivamente, lo cual los coloca entre las instituciones que ofrecen el menor coste por servicio.

Además, se observa que las instituciones que cuentan con un mayor número de centros de pago en México son las empresas tradicionales de envío como Western Union (dinero en minutos, dinero día siguiente y giro telegráfico) y MoneyGram Cambio Plus (minutos).

CUADRO 4.8 COMPARATIVO DEL DIFERENCIAL EN LOS TIPOS DE CAMBIO POR 300 DÓLARES ENVIADOS A MÉXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS

COMPARATIVO DEL DIFERENCIAL EN LOS TIPOS DE CAMBIO POR 300 DOLARES ENVIADOS A MEXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS																
CIUDAD/EMPRESA	Chicago		L.A		Houston		Dallas		Miami		Sacramento		San José		Nueva York	
Order Express	1.45	9.60	1.45	9.60	3.96	9.60	-2.19	6.11	1.45				1.45	9.60	1.45	9.60
Western Union. (Dinero en Minutos)	2.29	2.04	2.29	2.04	2.29	2.04	2.29	2.04	2.29	3.49	2.29	3.49	2.29	2.04	2.29	2.04
US Bank. L@Red de la Gente	2.01	5.63	2.01	5.63							2.01	5.67	2.01	5.67	0.61	5.63
MoneyGram. Cambio Plus	0.61	2.91	0.61	2.91		2.91	0.61	3.20	0.61	3.49	0.61	2.91	0.61	2.91	0.61	2.91
Western Union. (Dinero Día Siguiente)	2.29	2.04	2.29	2.04	2.29	2.04	2.29	2.04	2.29	3.49	2.29	3.49	2.29	2.04	2.29	2.04
Western Union. (Giro Telegráfico)	2.01	2.04	2.01	2.04	2.01	2.04	2.01	2.04	2.01	3.49	2.01	3.49	2.01	2.04	2.01	2.04
Ria Envía	0.61	1.75	0.61	1.75	0.61	1.75	0.61	1.75	0.61	1.75	0.61	1.75	0.61	1.75	0.61	1.75
DolEx Dollar Express		6.11		6.11				6.11		6.11	0.61	9.02		6.11		6.11
Merchants and Manufacturers Bank (Directo a México)		0.68														
Citibank Global Transfers. (Cuenta a cuenta o efectivo)	3.13	3.20	3.13	3.20					3.13	3.20	3.13	3.17	3.13	3.17	3.13	3.20
Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México)	3.13	0.68	3.13						3.13	3.20	3.13	3.17	3.13	3.17	3.13	3.20
Alliance Bank. Directo a México								0.78								
Wells Fargo Bank. Intercuenta Express											4.24					
Bank of America Safesend											-0.23	4.36				
Bancomer. Envío Efectivo	1.45		-0.79		3.13											
Bancomer / US Postal Service	-1.91		-1.91		-1.91						-1.91		-1.91			
Broncos. En Minutos											4.80	2.62				
Broncos. Depósito a Cuenta											4.80	2.62				

Fuente: <http://www.profeco.gob.mx/envio/costoyc.asp>

CUADRO 4.9: COMPARATIVO DEL COSTE FINANCIERO COBRADO POR 300 DÓLARES ENVIADOS A MÉXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS

COMPARATIVO DEL COSTE FINANCIERO COBRADO POR 300 DOLARES ENVIADOS A MEXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS																
CIUDAD/ EMPRESA	Chicago		Los Ángeles		Houston		Dallas		Miami		Sacramento		San José		Nueva York	
Order Express	9.45	17.60	9.45	17.60	11.96	17.60	15.81	18.11	9.45				9.45	17.60	9.45	17.60
Western Union. (Dinero en Minutos)	17.28	17.04	17.28	17.04	17.28	17.04	17.28	14.04	17.28	18.49	17.28	18.49	17.28	17.04	17.28	17.04
US Bank. L@Red de la Gente	10.01	13.63	10.01	13.63							10.01	13.67	10.01	13.67		
MoneyGram. Cambio Plus	10.60	12.91	10.60	12.91	9.99	12.91	10.60	13.20	10.60	13.49	10.60	12.91	10.60	12.91	10.60	12.91
Western Union. (Dinero Día Siguiente)	12.28	12.04	12.28	12.04	12.28	12.03	12.28	12.04	12.28	13.48	12.28	13.49	12.28	12.04	14.29	14.04
Western Union. (Giro Telegráfico)	12.00	12.04	12.00	12.04	12.00	12.04	12.00	12.04	12.00	13.48	12.00	13.49	12.00	12.04	14.01	14.04
Ria Envía	10.11	11.75	18.61	11.75	18.61	11.75	18.61	11.75	10.61	10.75	18.61	11.75	18.61	11.75	10.61	10.75
DolEx Dollar Express		9.11		9.11				9.11	9.11	8.61	12.02		9.11			
Merchants and Manufacturers Bank (Directo a México)		4.18														
Citibank Global Transfers. (Cuenta a cuenta o efectivo)	3.13	3.20	3.13	3.20					3.13	3.20	3.13	3.17	3.13	3.17	3.13	3.20
Heritage Bank of Schaumburg (Directo a México)	3.13	1.68	3.13													
Alliance Bank. Directo a México								3.78								
Wells Fargo Bank. Intercuenta Express											12.24	5.00				
Bank of America Safesend											9.77	4.36				
Bancomer. Envío Efectivo			9.21		13.13											
Bancomer / US Postal Service	13.45		7.09		10.09						7.09		7.09			
Broncos. En Minutos											8.09	10.00				
Broncos. Depósito a Cuenta											9.80	7.62				
Coste Promedio	10.14	10.47	10.25	12.15	10.53	13.89	14.43	11.76	10.76	11.71	10.73	10.50	11.16	12.15	11.34	12.33

Fuente: Elaboración propia.

De los datos analizados se concluye que no existe una clara tendencia en el comportamiento de los costes por transferencia desde diferentes ciudades de los Estados Unidos a México, éste importe parece estar en función tanto de la intensidad de competencia por ciudad en la Unión Americana, como de los puntos de pago disponibles en diferentes poblaciones mexicanas, y es claro que no existe regulación alguna en ninguno de los dos países,

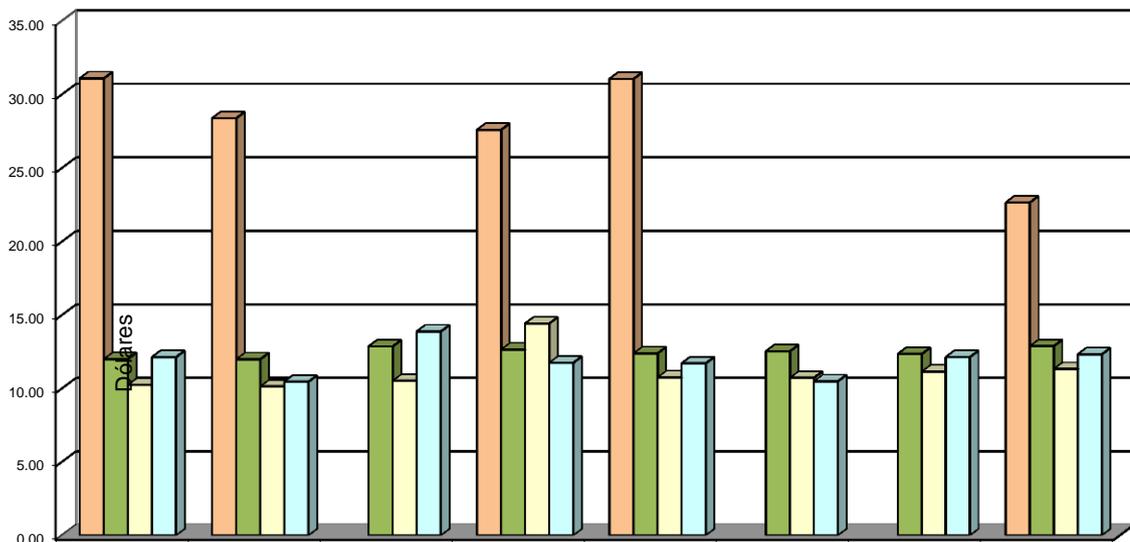
4.2.3 Evolución del coste financiero total por transferencia de dinero

En el análisis anterior se observa un mercado de remesas familiares más competido, en donde existe una mayor, aunque incipiente participación de las instituciones bancarias, ya que algunas aún no tienen mucha participación en

algunos estados; sin embargo, son las que ofrecen en promedio tarifas más bajas que las empresas de transferencia de dinero tradicionales (OTD) o remesadoras, quienes a pesar de tener una mayor cobertura en casi todas las ciudades analizadas de la Unión Americana, siguen cobrando las tarifas más altas por la transferencia de dinero a México, situación que afecta en gran medida a los remitentes y receptores de estos recursos, para el primero que es el que paga la comisión y en forma indirecta el diferencial en el tipo de cambio, y para el segundo, ya que recibe menos recursos.

En general, de datos recabados en diferentes fuentes, la evolución de los costes financieros por el envío de dinero de 13 años a la fecha se resumen a continuación: en 1999 eran muy elevados, producto tal vez de la poca competencia que existía en este mercado; a partir de 2004 estos costes disminuyeron en gran proporción, evidencia de un mercado de remesas más competido, situación que permitió la disminución del coste por comisión, lo cual tiende a favorecer a los remitentes de estos recursos, ya que el coste que desembolsan para realizar una transferencia es menor; la misma tendencia se observó en 2005 donde el coste total promedio redujo aunque en menor proporción; sin embargo, en 2008 se observa un ligero aumento en el coste total en las ciudades en estudio, con excepción de Dallas donde existe una ligera disminución con respecto al periodo anterior, este aumento no se debe a la comisión, ya que continua siendo en promedio la misma en la mayoría de servicios que se proporcionaron en los dos fechas de estudio, tal incremento, se debió a que, las instituciones intermediarias continúan aplicando tipos de cambio inferiores a los del mercado, lo cual permite que compensen su comisión baja con este diferencial cambiario, situación que se refleja en el incremento del coste promedio total por envío y que sigue afectando al remitente de remesas y sobre todo a los receptores de las mismas que a reciben menos recursos. (Cuadro 4.9).

GRÁFICO 4.17: COSTE PROMEDIO TOTAL POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES A MÉXICO, A TRAVÉS DE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS. AÑOS 1999, 2004, 2005, 2008 Y 2012.



	Los Angeles, California	Chicago, Illinois	Houston, Texas	Dallas	Miami	Sacramento	San José	Nueva York
28-jun-99	31.10	28.39		27.60	31.06			22.66
25-Oct-04	12.01	12.00	12.87	12.66	12.40	12.54	12.36	12.89
08-jun-05	10.25	10.14	10.53	14.43	10.76	10.73	11.16	11.34
30-jun-08	12.15	10.47	13.89	11.76	11.71	10.50	12.15	12.33

200 500

http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/Country-Corridors/United-States/Mexico/

Recibidos (25) - laura.ponce05... Envío de dinero DESDE Esta...

*Clickea los títulos de columna para reclasificar sus datos.

Empresa	Tipo de empresa	Comisión	Margen por tipo de cambio %	Porcentaje %	Costo total (USD) ▲	Rapidez de la transferencia	Red de cobertura	Fecha
Bank of America	Banco	0,00	1,56	1,56	3,13	Siguiente día	Nacional	10/02/2012
Bank of America	Banco	0,00	1,56	1,56	3,13	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Citibank	Banco	0,00	4,68	4,68	9,36	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Citibank	Banco	0,00	4,68	4,68	9,36	3 a 5 días	Nacional	10/02/2012
Delgado Travel	MTO	6,00	1,82	4,82	9,65	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Delgado Travel	MTO	6,00	1,82	4,82	9,65	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Ria	MTO	8,99	0,39	4,88	9,76	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Orlandi Valuta	MTO	9,99	0,94	5,94	11,87	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	8,00	2,25	6,25	12,49	3 a 5 días	Nacional	10/02/2012
Vigo	MTO	10,00	1,51	6,51	13,01	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Maniflo	MTO	10,00	1,82	6,82	13,65	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Wells Fargo	Banco	10,00	1,90	6,90	13,81	Mismo día	Nacional	10/02/2012
MoneyGram	MTO	9,99	1,96	6,95	13,90	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Sigue	MTO	10,00	2,14	7,14	14,28	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	10,00	2,25	7,25	14,49	Siguiente día	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	12,00	2,25	8,25	16,49	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	12,00	2,25	8,25	16,49	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	12,00	2,25	8,25	16,49	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Order Express *	MTO	10,00	0,00	5,00	10,00	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Order Express *	MTO	10,00	0,00	5,00	10,00	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Banco Promedio		2,00	2,88	3,88	7,76	Total	Total Promedio	

ES 07:18 p.m. 24/05/2012

Enviando desde Estados Unidos Destino México

Periodo de recogida Primer trimestre 2012

http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/Country-Corridors/United-States/Mexico/. Mayo 24, 2012.

Empresa	Tipo de empresa	Comisión	Margen por tipo de cambio %	Porcentaje %	Costo total (USD)▲	Rapidez de la transferencia	Red de cobertura	Fecha
Bank of America	Banco	0,00	1,56	1,56	7,81	Siguiente día	Nacional	10/02/2012
Bank of America	Banco	0,00	1,56	1,56	7,81	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Ria	MTO	10,00	0,39	2,39	11,93	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Orlandi Valuta	MTO	9,99	0,94	2,94	14,70	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Delgado Travel	MTO	10,00	1,82	3,82	19,12	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Manifo	MTO	10,00	1,82	3,82	19,12	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Delgado Travel	MTO	10,00	1,82	3,82	19,12	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	8,00	2,25	3,85	19,23	3 a 5 días	Nacional	10/02/2012
Wells Fargo	Banco	10,00	1,90	3,90	19,51	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Vigo	MTO	12,00	1,51	3,91	19,53	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
MoneyGram	MTO	9,99	1,96	3,95	19,77	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Sigue	MTO	10,00	2,14	4,14	20,99	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	12,00	2,25	4,65	23,23	Siguiente día	Nacional	10/02/2012
Citibank	Banco	0,00	4,88	4,88	23,40	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Citibank	Banco	0,00	4,68	4,68	23,40	3 a 5 días	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	14,00	2,25	5,05	25,23	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	22,00	2,25	6,65	33,23	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	22,00	2,25	6,65	33,23	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Order Express *	MTO	10,00	0,00	2,00	10,00	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Order Express *	MTO	10,00	0,00	2,00	10,00	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Banco Promedio		2,00	2,88	3,28	16,39	Total Promedio Primer trimestre 2012	Total Promedio Tercero trimestre 2011	4,25
MTO Promedio		12,00	1,58	3,98	19,88			
Total Promedio		9,50	1,90	3,80	19,90	3,80		
Total Promedio en Tercero trimestre 2011		10,92	2,07	4,25	21,25			

En esencia, la tendencia de los costes mostraba un incremento en el último periodo de estudios puede deberse a la caída en el flujo de remesas en el mercado mexicano durante los primeros meses de 2008, producto de la crisis financiera de los Estados Unidos, la cual ha provocado menores empleos para los mexicanos en dicho país, lo cual se ha visto reflejado en menos envíos de dinero.

Sin embargo, y de acuerdo a las dos tablas anteriores, al primer trimestre de 2012, los costes de envío varían de 1.56 a 33.3 dólares por envío lo que hace evidente que aunque en promedio ha disminuido respecto al tercer trimestre de 2011 del 4.25 al 3.80%, aun, en muchas de las empresas remesadoras es muy alto.

La impresión más general parece ser que, no obstante las exhortaciones de organismos oficiales y las críticas de los especialistas en la transferencia de remesas, continuarán las prácticas de mercado, donde la competencia es la que controle los elevados costes y ganancias implícitas de estas empresas, que hasta la fecha siguen manipulando los costes por tipos de cambio y comisiones con arbitrariedad, de acuerdo a políticas propias. Esto en ausencia de un marco un marco regulatorio que establezca reglas de operación justas en el envío de estos recursos.

Por tal motivo es más que evidente la urgente necesidad de proponer nuevas formas de operación de estos recursos, que siga representando un grado de

rentabilidad interesante para las empresas participantes, no solo a través del pago de las remesas a los familiares de los migrantes en México, sino a través de la venta de servicios financieros a los que en su mayoría, no tienen acceso.

4.3. Justificación del modelo propuesto:

Un modelo se puede entender como: “una simplificación o abstracción de un sistema real” (Law, 1991).

Los modelos se construyen para conocer o predecir propiedades del objeto real. Algunos autores llegan a incluir esta expresión de finalidad en la propia definición de modelo: “un objeto es un modelo de X para un observador O, si O puede utilizar M para responder a cuestiones que le interesan acerca de” (Littlefield, 1986); o bien, según Ríos (1995): Un modelo es un objeto, concepto o conjunto de relaciones que se utiliza para representar y estudiar de forma simple y comprensible una porción de la realidad empírica.

Por lo tanto, se puede decir que un modelo es una representación de un sistema real que es equivalente en todos sus aspectos relevantes, y que facilita la comprensión de su funcionamiento.

Es importante señalar que existen varios tipos de modelos, por ejemplo, para algunos sistemas resulta adecuado describir sus propiedades usando tablas numéricas y/o gráficos, a tales descripciones se les denomina modelos gráficos (Law, 1991).

Coss Bu (2003) sostiene que los modelos tienen dos objetivos principales: describir el comportamiento de los sistemas y predecir el comportamiento futuro, es decir, los efectos que se producirán mediante cambios en el sistema o en su método de operación.

Retomando el tema que nos ocupa, el flujo de remesas desde los lugares donde trabajan los migrantes hacia las familias que residen en los países de origen, se ha transformado en las dos últimas décadas en un tema de amplio debate internacional, que concita la participación de diversos actores, entre los que destacan gobiernos locales, regionales y nacionales, organismos internacionales, asociaciones y clubes de migrantes en el extranjero y comunidades en origen. De acuerdo con algunos autores, en la década de los ochenta se encuentran los primeros debates y estudios que analizaron la importancia de las remesas en el contexto migratorio y que establecieron las primeras líneas de análisis en torno a la relación remesas y desarrollo (Motell, 2011).

La relevancia que adquieren las remesas en los últimos años coincide con el incremento sostenido que experimenta desde los ochenta en adelante la emigración desde países latinoamericanos hacia economías desarrolladas, y que se acentúa y diversifica hacia finales de siglo XX y principios del siglo XXI.

Si a mediados de los ochenta Estados Unidos era el principal destino de la emigración latinoamericana, hoy se ha ampliado a España, Canadá, Italia y Reino Unido, entre otros países (Solimano, 2003). La consecuencia directa es que el incremento sostenido de la emigración se traduce en un aumento en el importe total de las remesas que llegan a los países de origen.

Desde muy temprano el análisis en torno a las remesas se centró en el papel que debieran de jugar estos flujos de dinero en el desarrollo de las comunidades locales, y eventualmente, de las economías nacionales. Desde entonces se han incorporado distintas visiones y argumentos, se han desplegado importantes esfuerzos por lograr cuantificar los importes de remesas que llegan a la región y a cada uno de los países de origen; se ha logrado también mostrar y cuantificar el aporte económico que generan los inmigrantes en las economías de destino y qué porcentaje del PIB ello constituye. Por otro lado, se ha avanzado en conceptualizar las remesas, conocer su origen, la función que desempeñan y los distintos usos que se les dan. Finalmente, y en forma paralela (aunque no siempre en una interacción con las distinciones que se formulan desde el ámbito académico), han surgido distintos programas que buscan encausar los envíos de remesas colectivas para la elaboración de proyectos de desarrollo local. Organismos internacionales se han incorporado en la medición de remesas y en la propuesta de programas gubernamentales similares a los enunciados.

Sin embargo, los resultados muestran que los programas implementados hasta la fecha no favorecen por sí mismos la salida de la pobreza, y afirman que para ello se necesita trabajar en la autosustentabilidad de los proyectos que puedan crearse en el futuro.

4.4 Efecto macroeconómico de las remesas:

En contraste con el efecto de las remesas en la reducción de la pobreza, no hay mucho consenso en el contexto en el impacto de las remesas en el nivel macroeconómico. Sigue habiendo un debate de si las remesas tienen un efecto positivo o negativo en el crecimiento macroeconómico. Chami, Fullenkamp y Jahjahha desarrollaron un modelo que analiza la relación entre las remesas y el PIB per cápita utilizando una estimación estándar de la población promedio (Chami, Fullenkamp y Jahjahha, 2003, citados por Sing, 2011)). En el año 2005, desarrollaron el modelo y llegaron a la conclusión de que las remesas tienden a estar negativamente correlacionada con el crecimiento del PIB, lo que sugiere que son de carácter compensatorio (Chami, Fullenkamp y Jahjahha, 2005). Después, en 2009, Barajas et al. concluyeron que, las remesas de los trabajadores no tienen ningún impacto sobre el crecimiento económico (Barajas et al., 2009, citado por Sing, 2011). Bettin y Zazzaro afirman que las remesas contribuyen muy poco al crecimiento económico de las economías receptoras y que eventualmente pueden tener un efecto de crecimiento aún más retrasado en algunas. Llegaron a la conclusión de que no encontraron un importante efecto positivo de las remesas en el crecimiento a largo plazo y, a menudo encuentran una relación negativa entre las remesas y el crecimiento (Bettin y Zazzaro, 2008, citados por Ben, 2011).

Existen tres razones importantes para que los investigadores afirmen que las remesas no tienen efectos macroeconómicos positivos. En primer lugar, las remesas se dice que pueden causar una situación similar a la enfermedad holandesa. Acosta y Lartey encontraron que, un aumento en los flujos de remesas lleva a una disminución en la oferta laboral y un aumento en el consumo sesgado hacia los bienes no industrializables. Entonces, una mayor demanda de este tipo de bienes de consumo básico motiva un incremento en sus precios que a su vez sirve de incentivo para la expansión de ese sector, que culmina con la reasignación de la mano de obra desde el sector industrial - un fenómeno conocido como la enfermedad holandesa (Acosta y Lartey, 2009, citados por Aenutsi, 2011).

En segundo lugar, Chami, Fullenkamp y Jahjahha señalaron que las remesas podrían implicar un riesgo moral, lo que reduce el incentivo para trabajar en las economías receptoras y que esto puede reducir la productividad del país, dando un efecto negativo en su crecimiento y desarrollo económicos (Chami, Fullenkamp y Jahjahha, 2005, citados por Sing, 2011).

En tercer lugar, Bettini y Zazzaro considera que la razón parcialmente por qué las remesas no han estimulado el crecimiento económico es que generalmente se destinan como inversiones, sino más bien para ayudar a los miembros de la familia a financiar la compra de necesidades básicas (Bettini y Zazzaro, 2008, citados por Ben, 2011).

Como he explicado anteriormente la mayoría de las remesas no se utilizan para la inversión. Una posibilidad se ha señalado que si las remesas se utilizan sólo para el consumo en lugar de para la inversión, no generan crecimiento en el país que las recibe. (Ghosh, 2006, citados por Aparicio, 2009).

Sin embargo, en contra de la conclusión de Chami, Fullenkamp y Jahjahha (2005), Mansoor y Quillin han declarado que las remesas parecen tener un impacto positivo y estadísticamente significativo sobre el crecimiento (Mansoor y Quillin, 2006, citado por Mumbai, 2006). En el documento, se mencionaba que el modelo desarrollado por Chami, Fullenkamp y Jahjahha (2005) tenía errores. Basado en su modelo, se han introducido mejoras como la adición de las variables institucionales que se consideran importantes. Debido a estas modificaciones, se ha concluido con resultados completamente opuestos. Además, ha hecho hincapié en que las remesas daría lugar a un crecimiento económico positivo ya sea mediante el aumento del consumo, de ahorro o de inversión, mencionando los estudios empíricos han indicado que las remesas pueden conducir a un crecimiento económico positivo.

Como se mostró en la literatura principal, la correlatividad de las remesas y el crecimiento en el nivel macroeconómico sigue siendo controvertida.

4.5 Importancia de las remesas

El interés en las remesas es relativamente reciente y las razones que lo explican se vinculan al menos con cuatro factores:

- a) El primero es la relación con el número de emigrantes que salen desde la región hacia países desarrollados. Diversos estudios dan cuenta del cambio del patrón migratorio que ha experimentado la región latinoamericana (Villa y Martínez, 2004, citado por Ratha, 2011). Desde una migración de ultramar presente hasta mediados del siglo XX, caracterizada por la llegada de europeos en busca de oportunidades de trabajo, se ha ido transitando hacia una migración extra-regional, caracterizada por el incremento sostenido en la salida hacia países desarrollados, especialmente a partir de los ochenta. Si bien el destino principal de la migración latinoamericana ha sido Estados Unidos, en los últimos años se han sumado otros destinos más lejanos como España, Italia, Canadá y Japón. El tercer patrón planteado por Villa y Martínez (2004) se refiere a los movimientos poblacionales dentro de la región, que si bien se han mantenido constantes a través de los años, experimentaron ciertos vaivenes, principalmente en los años ochenta en el contexto de las crisis políticas y quiebres democráticos que sufrieron diversos países. En los últimos años, sin embargo, han recuperado su dinamismo.

En el marco de estos patrones migratorios, destaca el incremento de la migración extrarregional y el proceso de diversificación, tanto en el origen de los países emisores, como en el destino de esta migración. Un dato que ejemplifica este incremento, es que entre 1990 y 2000 el número de inmigrantes latinoamericanos y caribeños en Estados Unidos, prácticamente se ha duplicado, lo que representa las tres cuartas partes del total de migrantes de la región (Narayan, 2010). Frente a este incremento, la ecuación es bastante simple: *a mayor número de emigrantes hacia economías desarrolladas, mayor cantidad de remesas ingresan a las familias, economías locales, regionales y nacionales de los países de origen.*

- b) Un segundo factor que explica el reciente interés en las remesas es la visibilidad que se logra a partir de la cuantificación del importe que reciben los distintos países receptores y la constatación de que este número se ha incrementado en las últimas décadas. En este caso, el uso de nuevas tecnologías ha contribuido significativamente a mejorar la forma de registro, lo que permite una contabilidad a nivel mundial más cercana a la realidad (Duval, 2004). Si en 1985 se calculaba que el importe de remesas era de 40.000 millones de dólares, en 2004 esta cifra habría sobrepasado los 150.000 millones de dólares (Narayan, 2010). La situación en América Latina no hace más que confirmar esta tendencia a nivel mundial. El BID calcula que en el 2009 habrían llegado a la región cerca de USD 60,000 millones desde el resto del mundo de los 300,000 millones en todo el mundo. Este incremento tiene relación con fenómenos de distinta naturaleza, principalmente

con el incremento en el número de inmigrantes en los últimos años, pero también con la disminución en los costes de transacción (Duval, 2004) y con los vaivenes que experimentan los tipos de cambio en relación con el dólar o el euro.

- c) El tercer factor que contribuye de manera significativa a realzar la importancia que adquieren las remesas, es el hecho de que parte importante de los países receptores de remesas son aquellos que tienen mayores índices de pobreza, desigualdad y subdesarrollo. Si bien países desarrollados también reciben remesas (y en cantidades muy significativas), la vinculación entre estos recursos y el desarrollo o superación de la pobreza, no es parte de los análisis o de los discursos en esas economías. En cambio, el fracaso de las promesas de desarrollo, los persistentes índices de pobreza y desigualdad que muestran los países de la región, lleva a ver en las remesas un factor clave en el desarrollo económico latinoamericano.
- d) Existe un cuarto factor que incide de manera significativa en la importancia que adquieren en el discurso sobre su potencial impacto en el desarrollo. Ello se relaciona con la orientación que toma la política económica a nivel regional en un contexto de globalización de un modelo liberal de economía, donde se promueven procesos de descentralización que tienden finalmente a disminuir la presencia del Estado en las localidades. Elke (2011) apunta a la coincidencia entre el desarrollo de políticas de descentralización, la promoción de la gobernabilidad local y la importancia que comienza a atribuírsele a las remesas. Para el autor las políticas de descentralización tienden a “desplazar la responsabilidad social del Estado hacia las entidades federativas y los municipios, y estos al sector privado, al tiempo en que ganan presencia las organizaciones no gubernamentales o tercer sector como principales promotores y practicantes del desarrollo local”. En este escenario, el discurso respecto de que los migrantes pueden y deben jugar un rol fundamental en el desarrollo de sus comunidades, se visualiza como un discurso político que tiende a reafirmar un modelo de desarrollo donde el Estado termina ocupando una función de coordinación y apoyo, más que de gestor e impulsor del desarrollo.

Estos cuatro factores permiten comprender la atención que han recibido estos flujos de dinero hacia la región latinoamericana. Se entiende por tanto el esfuerzo invertido en contabilizar los importes y conocer su evolución anual. El Banco Interamericano, a través de su Programa de remesas y del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), han liderado los procesos de contabilidad. Cuantificar los importes tiene grandes dificultades, ya que hay diversas formas de enviar el dinero a los países de origen y resulta extremadamente complejo poder hacer seguimiento a cada una de estas formas, especialmente cuando se utilizan mecanismos que no pasan por bancos u oficinas de envío. Idear un sistema de contabilidad, adicionalmente debe procurar la comparación entre países y la comparación a través del tiempo.

4.6 El papel de las remesas familiares en el modelo propuesto.

Aunque existe un consenso entre los estudiosos del tema en que las remesas son transferencias de recursos económicos desde lugares donde residen los migrantes hacia sus familias y/o comunidades en el país de origen (Delgado, 2009; Martínez, 2008, Canales, 2008, citados por Gani, 2011). Delgado, Canales y otros sin embargo, plantean la necesidad de comprender la naturaleza de las remesas, el origen, las distintas funciones que cumplen, para de este modo comprender o fundamentar conceptualmente el rol que les competiría en el desarrollo económico. Una primera distinción que realizan estos autores es aquella entre remesas familiares o salariales y remesas colectivas.

Las remesas familiares son recursos que llegan directamente a la familia y son utilizadas principalmente en la reproducción material, social y cultural de sus integrantes. Si bien el principal uso es como parte del salario que recibe la familia, existen también otros usos, como por ejemplo, gastos especiales destinados a solventar costes asociados a problemas de salud específicos (tratamientos, urgencias médicas, operaciones). Un tercer tipo de uso detectado por los autores es para ahorro familiar, sin embargo, los importes destinados al ahorro dependerán de los ingresos totales que tenga la familia. Otros tipos de usos se relacionan con celebraciones, fiestas o llamadas telefónicas, lo que tiene por objetivo el mantenimiento de los vínculos entre sus miembros.

Estos distintos usos son posibles de ser agrupados en dos funciones principales de las remesas. La primera se refiere a la reproducción material de la familia, es decir, las remesas son utilizadas en alimentación, vestimenta, abrigo, educación, salud. La segunda función se relaciona con la reproducción social de la familia. Aquí cobra importancia mantener los vínculos pese a la distancia espacial, realizar celebraciones que marcan encuentros y reencuentros familiares (cumpleaños, navidades, día de la madre, entre otros).

Para Canales (2009) así como para diversos autores, estas funciones que cumplen de manera prioritaria y mayoritaria las remesas, corresponde a la función que tiene el salario en su forma más tradicional. En estricto rigor, se trata de un dinero obtenido por un trabajo realizado por uno de sus miembros (proveedores principales o secundarios) y que permite la reproducción material y simbólica de la familia y de cada uno de sus integrantes. La diferencia es que en este caso el trabajador/a realiza su trabajo fuera de los límites territoriales de su hogar, incorporando un elemento de transnacionalidad en el análisis. Ello implica por una parte, poner atención a las formas en cómo ese dinero debe o puede ser enviado (y los costes usualmente altos que piden las oficinas remesadoras); la importancia que adquiere la reproducción de los vínculos afectivos y familiares que permiten asegurar el envío de estos dineros; y la consideración al contexto de globalización económica que determina los procesos y formas que adquiere la integración de los migrantes en el mercado laboral internacional.

La recepción de este salario está sujeta al vínculo familiar que sostiene el migrante con la familia y que permite la transferencia constante de ese dinero. El vínculo entre el/la trabajador en el extranjero y la familia resulta central para que se produzca el flujo de remesas. En este sentido Moctezuma (2006) (Citado por Mughal, 2011) señala que las remesas a) reafirman permanentemente las relaciones familiares; b) aseguran expresividad afectiva, al tiempo que atienden diversas situaciones de emergencia; y c) promueven la movilidad social de las comunidades. Es importante considerar, tal como lo indica Durand (1996) que las remesas involucran relaciones sociales, de ahí que no se pueda considerar estos flujos económicos sin considerar el contexto social que las origina.

Un segundo tipo de remesas son las llamadas remesas colectivas. Moctezuma las define como: La constitución de un fondo de ahorro y uso colectivo que da cuenta de las prácticas extraterritoriales que lleva a cabo la comunidad migrante, sirviendo como medio para mantener permanentemente orientado el interés y el vínculo de los migrantes hacia su comunidad de origen, además de favorecer y fortalecer la recuperación de las identidades. (Moctezuma y Pérez, 2006). El autor plantea la relevancia de distinguir distintos tipos de remesas colectivas en función del uso que se les da y de quienes las envían (Moctezuma y Pérez, 2006, citado por López, 2011).

A partir de su estudio sobre variados proyectos sociales y productivos desarrollados gracias a remesas enviadas por migrantes, Moctezuma plantea que desde muy temprano en la historia migratoria México- Estados Unidos (década del sesenta), es posible detectar el envío de remesas colectivas por parte de clubes y asociaciones en el extranjero a localidades dentro de México. Ello da cuenta de formas de organización social que con el tiempo fueron consolidándose, creciendo y diversificándose. Los envíos iniciales, de acuerdo con el autor, eran más bien esporádicos, escasos, informales y por lo mismo, muchas veces invisibles para la sociedad general. Se trataba de donaciones realizadas por clubes de migrantes para mejorar la iglesia del lugar, entregar ropa, proveer de despensas a los más necesitados, apoyo especial a enfermos, minusválidos, accidentados, donar ambulancias y aparatos médicos, entregar regalos de navidad entre otros (Moctezuma, 2006, citado por López, 2011).

Sin embargo, la posterior implementación de Programas Gubernamentales como el 3x1 privilegió el desarrollo de proyectos productivos, invisibilizando este otro tipo de prácticas y que son parte de la tradición migratoria mexicana. Para el autor, las motivaciones que llevan a los migrantes a reunir y enviar dinero para fines comunitarios se vinculan principalmente con aspectos identitarios del migrante con su comunidad de origen, generando un tipo particular de prácticas sociales y culturales asociadas a estas motivaciones. Con el paso de los años el autor señala que estas prácticas han experimentado procesos de diversificación, pero pese a ello, se han mantenido fuera de “la mirada instrumentalista de las remesas”. Al estar vinculadas estas remesas con un carácter simbólico y social, los recursos que este tipo de iniciativas despliega y genera han sido escasamente abordados

por las políticas gubernamentales y por los estudios académicos. Este tipo de prácticas favorece la “organización social y lo que de ello se deriva, desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico de muchas regiones de México y son útiles para el diseño de políticas públicas” (Moctezuma, 2006, citado por López, 2011).

El autor distingue tres criterios para diferenciar tipos de remesas colectivas. En función del uso de remesas; beneficios que se espera obtener y tipo de remesador. Por uso entendemos el objetivo que convoca la recaudación del dinero, por ejemplo, pintar la fachada de la iglesia, alumbrado público o simplemente la celebración de una fiesta patronal. Por beneficios que se espera obtener, se entiende el retorno -sea económico o social- que se logrará a partir de la inversión del capital económico.

Estos retornos son directos e indirectos, pero para efectos de la organización de la discusión en torno a distintos tipos de remesas colectivas, resulta más prudente incorporar inicialmente los beneficios directos, previamente identificados por los propios migrantes. Por tipos de remesadores, distingue el migrante ahorrador, aquel que ha logrado acumular un cierto capital con el claro objetivo de realizar algún tipo de inversión. Puede ser que llegue a su comunidad con todos los ahorros reunidos mientras estaba en el extranjero, o que los haya enviado durante un tiempo más largo a sus familias, o que haya ido invirtiendo a lo largo de los años en compra de material e infraestructura. Un segundo tipo es el migrante empresario, aquel que pasó del ahorro en la inversión y gracias a ello cuenta con empresas. “Se trata de un inversionista de carácter privado que tiene como finalidad la obtención de ganancias a través de la producción y venta de bienes y servicios” (Moctezuma, 2006, citado por López, 2011). La posibilidad de disponer de capital, su conocimiento en el manejo de negocios y su vinculación con la comunidad de origen, determina que en ciertos casos, estos empresarios inviertan en proyectos (usualmente productivos) en su comunidad de origen. El tercer tipo es el migrante retirado, referido a aquellos migrantes retornados que utilizan sus aprendizajes, conocimiento y experiencia adquirido en el lugar de emigración, en una inversión dentro de su comunidad.

A partir de estos tres criterios Moctezuma distingue tres tipos de remesas colectivas: 1) remesas colectivas con fines sociales y comunitarios; 2) remesas productivas con beneficio a socios que invierten capital y 3) sistemas mixtos de organizaciones sociales que deciden invertir en proyectos productivos en las comunidades de origen. Este último tipo ha sido impulsado mayoritariamente por Programas gubernamentales (por ejemplo 3x1 en México), sin embargo presenta problemas pues las organizaciones sociales funcionan con lógicas, dinámicas, prácticas y motivaciones distintas a las de socios que deciden invertir en proyectos productivos.

Uno de los problemas ha sido precisamente que los programas gubernamentales y programas de las agencias internacionales han visto en las organizaciones sociales un recurso social, (capital social) posible de ser utilizado en proyectos de desarrollo económico y han adicionalmente invisibilizado el hecho de que ese capital social tiene en sí mismo un retorno y

un beneficio social y cultural de gran impacto para las comunidades y que incluso se puede poner en riesgo si el proyecto de inversión productiva en el que se involucran, fracasa. Los tejidos sociales, las relaciones sociales, y el capital (confianza, cohesión, participación), pueden resultar seriamente dañados.

Por otro lado, el estudio de las experiencias de inversión productivas llevadas a cabo en México (y estudiadas por Moctezuma), identifican una serie de aspectos contextuales y estructurales que favorecen el desarrollo y éxito de estos proyectos. Por ejemplo, tamaño del mercado local; condiciones económicas y productivas de la comunidad, existencia o no de procesos de reconversión, fuerza productiva disponible, entre otras.

Un aspecto interesante de analizar es la potencialidad que revisten las organizaciones sociales, asociaciones de inmigrantes en el exterior, y su vinculación en proyectos, sociales o productivos en la comunidad de origen. La participación en proyectos trasciende la vinculación con una organización social determinada en varios sentidos: involucra participación en la propia asociación, con impacto para quienes forman esa asociación; involucramiento con asociaciones, organizaciones en comunidad de origen; impacto en esa comunidad, estrechamiento de vínculos entre quienes quedan y quienes migran. Participación en toma de decisiones, es decir, adelanta la constitución de una ciudadanía sustantiva. Emerge en este contexto un actor social particular, el “migrante colectivo transnacional” (Fernández de Castro, 2006) De este modo, este tipo particular de remesas se asocia a una serie de prácticas sociales de diversas organizaciones, y la presencia estatal no incide necesariamente en su producción. Se trata, a juicio del autor, de una ciudadanía sustantiva, donde los migrantes se organizan en colectivos que trascienden el colectivo de su pueblo de origen, pues necesariamente involucra un elemento transnacional, se involucra con asociaciones y comunidades tanto en origen como en destino.

Al igual que en el caso de las remesas familiares, las remesas colectivas también involucran una serie de relaciones sociales. Comprender las relaciones sociales involucradas, permite comprender de mejor manera las implicancias sociales de estos flujos de recursos, más allá de las inversiones sociales o productivas que ellas pueden generar. La mantención del vínculo con lugar de origen, la asociación y participación en organizaciones y clubes en el extranjero, la conexión con las demandas de la comunidad, son algunos de las relaciones sociales que se reproducen a partir de las remesas colectivas.

4.7 Relación de las remesas con indicadores macroeconómicos.

La identificación de los importes de remesas que recibe cada país y la identificación de cuáles son aquellos que reciben más y su evolución en el tiempo plantea una serie de hipótesis que han sido materia de análisis y discusión. Una de ellas es poder identificar si existe relación entre los importes de remesas que reciben los países y algunas características macroeconómicas de los países, como por ejemplo, el tamaño de la economía

-medido en términos del PIB- o el nivel de desarrollo (Canales, 2009). Canales plantea que en términos generales, no se observa una relación lineal entre el PIB de los países y el importe de remesas recibidos, situación que coincide con los resultados obtenidos en este estudio para el caso particular de México. De hecho, algunos países con el PIB más alto de la región son los que reciben mayor cantidad de remesas (por ejemplo México y Brasil), mientras otros con similar PIB son los que reciben menos remesas (por ejemplo, Chile y Uruguay).

Al utilizar el nivel de desarrollo y compararlo con las remesas recibidas, tampoco se observa una relación lineal, más bien muestra un comportamiento similar a lo que sucede cuando se relaciona con el PIB. Utilizando la clasificación del Foro Económico Mundial, el autor señala que tanto los países pequeños como los grandes receptores de remesas, serían en ambos casos más desarrollados que las naciones que se sitúan en el rango medio. Así dentro de los países llamados grandes receptores, encontramos economías con mayor desarrollo (México, Brasil), con desarrollo intermedio (Colombia, República Dominicana y El Salvador) y con menor desarrollo (Guatemala).

De manera similar, al utilizar el índice de competitividad, Canales señala que los países de mayor competitividad, presentan en unos casos, las más bajas remesas (Chile y Uruguay) y en otro las más altas (El Salvador, Colombia y México). El crecimiento y *peak* de las remesas alcanzado en la región, se ha traducido en que la participación de este flujo de capital en relación con el PIB va entre 5% y 20%. De este modo, pareciera no haber un perfil claro que sirva de patrón para determinar el volumen de las remesas.

Existe consenso en que los vaivenes de la economía, así como las fluctuaciones en los tipos de cambio, inciden en los importes remesados. De hecho, la crisis económica que afectó a México entre 1994 y 1996 (“efecto tequila”) coincidió con la etapa de mayor crecimiento de las remesas a ese país (Canales, 2009).

En este sentido, resulta importante plantear la pregunta de cómo ha incidido la crisis económica de 2009 y 2010 en los envíos de remesas. Al respecto, un informe del BID (BID, 2009), señala que el flujo de remesas experimentó un crecimiento de 18% en el período 2002-2006, sin embargo, la crisis financiera del 2008, habría afectado negativamente este crecimiento, detectándose por primer vez una disminución en la curva de crecimiento.

Un segundo factor que podría incidir en las fluctuaciones de las remesas son los cambios en los patrones migratorios, especialmente en el caso de la migración Mexicana (Arevalo, 2005). La autora señala que se estaría produciendo un cambio desde un patrón de migración circular a un más definitivo que incluye la reagrupación familiar, lo que podría llevar a una disminución en los importes remesados. Estos cambios tienen relación a su vez con la implementación de políticas restrictivas que complejizan el retorno o circularidad de los migrantes.

Estas conclusiones de estudios en la materia coinciden con los resultados expuestos en el apartado 4.2 de este trabajo, en lo que respecta a la relación

entre los ingresos por remesas a México y los indicadores de desarrollo económico de las entidades analizadas.

Para retomar el tema de la relación entre remesas y desarrollo es necesario comprender ¿de qué hablamos cuando hablamos de desarrollo? Necesidad de distinguir desarrollo social (que incluye mejoramiento de condiciones de vida de la familia y desarrollo de capital social entendido como participación, ciudadanía, etc.) de desarrollo de proyectos productivos (que tiendan a generar empleo, inversión). Esta distinción ayuda a pensar en qué es lo que se quiere incentivar con el uso de las remesas colectivas.

Como una forma de distinguir el rol que las remesas juegan en el desarrollo, Márquez (2006; 2007, citado por Aparicio, 2011) analiza la diferencia entre desarrollo local y desarrollo económico local. El autor plantea en el inicio de su análisis la relevancia que adquiere la localidad en el discurso en torno al desarrollo y señala que esta importancia coincide con la implementación de políticas que desencadenan procesos de descentralización, en los que se termina por desplazar la responsabilidad del estado, a los municipios, a las organizaciones sociales, y finalmente a los privados. En este contexto, las remesas se entienden como un recurso que permitiría capitalizar e impulsar proyectos de desarrollo tanto a nivel privado como de organizaciones.

El problema, a juicio del autor, radica en que se confunde la intención de auspiciar una gobernabilidad local, pero con un gobierno paradójicamente más disminuido por las políticas neoliberales introducidas.

Una primera definición de desarrollo local, es concebirlo como una estrategia dirigida a “asegurar mejores condiciones de vida de la población local, tratando de centrarse (...) en la mejor utilización de los recursos locales, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo local” (Albuquerque, 2003, en Aparicio, 2011). En esta definición se supedita el propósito social al propósito empresarial. Un discurso con una semántica similar se encuentra en el planteamiento de que el desarrollo económico (inversión, proyectos productivos) traerá desarrollo social (empleo, mejoramiento en calidad de vida), equiparando las ganancias del sector privado con el mejoramiento en la calidad de vida de la población en general.

Este modelo de desarrollo se basa en 5 principios que Aparicio discute desde una perspectiva crítica. Su argumento central es que las prácticas micropolíticas y microeconómicas que realizan los ciudadanos, que son convocados por instituciones locales, terminan por legitimar un orden económico basado en principios políticos neoliberales.

a. Los recursos de la comunidad constituyen el principal componente de la inversión productiva. La inversión pública se concibe a lo más como un complemento a los recursos de la comunidad y no como un soporte decisivo de acumulación.

b. Descentralización hacia el Municipio. La modernización del Estado ha supuesto programas de austeridad y reducción que se traducen en

mayor descentralización y en delegar responsabilidades de desarrollo a la sociedad civil.

c. La participación como mecanismo para obtener consenso. Si bien se concibe a la participación como una nueva fuente de poder, en estricto rigor, no se trata de un poder político. Se llama a los actores a involucrarse en procesos de desarrollo, a partir de la incorporación en distintas fases del desarrollo económico local, pero difícilmente en las decisiones iniciales.

d. La gobernabilidad y democracia local. Uno de los objetivos políticos en el ámbito local es lograr un escenario de gobernabilidad local a través de la participación ciudadana.

e. Legitimación de la política macroeconómica a través de la micropolítica. El autor, pese a su perspectiva crítica observa que en este modelo residen las claves de transformación que pueden ser utilizadas por los propios actores, de modo de evitar escenarios de legitimación del orden establecido por las políticas neoliberales:

Los cinco principios básicos del desarrollo económico local (...) son portadores de una paradoja, mientras que su lógica operativa está orientada a consensuar la política neoliberal, en determinadas circunstancias, abren ventanas de oportunidades para la movilización de los sujetos sociales. (López, 2011).

Con este marco de fondo, el autor recurre a una distinción entre desarrollo local y desarrollo económico local, asumiendo en primera instancia, que el desarrollo local es multidimensional, por lo que el desarrollo económico queda supeditado al primero (y no a la inversa como sucede en el caso anterior). Desde una perspectiva multidimensional entonces, el desarrollo local tiene el propósito de “mejorar las economías locales a través de la implementación de estrategias que permitan el fortalecimiento y crecimiento del sector básico orientado a mejorar los niveles de acumulación local, incrementando las riquezas, optimizando el uso de los recursos naturales y artificiales existentes” (Arroyo, 2000). De este modo, el desarrollo económico local significa “un proceso de capitalización vinculado al desarrollo selectivo de empresas, particularmente pequeñas y medianas (Pymes), pertenecientes al llamado sector básico estratégico, que fortalezca la estructura productiva y alimente la acumulación local” El autor identifica tres fases que son parte del proceso de desarrollo económico local: gestión, promoción y resultados. En estas fases, la creación de un fondo de financiamiento y la organización del sector productivo, son elementos centrales. A partir de ello, la orientación del desarrollo económico local pasa a ser la promoción de la inversión productiva y la creación de empresas combinando recursos locales y extra locales. Resulta interesante plantear que el desarrollo social de la comunidad no es una consecuencia del desarrollo económico. Al ser multidimensional es fundamental la interacción que establece este modelo de desarrollo económico con los otros ámbitos como son calidad de la educación, salud, uso tecnologías, entre otros.

Una vez realizadas estas distinciones, es posible comprender las aristas que ha tenido la discusión en torno a la vinculación entre remesas y desarrollo. Diversos autores coinciden en identificar dos posiciones (opuestas) en esta discusión: la funcionalista y la estructuralista, que se analizarán a continuación. Remesas y vinculación con desarrollo. Se ha indicado que la relación remesas y desarrollo es parte de la discusión desde el momento en que las remesas comienzan a adquirir notoriedad económica y política. Parte importante de esta discusión se ha llevado a cabo en México, debido a la importancia que adquiere la migración desde ese país a Estados Unidos, pero además, debido al acuerdo económico alcanzado entre ambos países, como promesa de que dicho acuerdo incentivaría el desarrollo de ambas economías. De acuerdo con diversos autores, sin embargo, lejos de alcanzar un desarrollo, la economía mexicana se ha visto imposibilitada de retener a su población, la que año tras año, busca en Estados Unidos una posibilidad de trabajo.

El primer enfoque es el estructuralista, dominante durante los años 70 hasta mediados de los ochenta. Desde esta perspectiva se describen los efectos negativos de las remesas principalmente en México y que tienen relación por ejemplo con la inflación que experimentaron los precios de la tierra y de algunos bienes en los países de origen; en las diferenciaciones sociales que se producen al interior de la comunidad producto de quienes reciben y quienes no reciben remesas; y en la disminución de la mano de obra y falta de estímulo para que los jóvenes trabajen en las economías locales.

Los autores que escriben desde esta perspectiva plantean la emergencia de un círculo vicioso que perpetúa las condiciones de atraso estructural de los lugares de origen, lo que termina por retroalimentar el proceso migratorio, relegando a las localidades a simples exportadores de fuerza de trabajo (Canales, 2009). “Si bien las remesas permitían elevar el nivel de vida y de consumo de la población, para mantenerlos era necesario recurrir constantemente a la movilidad del capital humano, ya que en las comunidades no había fuentes de ingreso alternativas equiparables a las remesas”. En las comunidades de origen se producía lo que Reichert denominó, una cultura de dependencia de las remesas, es decir, la única manera de mantener el consumo familiar y la escasa actividad económica local, es enviando a uno de sus miembros al exterior.

En el mediano plazo, las consecuencias se volvían nefastas para la comunidad. Frente al poco incentivo existente para los jóvenes para trabajar en las actividades agrícolas tradicionales de las localidades, las estructuras productivas terminaban por transformarse (algunos estudios dan cuenta de la transformación hacia actividades económicas vinculadas con la ganadería). Estos cambios en la economía sumados a los nuevos conflictos sociales producto de las diferenciaciones que produce el hecho de que ciertas familias reciban remesas y otras no, plantean el deterioro de las estructuras sociales tradicionales. Los estudios realizados por CEPAL (2000) destacaban ya en ese entonces, que la mayor parte de las remesas recibidas por la familia, eran destinadas al consumo, situación que fue utilizada como argumento y justificación por un lado, del poco impacto en el desarrollo de la comunidad, y por otro, en la inflación de precios que se producía en las localidades

receptoras de estos recursos. Finalmente se señala que los que salían más beneficiados resultaban ser los fabricantes y comerciantes de las zonas urbanas que suministraban los bienes (Wiest, 1984, en López 2011).

El segundo enfoque se denomina funcionalista y ha dominado la discusión hasta fines de los años noventa. El surgimiento de esta perspectiva coincidió con los programas de ajuste estructural implementados en la región (y en el mundo) y con las reformas económicas llevadas a cabo, inspiradas en un modelo donde retrocede la centralidad del Estado y se posiciona al individuo como el actor central en su propio proceso de desarrollo. La centralidad del individuo y la posibilidad de que las remesas se conviertan en un fondo de inversión para proyectos productivos de grupos particulares, son dos elementos, que desde este enfoque, se refuerzan y potencian mutuamente.

Las remesas -desde este enfoque- conformarían un capital económico que junto con otros capitales sociales (redes familiar, trabajo familiar y comunitario, organizaciones de migrantes, entre otros), constituirían recursos de los individuos y las comunidades, los que bien gestionados, jugarían un rol central en superar las condiciones de vulnerabilidad y pobreza (Canales, 2009).

Este enfoque ha sido desarrollado y sustentado ampliamente por organismos internacionales (Banco Mundial, BID, FMI, UNCTAD, entre otros), los que a su vez proponen y promueven programas de apoyo a iniciativas en el uso productivo de las remesas. Se trata, a juicio de Canales (2009) de un primer tipo de discurso sin demasiada sustentación empírica ni teórica. Por otro lado, plantea este autor, existe un segundo discurso desplegado en artículos académicos que buscan dar sustento empírico a estos modelos de acción política enunciados por estos organismos internacionales y algunos gobiernos locales.

De esta manera se van consolidando dos ideas centrales:

- a. En el papel de promotoras del desarrollo económico que le cabe a las remesas, tanto directamente a través del financiamiento de proyectos productivos e infraestructura social, como indirectamente a través de los efectos multiplicadores del gasto que ellas financian.
- b. Las remesas jugarían un rol central en la reducción de los niveles de pobreza y desigualdad social.

Lo interesante, tal como plantea Canales, es la convergencia entre el discurso que se crea en torno a la potencialidad de las remesas para la superación de la pobreza, con el enfoque político que desplaza al Estado como institución central para la superación de la pobreza, a la promoción de una correcta gestión de los activos y recursos de los pobres “para que ellos mismos enfrenten y superen su situación de pobreza” (Canales, 2009). En este contexto, los programas gubernamentales tienen por objetivo orientar las remesas hacia la creación de pequeñas y medianas empresas, así como a hacia otro tipo de gastos que fomenten la formación de capital productivo (Ratha, 2010).

En relación a aquellos trabajos de carácter empírico que buscan dar sustento a las propuestas de políticas implementadas por los organismos internacionales y gobiernos locales, los focos de atención han estado puestos en estimar el efecto multiplicador de las remesas sobre el PIB, con lo que se puede calcular el impacto efectivo de las remesas sobre la economía. De acuerdo con Canales, este efecto multiplicador depende directamente de la propensión a ahorrar e indirectamente de la propensión a importar. De acuerdo con Adelman y Taylor (1990, en López 2011) el efecto multiplicador de las remesas en la economía mexicana era del 2.9%. Con este dato en la mano, se estimó que los 2.200 millones de dólares que entraron a la economía mexicana habrían generado 6.500 millones de dólares adicionales.

Otro foco de atención de estos estudios ha sido analizar y medir el impacto de las remesas en distintos ámbitos de la economía nacional (por ejemplo, distribución del ingreso, reducción de la pobreza, impulso al crecimiento económico, formación de capital humano).

La discusión sobre el rol de las remesas en el desarrollo no se agotó con la perspectiva funcionalista, sin embargo, no hay demasiada coincidencia sobre cuál es el tercer momento en esta discusión. Para Canales, el tercer momento se caracterizaría por la emergencia de un nuevo actor social, el migrante colectivo transnacional (2006), que estaría llamado a jugar un rol importante en el contexto de una economía globalizada. En el caso de Moctezuma, en cambio, vislumbra un momento de síntesis entre ambas posiciones, una suerte de punto intermedio, donde se asumiría que las remesas tienen ventajas y potencialidades, especialmente en términos del desarrollo de capital social que estas generan.

Las mayores coincidencias, entonces, se producen en el diagnóstico de las dos visiones sobre la relación remesas y desarrollo. Por un lado se refuerza la visión de que las remesas se vuelvan un factor clave en las políticas de desarrollo de las economías nacionales, en las de superación de la pobreza y disminución de la desigualdad. Por otro lado, existe la visión crítica que cuestionan los fundamentos teóricos y políticos detrás de estas afirmaciones. Es en torno a esta discusión donde se producen avances significativos, pues en los últimos años se observa un esfuerzo por otorgar un marco conceptual que permita anclar la discusión a consideraciones teóricas y técnicas respecto de la real vinculación entre remesas y desarrollo.

Algunas de las preguntas que buscan ser resueltas son: ¿qué son las remesas?, ¿qué tipo de remesas existen?, ¿cuál es su origen?, ¿cuáles son las funciones que cumplen? El estudio de Canales (2009) por ejemplo, cuestiona el hecho de que se establezca a priori una relación positiva entre remesas y desarrollo y que ello se transforme en el punto de partida para pensar programas y políticas públicas que busquen incorporar las remesas en programas de desarrollo, inversión y crecimiento. Sugiere por el contrario, que es necesario cuestionar éste a *priori* y comprender primero cuál es la naturaleza de las remesas y cómo estas se incorporan en la estructura familiar. El impacto de las remesas solo puede responderse, señala, si se comprende su origen y el rol que juegan dentro de la estructura económica de la familia.

4.8 Lo que se ha hecho. Programas y políticas en torno a la relación remesas y desarrollo.

Otro foco de análisis se concentra en la evaluación de programas específicos que se han desarrollado en base a la incorporación de capitales provenientes de las remesas de migrantes, de capitales provenientes de gobiernos locales, regionales y en algunos casos, de agencias internacionales. En estos casos, la discusión ha girado en torno a los fundamentos de estas políticas/programas (nuevamente es posible encontrar aproximaciones celebratorias y otras más críticas), evaluaciones de los programas llevados a cabo, evaluación de los proyectos realizados, análisis en torno a las fortalezas y debilidades de estos programas, así como propuestas de mejoramiento. Se trata principalmente de estudios de caso que buscan o bien legitimar la relación virtuosa de remesas y desarrollo, o bien, identificar las condiciones particulares que favorecen el éxito de una iniciativa de modo de poder diseñar estrategias similares en otros lugares del país o de la región. Un aspecto interesante de incorporar en este foco de atención es el análisis en torno a las externalidades que representan estos programas para las organizaciones que envían remesas colectivas. Aparicio (2009), en este sentido, analiza los impactos que tienen las organizaciones de clubes en el extranjero, participar en este tipo de iniciativas, por ejemplo en cuanto a vinculación e identificación con el lugar e incluso con el país de origen, vinculación con otras organizaciones sociales, participación en decisiones políticas y económicas que involucran a sus comunidades de origen.

La revisión bibliográfica, sin embargo, da cuenta de que el desarrollo de programas de desarrollo a partir de las remesas enviadas por los migrantes, son relativamente nuevos, y su implementación coincide con que se trate principalmente de aquellos países que han sido denominados “grandes receptores”. Esto no quiere decir que todos los países que reciben importantes cantidades de remesas, han implementado algún programa de desarrollo en esta línea. Sin embargo, la revisión de algunas de las iniciativas llevadas a cabo en la región, apunta a un elemento aún más central referido a la débil vinculación que existe entre estos programas y políticas nacionales de desarrollo social y económico. El desafío pareciera estar puesto más que en pensar cómo las remesas podrían disminuir la pobreza, en vincular la migración con un concepto multidimensional de desarrollo social, en donde el posible uso productivo de las remesas hiciera parte de un programa más amplio de desarrollo con pleno involucramiento de los diversos actores políticos, institucionales y sociales.

Ello implica hacer parte a las migraciones de políticas más generales de desarrollo y no traspasar a los migrantes la función que debe asumir las políticas públicas. Otro aspecto interesante de puntualizar es la importancia de encuadrar aquellos programas de inversión y usos de remesas, en políticas y programas de retorno más generales o bien en programas de integración de la comunidad de emigrantes en el exterior con las comunidades locales y nacionales en origen.

A continuación se presenta un análisis crítico de uno de los programas implementados en México y mayormente difundido, para captar e invertir remesas. El Programa 3x1:

Este programa tiene su origen en la sociedad civil organizada, específicamente en los más de 200 clubes zacatecanos que se desarrollaron a través de décadas de migración mexicana hacia Estados Unidos (González 2010). Estas organizaciones mantuvieron una vinculación activa con sus comunidades de origen, propiciando una serie de iniciativas de apoyo y ayuda. La experiencia de estas asociaciones facilitó el desarrollo de redes sociales transnacionales que permitieron un vínculo fluido entre Zacatecas y Estados Unidos, lo que a su vez favoreció la migración internacional y la entrada de remesas a dicha localidad en México. Esta situación llevó a que el Estado de Zacatecas implementara en 1993 lo que se conoció más tarde como el programa “Cero por 1” cuyo objetivo era el apoyo a obras de infraestructura básica desarrolladas por los clubes y asociaciones (González, 2010). El gobierno federal decidió sumarse a la iniciativa, con lo que el programa pasó a llamarse 2x1 (un dólar del gobierno estatal y otro del gobierno federal por cada dólar aportado por los las organizaciones de migrantes). En este escenario en 1993 se inició la ejecución de los primeros proyectos con una inversión de 575 mil dólares (González, 2010). En 1999 se incorporaron los municipios con el aporte de un dólar adicional con lo que el programa quedó en un 3x1.

Los proyectos que se han impulsado bajo este programa son principalmente de infraestructura como por ejemplo suministro de agua potable, alcantarillado, luz eléctrica, canchas de deporte, caminos, pavimentación, iglesias, parques, plazas, entre otros. De acuerdo con González Becerril (2010) en 2001 el programa invirtió cerca de 7 millones de dólares para 113 proyectos, en 2002 8.5 millones de dólares para 149 proyectos y 2003 llega a 20 millones para 308 proyectos. En 2002 el Programa comenzó a implementarse en diversos Estados de México y pasó a llamarse Programa Iniciativa Ciudadana 3x1 (en 2005 quedó como Programa 3x1).

El objetivo del Programa 3x1 es “apoyar las iniciativas de migrantes radicados en el extranjero para concretar proyectos mediante la concurrencia de recursos de la Federación, estados, municipios y de los migrantes señalados, promoviendo la equidad y el enfoque de género en los beneficios del programa”. Los objetivos específicos que establece son: 1) Impulsar las iniciativas corresponsables en las que los migrantes y los tres órdenes de gobierno ejecuten proyectos que mejoren las condiciones sociales de las localidades seleccionadas; 2) promover que las propuestas de inversión se canalicen a las comunidades de alta migración y pobreza y 3) Fomentar los lazos de identidad de los connacionales radicados en Estados Unidos hacia sus comunidades de origen.

Estos objetivos, traspasan los beneficios de inversión en infraestructura social y productiva, pues agrega un componente de organización social y vinculación con origen.

En una línea similar, la evaluación que realizan las organizaciones de migrantes en la ciudad de Chicago sobre el programa y documentada por González Becerril en 2010, indican los siguientes aspectos positivos:

- Permite la organización transnacional de los migrantes
- Posibilita la realización de obras sociales en beneficio de sus comunidades de origen
- Ayuda a que las organizaciones de migrantes se conviertan en promotoras del desarrollo social

Los aspectos críticos que se identifican, se refieren principalmente a la necesidad de transparencia del proceso y la legitimidad de los proyectos apoyados. Se ha cuestionado el uso político de los proyectos, así como las trabas administrativas y burocráticas. Sin embargo, uno de los aspectos más complejos refiere a la escasa presencia de proyectos de desarrollo social, pues tal como se ha sostenido, la mayoría de la inversión se ha concentrado en proyectos de infraestructura.

La perspectiva que tienen las organizaciones zacatecanas en Estados Unidos, apuntan a problemas burocráticos y lentitud en la toma de decisiones. En el estudio realizado por García (2006), las asociaciones señalan lo siguiente:

- Excesiva burocracia entre dependencias estatales y federales
- Fricciones con los municipios por la selección y priorización de los proyectos
- Demora en la entrega de partidas estatales y municipales
- Mala calidad de las obras realizadas y falta de mantenimiento de las mismas
- Ausencia de mecanismos para darle continuidad a los proyectos realizados
- Presupuesto insuficiente para responder a todas las iniciativas de proyectos de clubes
- No consideración de los criterios elaborados por el Comité Técnico del programa para la selección y aprobación de obras.
- Antecedentes de la intermediación financiera en México en los envíos de remesas familiares.

En teoría, una de las prioridades de los tres niveles de gobierno en México han sido los migrantes, y particularmente sus envíos de dinero, por lo que el año 2005, el Gobierno Federal creó una Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior (OPME), entre cuyos objetivos figuraba la reducción del coste de las remesas. En palabras de los propios funcionarios que la representaban en múltiples reuniones de trabajo, los éxitos de la oficina fueron inmediatos, ya que en menos de un año de gestión redujeron tales costes y vislumbraban un promisorio futuro al vincular a varios de los empresarios migrantes más exitosos, que recibieron el nombre de *Padrinos*, con sus localidades de origen. Sin embargo, ante el éxito que esos funcionarios expresaron, no se explica el cierre de la oficina y su incorporación a la Secretaría de Relaciones Exteriores, donde su trabajo no fue tan visible como cuando pertenecía a la OPME.

La realidad es que año con año los importes de las remesas aumentan aceleradamente y aún no hay una manera de controlar los abusos de muchas

empresas, incluyendo los de algunos bancos. Todo parece indicar que las soluciones dejadas al mercado, es decir a la competencia, están estableciendo nuevos paradigmas para el envío de remesas que no necesariamente son acompañadas por una baja en el coste de los envíos según se muestra en el capítulo tres de este trabajo.

La seguridad y la velocidad son ahora los elementos fundamentales en las estrategias de mercadotecnia de quienes prestan el servicio de transferencia de remesas, lo que ha resultado en la monopolización del servicio y en la competencia desleal entre los agentes. A nivel internacional, los sistemas de intermediación financiera impulsados por la migración incluyen el desarrollo de mecanismos para la captación de recursos en la moneda de los países receptores, como en los casos de El Salvador, Turquía, Grecia, Bangladesh, Pakistán e India; la repatriación de una parte importante de los recursos obtenidos por los migrantes, como se opera en China, Filipinas, Bangladesh y Corea; la obligación de la apertura de cuentas bancarias, como sucede en Pakistán y Filipinas; el uso explícito de los recursos para el financiamiento de las importaciones, como en el caso de Egipto, y la exención de impuestos a los intereses que generan estos ahorros, tal como se ha registrado en Sudán (Lozano, 2004).

El proceso de intermediación financiera vinculado con el envío de remesas, sufrió una transformación en la década de los noventa en varias de sus características: tamaño del sector, distribución del mercado, mecanismos para la transmisión, estrategias de promoción y sistemas de cobro, principalmente. La relevancia económica de un intermediario financiero se asocia directamente al potencial impacto de desarrollo de las remesas, las cuales pueden tener efectos multiplicadores mayores si existen mercados financieros eficientes y competitivos, recursos que, como los justificados en algunos estudios empíricos, se utilizan como compensación del ingreso familiar (Arroyo y Berumen, 2000; Canales y González, 2001; Conway y Cohen, 1998 en Canales 2009), en transferencias que responden al sentimiento de pertenencia y afecto de los migrantes a sus familiares en el lugar de origen.

La tendencia en el sistema financiero, del que los servicios de remesas forman parte, es hacia la concentración e internacionalización de las instituciones participantes, caracterizadas cada vez más por el cobro de comisiones por los servicios prestados, y son precisamente las grandes instituciones bancarias las que están ahora más interesadas en participar en el servicio de las remesas, con el respaldo, lo que es más relevante, de las autoridades mexicanas.

El interés en su estudio parte de la relevancia económica de estos agentes, que se asocia directamente al potencial impacto de desarrollo de las remesas, las cuales pueden tener efectos multiplicadores mayores si existen mercados financieros eficientes y competitivos (Yúnez-Naude, 2002:27), recursos que, como los justificados en algunos estudios empíricos, se utilizan como compensación del ingreso familiar (Arroyo y Berumen, 2000; Canales y González, 2001; Conway y Cohen, 1998), en transferencias que responden al sentimiento de pertenencia y afecto de los migrantes a sus familiares en el lugar de origen (Aparicio, 2011).

El modelo propuesto considera además de las transferencias por vías “formales, los envíos de remesas por la vía informal que se vuelve más probable cuando los mecanismos formales no ofrecen ventajas sobre ella, tal como se ha encontrado en los estudios mencionados. Este tipo de envíos son más difíciles de estudiar dada su gran complejidad, y puede interpretarse como un retroceso en el proceso de innovación tecnológica financiera, situación que, por tanto, amerita analizarse con mayor profundidad, lo que está fuera de los objetivos de este trabajo, no sin menoscabo de ser consideradas como una variable que haría aún más evidente la necesidad de intervenir los mecanismos de envíos de remesas. Aún más, habría que considerar los recursos que no se envían, es decir, las “no remesas”, los ingresos percibidos por los migrantes en Estados Unidos que prefieren no enviar para no ser sujetos de cobros o comisiones y que ahorran en el mejor de los casos en el país del norte pero aún, gastan y malgastan en el extranjero y que podrían enviar a México si existieran las condiciones propicias para su mejor utilización por sus familias.

Para hacer más evidente el papel de los intermediarios financieros en este proceso de envío de remesas, vale la pena puntualizar algunos conceptos: Un intermediario financiero es una institución que desempeña el papel de transformación de activos financieros no deseables en activos financieros de mayor interés para la población cumpliendo alguna de las siguientes funciones económicas: intermediación del vencimiento, reducción del riesgo inherente a toda asimetría de la información, reducción de costes (de contratación, de transacción, de procesamiento de la información, etcétera) y oferta de mecanismos de pago. Los trabajos empíricos sobre intermediación financiera han mostrado que la profundidad en la intermediación financiera favorece el crecimiento económico. La ley de la demanda indica que cuando los costes de la intermediación financiera son menores, su utilización será mayor, lo cual puede efectuarse por medio de la generación de economías de escala y de la especialización, que significa una mejor selección de créditos y diversificación de carteras, así como por la innovación tecnológica.

El envío de remesas es un servicio de oferta de mecanismos de pago internacionales y su grado de eficiencia está íntimamente ligado a los costes de transacción. Entre los diferentes mecanismos que se han creado en el sistema de pagos están las cuentas de cheques, las tarjetas de crédito y débito y los giros, los cuales permiten efectuar transferencias de recursos entre particulares; por ejemplo, para la compra de bienes o la prestación de algún servicio y para efectuar transferencias familiares. En nuestros días, estos mecanismos del sistema de pagos funcionan de una manera electrónica y se caracterizan por su gran aceptación entre los usuarios del sistema financiero. En particular, los giros también se han venido actualizando de una forma tal que permiten la transferencia de recursos en poco tiempo.

En el caso de las remesas, una figura especializada puede efectuar los servicios de envíos de dinero de una manera más rápida, a menor coste y, sobre todo, con mayor seguridad. Con ella las familias receptoras alcanzarán más altas cuotas de utilidad mediante la eliminación de los riesgos; la

reducción del coste les permitirá disfrutar de mayores recursos para gastar en bienes que le generen utilidad, y tendrán que esperar menos para poder aumentar su consumo, lo que con la ausencia de crédito sólo puede conseguir hasta que dispone de los recursos.

Por mucho tiempo, el instrumento de mayor utilización para las transferencias internacionales fueron los giros, bajo el nombre de órdenes de pago. Si bien los giros representan una manera segura de enviar recursos de un país a otro, tienen una gran desventaja: cobrarlos puede llevar varios días, incluso semanas o meses, además de que en caso de pérdida el cobro representaría un retraso aún mayor, por lo que los migrantes que envían dinero han optado por mecanismos electrónicos para hacer llegar a sus familiares las remesas a mayor velocidad. Los mecanismos electrónicos para la transferencia internacional de recursos son procesos en los que muchos de los intermediarios financieros han estado participando por largo tiempo y constituyen una operación “de rutina”, que si bien representa algunos riesgos que en relación con el tipo de cambio, los cada vez más importantes flujos de inversión internacionales han empujado a los sistemas financieros a desarrollar formas más eficientes utilizando instrumentos de cobertura de riesgos para evitar las pérdidas por las fluctuaciones en el valor de las monedas.

A pesar de que los bancos son los intermediarios financieros por excelencia, las transferencias electrónicas al menudeo de los migrantes no habían despertado su interés sino sólo hasta fecha reciente, por lo que estas operaciones las ha efectuado este tipo de intermediario que de acuerdo con la legislación estadounidense reciben el nombre de “institución financiera no bancaria”. La operación de transferencias internacionales al menudeo involucra a diferentes actores vinculados con un mismo servicio, es decir, que el servicio de la transmisión tiene diferentes etapas en la que participan diferentes actores: es necesario un punto de recepción de los recursos en donde los demandantes del servicio puedan iniciar esta operación, que Solimano (2003) denomina el “punto de envío”; la siguiente etapa consiste en la transmisión hacia el país de destino, cuyo responsable es la “empresa transmisora”; en el destino, el pago se hace mediante un agente que se denomina el “punto de pago”.

Es muy común que los puntos de recepción de las remesas en Estados Unidos (“bocas” captadoras) y los puntos de pago en México sean de propiedad diferente a los de la empresa trasmisora, pues esto permitirá alcanzar mayor flexibilidad y penetración en los diferentes mercados en los que esta actividad pretenda desarrollarse, además de ser la forma en la que la empresa transmisora podrá eliminar el riesgo de perder los costes hundidos de instalación de este tipo de unidades. Es una forma de ofrecer una gran flexibilidad a los sistemas de envío de dinero, capaces de instalarse en cualquier punto con gran velocidad y a un coste relativamente bajo. En los últimos años los bancos han adoptado una estrategia más audaz con la finalidad de mantener la rentabilidad, particularmente mediante la adopción de negocios de mayor riesgo y la diversificación hacia otras actividades no tradicionales pero que permiten tener ingresos por el cobro de comisiones

(Edwards y Mishkin, 1995; Girón, 2002; Allen y Santomero, 1998, en Verduzco 2009). Una de estas estrategias de diversificación de los bancos hacia actividades no tradicionales ha sido la participación en el mercado de remesas familiares de los migrantes en Estados Unidos y la apertura de cuentas bancarias de ahorro para captar los envíos.

El sistema financiero mexicano está formado por las autoridades y por los intermediarios financieros: bancos, aseguradoras, afianzadoras, casas de cambio, organismos financieros populares y demás. Existen, sin embargo, algunos agentes que no están inscritos y regulados por las autoridades, como los centros cambiarios y los centros de pago, que han sido los agentes tradicionales que constituyen el sistema de remesas familiares, pues realizan una actividad financiera al incorporarse al sistema de pagos nacional con operaciones internacionales. Las razones que han provocado la aparición de estos intermediarios financieros no regulados vinculados con el pago de los envíos de dinero están estrechamente relacionadas con los instrumentos para el envío de dinero. A principios de la década de los noventa, la manera más utilizada por los migrantes mexicanos para hacer las transferencias de recursos a sus familiares eran las órdenes de pago (*money orders*), lo cual generó la aparición de una gran cantidad de centros cambiarios que aceptaban su cambio por moneda doméstica; le siguieron los envíos que se pagaban en pesos efectuados por los enviados “tradicionales”, lo que originó la aparición de múltiples centros de pago en las regiones expulsoras. La sustitución gradual de las órdenes de pago por medios electrónicos ha aumentado la velocidad de transmisión de los recursos, pero el coste no ha correspondido a los avances tecnológicos ni a los volúmenes que ahora se manejan. Si analizamos los cambios en la forma de envío documentados por el Banco de México, encontraremos que en un plazo de 10 años los medios electrónicos se han posicionado en el primer lugar como mecanismo de transmisión de remesas familiares a México, en una modificación que ha correspondido al aumento en el importe de las remesas enviadas al país, que de representar 51.5 por ciento de los envíos totales en 1995, 17 años después ya alcanzan 98 por ciento (Banco de México, reporte Marzo 2012).

La introducción de estos sistemas electrónicos ha hecho posible que los centros de pago se puedan ubicar en casi cualquier tipo de institución o negocio: tiendas de abarrotes, farmacias, tiendas de artículos electrónicos, casetas telefónicas, bancos, etcétera. La gran diferencia es que ahora los pagos se hacen en pesos, no como las órdenes de pago, que se denominan en dólares, que se deben cambiar a efectivo en una institución especializada.

Por otro lado, este cambio en la estructura de envíos familiares ha ido acompañada también de cambios en la participación de los agentes en el mercado de envíos a México, pues si bien en 1993 Western Union y MoneyGram sumaban 98 por ciento del mercado (90 y 8%, respectivamente), en 1996 representaban 97 por ciento de los envíos (81 y 16%) (Coopers y Lybrand, 1997) y en 1998 su participación era de 90 por ciento (Welna, 1998), aunque algunas estimaciones indican que pudo alcanzar 97 por ciento (Ferriss, 1998; Meyers, 1998, citado en Owens, 1999). Para 2001, en una encuesta aplicada en Los Ángeles y Houston por Gallup resultó que no más de 40 por

ciento de los envíos se efectuaban por estas empresas (Gallup, 2001), y en 2003 alcanzaban ya menos de 60 por ciento de participación, pues la incursión de agentes nuevos redujo el poder de mercado que estas empresas (entre ellos, Vigo, Dolex, Ria Envía y Mexico Express) habían alcanzado durante los años noventa (Velazquez, 2001).

En conjunto, las empresas de envíos que utilizan los medios electrónicos son más de 200, casi todas estadounidenses con sucursales en México. Este importante volumen de empresas participantes en el servicio de las remesas es a menudo considerado como el elemento que ha propiciado la baja en los costes de los envíos que se ha registrado en los últimos años (Orozco, 2000, aunque hay analistas que reconocen que los precios siguen manteniéndose altos por el grado de concentración de los envíos en un “pequeño grupo de transmisores que tienden a imponer más altas comisiones que los bancos y las uniones de crédito” (Suro *et al.*, 2002:4*). De estas 200 empresas, tan sólo Western Union tenía más de 40 mil puntos de recepción de las remesas en Estados Unidos en 2002 (Handlin *et al.*, 2002*), que van desde tiendas de abarrotes hasta lugares específicos para el envío de remesas ubicados en casi cualquier punto de la Unión Americana, mientras que los puntos en México para el pago de los envíos ya son más de seis mil (Kuykendall, 2003*). En total, se identifica que Western Union tenía en 2002 más de 150 mil agencias en todo el mundo, de las cuales más de 90 mil se ubicaban fuera de Estados Unidos (Kapur y McHale, 2003*). El estudio de Coopers y Lybrand (1997*) indicó que los lugares más comunes donde se efectuaban las transmisiones eran desde lugares especializados para el envío hasta lugares para el cambio de cheques, supermercados, tiendas de abarrotes, farmacias, tiendas de conveniencia, agencias de viaje, centros de cambio de moneda y estaciones de autobuses. (*Citados por Fernández de Castro, 2006.)

A partir de 2002, como resultado de dos factores muy importantes: el elevado volumen de remesas familiares y el crecimiento demográfico de los hispanos en Estados Unidos, los bancos estadounidenses comenzaron a participar en el envío de remesas a México, principalmente los bancos Wells Fargo y Bank of America, quienes han recibido el apoyo del gobierno mexicano mediante la promoción de sus instrumentos de envío en los propios consulados mexicanos (*El Universal*, 13 de mayo de 2002; *Reforma*, 6 de enero de 2002). La participación de los bancos estadounidenses fortalece la posición de los bancos mexicanos en la apropiación del último tramo del servicio de remesas electrónicas, pues el mecanismo de retiro son los cajeros automáticos. Además, varios bancos estadounidenses han efectuado alianzas estratégicas con bancos mexicanos, particularmente BBVA Bancomer y Santander Serfin. Citicorp, otro banco que ha mostrado un gran interés por el mercado hispano, adquirió Banamex con la finalidad de captar más usuarios del sistema financiero aprovechando la gran identificación de Banamex en el servicio de remesas, debido a sus años en alianza con MoneyGram.

La respuesta de los hispanos a la apertura de cuentas no se ha hecho esperar. En noviembre de 2002 la cantidad de cuentas que Wells Fargo reconocía habían sido abiertas utilizando como identificación la matrícula consular superaba los 50 mil (*Wall Street Journal*, 22 de noviembre de 2002). En

octubre del 2003, después de dos años de operación del programa de Wells Fargo, se habían abierto 250 mil cuentas de cheques, con un crecimiento mensual de 22 mil cuentas en cuya apertura se empleó la matrícula consular (Wells Fargo, 2003), y se identificaron más de 90 bancos en Estados Unidos que permitían esa matrícula como identificación. La participación de esos bancos en el mercado de las remesas era de 9 por ciento en febrero de 2003, de acuerdo con analistas de agencias de consultoría financiera (Kuykendall, 2003). Un tipo particular de remesas son las colectivas, comunitarias o sociales, que se generan principalmente tras la conformación de clubes de oriundos (HTAs). Estos clubes se constituyeron básicamente para coleccionar y enviar dinero y otros recursos a las comunidades de origen en México para la construcción de infraestructura pública y la creación de proyectos sociales (Alarcón, 2000; Orozco, 2000). La importancia de las remesas de tipo colectivo radica, en primer lugar, en la colaboración social entre los mismos migrantes para resolver la dificultad de los envíos, y en segundo, en la actividad que desarrollan en contacto con agentes externos a los clubes para potenciar los resultados de la inversión de estas remesas, que, aunque representan un número insignificante en el volumen total de las remesas familiares, son de la mayor importancia para las comunidades que las reciben.

En México, las remesas colectivas se asocian de manera directa a los programas Dos por Uno y Tres por Uno, que se desarrollaron originalmente en Zacatecas y después fueron extendidos a otras entidades, y que consisten, como ya se detalló en apartados anteriores en la inversión conjunta de las comunidades de origen (principalmente del área rural) y los gobiernos federal, estatal y municipal en proyectos de pavimentación, infraestructura recreativa y electrificación (Orozco, 2000).

Otro esfuerzo de intermediación en proyectos colectivos ha sido el desarrollado por el Consejo Mundial de Uniones de Crédito (World Council of Credit Unions, WOCCU) con la International Remittance Network (IRNet), por cuyo conducto las 40 mil uniones de crédito registradas en más de 100 países pueden acceder a servicios de transferencias electrónicas sin comisión y con mejores tipos de cambio (WOCCU, 2012), aunque en muchos casos el servicio es exclusivo para los socios, lo que representa una seria limitación para el proyecto. Los servicios del WOCCU inicialmente fueron probados en Guatemala y El Salvador, pero en los últimos años se han ampliado a Nicaragua, Honduras, México y Jamaica, donde, además de servir para el envío de remesas, esta iniciativa trata de insertar los servicios financieros de los migrantes internacionales en el sector formal, para que después puedan acceder a otros productos financieros. La figura 4.1 muestra que si bien es cierto que hasta el año 2012 existían más de 2.5 millones de socios mexicanos, esto no quiere decir, que todos sean receptores de remesas familiares.

Datos Nacionales de las CAC en México (2010)

CAC: 54
Socios: 2,588,357
Tasa de Penetración*: 3.6%
Ahorros (USD): 2,353,779,770
Préstamos (USD): 2,117,172,898
Reservas (USD): 193,227,454
Activos (USD): 2,760,388,682



FIGURA. 4.2 DATOS NACIONALES DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO AFILIADAS A LA WOCCU EN MÉXICO.

La Red Internacional de Remesas del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (*IRnet*[®]) es una plataforma para que las cooperativas de ahorro y crédito ofrezcan a sus socios y socios potenciales en todo el mundo acceso a transferencias de fondos nacionales e internacionales seguras y accesibles (remesas). La red se creó en respuesta a una mayor demanda de dinero y servicios de transferencias y para combatir las comisiones exorbitantes que se cobran por utilizar dichos servicios.

De acuerdo con su misión, y como organización representativa mundial, el WOCCU busca ofrecer servicios de remesas de calidad para todos a un coste justo. WOCCU ha entablado alianzas estratégicas con las muchas y muy diversas remesadoras para lograr esta meta.¹²

En México, las instituciones financieras para el ahorro y crédito popular son coordinadas por el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), antes Patronato del Ahorro Nacional (Panahl), y a partir del periodo presidencial iniciado en el 2000, además de sus tradicionales actividades, participan en el pago de remesas familiares a través de la llamada Red de la Gente, que consiste en un acuerdo entre diferentes cooperativas de crédito y ahorro, uniones de crédito y ahorro, empresas transmisoras y Bansefi para extender el pago de las remesas en cuatro milpuntos adicionales, principalmente en las zonas rurales. El financiamiento de la Red de la Gente ha sido parcialmente provisto por el Banco Interamericano de Desarrollo, con recursos que, además, se han comprometido para la educación de los familiares de los migrantes en sus zonas de influencia en temas financieros y bancarios (Bansefi, 2002).

Un esfuerzo adicional en México es el desarrollado por la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), que desde hace varios años promueve la formación de microbancos bajo la figura de banca comunitaria rural, que ofrece servicios financieros a los excluidos de la banca comercial. La participación de la AMUCSS en el servicio de remesas se inició en 2002, estableciendo un vínculo entre las regiones de Mixtepec, Oaxaca, y Santa

¹²<http://www.woccu.org/financialinclusion/remittances>. Obtenido el 24 de mayo de 2012

Anna, California, que permitiera hacer llegar los recursos familiares desde Estados Unidos (García, 2006).

Respecto a la participación de la banca comercial en este proceso, cabe comentar que en 2001, el Grupo Financiero Bancomer concentró la captación de los envíos familiares, con el 40 por ciento, mientras que Elektra canalizó 16 por ciento y Telecomm alcanzó una cuota de mercado de 8 por ciento. Las transferencias que se recibían en Elektra ahora son efectuadas por el Banco Azteca, quien en poco tiempo ha alcanzado una destacada participación, y en septiembre de 2003 representaban 9.56 por ciento del total de las cuentas de ahorro y cheques captadas por la banca comercial (CNBV, 2003). La participación de BBVA Bancomer no se limita al lado mexicano, pues, como declaró su vicepresidente, en 2002 tenía 25 oficinas en Estados Unidos asociadas a miles de pequeños comercios y establecimientos a través de los cuales realizaba su “principal actividad financiera... las transferencias electrónicas de fondos” (*Milenio*, 30 de enero de 2002). Otra declaración de un funcionario de Bancomer reconoció que más de 50 por ciento de los envíos en 2002 se habían canalizado por este banco, y que el número de operaciones superaba las 12 mil (*Financial Times*, 4 de julio de 2003).¹⁴ Una encuesta efectuada en México reveló que más de 40 por ciento de los receptores de remesas lo hacía por medios bancarios, además de que entre ellas las cuentas bancarias constituían el recurso más socorrido para el manejo de dinero.

Al igual que algunos bancos comerciales, Bansefi ofrece costes más bajos cuando la remesa se deposita en la cuenta de los receptores. En 2001 este banco tuvo una participación de mercado en las remesas familiares de entre 1.5 y 2 por ciento (*Reforma*, 16 de diciembre de 2001) y en 2002 efectuó un promedio de 13 mil pagos mensuales por ese concepto (Bansefi, 2002). En esta institución pueden recibirse envíos provenientes de MoneyGram, Vigo, US Bank, Giromex, Order Express, Moneyda, Viamericas y El Camino.¹⁶ Si bien el proyecto de la Red de la Gente representa un esfuerzo por vincular a las organizaciones sociales en el pago de sus remesas, los transmisores siguen siendo los agentes tradicionales.

Un elemento que ha fortalecido a los bancos mexicanos son las alianzas y adquisiciones que han formalizado con bancos estadounidenses: BBVA Bancomer y Wells Fargo firmaron un acuerdo de colaboración en el 2000, Citicorp adquirió Banamex en 2001 y Bank of America adquirió 25 por ciento de las acciones de Santander Serfin en 2002. En todas estas operaciones estuvo la intención de aumentar la participación de estos bancos en el mercado de las remesas.

En información propia de campo y en conversaciones con algunos funcionarios de BBVA Bancomer se indica que, además de concentrar los pagos, la institución bancaria ha incentivado a los migrantes a la apertura de cuentas de ahorro donde sus envíos sean depositados, y así el banco ha dejado de funcionar exclusivamente como centro de pago. Por su parte, en datos de las autoridades financieras se aprecia un incremento en las cuentas de ahorros y cheques (también llamadas de exigibilidad inmediata por su rápida conversión a efectivo), particularmente en 2002, cuando en el periodo de marzo a junio

casi se cuadruplicó su número. Puede haber varias razones para explicar este gran salto en el número de cuentas, al que por lo demás no correspondió un salto similar en el volumen de captación sino sólo en las comisiones cobradas, las cuales están vinculadas a una diversificación en las operaciones bancarias. Sin embargo, cuando se estudia por entidad federativa los cambios que han tenido estas cuentas, se encuentra que los más importantes ocurrieron en los estados tradicionales de migración. Estos estados, además de presentar los índices de intensidad migratoria más alta, en conjunto alcanzan una cantidad de cuentas de exigibilidad inmediata que representa casi 50 por ciento de las que se encuentran en el resto de los estados, pero en una composición muy desproporcionada, pues mientras sus cuentas de cheques representaron en junio de 2000 el 41 por ciento del total de cuentas del resto de las entidades, sus cuentas de ahorro significaban el 118 por ciento. Como punto de referencia, se debe mencionar que en el 2000 la participación en el PIB de estos estados alcanzó apenas 31 por ciento. Lamentablemente, los formatos de la información se han modificado después de ese año, lo cual impide dar un seguimiento a estas relaciones y precisar los cambios por tipo de cuenta.

Entre las quejas más escuchadas en el caso de las empresas que envían remesas está la competencia por las “bocas receptoras” y la cada vez más demandante cantidad de comisiones que éstos agentes exigen para mantener la operación de las empresas enviadoras, pues varios de ellos operan para diferentes compañías, lo cual les permite influir en la decisión del envío a favor de sus propios intereses. Esto quiere decir que las empresas de remesas, además de las presiones que los medios de comunicación, los usuarios y las autoridades ejercen sobre ellas, tienen la presión de sus propios socios, que demandan más de cinco dólares por envío, lo que representa un obstáculo para que los precios en estas empresas puedan ir a la baja. Por el contrario, las comisiones exigidas por el punto de recepción en México difícilmente superan los tres dólares por envío, aunque en algunos casos también las comisiones son escalonadas. Además de estas tarifas planas en los envíos de dinero, la concentración de los pagos en el sistema bancario mexicano ha introducido un coste adicional: las comisiones bancarias, ya que estos agentes han “motivado” a sus clientes a abrir cuentas de ahorro para depositar en ellas los recursos transferidos, propiciando, por un lado, un aumento de los recursos disponibles para la propia operación bancaria, y por el otro, el incremento de las comisiones por el uso de este tipo de cuentas, situación que muchas veces el receptor de la remesa desconoce.

El tener una cuenta de ahorro, ya sea en México o en Estados Unidos, implica una serie de costes que las empresas tradicionales no tenían, tales como el manejo de cuenta, el uso del cajero, las comisiones por no cumplir con el saldo mínimo requerido y otros. Éste coste extra no ha sido evaluado hasta ahora para los servicios de remesas que ofrecen los bancos.

En un estudio, Orozco (2000) compara los diferentes servicios de envío, tanto el de las empresas tradicionales como el de los bancos y las uniones de crédito, y encuentra que el servicio más barato es el que ofrecen los bancos con las tarjetas de débito. Vale la pena mencionar que este resultado no corresponde a los bancos más importantes que participan en este servicio, los

que han sido promovidos por los consulados mexicanos, sino a algunos bancos de menor tamaño y cuya presencia es más bien local. En este sentido, Orozco (2000) aporta información sobre siete bancos de Chicago y la forma en que operan los envíos de dinero: algunos cobran por retiro del cajero automático y otros no lo hacen, pero todos aplican un coste adicional por retiro en cajeros de México (excepto Citicorp, el único que cobra una tarifa mensual de cinco dólares por manejo de cuenta). Orozco estima que el día de la muestra el diferencial en el tipo de cambio era de 12 centavos por dólar; advierte que las asesorías telefónicas, las asesorías directas, las impresiones de estados de cuenta, las consultas de saldo y demás servicios tenían coste, y que algunos bancos cobraban la apertura de la cuenta y otros costes adicionales si el que enviaba dinero no tenía asociada una cuenta de cheques en el mismo banco.

Por otro lado, si el envío se efectúa en depósito a una cuenta de ahorro del receptor en México, las comisiones de los bancos mexicanos no son menores, pues las cobran por no mantener el saldo mínimo, por uso de cajero, por anualidad, por impresión de saldos, por impresión de estados de cuenta, etcétera.

Un estudio realizado en Miami y en Los Ángeles entre 302 migrantes de diferentes nacionalidades que enviaban dinero a sus países de origen mostró que los usuarios en general deciden utilizar los servicios de una empresa atendiendo recomendaciones más que criterios de coste. Solamente 16 por ciento de los encuestados identificó que el tipo de cambio juega un papel importante en el coste del envío. Ello implica que los migrantes que hacen uso de estos servicios están expuestos a las estrategias de mercadotecnia de las empresas enviadoras y son fácilmente confundidos, y que estas mismas desventajas de los usuarios que han explotado las empresas de remesas pueden ser utilizadas (y de hecho son utilizadas) por muchos de los bancos. Una entrevista directa con una usuaria de servicios bancarios en la recepción de remesas en Apan, Hidalgo, reveló que se había percatado de que en su cuenta de ahorro había menos dinero pero no sabía la razón, lo cual muestra que los usuarios pueden confundirse fácilmente y no ser capaces de cuantificar el coste total de una remesa.

El estudio desarrollado por una empresa de remesas mexicana encontró que el principal factor para decidirse por una empresa u otra es la seguridad, en segundo lugar estuvo la cercanía y el precio fue la tercera variable. Otro estudio encontró evidencia parecida de que no es el coste, sino la cercanía y la velocidad de transmisión, los elementos más importante para la elección (Bendixen, 2001, citado por Aparicio, 2009). Entrevistas directas a migrantes de una población de la Sierra Norte de Puebla que viven en Carolina del Norte confirman que la seguridad y la velocidad son los elementos de mayor confianza para el envío de dinero. En este orden de prioridades para la elección de la empresa que efectuará el envío, es factible que la competencia entre las empresas no sea por precios, sino por diferenciación del servicio, lo cual permitirá mantener los precios altos. La misma justificación es aprovechada por las empresas tradicionales más importantes, como lo expresó un entrevistado en Carolina del Norte: “Western Union es más caro, pero llega el dinero”.

Una vez descritos: tanto el posicionamiento que han tenido los sistemas bancarios en la transmisión de remesas y la importante concentración en el último tramo de los servicios, el del punto de pago y la reciente introducción en el mercado de los bancos estadounidenses que representa una amenaza para ese posicionamiento, pues con la apertura de cuentas en Estados Unidos los recursos de los migrantes serán administrados en ese país, no en México, y la función de los bancos mexicanos será, entonces, restringida al servicio de los cajeros. Es por ello que se han dado las recientes alianzas entre los bancos para poder repartir de manera más equitativa las utilidades en ambos lados de la frontera y aumentar la participación de los sistemas bancarios en el mercado.

También se ha mostrado que la solución bancaria no puede ser generalizable a la población, incluso en las localidades urbanas, pues las limitaciones en la cobertura de los sistemas bancarios genera un traslado de los costes de intermediación hacia los propios usuarios, difícil de cuantificar económicamente dadas las diversas variables que en estos *costes de cobro* se consideran. Vale la pena mencionar que el coste de oportunidad no es exclusivo de las comunidades rurales y que incluso en las localidades urbanas puede ser más alto. Igualmente, debe considerarse el *coste del envío* de la solución bancaria y las limitaciones que representa.

Una posibilidad que podría devolver la flexibilidad en la distribución de los recursos y abaratar los costes del envío sería que las propias organizaciones de migrantes participaran en la solución del problema de las remesas mediante la apertura de centros de pago y de cobro que controlen las comisiones que se deben pagar y el destino de estas comisiones y canalizándolas al fortalecimiento de la propia comunidad en México y Estados Unidos, tal como la propia AMUCSS lo está intentando. Lamentablemente, la capacidad de crecimiento de estas redes puede ser muy limitada si no hay un esfuerzo externo que les permita que se refuercen institucionalmente, pues los competidores a los que enfrenta tienen abundantes recursos para invertir en publicidad y en innovación tecnológica, están más concentrados geográficamente y, por ello, pueden utilizar sus recursos más eficientemente, además de que muchos reciben subsidios del gobierno.

Su gran ventaja es que, por ser servicios comunitarios, su cobertura puede ser más grande en los puntos de cobro y de pago, y con ello garantizar buenos precios y calidad en el servicio, lo mismo que seguridad y mayores posibilidades para el desarrollo local.

Ante la incursión de los bancos en el servicio de envío de remesas surge una pregunta natural: ¿los bancos también están haciendo esfuerzos para ampliar los servicios que pueden efectuarse con dinero electrónico? Si no es así, cada vez que una persona requiera efectivo tendrá que desplazarse a una sucursal o un cajero automático para efectuar un retiro y poder comprar los bienes que necesita en la tienda de su localidad, que no acepta el pago con tarjeta de débito, con lo que el proceso resulta más costoso en tiempo y dinero. La evidencia muestra que en muchas regiones no se avanza aún en esa dirección;

entonces, los bancos sólo son unos competidores más por el servicio de las remesas y sus comisiones, en congruencia con la transformación de estos intermediarios financieros en el mundo entero, esfuerzo que se ha visto estimulado con el reforzamiento de los sistemas para evitar el lavado de dinero en Estados Unidos.

4.9 El papel de la banca en el envío y recepción de remesas en México. Proyecciones en su desempeño.

La revisión de la literatura muestra que los estudios respecto al impacto económico de las remesas en las economías receptoras es contrastante, por un lado, existen estudios que muestran una correlación directa entre los ingresos por concepto de remesas en varios países y por el otro, se muestran resultados que rechazan el efecto de las remesas en el crecimiento económico. Entonces, cabe concluir que los efectos de las remesas dependen de la capacidad de administrar las remesas y maximizar sus beneficios y de minimizar los efectos negativos de las remesas en las economías receptoras.

La importancia de las remesas como una de las fuentes más importantes de divisas en la economía mexicana, al igual que en otros países en desarrollo juega un papel fundamental.

Desde el año 2000, el flujo de remesas se ha incrementado en un promedio anual de 16% en los países en desarrollo, según el Banco Mundial (2006), China, India y México son las principales economías receptoras totalizando más de la tercera parte del flujo mundial de remesas. De acuerdo a esta misma fuente, 50% de estas remesas fueron enviadas a través de canales formales, de aquí la propuesta de potencializar estos ingresos en beneficio de los países receptores a través del sector bancario.

De acuerdo a Narayan (2010) las remesas estimularán el desarrollo de la banca en tres formas: primero, las remesas proveen a las amas de casa de un excedente de efectivo que podría generar una demanda de servicios bancarios; segundo, las cuotas obtenidas en el proceso de envío, sin duda aportan ganancias al propio sector. Los bancos con su experiencia e infraestructura pueden explorar oportunidades en este segmento de mercado. Tercero, los bancos pueden apuntar a la punta de la pirámide, captando el mercado de los receptores de remesas, donde sin lugar a dudas existe una porción substancial de remesas que no son captadas por el sector bancario.

El desarrollo del sector bancario promovería una sana competencia entre las empresas que transfieren remesas que resultaría en la disminución de los costes de transferencia y por lo tanto, atrayendo mayor cantidad de envíos a través de los canales formales.

Las remesas pueden, potencialmente, en el largo plazo contribuir al crecimiento de la economía receptora mediante niveles más altos de capital en circulación, con posibilidades de ser invertido. Sin de un sistema financiero eficiente relativo a la administración de estos ingresos, es común que en las economías en desarrollo existan un mercado no explotado sin

capacidad de crédito entre la población receptora de grandes flujos de remesas. Es decir, las remesas pueden ayudar a eliminar las restricciones en el otorgamiento de crédito a las bases de la pirámide en una economía en desarrollo, incrementado el otorgamiento de créditos y acelerando el crecimiento económico.

Además, el promover el desarrollo del sector bancario en lo que a la administración de remesas se refiere tiene un gran impacto directo en el desarrollo económico de los países receptores (Adams 1998). El flujo de remesas puede impulsar en forma directa el desarrollo de la comunidad que puede eventualmente contribuir al desarrollo económico. También, los ingresos por remesas, como fuente externa de recursos pueden acortar la brecha que existe entre los ahorros familiares y la inversión y promover el desarrollo económico en el largo plazo.

El estudio realizado por Noman en el 2011, (citado por Akkeson 2011) encontró que el impulsar el desarrollo del sector bancario en un grupo de países del Sur de Asia tiene un impacto positivo y una influencia significativa en los ingresos por remesas de estas naciones, por lo que concluye que el gobierno debería promover programas que maximicen los beneficios de las remesas, lo cual a su vez, incrementaría los niveles de bienestar de los trabajadores migrantes y sus familias, especialmente en los hogares rurales al promover apoyo institucional para los servicios formales e informales de transferencia de remesas. De manera más específica, sugiere que el gobierno puede impulsar el incremento de los envíos de remesas, promoviendo la disminución en los costes de transferencia y ofreciendo servicios colaterales. También propone la necesidad de que el gobierno desarrolle mecanismos que creen conciencia entre las familias receptoras acerca de la necesidad de hacer uso adecuado de los ingresos, producto del trabajo duro de su remitente y promover mejores oportunidades para el uso productivo y sostenible de estos ingresos.

Las remesas son una de las mayores fuentes de divisas y tienen una gran importancia para las economías receptoras, dado su volumen creciente. Estos flujos privados, son generalmente empleados para el consumo y no para la inversión productiva.

La necesidad de potencializar el uso de las remesas mediante una mejor administración de las instancias que transfieren estos fondos, ha sido, sin embargo un tema poco abordado por la literatura, aunque su importancia ha sido ya destacada, argumentan que la intermediación a través de la banca puede impactar significativamente a las economías receptoras. Kunt y Martinez Peria* (2006) encontraron evidencia de que las remesas se asocian con el desarrollo del sector bancario en un grupo de países tales como: Guatemala, El Salvador, Ecuador y México. Encontró que las evidencias al respecto son mayores en Guatemala, El Salvador, Ecuador y Honduras son mayores y mucho menores en el caso de México. Giulano* (2006) también encontró una correlación positiva entre los flujos por remesas y los depósitos bancarios, y una correlación mucho más débil entre estos ingresos y el otorgamiento de créditos. Fedewa* (2007) investigó que es mucho más

probable que los hogares receptores de remesas en cinco países de Latinoamérica, incluido México, abrieran una cuenta bancaria, si tuvieran la oportunidad que los hogares que no reciben remesas. (*citados por Canales 2009)

En resumen, analizando la información presentada en los tres capítulos anteriores, a continuación se presenta a manera de análisis FODA, las:

4.10 Características de las operaciones relacionadas con el envío y cobro de remesas desde EUA a México que justifican la propuesta del nuevo modelo.

4.10.1 Debilidades/ Amenazas:

1. No existe una correlación estadísticamente significativa entre la captación de remesas por entidad federativa y la captación de recursos por la banca comercial. (Coeficiente de Pearson= .2538). Ver tabla 4.1. Y es todavía menos significativa entre estos dos rubros en las doce entidades mayormente captadoras de remesas en el país, analizadas en el capítulo dos de este trabajo. (Coeficiente de Pearson= .0345)

CUADRO 4.10: RELACIÓN ENTRE LA CAPTACIÓN DE REMESAS Y LA CAPTACIÓN DE RECURSOS POR LA BANCA COMERCIAL. (JULIO 2011)

Entidad federativa	CAPTACION DE RECURSOS		CAPTACION DE REMESAS	
	Millones de pesos (trim.)		Millones de dólares (año)	
Aguascalientes	17,697	0.72	305.3	1.3
Baja California	47,711	1.94	395.5	1.7
Baja California Sur	10,435	0.42	36.5	0.2
Campeche	10,895	0.44	57.6	0.3
Coahuila	43,972	1.79	246.2	1.1
Colima	10,118	0.41	183.3	0.8
Chiapas	31,025	1.26	593	2.6
Chihuahua	49,114	2	418	1.8
Distrito Federal	947,727	38.53	1,148.30	5.1
Durango	19,238	0.78	415.3	1.8
Estado de México	163,383	6.64	1,653.30	7.3
Guanajuato	81,743	3.32	2,147.70	9.4
Guerrero	26,138	1.06	1,258.50	5.5
Hidalgo	24,975	1.02	760.3	3.3
Jalisco	157,624	6.41	1,889.80	8.3
Michoacán	59,947	2.44	2,238.10	9.8
Morelos	25,342	1.03	585	2.6
Nayarit	11,538	0.47	355.3	1.6
Nuevo León	199,123	8.1	308	1.4
Oaxaca	27,356	1.11	1,423.00	6.3
Puebla	55,953	2.27	1,465.10	6.4
Querétaro	29,389	1.19	382.1	1.7
Quintana Roo	19,310	0.79	91.8	0.4
San Luis Potosí	27,484	1.12	698.6	3.1

Entidad federativa	CAPTACION DE RECURSOS		CAPTACION DE REMESAS	
Sinaloa	47,282	1.92	510.2	2.2
Sonora	40,531	1.65	326	1.4
Tabasco	22,434	0.91	111.4	0.5
Tamaulipas	50,080	2.04	443.9	2
Tlaxcala	7,366	0.3	273.7	1.2
Veracruz	63,965	2.6	1,269.20	5.6
Yucatán	26,776	1.09	117.4	0.5
Zacatecas	14,656	0.6	623.5	2.7
extranjero	80,299	3.26		
	2,450,626	100	22,730.90	100

Elaboración propia a partir de: Banco de México. Ingresos por remesas familiares, distribución por entidad federativa.¹³ y Asociación Mexicana de Bancos. Captación por entidad federativa.¹⁴

2. Los esfuerzos realizados por organizaciones como el Consejo mundial de cooperativas de ahorro y crédito, son todavía insuficientes para captar ahorradores en lo general, y tratándose del tema que nos ocupa; receptores y remitentes de remesas, en México y EUA respectivamente. Reportan solo un 3.6 de tasa de penetración en la población en general y su infraestructura (sucursales y cajeros automáticos) no alcanza a cubrir más que un promedio de 23 de 32 estados en el país, a través de sus dos filiales en México Caja Popular Mexicana SC de AP de RL de CV y Libertad Servicios Financieros.
3. La remesa promedio transferida en efectivo es de 514 dólares, mientras que la enviada por transferencia electrónica es de solo 291 dólares, según los datos del Banco de México. Esto significa que más del 23% de los envíos de remesas a México, más de 487 millones de dólares mensuales a marzo de 2012, son enviados a sus destinatarios pro medios poco seguros pero gratuitos que bien podrían ser captados por sistemas de envíos regulados y más efectivos.
4. La remesa promedio transferida a través de Money Orders asciende a 469 dólares de acuerdo a la misma fuente. Esto representa ganancias millonarias solo para los “remeseros” del orden de: \$76,346,688.02 dólares mensuales, considerando un promedio de 6.19 millones de operaciones mensuales a un promedio estimado de \$12. 33 dólares por

¹³<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA79§or=1&locale=es>. Obtenido el 24 de mayo de 2012

¹⁴<http://www.abm.org.mx/anuario2010/labancaencifras/cnbv09.htm>. Obtenido el 24 de mayo de 2012

operación. (según los datos obtenidos en el capítulo 3 de este trabajo).¹⁵

5. Se calcula que tan sólo en el último trimestre de 2011 los emigrados de seis países centroamericanos y República Dominicana gastaron más de 200 millones de dólares para cubrir los costes de envíos de remesas a sus familiares desde Estados Unidos. (...)Una reducción de un sólo punto porcentual en el coste de enviar remesas le ahorraría a los inmigrantes y sus familiares unos 150 millones de dólares al año.¹⁶
6. Los remitentes no cuentan ni buscan la información relativa a los costes ocultos de sus envíos (manejo de cuenta, comisión por pago en moneda local, entre otros, más bien son atraídos a uno u otro punto de envío por características de rapidez y seguridad. Las empresas remesadoras que captan el mayor volumen de envío no son necesariamente las más baratas, sino las que los remitentes consideran las más rápidas y seguras.
7. Aunque muchos bancos en México han hecho grandes esfuerzos por captar cuentahabientes entre los receptores de remesas, todavía son más las desventajas que esto les proporciona, que las ventajas que podría representar ser usuarios de los servicios bancarios, sujetos de crédito y pequeños ahorradores.
8. El World Bank reporta al 12 de febrero de 2012 un cobro promedio de comisión de envíos de 500 dólares de \$10.92 dólares, un margen porcentual por tipo de cambio de 2.07, lo que representa un coste total de \$21.25 dólares, 4.25% del total del envío. Esto equivale a 966.06 millones de dólares.

4.10.2 Fortalezas/ Oportunidades:

1. Los actuales mecanismos de envío y cobro de remesas han permitido transferir un promedio mensual de 1550 millones de dólares en los últimos 12 Años. (Banco de México, 2012).¹⁷
2. La creciente demanda del servicio de envío de remesas ha propiciado una mayor competencia entre las empresas remesadoras, lo que ha derivado en una “mejora” en el servicio. Las características más valoradas por el remitente son; seguridad y rapidez.

¹⁵(<http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE81§or=1&locale=es>) a marzo de 2012. Obtenido el 24 de mayo de 2012

¹⁶<http://www.eluniversal.com.mx/notas/827308.html>

¹⁷ Banco de México. Balanza de pagos. Ingresos por remesas. Fecha de consulta: mayo 24, 2012.

3. El Banco de México reporta a Octubre de 2011, un total de 55,706 cajeros automáticos distribuidos en todo el territorio nacional.¹⁸
4. Dos instituciones bancarias en México captan más del 42 por ciento de participación en el mercado. La regulación en su intervención en las operaciones de captación de remesas es trascendental.
5. La captación total de recursos por la banca comercial hasta marzo de 2012 asciende a 2,725, 314.4 millones de pesos. Los envíos de remesas de EUA a México.
6. Si los bancos comerciales, omiten el cobro de comisiones y su margen de ganancias se reduce al diferencial por tipo de cambio, equivalente al 2.07 según cálculos del World Bank a febrero de 2012. Ver figura 4.2, ésta se estima en 470.53 millones de dólares, y sus posibilidades de captación mínima de recursos equivaldrían a aproximadamente 966 millones de dólares, según las mismas estimaciones.
7. Los estudios relativos al perfil sociodemográfico de los migrantes tanto por lugar de origen, como por ciudad de residencia en los EUA representan valiosos elementos para definir nichos de mercado que con necesidades muy específicas de servicios financieros tanto para el receptor como para el emisor de la remesa.

¹⁸<http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF266§or=21&locale=es>. Obtenido el 24 de mayo de 2012

FIGURA 4.3 ENVÍOS DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO. PRIMER TRIMESTRE DE 2012. ENVÍOS DE 500 DÓLARES.

Empresa	Tipo de empresa	Comisión	Margen por tipo de cambio %	Porcentaje %	Costo total (USD)▲	Rapidez de la transferencia	Red de cobertura	Fecha
Bank of America	Banco	0,00	1,56	1,56	7,81	Siguiente día	Nacional	10/02/2012
Bank of America	Banco	0,00	1,56	1,56	7,81	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Ria	MTO	10,00	0,39	2,39	11,93	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Oriandi Valuta	MTO	9,99	0,94	2,94	14,70	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Delgado Travel	MTO	10,00	1,82	3,82	19,12	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Maniffo	MTO	10,00	1,82	3,82	19,12	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Delgado Travel	MTO	10,00	1,82	3,82	19,12	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	8,00	2,25	3,85	19,23	3 a 5 días	Nacional	10/02/2012
Wells Fargo	Banco	10,00	1,90	3,90	19,51	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Vigo	MTO	12,00	1,51	3,91	19,53	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
MoneyGram	MTO	9,99	1,98	3,95	19,77	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Sigue	MTO	10,00	2,14	4,14	20,99	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	12,00	2,25	4,65	23,23	Siguiente día	Nacional	10/02/2012
Citibank	Banco	0,00	4,68	4,68	23,40	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Citibank	Banco	0,00	4,68	4,68	23,40	3 a 5 días	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	14,00	2,25	5,05	25,23	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	22,00	2,25	6,65	33,23	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Western Union	MTO	22,00	2,25	6,65	33,23	Menos de una hora	Nacional	10/02/2012
Order Express *	MTO	10,00	0,00	2,00	10,00	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Order Express *	MTO	10,00	0,00	2,00	10,00	Mismo día	Nacional	10/02/2012
Banco Promedio		2,00	2,88	3,28	16,39			
MTO Promedio		12,00	1,58	3,98	19,88			
Total Promedio		9,50	1,90	3,80	19,00			
Total Promedio en Tercero trimestre 2011		10,92	2,07	4,25	21,25			
						Total Promedio Primer trimestre 2012	Total Promedio Tercero trimestre 2011	
						3,80	4,25	

Fuente: <http://remittanceprices-espanol.worldbank.org/Country-Corridors/United-States/Mexico/>

Es viable operar un modelo de captación de remesas a través de los dos principales bancos en México, con una utilidad comprobada para ellos, con una extensa red de sucursales en México y en Estados Unidos. Con la posibilidad de captar ahorradores sujetos de crédito y activar las economías regionales mediante el consumo en el corto plazo, la inversión productiva en el mediano plazo, mediante el otorgamiento de créditos que deriven en creación de negocios, créditos refaccionarios para equipo y herramienta productiva y la generación de infraestructura local, vía la colocación de los fondos de ahorro en inversiones a corto y mediano plazo en la banca productiva.

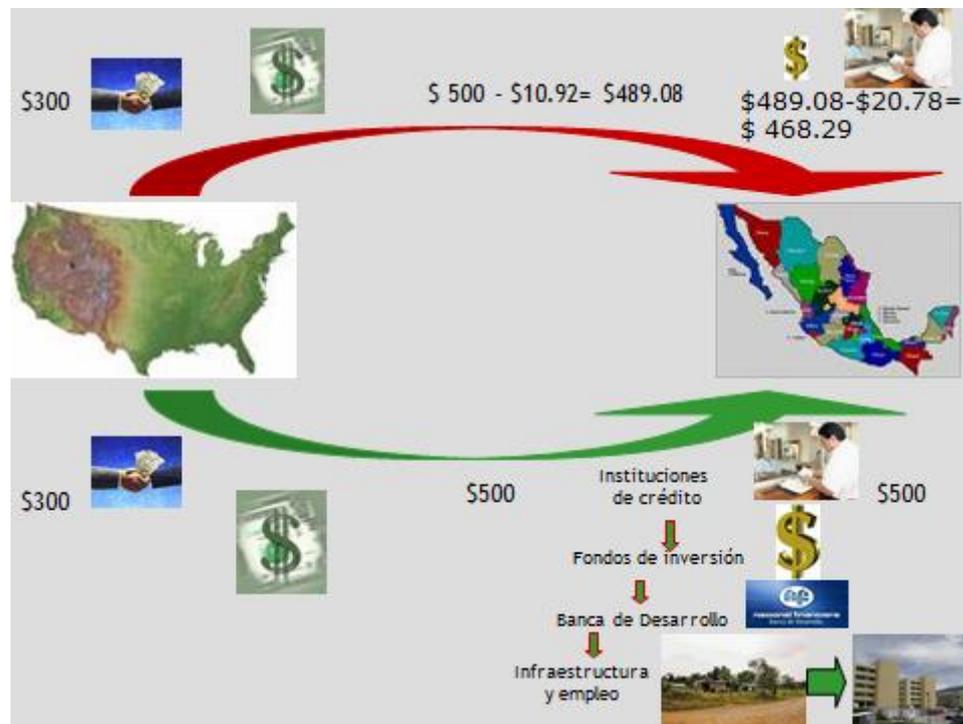
4.11 El resultado

Un modelo de captación de remesas a ser pagadas *sin comisión* a través de instituciones de crédito en México, que ofrezcan productos financieros a la medida de las necesidades de las familias receptoras, que fomenten el ahorro y permitan canalizar los recursos así captados a fondos de inversión que administrados por la Banca de desarrollo generen infraestructura y empleo.

El modelo de captación de recursos así propuesto, se fondearía de:

- El diferencial entre el tipo de cambio de los dólares recibidos (venta) al tipo de cambio de los dólares que pagaría en México en moneda nacional (compra).

- La captación de un importe mayor de recursos para fondear sus operaciones; y
- Nuevos usuarios de los servicios financieros.



Beneficiarios del modelo:

1. Los que envían
2. Quienes reciben remesas,
3. Los habitantes de las comunidades receptoras
4. Los propietarios de las instituciones financieras que pagan las remesas y
5. Los responsables de los organismos que administran los recursos públicos.

III. Conclusiones

La migración internacional es un fenómeno cuya tendencia es ascendente debido a que la realidad económica mundial actual parece acentuar cada vez más las asimetrías económicas y sociales entre los países, en particular entre los países desarrollados y los no desarrollados.

En este contexto, la migración de México y Estados Unidos es un fenómeno histórico que data desde hace casi 100 años y que a pesar de la crisis económica global y de las limitantes impuestas unilateralmente por EUA, demuestra con cifras que prevalecerá hasta ahora, por mucho tiempo todavía.

En los últimos años, uno de los aspectos más evidentes que ha caracterizado a la migración de mexicanos hacia los Estados Unidos, es la modificación de su tradicional patrón migratorio hacia otro más complejo y heterogéneo y cuyos rasgos centrales son: el desgaste del patrón circular migratorio en el que es evidente una estancia más larga de los migrantes en el vecino país del norte; la decisión de un número cada vez más significativo de mexicanos por establecer su residencia permanente en los Estados Unidos, debido a la dificultad creciente para cruzar la frontera; la evidente diversificación geográfica del lugar de origen de los migrantes; una mayor participación de personas con un mayor nivel educativo y la presencia cada vez más notoria de la mujer y niños en el flujo migratorio como parte de un proceso de reunificación familiar que por otro lado está ocasionando la disminución del envío de remesas per cápita a México.

Asimismo, la migración ha pasado de ser un fenómeno rural abarcando ahora también a localidades urbanas.

Las remesas son uno de los beneficios de las migraciones que surgen hoy en día, con gran fuerza en los países en desarrollo, en distintas partes del mundo. Sobre todo en México donde el importe recibido por estos recursos, lo ha convertido en uno de los tres principales receptores de estos recursos en el mundo y el primero en América latina. Estos flujos de remesas son tema de debate entre los organismos internacionales y estudiosos del tema, por su importancia en la economía de México, ya que si bien es cierto no deben considerarse ingresos del gobierno, sino de las familias receptoras. Es el gobierno quien debe establecer nuevas políticas que estimulen el ahorro en dólares o la mejor canalización de estos recursos a las familias receptoras.

También los supuestos teóricos acerca del envío de remesas y sus efectos económicos están cambiando, los datos analizados y las relaciones entre las variables analizadas por entidad federativa ponen en evidencia nuevas correlaciones antes no evidentes y echan por tierra otras “históricamente” planteadas.

Las remesas son, entonces, flujos financieros que requieren opciones de inversión y la discusión vigente continua siendo el estimular el uso productivo

(bajo alguna forma de inversión) de estos recursos, sea para mejorar la infraestructura de la comunidad, de las viviendas o para el establecimiento de pequeños negocios. Sin embargo, un número muy reducido de instituciones financieras cubre las necesidades de las familias transnacionales y pocos organismos públicos están creando un entorno que multiplique el impacto de estos flujos.

Por otro lado, es innegable que las remesas se consolidan como un aspecto fundamental en la economía mexicana, debido al impacto que representan a nivel macro y en los hogares que las reciben. Siendo estos últimos en los que han cobrado mayor importancia porque son más las familias que dependen de ellas para su subsistencia, ya que se han vuelto parte importante de su ingreso, aunque siguen destinándose a necesidades básicas. Por lo que, una discusión vigente continúa siendo el de estimular el uso productivo de estos recursos (bajo alguna forma de inversión), sea para mejorar la infraestructura de la comunidad, de las de viviendas o para el establecimiento de pequeños negocios.

Sin embargo, las características de las familias receptoras de remesas (edad promedio de menores de 15 años o mayores de 65) dificulta las posibilidades de que las remesas se destinan a la inversión productiva, además que de acuerdo a las experiencias internacionales, la inversión productiva de las remesas depende más de los antecedentes familiares y su experiencia en actividades productivas, más que de los incentivos externos para fomentar su uso en actividades productivas por lo que es indispensable que estos recursos se canalicen a proyectos productivos encabezados y liderados por personal experto en la materia, es decir, por empresas privadas u organismos públicos que cuenten con el conocimiento y con la infraestructura necesarios para llevar a cabo estos proyectos y que puedan ser financiados o apalancados con recursos provenientes de las remesas, canalizados a ellos, vía la banca de desarrollo .

Por otro lado, el incremento de los ingresos por el concepto de remesas al país, también deja ver una evolución de los mecanismos de transferencias de remesas y que a la vez, permite una mejor medición de éstas. Las transferencias electrónicas y las money orders son actualmente los mecanismos más usuales por los trabajadores emigrantes que envían dinero desde el extranjero a sus familias, debido a la mayor seguridad y menores costes que ofrecen los bancos y empresas especializadas en transferencias de dinero. Los envíos en especie y efectivo han disminuido por los riesgos lógicos que implican (robo o extravío de estos), así como los envíos en cheques que se reportan casi inexistentes.

El mercado de remesas de Estado Unidos y México se ha transformado en los últimos años, pasando de ser un mercado donde prevalecían los sistemas de transferencia informales a ser uno dominado prácticamente por mecanismos de transferencia formales, donde prevalece el uso la tecnología en los productos que ofrecen, permitiendo con esto condiciones más eficientes de

transferencia de dinero, lo cual ve reflejado en costes y comisiones de envío más bajas. Estas condiciones son características de un mercado más competido, tanto por la participación de más entidades en la intermediación de estos recursos como de sistemas de transmisión diferentes en los cuales se han visto involucrados los bancos centrales de México y Estados Unidos, con efectos muy benéficos a nivel de los costes de transmisión de dinero entre economías como son la mayor participación de las instituciones bancarias desde Estados Unidos a través del programa Directo a México.

La diversidad de empresas de servicios de envíos, junto con la creciente participación de la banca norteamericana, han significado un aumento en el uso de canales formales u oficiales de envío de remesas al país, donde un factor clave ha sido el uso de la Matricula Consular (MCAS) como herramienta de acceso a los servicios financieros por parte de los migrantes mexicanos cualquiera que sea su identidad migratoria.

Dichos elementos, la evolución tecnológica en la transferencia de recursos y la mayor participación de la banca en ambos países en estas operaciones y el incremento del uso de los canales formales de envío, son factores que facilitan la implementación del modelo propuesto, a fin de abatir el efecto de que el enviar transferencias a los receptores a través de una diversidad de puntos de operación en México que incluyen instituciones bancarias y de micro finanzas, OTDs, pero también, almacenes comerciales, pequeñas tiendas de barrio, oficinas de telecomunicaciones, casas de cambio, y oficinas de correo que abundan tanto en los centros urbanos y regionales pero tienen la limitante de que solo funcionan como instituciones de pago y no pueden influir en la disminución del coste por envío, ya que este es determinado por las instituciones tradicionales de envío. Sin embargo y pese a la creciente formalización en los envíos, las remesas siguen utilizando conductos informales.

Ya que a pesar que los costes promedios de envío de dinero a través del mercado de remesas entre los Estados Unidos y México, registraron una fuerte disminución de casi el 55% entre 1999 y 2004 y se han estabilizado en los últimos años, aún continúa el coste por diferencial cambiario, siendo éste último el que es manipulado por las empresas operadoras de las transferencias.

En general, la transferencia de fondos de Estados Unidos a México es uno de los servicios más costosos a nivel mundial, no sólo por el cobro de comisiones sino, sobre todo, por el tipo de cambio utilizado en las operaciones.

Otro aspecto que debiera también plantearse para el caso mexicano, es la posibilidad de que los envíos desde el extranjero y con una regulación adecuada, puedan ser cobrados en dólares y mantenidos en cuentas bancarias en dólares. Pese a que algunas casas de cambio ofrecen pagar las transferencias en dólares, no es la regla común en el mercado mexicano. La razón por la cual existe esta demanda, obedece a que los migrantes contraen

deudas en dólares, tanto en México como en Estados Unidos, tanto para solventar los gastos de la emigración, como para otro tipo de gastos locales. Una opción alterna es implementar un tipo de cambio fijo para el pago de remesas en moneda nacional (pesos) y así evitar la actividad especuladora de las empresas que se dedican a la transferencia de estos recursos.

Un factor que también debiera contemplarse es la existencia de algún tipo de regulación orientada a recuperar remesas no reclamadas a la banca y a otro tipo de empresas dedicadas a este negocio. De acuerdo con la AMUCSS, en México alrededor de 500 millones de dólares al año no son cobrados o reclamados por los destinatarios de remesas.

Pensar en las reducciones de costes, en la transparencia, en el acceso a mejores servicios y servicios complementarios, así como en su potencial uso social y productivo, es un imperativo en este momento. Por supuesto, aclarando siempre, que se trata del dinero de los migrantes, que se trata de respetar, incentivar, promover y facilitar esa enorme contribución que están haciendo los migrantes en el mundo; y, posiblemente, no pensar en obstaculizar, quitar, reducir, todo ese flujo importante que tanto está ayudando a nuestro país. Por tal motivo deben buscarse nuevas alternativas que permitan reducir el coste financiero actual, así como realizar más investigaciones sobre si los remitentes y receptores de estos recursos están interesados en nuevos y complementarios servicios que les pudieran proporcionar las instituciones financieras.

Aún queda mucho por hacer, las líneas futuras de investigación muestran un bosquejo del quehacer pendiente, pero es responsabilidad de los actores involucrados, incluyendo la academia y la investigación aplicada que de ella se derive, al menos, proponer, sino, instrumentar los mecanismos que permitan aplicar productivamente los cuantiosos ingresos que hoy por hoy representan las remesas familiares.

IV. Recomendaciones y futuras líneas de investigación

- Aun y cuando existen muchos y muy variados estudios que concluyen las diferentes necesidades y características de los actores involucrados en la transferencia de dinero en los países objeto de estudio (Influencia de las redes sociales: (Aparicio, 2010 y Holst, 2011; Tradición migratoria: Perfil socioeconómico: Nazhar, 2011; López , 2011, características de género: Vullnetari, 2011 y Holst, 2011; Doble nacionalidad: Ebeke, 2011; Reincidencia: Sang-Hyop, 2011; situación migratoria: Del Pierre, 2010, etapa de vida: Pelling, 2011) es imperativo definir las características de los remitentes y receptores de las remesas (perfil) con el propósito de estar en posibilidades de ofrecer productos financieros “ a la medida” de las necesidades de los usuarios potenciales de los servicios financieros, y que actualmente, en su gran mayoría no tienen acceso a éstos. Es decir, definir las posibilidades de profundidad y actitud de la banca. (López, 2010) ofreciendo servicios financieros innovadores que puedan mejorar las capacidades de los migrantes de ahorrar, vigilar y controlar la forma en que las remesas se utilizan. (Seshan, 2010), por país, región y localidad.
- Definir las políticas institucionales que permitan, en el caso de la creación de pequeños negocios entre los receptores de remesas, de fomentar el nacimiento de clusters de empresas de migrantes a fin de lograr negocios más rentables y sustentables. (Lianos, 2011)
- Ante los hallazgos relativos a la necesidad de disuadir tanto a los remitentes como a los receptores de remesas de utilizar los servicios de instituciones bancarias (Brown, 2011) y reducir o eliminar la desconfianza de los migrantes en este tipo de instituciones (Alberola, 2006); se hace indispensable la necesidad de desarrollar las estrategias necesarias para no solamente generar los mecanismos de captación de estos recursos por parte de las instituciones bancarias, sino y aún de manera prioritaria, atraer la atención de los ahorradores ofreciendo servicios confiables que atiendan directamente sus necesidades y fomenten la confianza en las instituciones financieras.
- Tal como lo asegura, Mazhar (2011): No basta, en sí mismo, el hecho de captar mayores flujos de remesas a través de medios oficiales de captación de estos ingresos, sino se instrumentan las medidas adecuadas para el uso y

destino de estos recursos en el desarrollo de infraestructura pública e inversión que derive entonces en un crecimiento económico, es entonces, una tarea pendiente; primero definir muy claramente todos los actores involucrados en los procesos de captación y manejo de remesas, el nivel de su participación y las medidas necesarias para hacer más eficiente el manejo de los ingresos al país; producto de las remesas familiares.

- Determinar las medidas necesarias que permitan, entre otras cosas, la reducción de los costes bancarios en la administración de las remesas que permitan aumentar su impacto.

V. Referencias

Adams, Richard H. 1998. Remittances, Investment, and Rural Asset Accumulation in Pakistan, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 47, núm. 1. USA.

Adams, Richard H. Jr. y Cuecuecha Alfredo. 2010. Remittances, Household Expenditure and Investment in Guatemala. World Bank, Washington, DC, USA y Universidad Iberoamericana Puebla, México.

Adams, Richard H. 2011. Evaluating the Economic Impact of International Remittances On Developing Countries Using Household Surveys: A Literature Review. *Journal of Development Studies*. Volume 47, Issue 6. Special Issue: Special Issue on Migration and Remittances. USA.

Adams Richard H. JR. 2011. Evaluating the Economic Impact of International Remittances on Developing Countries Using Household Surveys: A Literature Review. Special Issue on Migration and Remittances, *Journal of Development Studies*, Volume 47, Issue 6, 2011 pages 809-828.

Adenutsi, Deodat E. 2011. Financial development, international migrant remittances and endogenous growth in Ghana. *Studies in Economics and Finance*, Vol. 28 Iss: 1, pp.68 - 89.

Ahlburg, Dennis A. 1991. Remittances and their Impact: A Study of Tonga and Western Samoa, National Center for Development Studies, The Australian National University, Canberra, Australia,

Akessonm Lissa. 2011. Remittances and Relationships: Exchange in Cape Verdean Transnational Families. *Ethnos*, Volume 76, Issue 3, p.p. 326-347.

Alarcón, Rafael. 2000. Home Town Associations and Money Remittances in Mexico (Reporte de Investigación), El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México.

Alberola, Enrique and Salvado, Rodrigo César. 2006. Banks, remittances and financial deepening in receiving countries. A model Banks, Remittances and Financial Deepening in Receiving Countries: A Model (August 30, 2006). Banco de España Research Paper No. WP-0621. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=927390>.

Amuedo-Dorantes, Catalina y Pozo, Susan. 2011. Remittances and Income Smoothing. Centre for Research and Analysis of Migration Department of Economics, University College London. Discussion Paper Series. CReAM Discussion Paper No 07/11.

Aparicio, Javier y Covadonga Meseguer. 2009. The Electoral determinants of collective remittances: the Mexican 3x1 program for migrants . Working papers (IBEI); 2009/22. Institut Barcelona d'Estudis Internacionals. Working papers. Barcelona : CIDOB.

Aparicio, Carlos Alberto y Fenoll A. 2011. Network Effects on Migrants' Remittances. A - IZA Discussion Papers, Notebooks, 2011.

Appleyard, Reginald. 1989. Migration and Development: Myths and Reality, Developing Economies, núm. 27. USA

Arévalo Angela. 2005. Conferencia "Remesas e Inclusión Financiera: Perspectivas de Región a Región. Instituto Mundial de Cajas de Ahorro (WSBI) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

Arroyo Alejandro, Jesús y Salvador Berumen Sandoval. 2000. Efectos Subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos en Estados Unidos, Comercio Exterior, vol. 50, núm. 4. México.

Arroyo Alejandro Jesús, David Rodríguez Álvarez. (2008). Migración a Estados Unidos, remesas y desarrollo regional. Papeles de Población, vol. 14, núm. 58, octubre-diciembre, , pp. 41-72, Universidad Autónoma del Estado de México. México

Ávila Sánchez, María de Jesús. 2000. Características de los hogares receptores de remesas en la región tradicional de emigración, 1997, Tesis de Maestría en Demografía, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California. México. Banco de México. 2008 Informes Anuales 2003-2008. Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.

Baldé, Yéro. 2011. The Impact of Remittances and Foreign Aid On Savings/Investment In Sub-Saharan Africa—African Development Review. 2011 African Development Bank. Special Issue: Special Issue On The 2010 *African Economic Conference On "Setting The Agenda For Africa's Economic Recovery And Long-Term Growth"* Volume 23, Issue 2, Pages 247-262, June / Juin 2011.

Ball, R. (1997). The role of the state in the globalisation of labour markets: the case of the Philippines, Environment and Planning, vol. 29. USA.

Banco de México. Informes Anuales 2003-2010. Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. México.

Banco Interamericano de Desarrollo y FOMIN. 2009. Conferencia: "Remesas hacia América Latina y El Caribe: Metas y Recomendaciones". Lima, Perú, Marzo 27, 2004.

Bastida Esquivel Graciela Isabel. 2008. Costo financiero por la transferencia de dinero en el mercado de remesas familiares de Estados Unidos - México en 2008. Maestría en Finanzas. Universidad Autónoma del Estado de México. México

Beck, Thorsten y Martínez Pería, María Soledad. 2011. What Explains the Price of Remittances? An Examination Across 119 Country Corridors. World

Bank Econ Rev (2011) doi: 10.1093/wber/lhr017 First published online: May 23, 2011.

Ben Mim, Sami y Mabrouk, Fatma. 2011. Transferts des migrants et croissance économique : quels canaux de transmission ?. Groupe de Recherche en Economie Théorique et Appliqué. France.

Berhe Mekonnen Beyene. 2011. The Effect of International Remittances on Poverty and Inequality in Ethiopia. April, 2011 . NCDE Conference.

Bielefeld Norbert. Conferencia "Remesas e Inclusión Financiera: Perspectivas de Región a Región" del Instituto Mundial de Cajas de Ahorro (WSBI) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Instituto Mundial de Cajas de Ahorro.

Blanco, Cristina. Las migraciones contemporáneas, Alianza Editorial, Madrid. 2000.

Brown, Richard, P.C. 1994. Migrants' remittances, savings and investment in the South Pacific. *International Labour Review*, vol. 133, núm. 3. USA.

Brown, Richard P.C. y Carmignani, Fabrizio Carmignani. 2011. Migrants' Remittances and Financial Development: Macro- and Micro-level Evidence of a Perverse Relationship. University of Oxford , Working papers num. 059. 2011:

Bryant, Jeffrey Denaulta. 2011. A Comparative Analysis of Development: Foreign Direct Investment and Remittances in Latin America. Economic Research Paper Vol. 4. No. 3. Spring 2011.

Canales, Alejandro, 1999. Periodicidad, estacionalidad, duración y retorno. Los distintos tiempos en la migración México-Estados Unidos. Publicación Papeles de Población, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, Universidad Autónoma del Estado de México.

Canales, Alejandro I. 2009. Remesas y desarrollo en América Latina. Más mitos que realidades. *Migraciones JUN*; (25), p.p. 125-153. Madrid.

Case, Brendan M. 1996. Cashing in on Immigration, *The New York Times* (14 September). USA.

Castells, Manuel . 1999. La era de la información. Economía, sociedad y cultura, vol. 1, La Sociedad Red, Siglo XXI Editores. México.

Castles, Stephen y Mark J. Miller. 1998. The Age of Migration. *International Population Movements in the Modern World*, (Second Edition), The Guilford Press, New York-London. USA.

Castillo-Ponce Ramon A. et. al. 2010, The Importance Of Macroeconomic Conditions On Remittances In The Long-Run And In The Short-Run: The Case

Of Mexico. International journal of research in commerce & management. Volume NO: 1 ISSUE NO. 7. USA.

Castro, Jorge y Rodolfo Tuirán. 1999. Remesas enviadas a México por los trabajadores Mexicanos en Estados Unidos en Consejo Nacional de Población, La situación demográfica de México; México.

CEPAL. 1998. Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, LC/MEX/R.662, Documento elaborado por Federico Torres Arroyo. México.

CEPAL. 1999. Comisión económica para américa latina y el caribe.. Impacto socioeconómico de las remesas: Perspectiva global para una orientación productiva de las remesas en Honduras, documento LC/MEX/I.403. México.

CEPAL. 2000. Conferencia Regional de Migración. *Migración y desarrollo en América del Norte y Centroamérica: una visión sintética* (LC/DEM/L.0001-P, junio de 1999). OIM-CEPAL.

CEPAL. 2000. Remesas Colectivas en Guatemala. Vínculos de Solidaridad entre Emigrantes y Comunidades de Origen. CEPAL, Compendio de la temática relevante sobre las remesas de los Migrantes. 2005. (Documento preparado para la Segunda Reunión de Expertos Gubernamentales en Estadísticas de Migraciones. Venezuela.

CONAPO. Consejo Nacional de Población. 1998. La situación demográfica de México, 1997. Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, México.

Conferencia Regional de Migración. 1999. Migración y desarrollo en América del Norte y Centroamérica: una visión sintética. Compendio de la temática relevante sobre las remesas de los migrantes (Documento preparado para la Segunda Reunión de Expertos Gubernamentales en Estadísticas de Migraciones. Caracas, Agosto 2005. (LC/DEM/L.0001-P, junio de 1999). OIMCEPAL.

Consejo Nacional de Población México. 2006. Giorguli Saucedo. Silvia E., Selene Gaspar Olvera, Paula Leite. La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense: tendencias, perspectivas y ¿oportunidades?. México : CONAPO, 2006.

Conway, Dennis y Jeffrey H. Cohen (1998). Consequences of Migration for Mexican Transnational Communities, *Economic Geography* 74(1), USA.

Corvino, Isabella. 2011. Entrepreneurial remittances for development, the case of Latin America. How to foster the virtuous relation between remittances and. International Trade & FDI, Centro Studi Politica Internazionale. DOC 2/11, Marzo, 2011.

Coss Bu, Raúl. 2003. Simulación: Un Enfoque Práctico. 1ª ed. Limusa.

Cruz Zuniga, M. 2011. On the Path To Economic Growth, Do Remittances Help? Evidence From Panel Vars. *The Developing Economies*, 49: 171-202. Doi: 10.1111/J.1746-1049.2011.00128.X

Chami, Ralph. 2011. Macroeconomic Consequences of Remittances by; International Monetary Fund Staff (Contribution by). *Journal of Development Studies*. Volume 47, Issue 6. Special Issue: Special Issue on Migration and Remittances

Das, Anupam y John Serieux, Yan Xing, Moshe Semyonov, Yitchak Haberfeld. 2010. Remittances and Reverse Flows in Developing Countries. The ideas working paper series. Paper no. 02/2010. Chapter 21.

De Haas, Hein. 2011. Remittances, Migration and Development: Policy Options and Policy Illusions. *South-South Migration: Implications for Social Policy and Development*. K. Hujo and N. Piper (eds.), London and Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Delgado Wise Raúl y Marquez Humberto. 2007. Teoría y práctica de la relación dialéctica entre desarrollo y migración. En *Migración y desarrollo*. Número 9, segundo semestre 2007 pp. 5-25. México.

Delgado Wise Raúl y Mañán García, Oscar. Migración e integración México-Estados Unidos. 2007. Clivajes de una relación asimétrica. En publicación: *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo.(comp). Enero 2007. ISBN: 978-987-1183-65-4

Delpierre, Matthieu y Verheyden Bertrand. 2010. Remittances as pure or precautionary investment? Risk, savings and return migration. CEPS/INSTEAD Working Paper Series with number 2010-39.

Delwin, Roy A. 1986. Development Policy and Labor Migration in the Sudan, *Middle Eastern Studies*, vol.25, núm. 3, pp. 301-322. USA.

Díaz Briquets, Sergio y Jorge Pérez López. 1997. Refugee Remittances: Conceptual Issues and the Cuban and Nicaraguan Experiences", *International Migration Review* vol. 31, núm. 2, pp. 411-437. USA.

Dieng, Seydi Ababacar. 1998. Les pratiques financières des Migrants Maliens et Sénégalais en France, *Techniques Financieres & Développement*, núm. 50, *Epargne Sans Frontiera*, pp. 5-21. France.

Durand, Jorge, Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey. 2003. Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case, *International Migration Review*, vol. xxx, núm. 2, pp. 423- 444. USA.

Duval, Laetitia y Wolff, François-Charles. 2010. Longitudinal evidence on financial expectations in Albania: Do remittances matter?. *Laboratoire*

d'Economie et de Management Nantes-Atlantique Université de Nantes 2010/31.

Ebeke, Christian. 2011. Does the dual-citizenship recognition determine the level and the utilization of international remittances? Cross-Country Evidence. Document de travail de la série Etudes et Documents 2011.02.

Elke Holst, Andrea Schäfer y Mechthild Schrooten. 2011. Remittances and Gender: Theoretical, Considerations and Empirical Evidence Berlin,. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Discussion papers ISSN print edition 1433-0210 ISSN electronic edition 1619-4535.

Epstein, Gil S. y Gang, Ira N. (ed.). 2011. Labor Migration, Remittances, and Economic Well-Being: A Study of Households in Rajasthan, India, in Migration and Culture (Frontiers of Economics and Globalization, Volume 8), Emerald Group Publishing Limited, pp.497-516.

Etxeberria Félix, Elisabet Arrieta, José Garmendia, José Ignacio Imaz. Pedagogía Social. (2009). Empleabilidad y formación de inmigrantes. En Revista Interuniversitaria, núm. 16, marzo, 2009, pp. 105-115, Sociedad Iberoamericana de Pedagogía Social. España

Fajnzylber, Pablo y López J., Humberto. 2008. Remittances and development: lessons from Latin America. Washington, D.C.: World Bank. Latin American development forum series. USA.

Fernández de Castro Rafael, García Zamora Rodolfo, Vila Freyer Ana; et. al. 2006. El programa 3 x1 para Migrantes ¿Primera Política trasnacional en México?; Instituto Tecnológico Autónomo de México; Universidad Autónoma de Zacatecas; México.

Fondo Monetario Internacional. 1999. Balance of Payments Statistics Yearbook, Part 2: World and Region Tables. USA.

Gani, Azmat. 2011. Remittances and Growth in Small States of Oceania.. Journal of Money, Investment and Banking. ISSN 1450-288X Issue 20. Georgetown University School of Foreign Service en Qatar, Doha.

Garavito Elías Rosa Albina y Torres Baños Rino Enzo. 2004. Migración e impacto de las remesas en la economía nacional. En Análisis Económico Núm. 41, vol. XIX. Segundo cuatrimestre de 2004. México.

Ghada Emile Fayad. 2011. Remittances: Dutch disease or export-led growth?. Oxford Centre for the Analysis of Resource Rich Economies, University of Oxford. Working Papers num. 057.

Gitmez, Ali S. 1991. Migration without development: the case of Turkey, en Demetrios G. Papadmetriou y Philip L. Martin, *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*, Greenwood Press, New York, pp. 115-134. USA.

Goldring Luin. 2004. Remesas y microbancos. En Migración y Desarrollo, núm. 3, semestral, 2004, pp. 92-98, Red Internacional de Migración y Desarrollo. México.

González Becerril Juan Gabino. 2010. Migración y Remesas en el Sur del Estado de México. Papeles de Población, octubre-diciembre. Número 050. Universidad Autónoma del Estado de México. Toluca, México. Pp. 223 - 252

Gregory, David y Cazorla Pérez. 1985. Intra-European migration and regional development: Spain and Portugal, en Rosemarie Rogers (ed.) *The Effects of European Labor Migration on Sending and Receiving Countries*, Westview Press, Boulder, Colorado, pp. 231-262. USA.

Guha, Puja. 2011. Macroeconomic Transmission Channels of International Remittances: The Micro to Macro Level Adjustments. National Institute of Advanced Studies.

Hernández, Coss Raúl. 2004. Lecciones sobre el cambio de sistemas de transferencias informales a formales en el corredor de remesas Estados Unidos-México. Banco Mundial. México.

ILO: International Labor Organization. Good practices database - Labour migration policies and programmes. ILO 2013

Jean-Louis C., Ebeke, CH. y y Thierry. 2011. Remittances and the Prevalence of Working Poor. Working Papers.

Kaneff, Deema. 2011. Global Connections and Emerging Inequalities in Europe: Perspectives on Poverty and Transnational Migration. Anthem Press, 2011 - 194 páginas p.p. 57-73.

Karpestam, Peter y Andersson, Fredrik N G, 2011. International Remittances: A proposal how to test hypotheses about determinants of remittances with macroeconomic time series. Working Papers 2011:1, Lund University, Department of Economics.

Kumar, Seshan Ganesh. 2010. Enhancing the development impact of remittances: a study of direct payment and savings facilities for Filipino workers in Qatar.

Lartey, Emmanuel. 2010. Remittances, Investment and Growth in Sub-Saharan Africa. California State University, Fullerton, November 3, 2010.

Law A.M., Kelton W.D., 1991, Simulation Modeling & Analysis, Second Edition. McGraw-Hill, New York.

Lee, Sang-Hyop, Nopparat Sukrakarn, y Jin-Young Choi. 2011. Repeat migration and remittances: Evidence from Thai migrant workers Journal of Asian Economics. Volume 22, Issue 2, April 2011, Pages 142-151.

Lianos, Theodore P. y Pseiridis, Anastasia. 2011. Remittances of Immigrants in Greece. *Review of Development Economics*.

Littlefield Johansen y Bertoglio, Oscar; 1996. *Introducción a la teoría general de sistemas*; Limusa Noriega Editores. México

Lopez-Cordova , J. Ernesto, Asli Demirgüç-Kunt, María Soledad Martínez Pería, and Christopher Woodruff. 2010. Remittances and banking sector breadth and depth: Evidence from Mexico;. *Journal of Development Economics*.

López Espinoza Mario. *Remesas de Mexicanos en el Exterior y su Vinculación con el Desarrollo Económico, Social y Cultural de sus Comunidades de Origen*. OIT. Suiza.

Lopez-Feldman, Alejandro. Migration history, remittances and poverty in rural Mexico. *Economics Bulletin*, 2011. Centro de Investigación y Docencia Económicas, CIDE. México.

Lozano, Ascencio Fernando. 2006. *Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas*. Centro de Investigaciones. Multidisciplinarias de la UNAM. México.

Lozano, Fernando, 2004. *Tendencias recientes de las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos*". Center for Comparative Immigration Studies, University of California, San Diego. USA.

Lozano Ascencio, Fernando. 1993. *Bringing It Back Home. Remittances to Mexico from Migrant Workers in the United States*. Center for us-Mexican Studies, University of California San Diego, Monograph Series, núm. 37.USA.

Lowell, Lindsay y Rodolfo O. de la Garza. 2000. *The Developmental Role of Remittances in U.S. Latino Communities and in Latin American Countries*. A Final Project Report. USA.

Massey, Douglas S. y Lawrence Basem. 1992. Determinants of Savings, Remittances, and Spending Patterns among U.S. Migrants in Four Mexican Communities, *Sociological Inquiry*, vol. 62, núm. 2, pp. 185-207. USA.

McNabb, Robert. 1999. *The Macroeconomic Determinants of Emigrant Remittances*". *World Development*, vol. 27, núm. 8, pp. 1493-1502. USA.

Motelle, SI. 2011. *The role of remittances in financial development in Lesotho: Evidence from alternative measures of financial development*. *Journal of Development and Agricultural Economics*.

Mughal, Mazhar Yasin y Makhlouf , Farid. 2011. *Volatility of Remittances to Pakistan: What do the Data Tell?*. *Economics Bulletin* Volume 31, Issue 1. Vullnetari, Julie y King, Russell. 2011. *Gendering remittances in Albania: a human and social development perspective*. *Gender & Development*, 19:1, 39-51.

Mumbai, Bandra. 2010. Migrant Workers: Socio Economic Status and Remittances. Indian Education Society's. Management College & Research Centre. India.

Muñoz Izquierdo Carlos. 2004. Educación y desarrollo socioeconómico en América Latina y el Caribe. Primera edición. Universidad Iberoamericana. México.

Muñoz Cornejo Humberto. 2002. Migración y desigualdad social en la ciudad de México. Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México: El Colegio de México, 2002.

Narayan, Beena. 2010, Migrant workers: socio economic status and remittances. International Journal of Research in Commerce & Management. Volume no: 1 Issue no. 7 (November). P.P. 110-117.

Orozco, Manuel. 2000. Remittances and Markets: New Players and Practices. Inter-American Dialogue y The Tomás Rivera Policy Institute. USA.

Paine, Suzanne. 1974. Exporting Workers: The Turkish Case, Cambridge University Press, Cambridge. USA.

Papademetriou, Demetrios G. e Ira Emke-Poulopoulos. 1991. Migration and Development in Greece: the unfinished story; en Demetrios G. Papadmetriou y Philip L. Martin, *The Unsettled Relationship: Labor Migration and Economic Development*, Greenwood Press, New York, pp. 91-114. USA.

Pavlickova, Andrea. 2010. Diasporas, remittances and economic development: A case study of the Bardejov region in Slovakia. University of Northern British Columbia (Canada), 161 pages; AAT MR75142.

Pelling, Lisa. 2011. Remittances from Sweden. An Exploration of Swedish Survey Data. University of Vienna, Institute for Futures Studies series Arbetsrapport num. 2011:1.

Pennix, Rinus. 1982. A critical review of theory and practice: The case of Turkey. *International Migration Review*, vol. 16, pp. 781-818. USA.

Portes, Alejandro y Luis E. Guarnizo. 1990. Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small-Enterprise Development in the Dominican Republic, Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Working Papers, núm. 57. USA.

Puri, Shivani. 1996. Migrants Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues, *Working Paper* núm. 21, International Labor Organization, Social Finance Unit. USA.

Ramírez, Marco Antonio y Sergio Manuel González. 1999. Migración, remesas y negocios. Su aporte al desarrollo local: el caso de Teocaltiche, Jalisco. Publicación Papeles de Población, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población, Universidad Autónoma del Estado de México. México.

Ratha, Dilip and Sirkeci, Ibrahim. 2010. Remittances and the Global Financial Crisis. 2011). *Migration Letters*, Vol. 7, No. 2, pp. 125-131, October 2010.

Ríos Insua David. 1995. Simulación metodos y aplicaciones; Ra-Ma. Madrid.

Russell, Sharon Stanton. 1995. The Impact of International Migration on Sending Countries. Ponencia presentada en Conference on Latin American Migration. *The Foreign Policy Dimension*, Meridian International Center, Washington, D.C. USA.

Sackey, Frank Gyimah. 2011. Microeconomic Determinants of Privates of Private Inward Remittances to Households in Ghana: a case study. *Journal of Economics and Sustainable Development* . Vol 2, no. 2.

Sami Ben Mim y Fatma Mabrouk. Transferts des migrants et croissance économique : quels canaux de transmission ?. Sami Ben Mim y Fatma Mabrouk. Groupe de Recherche en Economie Théorique et Appliqué. France 2011.

Sang-Hyop Lee, Nopparat Sukrakarn, y Jin-Young Choi. Repeat migration and remittances: Evidence from Thai migrant workers. *Journal of Asian Economics*. Volume 22, Issue 2, April 2011, USA.

Serrano, Pablo. 2000. Remesas familiares y colectivas de los emigrantes centroamericanos en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4. México.

Singh, Sunny Kumar y K. S. Hari W.P. 2011. International Migration, Remittances and its Macroeconomic Impact on Indian Economy.. No. 2011-01-06 January 2011. Indian Institute of Management. Papers and research.

Siri, Gabriel y Vilma de Calderón. 1996. *Uso productivo de las remesas familiares en El Salvador*, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), San Salvador, El Salvador.

Sofranko, AJ. y Khan Idris. 1999. Use of Overseas Migrants' Remittances to the Extended Family for Business Investment: A Research Note, *Rural Sociology*, núm. 64(3), pp. 464-481. USA.

Solimano Andrés. 2003. Workers Remittances to the Andean Region, Mechanisms, Cost and Development Impact.. ECLAC. USA.

Stahal, C. y F. Arnold. 1986. Overseas workers' remittances in Asian development. *International Migration Review*, vol. 20, pp. 899-925. USA.

Swamy, G. 1981. International Migrants Worker's Remittances: Issues and Prospects. World Bank, Washington, D.C. USA.

Taylor J. Edward, Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Douglas S. Massey y Adela Pellegrino. 1996. International Migration and National Development, *Population Index*, 62(2):181-212. USA.

Thankom Arun, & Hulya Ulku. 2011. Determinants of Remittances: The Case of the South Asian Community in Manchester. *Journal of Development Studies*. Volume 47, Issue 6, 2011. Special Issue: Special Issue on Migration and Remittances . pages 894-912.

Torres Federico. 2000. Uso Productivo de las Remesas en México, Centroamérica y República Dominicana, México.

Tuirán Rodolfo. 2002 Migración y desarrollo; en La situación demográfica de México. CONAPO, México,

United Nations Development Program (UNDP).1999. Human Development Report 1999. Oxford University Press, New York. USA.

Unceta, Koldo Jorge Gutierrez, and Iratxe Amiano. 2010. Development Cooperation: Facing the challenges of global change. Capítulo 9: Financing Development: ODA versus FDI and Remittances in the Most Vulnerable Countries. pp 162-187. Center for Basque Studies. Current Research Series, No. 3. Edited by Koldo Unceta and Amaia Arrinda. USA.

Urciaga García José. 2006. Remesas, migración y desarrollo regional. Una panorámica. *Análisis Económico*, vol. XXI, núm. 46, primer cuatrimestre, 2006, pp. 2-21, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco. México

Uribe Vargas Luz María, Ramírez García Telésforo y Rodrigo Labarthe Álvarez. Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos 2010. Consejo Nacional de Población. Primera edición: México 2012.

Velasco Castrejón, Armando y Sonia Rita Reyes. 2000. Microbancos: solución sostenible para familias rurales, 2000 *Agro Revista Industrial del Campo*, núm. 6, pp. 52-53. México.

Velásquez Carrera Juan Luis. 2001. Remesas Familiares: El Caso de Guatemala. Seminario Internacional sobre la Transferencia y Uso de las Remesas: Proyectos Productivos y de Ahorro. CEPAL, SIN FRONTERAS y Universidad Autónoma de Zacatecas. Ciudad de Zacatecas, México.

Verduzco, Gustavo. 2009. La migración mexicana a Estados Unidos. Estructuración de una selectividad histórica". El Colegio de México. México

Waller Meyers, Deborah. 1998. Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature. Working Paper. Inter-American Dialogue y The Tomás Rivera Policy Institute. USA.

Vullnetari Julie & Russell King (2011). Gendering remittances in Albania: a human and social development perspective.. Gender & Development, USA.

Zarate-Hoyos, Germán A. 1998. Análisis de los flujos financieros asociados con la migración laboral: El caso de la migración mexicana a Estados Unidos. Documento de trabajo. California State University y El Colegio de la Frontera Norte. México.

<http://dof.gob.mx/>

<http://portalif.condusef.gob.mx:8060/Remesamex/home.jsp>

<http://www.abm.org.mx/>

<http://www.banxico.org.mx/>

[http://www.condusef.gob.mx/Revista/.](http://www.condusef.gob.mx/Revista/)

<http://www.eluniversal.com.mx/pre-home.html>

<http://www.ft.com/home/uk>

<http://www.reforma.com/>

¹[http://www.woccu.org/financialeinclusion/remittances.](http://www.woccu.org/financialeinclusion/remittances)

www.bansefi.gob.mx/

www.cnbv.gob.mx

www.directoamexico.com

www.forodepagos.org/

www.iab.org

www.lareddelagente.com.mx

www.microrregiones.gob.mx

www.profeco.gob.mx/

www.sedesol.gob.mx

www.woccu.org.mx

VI. Índice de figuras, gráficos y cuadros

	PÁGINA
FIGURAS	
FIGURA 1.1: ELEMENTOS Y PROCESOS DE LAS MIGRACIONES	8
FIGURA 1.2: PARTICIPANTES EN EL MERCADO DE REMESAS FAMILIARES	57
FIGURA 1.3: ESTRUCTURA OPERATIVA MERCADO FORMAL DE REMESAS ESTADOS UNIDOS-MÉXICO	72
FIGURA 1.4: MARCO NORMATIVO DE REMESAS FAMILIARES EN MÉXICO	79
FIGURA 1.5: OPERACIÓN SERVICIO DIRECTO A MÉXICO	82
FIGURA 4.1: DIFERENCIAL DE LAS TRANSFERENCIAS DE EU A MÉXICO	123
FIGURA. 4.2. DATOS NACIONALES DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO AFILIADAS A LA WOCCU EN MÉXICO.	174
FIGURA 4.3. ENVÍOS DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO. PRIMER TRIMESTRE DE 2012. ENVÍOS DE 500 DÓLARES	185
GRÁFICOS	
GRÁFICO 1.1 MIGRANTES INTERNACIONALES A NIVEL MUNDIAL, 1965-2005	9
GRÁFICO 1.2. MIGRANTES INTERNACIONALES, POR ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1990, 2000 Y 2005	10
GRÁFICO 1.3: POBLACIÓN MEXICANA RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS	17
GRÁFICO 1.4: PIB PER CÁPITA 1975-2002 EUA, MÉXICO Y A NIVEL MUNDIAL (DLS.)	23
GRÁFICO 1.5: IMPORTE DE LAS REMESAS FAMILIARES 1995-2007	46
GRÁFICO 1.6: CRECIMIENTO MENSUAL DE LAS REMESAS ENERO 2008-ENERO 2009	36
GRÁFICO 1.7: INGRESOS DE DIVISAS A MÉXICO	37
GRÁFICO 1.8: PORCENTAJE DE REMESAS CON RESPETO AL PRODUCTO INTERNO BRUTO	40
GRÁFICO 1.9: PRODUCTO INTERNO BRUTO Y REMESAS FAMILIARES	41
GRÁFICO 1.10: PROPORCIÓN DE REMESAS RESPECTO AL PIB ESTATAL	44
GRÁFICO 1.11: NÚMERO DE HOGARES RECEPTORES DE REMESAS EN RELACIÓN CON EL TOTAL NACIONAL, 1992-2005	45
GRÁFICO 1.12: INGRESO MENSUAL DE LOS HOGARES RECEPTORES DE REMESAS (DÓLARES)	46
GRÁFICO 1.13: DESTINO DE LAS REMESAS FAMILIARES	48
GRÁFICO 1.14: ESTRUCTURA PORCENTUAL POR INSTRUMENTO	74
GRÁFICO 4.1: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE CHICAGO A MÉXICO	124
GRÁFICO 4.2: IMPORTE RECIBIDO POR LA FAMILIA DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE CHICAGO A MÉXICO.	125
GRÁFICO 4.3: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE LOS ÁNGELES A MÉXICO	125
GRÁFICO 4.4: IMPORTE REALMENTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE LOS ÁNGELES A MÉXICO.	127
GRÁFICO 4.5: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE HOUSTON A MÉXICO.	128
GRÁFICO 4.6: IMPORTE REALMENTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE HOUSTON A MÉXICO.	129
GRÁFICO 4.7: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE DALLAS A MÉXICO.	130
GRÁFICO 4.8: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIA DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE DALLAS A MÉXICO.	131
GRÁFICO 4.9: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE NUEVA YORK A MÉXICO.	132
GRÁFICO 4.10: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE NUEVA YORK A MÉXICO.	133
GRÁFICO 4.11: COSTE POR TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE MIAMI A MÉXICO.	134
GRÁFICO 4.12: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIA DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE MIAMI A MÉXICO.	135
GRÁFICO 4.13: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE SACRAMENTO A MÉXICO.	136
GRÁFICO 4.14: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE SACRAMENTO A MÉXICO.	137
GRÁFICO 4.15: COSTE POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES DESDE SAN JOSÉ A MÉXICO.	138
GRÁFICO 4.16: IMPORTE RECIBIDO POR FAMILIAR DEL MIGRANTE EN UN ENVÍO DE 300 DÓLARES DESDE SAN JOSÉ A MÉXICO.	139
GRÁFICO 4.17: COSTE PROMEDIO TOTAL POR LA TRANSFERENCIA DE 300 DÓLARES A MÉXICO, A TRAVÉS DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS. AÑOS 1999, 2004, 2005 Y	148
	205

2008.

CUADROS

CUADRO 1.1 POBLACIÓN TOTAL E INMIGRANTES, SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE MIGRANTES, 2000 Y 2005	11
CUADRO 1.2 REMESAS DE TRABAJADORES MIGRANTES POR REGIONES, SEGÚN SU NIVEL DE DESARROLLO, ÁREAS GEOGRÁFICAS Y PAÍSES SELECCIONADOS, 2000 Y 2009.	12
CUADRO 1.3: MIGRANTES INTERNACIONALES POR REGIONES, SEGÚN SU NIVEL DE DESARROLLO Y ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1990, 2000 Y 2005	14
CUADRO 1.4: MIGRACIÓN MEXICANA 1990-2000	16
CUADRO 1.5: POBLACIÓN NACIDA EN MÉXICO RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS POR CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS, 1994-2007	19
CUADRO 1.6: SALARIO POR HORA MÉXICO-ESTADOS UNIDOS 1992-2003	23
CUADRO 1.7 REMESA DE MIGRANTES EN EL MUNDO POR REGIÓN RECEPTORA (MILLONES DE DÓLARES)	28
CUADRO 1.8: PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE REMESAS FAMILIARES 2000-2006 (MILLONES DE DÓLARES)	29
CUADRO 1.9: ESTIMACIÓN DE REMESAS FAMILIARES 1920-2000 (MILLONES DE DÓLARES)	32
CUADRO 1.10: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE REMESAS FAMILIARES (1995-2012) MILLONES DE DÓLARES	36
CUADRO 1.11: IMPORTE DE LAS REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA 1995 Y 2012 (MILLONES DE DÓLARES)	43
CUADRO 1.12: HOGARES RECEPTORES DE REMESAS 1992 A 2005	45
CUADRO 1.13: INSTITUCIONES O EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA TRANSFERENCIA DE DINERO DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO	69
CUADRO 1.14: IMPORTE DE REMESAS FAMILIARES SEGÚN MECANISMOS DE TRANSFERENCIA 1995-2007 (MILLONES DE DÓLARES)	74
CUADRO 1.15: PRODUCTOS FINANCIEROS PARA LA TRANSFERENCIA DE DINERO DE ESTADOS UNIDOS A MÉXICO POR INTERMEDIARIO FINANCIERO.	75
CUADRO 1.16: CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN MÉXICO PARA LA TRANSFERENCIA DE DINERO	76
CUADRO 1.17: RELACIÓN ACCESO- PRODUCTO	77
CUADRO 4.1: COMPARATIVO DE COMISIÓN COBRADA POR 300 DÓLARES ENVIADOS A MÉXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS.	112
CUADRO 4.2: COMPARATIVO DEL DIFERENCIAL EN LOS TIPOS DE CAMBIO POR 300 DÓLARES ENVIADOS A MÉXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS	113
CUADRO 4.3: COMPARATIVO DEL COSTE FINANCIERO COBRADO POR 300 DÓLARES ENVIADOS A MÉXICO DESDE DIFERENTES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS	115
CUADRO 4.4: RELACIÓN ENTRE LA CAPTACIÓN DE REMESAS Y LA CAPTACIÓN DE RECURSOS POR LA BANCA COMERCIAL.	116
CUADRO 4.5: DATOS GENERALES DE LAS ENTIDADES CON MAYOR MIGRACIÓN	117
CUADRO 4.6: ASPECTOS ECONÓMICOS RELEVANTES	118
CUADRO 4.7: IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS REMESAS	119
CUADRO 4.8: VARIACIÓN DEL PIB POR ENTIDAD FEDERATIVA	142
CUADRO 4.9: DESARROLLO SOCIAL	145
CUADRO 4.10: ANÁLISIS COMPARATIVO	146
CUADRO 4.11: CÁLCULO DEL COEFICIENTE DE PEARSON	181