



Dar a la población rural
pobre la oportunidad
de salir de la pobreza

Enviar dinero a los hogares africanos

Mercados de remesas, entorno favorable y perspectivas futuras



Introducción

Desde hace cientos de años, los hombres atraviesan las fronteras en busca de oportunidades mejores para sí mismos y para sus familias. La mejora constante de los medios de transporte y de las tecnologías de la comunicación ha acelerado este fenómeno, haciendo que a la gente le resulte más fácil y menos costoso migrar, comunicarse y enviar dinero a sus hogares.

Actualmente la diáspora africana está formada por más de 30 millones de personas que viven fuera de sus países de origen. El FIDA calcula que cada año esos migrantes envían, en conjunto, unos 40 000 millones de dólares de los Estados Unidos en forma de remesas a sus familias y comunidades de origen. Especialmente en tiempos de turbulencias financieras como éstos, se reconoce que las remesas de los trabajadores migrantes contribuyen a la salud económica de las naciones de la región y son de vital importancia para las familias que las reciben.

En cuanto a la región en su conjunto, las remesas superan con creces el volumen de la asistencia oficial para el desarrollo y, en muchos países, llegan incluso a superar la inversión extranjera directa.¹ Mientras que los flujos de inversión y ayuda sufren una gran presión como resultado de la crisis financiera, las remesas siguen representando una cuerda de salvamento resistente de vital importancia para decenas de millones de familias africanas. No obstante, pese al notable impacto directo de las remesas en la vida de quienes las reciben, esos flujos aún no han alcanzado todo su potencial de desarrollo.

En este informe se ponen de relieve los principales resultados de un estudio sobre las cuestiones reglamentarias y la competencia en el mercado en 50 países africanos que reciben el 90 por ciento de los flujos de remesas destinados a la región. Además, se destacan los resultados de una encuesta realizada a personas que se hallan dentro del ámbito geográfico de competencia de instituciones de microfinanciación (IMF) que son miembros de la Red Alternativa Internacional de Instituciones Financieras (INAFI) en 19 países.²

El elevado costo de las remesas enviadas a África

En el curso de la década pasada, la importancia de los flujos de remesas enviadas a los países en desarrollo ha recibido la atención generalizada de los medios de comunicación, los gobiernos, los organismos de desarrollo y el sector privado. Esa atención, y en especial el hecho de que los flujos de remesas se hayan cuantificado, han impulsado una mayor competencia y la adopción de nuevas tecnologías. Todos estos factores, sumados, han contribuido a reducir drásticamente el costo que supone enviar dinero al propio país de origen.

Aun así, el costo de enviar dinero a África sigue siendo relativamente elevado y está sujeto a amplias variaciones. En general, los Estados Unidos es uno de los países donde el costo de las transferencias es más bajo, seguido de Europa. En cambio, enviar remesas en el interior del continente es mucho más costoso, como se muestra en el gráfico de la página siguiente. Según ese gráfico, el costo de enviar remesas de Sudáfrica a otros países africanos suele ser mayor que el de los envíos desde el extranjero a África. Esos costos llegan a representar entre el 12 y hasta el 25 por ciento de la suma enviada.

Resultan especialmente útiles y especialmente costosas las remesas destinadas a las zonas rurales de África que no disponen de los servicios adecuados, y a las que se dirigen aproximadamente entre el 30 y el 40 por ciento del flujo total de remesas. A menudo hay que ir a retirar las remesas lejos de casa y, a las ya elevadas comisiones por transferencia, las familias deben añadir gastos de viaje considerables y tiempo.

1/ Según el comunicado de prensa *Development aid at its highest level ever in 2008 (2009)* de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en 2008 la asistencia oficial para el desarrollo ascendió aproximadamente a 26 000 millones de dólares.

2/ Se dispuso de información limitada sobre los países siguientes: Djibouti, Eritrea, Guinea, Liberia, Madagascar, Mauricio, Mauritania, Mayotte, Seychelles y Somalia.



Potenciar el impacto de las remesas en el desarrollo para ofrecer más posibilidades a las familias africanas

La mayor parte de las remesas enviadas a África se emplea en la compra de artículos necesarios de uso diario. Aun así, una suma considerable queda disponible para ahorros o inversiones (entre 5 000 y 10 000 millones de dólares).³ Según el presente estudio, las personas que reciben remesas consiguen ahorrar, aunque para ello no suelen utilizar los canales oficiales. Si esos fondos se introdujeran en el sistema financiero oficial, sería posible aumentar enormemente su impacto.

El rápido auge de las IMF es una prueba fehaciente de la capacidad de la población subatendida para movilizar los recursos de que disponen de una forma que resulte estimulante para el desarrollo local. Si las remesas se depositan en una institución financiera, pueden redundar en beneficio tanto de los individuos como de la comunidad. Con una formación mejor en la esfera de las finanzas y una gama más amplia de servicios financieros entre los que elegir, las remesas pueden dotar a los receptores de los medios necesarios para tomar la decisión adecuada y avanzar así hacia la independencia financiera. La posibilidad de ampliar ese tipo de servicios, sin embargo, depende de la capacidad de las instituciones, de su voluntad de ofrecer servicios a las personas de bajos ingresos y de un marco regulador que las encamine en esa dirección.

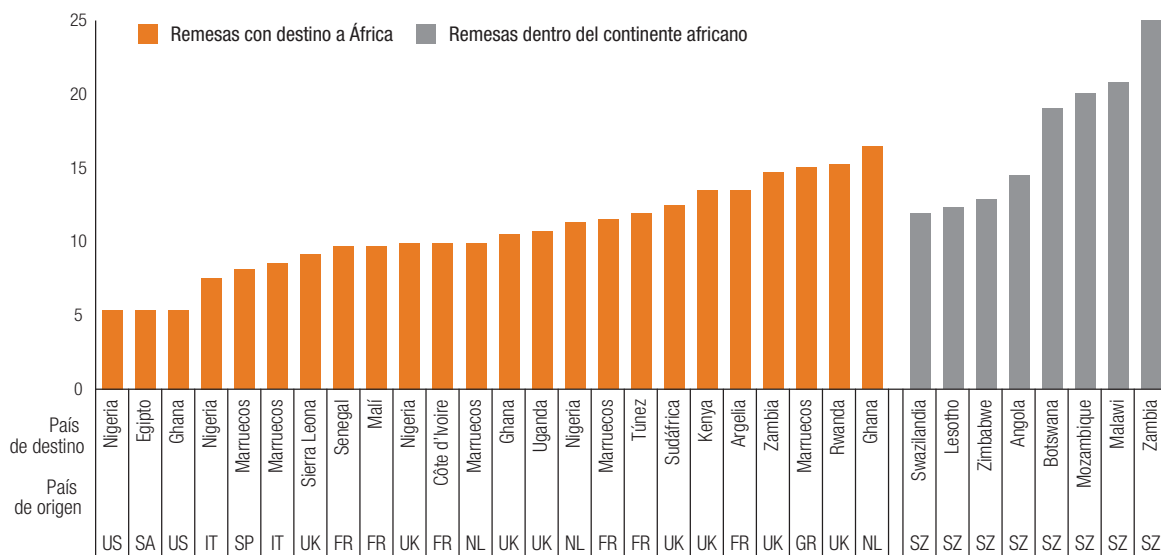
Situación actual: constataciones y consecuencias

En general, se sabe menos sobre las remesas destinadas a África que sobre las que se envían a cualquier otra región en desarrollo del mundo. En concreto, no se ha prestado la suficiente atención a las normas y reglamentos que rigen la entrada de remesas, el entorno competitivo que impera en los países (en particular, en las zonas rurales) y la función de las instituciones financieras no bancarias como posibles protagonistas del mercado y como canales de acceso a los servicios financieros.

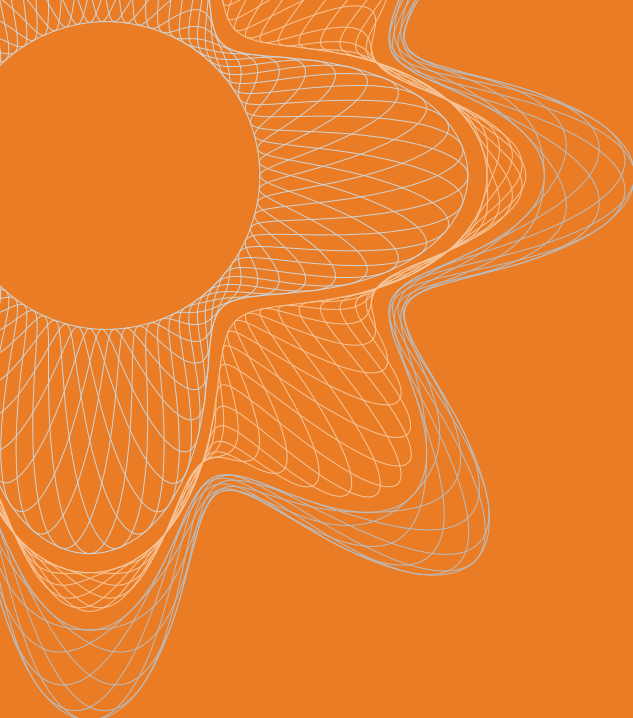
Por este motivo se encomendó que este estudio abarcara tres temas concretos: la competencia de mercado, el entorno reglamentario y el acceso a los servicios financieros. Estos temas inciden directamente en la capacidad para reducir el costo del envío de remesas a África y en el potencial de esas transferencias para estimular el desarrollo.

3/ Según los resultados de la encuesta, entre el 10 y el 20 por ciento como mínimo del flujo de remesas con destino a África, de 40 000 millones de dólares, se destina a ahorros o inversiones.

Costo del envío de remesas a África y dentro del continente africano



Fuente: Banco Mundial
 FR - Francia
 GR - Grecia
 IT - Italia
 NL - Países Bajos
 UK - Reino Unido
 US - Estados Unidos
 SA - Arabia Saudita
 SP - España
 SZ - Sudáfrica



Nota de agradecimiento

Este informe se basa en los resultados de un estudio encomendado por el FIDA y realizado por Manuel Orozco, de Diálogo Interamericano. Han contribuido al estudio los miembros del Fondo de financiación para remesas del FIDA, integrado por el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre, la Comisión Europea, los Gobiernos de Luxemburgo y España, el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización.

La exactitud de la metodología y los datos utilizados en este informe es responsabilidad exclusiva de Manuel Orozco, de Diálogo Interamericano. Para más información, visite la página www.ifad.org.

Conceptos y definiciones⁴

Agente: Entidad que capta o distribuye transferencias de remesas en representación de un proveedor de servicios de remesas.

Institución bancaria: Entidad financiera titular de una licencia bancaria.

Institución de microfinanciación (IMF): Organización que proporciona principalmente servicios de microfinanciación, aunque no exclusivamente, a la población pobre. En la práctica, el significado de este término queda definido con mayor precisión en la legislación de cada país. Las recomendaciones de este informe concernientes a las IMF son válidas tanto para las IMF oficiales como semioficiales. Entre los proveedores oficiales figuran organizaciones con entidad jurídica que ofrecen diversos servicios financieros. Los proveedores semioficiales, como ONG financieras, cajas rurales de ahorros, cooperativas de crédito y organizaciones cooperativas, son entidades registradas sujetas al derecho general y mercantil pero, por lo general, ajenas a la reglamentación y la supervisión aplicables a los bancos.

Institución financiera no bancaria: Institución financiera que no es titular de una licencia bancaria definitiva y/o no es objeto de la supervisión directa de un organismo de reglamentación del sistema bancario.

Operador especializado en la transferencia de dinero: Entidad no depositaria que presta servicios de pago en los que, a cambio de transferir los fondos (o, en ocasiones, un conjunto o serie de fondos), recibe un pago del remitente (por ejemplo, en efectivo o mediante transferencia bancaria); por oposición al sistema en el que el proveedor de servicios de pago cobra sus servicios mediante un débito en la cuenta que el remitente mantiene con él.

Presencia rural: Alcance de la cobertura geográfica de una institución de pago en una zona rural.

Proveedor de servicios de remesas: Entidad de carácter societario que provee, de forma directa o a través de agentes, un servicio de remesas a los usuarios finales por el que cobra un precio. En general, un proveedor de servicios de remesas recurre a agentes, como comercios minoristas o bancos, para recoger el dinero que se enviará. En cuanto a la recepción, el receptor retira el dinero en un punto de pago, como un banco, oficina de correos, IMF u otro lugar.

Punto de pago: Emplazamiento donde se recibe una transferencia de divisas en entrada y donde los receptores de remesas retiran el dinero. El emplazamiento puede ser una sucursal bancaria, una oficina de correos o un comercio minorista.

Red de pago: Instituciones que reciben y transfieren divisas a nivel local.

Subagente: Institución que representa a un agente (o "agente principal") y depende de la licencia de éste, y que dispone de un contrato para actuar en representación directa de un proveedor de servicios de remesas en la transferencia de pagos en divisas.

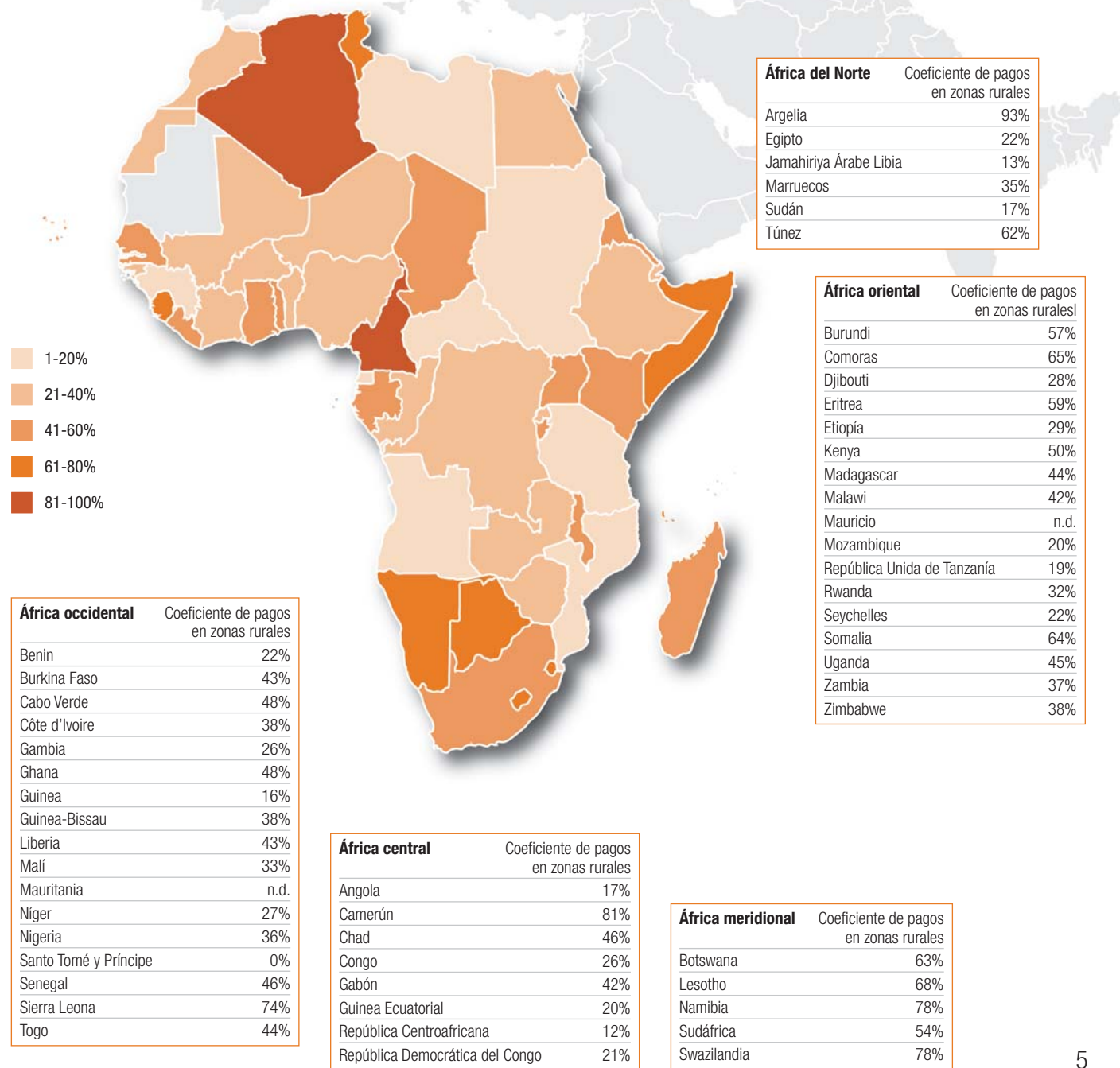
Urbano: En lo que al presente informe se refiere, este término designa la zona situada dentro de las lindes de la capital del país o de un ciudad de más de 100 000 habitantes.

^{4/} Glosario basado en el documento "Principios generales para la provisión de servicios de remesas internacionales" (<http://www.bis.org/publ/cpss76es.pdf>) y en la terminología utilizada por el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1308/, en inglés), y adaptado por Manuel Orozco.

Concentración de puntos de pago de remesas en las zonas rurales

Principales constataciones

- El mercado africano de remesas presenta un nivel bajo de competencia y una escasa presencia de puntos de pago en las zonas rurales.
- Dos grandes empresas especializadas en la transferencia de dinero controlan el 65 por ciento de todos los puntos de pago de remesas.
- En la práctica, el 80 por ciento de los países africanos limita el tipo de instituciones que pueden ofrecer servicios de remesas a los bancos.
- Los acuerdos de exclusividad limitan enormemente el ejercicio de la competencia y crean obstáculos para la entrada.
- Más del 20 por ciento de las personas que viven en zonas atendidas por IMF reciben remesas. Aun así, las IMF actualmente cubren menos del 3 por ciento de los pagos de remesas.
- Las oficinas de correos podrían desempeñar un papel destacado en la ampliación de los servicios de remesas.



El mercado de las remesas en África

El mercado oficial de las transferencias de dinero destinadas a África es relativamente joven y se enfrenta a los problemas típicos de los mercados emergentes, entre ellos, la incertidumbre acerca del volumen de las remesas, la escasa competencia, el elevado costo de las transferencias y la falta de innovación tecnológica (con la notable excepción de los servicios de banca móvil en Kenya y Sudáfrica).

Un mercado sólidamente competitivo es fundamental para ampliar el acceso a los servicios financieros, porque sirve de acicate para que los agentes comerciales innoven y amplíen los servicios a las zonas y grupos subatendidos. La competencia impulsa la innovación tecnológica y reduce el costo de enviar dinero al país de origen. Como puede apreciarse en el gráfico de la página 3, en África esos costos siguen siendo relativamente elevados (especialmente en los envíos intracontinentales) y son aún más altos en las zonas rurales.

En África la mayor parte de las reglamentaciones autorizan sólo a los bancos a efectuar el pago de remesas

La competencia está en función del entorno regulador, la capacidad y los recursos. Cuando se analiza la competencia del mercado, los aspectos esenciales que hay que evaluar son la cantidad y el tipo de agentes, su eficiencia operacional y la gama de servicios que pueden proporcionar.

Proveedores de servicios de remesas en África: el predominio de los operadores especializados en la transferencia de dinero

Los operadores especializados en la transferencia de dinero dominan el mercado de los envíos realizados desde los lugares de destino de los migrantes en Estados Unidos y Europa. En todo el mercado africano el número de esos operadores no llega a 100 y, en conjunto, representan casi el 90 por ciento de todos los proveedores de servicios de remesas.

Entre los operadores especializados en la transferencia de dinero, Western Union y MoneyGram son, con mucho, los agentes comerciales más importantes. En cuanto pioneras, esas empresas fueron determinantes en la creación de la red internacional que ha hecho posible la transferencia de remesas. Ambas empresas, sin embargo, han logrado salvaguardar el rendimiento de la inversión inicial exigiendo a los agentes la firma de acuerdos de exclusividad⁵ que, en la práctica, “blindan” más de la mitad de todos los puntos de pago disponibles. Dado que se aplican a todos los agentes (bancos, casas de cambio y oficinas de correos, entre otros), el resultado es el control efectivo del 65 por ciento del mercado de pagos autorizados. Las entidades que desean asociarse a esas empresas tienen que firmar acuerdos de exclusividad, y así se impide que otros competidores amplíen su red a instituciones que no son agentes de las dos empresas mayores o que no operan en el mercado (que es lo que sucede con gran parte de las IMF).

La constante posición dominante de Western Union y MoneyGram, sin embargo, no sólo es el resultado de esos acuerdos de exclusividad. Entre las instituciones

dedicadas al reembolso de remesas se aprecia también un cierto desconocimiento del mercado de las transferencias de dinero. Muchos bancos africanos creen erróneamente que Western Union y MoneyGram son las únicas empresas que proporcionan servicios de transferencia internacional de dinero. De resultados de ello, los bancos están dispuestos a firmar acuerdos de exclusividad a cambio de un volumen garantizado de transacciones. Cuando la competencia se intensifica y un número mayor de agentes hacen su entrada en el mercado, los bancos quedan vinculados a acuerdos de exclusividad y su competitividad disminuye. Al mismo tiempo, las personas que viven en las zonas geográficas atendidas por estas instituciones se ven obligadas a pagar costos más elevados de los que el mercado impondría en otras circunstancias.

Las instituciones dedicadas al pago de remesas en África

En África, la mayor parte de los marcos reglamentarios autorizan sólo a los bancos a efectuar el pago de remesas. En la mayoría de los países, esas instituciones constituyen más del 50 por ciento de las empresas dedicadas al pago de transferencias de dinero. Son bancos, en asociación con Western Union y MoneyGram, los que efectúan en torno al 41 por ciento de los pagos y tienen a su cargo el 65 por ciento de todos los emplazamientos en que se reembolsan remesas.⁶

^{5/} Los acuerdos de exclusividad impiden que el agente que paga las remesas ofrezca el mismo servicio por cuenta de cualquier otra empresa.

^{6/} A excepción de Argelia, donde los pagos en las oficinas de correos revisten particular importancia.

El examen de 463 bancos en 39 países pone de relieve que, aunque esos establecimientos están presentes en las zonas rurales, sigue habiendo una divergencia entre el porcentaje de sucursales en esas zonas (64 por ciento) y el de la población que vive en ellas (83 por ciento).

Aunque en la mayoría de los países los proveedores de servicios de remesas no bancarios desempeñan sólo una función marginal, existen modelos alternativos que ponen de relieve el papel que podrían jugar las oficinas de correos, las casas de cambio, los comercios minoristas y las IMF. En Argelia, por ejemplo, las oficinas de correos representan el 95 por ciento de los puntos de pago, mientras que en la República Centroafricana las IMF constituyen el 29 por ciento.

Aunque disponen de una gran presencia geográfica, las oficinas de correos carecen de la capacidad necesaria para el reembolso de remesas

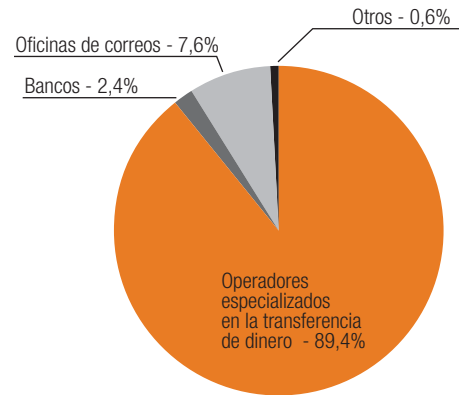
Pago de transferencias de dinero en las oficinas de correos

En el continente africano, las oficinas de correos todavía no desempeñan un papel importante en la transferencia de remesas. Constituye una excepción notable Argelia, donde el sistema postal ha entablado una asociación con su homólogo francés. Uno de los métodos preferidos de transferencia entre los argelinos que envían remesas a sus hogares desde Francia son las oficinas de correos.

Aunque disponen de una sólida presencia geográfica, las oficinas de correos carecen de la capacidad necesaria para el reembolso de remesas. En muchos casos no pueden desarrollar plenamente todo su potencial porque carecen del suficiente flujo de efectivo para pagar transacciones, de una infraestructura de comunicaciones efectiva o de personal debidamente capacitado. En la actualidad se efectúa el reembolso de remesas en el 20 por ciento aproximadamente de todas las oficinas de correos de África.

Las oficinas de correos desempeñan una función muy importante en las zonas rurales: el 74 por ciento de todas las oficinas de correos que prestan servicios de remesas está ubicado fuera de las capitales de sus respectivos países. El potencial para aumentar esa cuota de mercado es notable, especialmente en las zonas rurales, aunque tampoco faltan los problemas dado que, fuera de Argelia, el 36 por ciento de las oficinas de correos son agentes de Western Union y están vinculadas a acuerdos de exclusividad.

Porcentaje de puntos de pago, por tipo de proveedor de servicios de remesas

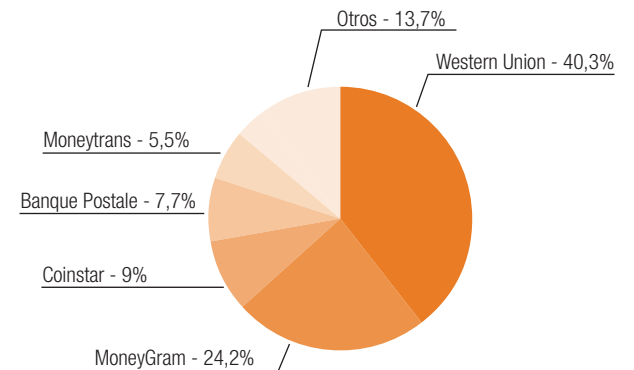


Pago de transferencias de dinero en las IMF

En los lugares donde está permitido transferir remesas a otras instituciones financieras no bancarias, la participación de las IMF sigue siendo relativamente escasa. En todo el continente, sólo el 3 por ciento de los lugares de pago de remesas son IMF. Pero, como demuestra el ejemplo de la República Centroafricana, las IMF pueden desempeñar un papel mucho más destacado.

La gestión del 3 por ciento de las IMF que ofrecen servicios de pago de remesas corre a cargo de 72 instituciones en 17 países. La mitad de esas IMF se concentran en tres países: Comoras (24 por ciento), el Senegal (17 por ciento) y Uganda (14 por ciento). A pesar de su escasa presencia, su capacidad de pago es casi la misma que la de los bancos, pues disponen en promedio de cuatro puntos de pago frente a los seis de los bancos.

Porcentaje de puntos de pago de operadores especializados en la transferencia de dinero, por empresa



La razón principal de que la cuota de las IMF sea tan baja estriba en que los marcos reglamentarios les impiden entrar en el mercado, con el resultado de que los bancos están en condiciones de posicionarse como las únicas entidades capaces de gestionar transferencias de divisas en efectivo. En los países donde las reglamentaciones no crean impedimentos a las IMF, éstas suelen ignorar la posibilidad de participar en ese mercado o no tienen la capacidad necesaria para ello.

En los países donde las IMF ofrecen servicios de pago de remesas, a menudo operan en calidad de subagentes de bancos (como en Uganda). Este estado de cosas menoscaba su independencia y limita los ingresos que reciben por los servicios que prestan; esa pérdida puede cifrarse hasta en el 50 por ciento de lo que podrían obtener en otras condiciones. Además, su falta de presencia en el mercado reduce la competencia.

Cuotas de los operadores especializados en la transferencia de dinero en el mercado de las remesas en África (porcentaje)

País	Operadores especializados								
	Western Union	Money-Gram	Coinstar	Money Express	Express Funds International	Express Money Transfer	Trans-horn Money Transfer	Money Transfer	Otros
Angola	30	65	0	0	0	0	0	0	5
Argelia	20	1	0	0	0	0	0	0	79
Benin	64	5	2	18	0	0	11	0	0
Botswana	51	12	0	0	0	0	0	0	37
Burkina Faso	65	11	2	12	0	0	11	0	0
Burundi	85	3	3	0	0	0	10	0	0
Cabo Verde	97	3	0	0	0	0	0	0	0
Camerún	41	22	12	14	0	0	11	0	0
Chad	59	23	3	15	0	0	0	0	0
Comoras	67	5	2	0	0	0	0	0	26
Congo	43	27	3	20	0	0	7	0	0
Côte d'Ivoire	39	10	28	0	0	0	12	0	12
Djibouti	67	6	17	0	0	0	0	0	11
Egipto	30	58	0	0	0	0	0	0	12
Eritrea	7	10	0	0	0	0	0	7	76
Etiopía	33	14	2	0	0	24	0	0	28
Gabón	97	3	0	0	0	0	0	0	0
Gambia	63	23	3	4	0	0	0	1	7
Ghana	39	24	4	0	11	0	0	1	20
Guinea	66	18	1	5	0	0	1	0	9
Guinea Ecuatorial	80	0	20	0	0	0	0	0	0
Guinea-Bissau	64	13	8	0	0	0	0	0	15
Jamahiriya Árabe Libia	18	26	0	0	0	0	0	0	57
Kenya	33	10	34	0	0	0	0	1	22
Lesotho	0	12	0	0	0	0	0	0	88
Liberia	0	98	0	0	0	0	0	0	2
Madagascar	86	14	0	0	0	0	0	0	0
Malawi	43	38	5	0	0	0	0	0	14
Malí	77	14	1	3	0	0	5	0	0
Marruecos	36	41	4	3	0	0	16	0	0
Mozambique	37	17	0	0	0	0	0	0	47
Namibia	0	23	0	0	0	0	0	0	77
Níger	63	12	0	13	0	0	1	0	11
Nigeria	47	35	17	0	0	0	0	1	0
Ouganda	50	32	3	0	0	0	0	0	15
República Centrafricana	96	4	0	0	0	0	0	0	0
República Democrática del Congo	45	3	29	0	0	0	23	0	0
República Unida de Tanzania	44	9	0	0	0	0	0	0	47
Rwanda	79	3	0	0	0	0	18	0	0
Santo Tomé y Príncipe	50	50	0	0	0	0	0	0	0
Senegal	38	9	21	15	0	0	17	0	0
Sierra Leona	32	36	1	0	0	0	4	6	21
Somalia	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Sudáfrica	1	99	0	0	0	0	0	0	0
Sudán	41	0	54	0	0	0	0	2	2
Swazilandia	0	24	0	0	0	0	0	0	76
Togo	50	7	1	26	0	0	16	0	0
Túnez	69	31	0	0	0	0	0	0	0
Zambia	39	61	0	0	0	0	0	0	0
Zimbabue	52	44	4	0	0	0	0	0	0

Fuente: Datos recopilados en el marco de este proyecto

Pagos de remesas entrantes, por institución (porcentaje)

País	Instituciones					Comercios minoristas
	Bancos	Casas de cambio	IMF	Otras	Correos	
Angola	100	0	0	0	0	0
Argelia	23	0	0	1	40	36
Benin	26	0	0	8	54	11
Botswana	37	6	0	15	26	15
Burkina Faso	31	2	2	14	38	13
Burundi	68	0	21	11	0	0
Cabo Verde	22	4	0	54	20	0
Camerún	30	5	15	48	3	0
Chad	53	0	0	47	0	0
Comoras	12	0	9	0	76	3
Congo	28	0	17	26	28	0
Côte d'Ivoire	18	26	4	10	39	3
Djibouti	23	0	0	23	46	8
Egipto	76	0	0	24	0	0
Eritrea	42	58	0	0	0	0
Etiopía	89	0	0	10	1	0
Gabón	21	10	0	10	59	0
Gambia	34	42	0	15	1	9
Ghana	90	0	3	0	6	0
Guinea	47	6	0	28	0	19
Guinea Ecuatorial	75	0	0	13	13	0
Guinea-Bissau	26	26	0	48	0	0
Jamahiriya Árabe Libia	81	0	0	19	0	0
Kenya	67	0	2	5	25	0
Lesotho	100	0	0	0	0	0
Liberia	69	0	0	28	0	3
Madagascar	52	6	0	24	18	0
Malawi	70	10	0	15	0	6
Malí	59	0	17	15	9	0
Marruecos	35	0	0	55	4	6
Mozambique	100	0	0	0	0	0
Namibia	96	2	0	1	0	0
Níger	33	0	6	18	28	14
Nigeria	81	0	0	2	2	15
Ouganda	63	0	17	19	1	0
República Centrafricana	70	0	20	0	0	10
República Democrática del Congo	25	0	0	67	0	9
República Unida de Tanzania	65	0	0	10	25	0
Rwanda	63	0	24	9	4	0
Santo Tomé y Príncipe	100	0	0	0	0	0
Senegal	13	0	9	26	53	0
Sierra Leona	62	20	0	16	0	3
Somalia	0	0	0	0	0	100
Sudáfrica	100	0	0	0	0	0
Sudán	18	46	7	29	0	0
Swazilandia	100	0	0	0	0	0
Togo	23	0	14	25	38	0
Túnez	78	0	0	8	14	0
Zambia	84	0	0	5	11	0
Zimbabue	53	0	0	19	28	0

Marco regulador

Las normas que atañen a los pagos transfronterizos y al acceso a los servicios financieros abarcan cinco cuestiones reguladoras diferentes:

- las instituciones autorizadas a efectuar pagos
- la función de las instituciones financieras no bancarias
- los límites y los requisitos impuestos a las transferencias de dinero
- la propiedad de cuentas de divisas
- la lucha contra el blanqueo de capitales

Las reglamentaciones que autorizan a las instituciones a realizar transferencias de divisas, o bien que les imponen restricciones o limitaciones, abarcan las que regulan la gestión de divisas y las que habilitan a las instituciones a efectuar transacciones en divisas. La decisión de permitir a una determinada institución efectuar transferencias internacionales de dinero es fundamental para que los remitentes y receptores de remesas tengan un mayor acceso a los servicios financieros.

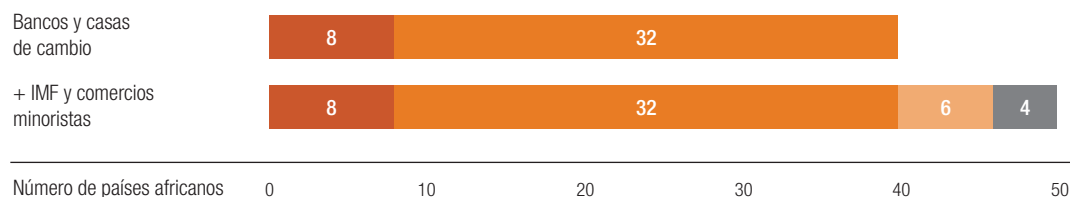
Instituciones autorizadas a efectuar pagos

Los países africanos autorizan ante todo a los bancos, y en segundo lugar a las casas de cambio, a realizar pagos internacionales en divisas. De los 50 países examinados, en ocho están autorizados sólo los bancos y en 32, los bancos y las casas de cambio. En seis países se permite realizar pagos directos a los bancos, las casas de cambio y las IMF, y en cuatro los comercios minoristas también están autorizados a pagar remesas.⁷

En los países donde hay pocos bancos, este estado de cosas limita el acceso a los pagos internacionales y sirve de aliciente para recurrir a métodos informales de transferir dinero. Actualmente, el 80 por ciento de los bancos de 39 países africanos efectúan el reembolso de remesas, pero ese porcentaje alcanza el 90 por ciento en los países donde sólo los bancos están autorizados para ello. Esta situación desalienta enormemente a otros agentes comerciales a entrar en el mercado. En los países donde sólo los bancos están autorizados a efectuar transferencias de dinero, hay menos puntos en los que es posible retirar las remesas.

La entrada en el mercado se vuelve aún más complicada cuando sólo un número limitado de operadores especializados en la transferencia de dinero tienen el control efectivo de los agentes bancarios disponibles que pagan remesas. En los países donde sólo los bancos están autorizados a pagar remesas, la mitad son agentes de Western Union. La combinación de acuerdos de exclusividad y reglamentaciones restrictivas lleva a la concentración de los pagos en unos cuantos operadores especializados en la transferencia de dinero. Varios países han prohibido esos acuerdos de exclusividad, entre ellos Nigeria.

Tipos de instituciones autorizadas para el pago de remesas en África



⁷ En la práctica, la cuota de participación de las casas de cambio es insignificante.

El papel de las instituciones financieras no bancarias

Las instituciones financieras no bancarias, como las cooperativas de crédito o las IMF, tendría el potencial de ampliar el alcance de las remesas y de los servicios conexos, tanto en lo relativo a la cobertura geográfica como a la posibilidad de atender las necesidades financieras de la clientela menos acaudalada.

Las reglamentaciones que se aplican a las actividades de microfinanciación varían mucho de un país africano a otro, en parte por el hecho de que antes de 2007 prácticamente no había ninguna legislación en materia de microfinanzas. En algunos casos, las únicas IMF con una reglamentación clara son las cooperativas o las asociaciones de crédito, y en casi la mitad de los países estudiados no existe ninguna legislación específica relativa a las IMF. Aun cuando varios países autorizan a las IMF a prestar servicios de transferencia de dinero, esas organizaciones tropiezan con problemas jurídicos e institucionales.

En los países donde sólo los bancos están autorizados a efectuar transferencias de dinero, hay menos puntos en los que es posible retirar las remesas

Según el estudio realizado, Ghana, Kenya y la República Democrática del Congo son los únicos países en los que las IMF están autorizadas a efectuar transferencias internacionales de dinero. Aun así, incluso en esos países la cuota de mercado de las IMF se ve limitada por la falta de capacidad técnica necesaria para estar en condiciones de funcionar como órganos de pago. La mayoría de los países prohíben a las IMF realizar transferencias de dinero. En esos países las remesas se consideran transacciones de divisas, que se reservan para los bancos y las casas de cambio. En Uganda, por ejemplo, a las IMF no se les permite intervenir en ningún tipo de comercio electrónico.

Límites y requisitos impuestos a las transferencias de dinero

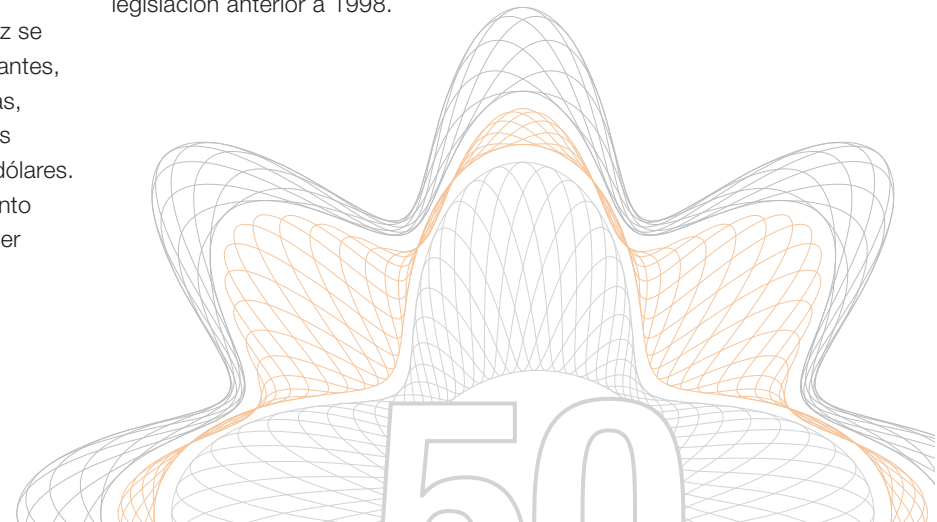
Las reglamentaciones sobre los límites y los requisitos relativos a la cuantía de dinero transferida son importantes para impedir los fraudes y la fuga de capitales. Los Estados tienen la facultad de limitar la cuantía de dinero que una persona (natural o jurídica) puede introducir en un país o sacar de él. Sin embargo, esas reglamentaciones, cuando son excesivamente restrictivas, pueden constituir un obstáculo para que los migrantes inviertan en sus países de origen.

Sólo en Botswana, Burundi, Marruecos y Túnez se imponen restricciones a las transferencias entrantes, y se obliga a informar a las autoridades públicas, por conducto de las aduanas o las instituciones bancarias, de las cuantías inferiores a 10 000 dólares. Además, en varios países se exige un documento que deje constancia del beneficiario de cualquier suma de dinero entrante en el país.

La mayor parte de los países examinados en este informe imponen requisitos liberales a las transferencias entrantes, mientras que para las transferencias salientes las condiciones son más restrictivas. Debido a la importancia que reviste la migración intrarregional, las restricciones impuestas a las transferencias salientes generan demanda para la utilización del sector informal.

Mientras que alrededor de la mitad de los países estudiados imponen los mismos límites y requisitos a las transferencias entrantes y salientes, en 23 países existe la obligación de informar a la banca central de las sumas salientes de un importe inferior a 10 000 dólares. En más de la mitad de los países africanos estudiados, para realizar una transferencia saliente también se exige un documento que deje constancia del beneficiario. En algunos casos más extremos, como en Sudáfrica y Zimbabwe, sólo pueden transferirse fondos a familiares que tengan necesidad de ellos y lo hayan demostrado ante la banca central.

Los países que imponen más restricciones a los pagos salientes suelen pertenecer a uniones monetarias, como la Unión Monetaria del África Central (UMAC) y la Unión Monetaria y Económica del África Occidental (UEMOA), o bien aplican una legislación anterior a 1998.



Propiedad de cuentas de divisas

La facultad de los receptores de remesas de poseer cuentas en divisas les permite recibir las remesas y ahorrar en moneda extranjera. Casi todos los países estudiados han elaborado una legislación sobre el mantenimiento de cuentas de divisas. Esas cuentas son más fáciles de obtener para los no residentes que abren una cuenta comercial, mientras que los residentes que tratan de abrir cuentas personales de divisas se tropiezan con muchos más obstáculos.

Algo menos de la mitad de los países estudiados permiten a los residentes abrir cuentas de divisas personales o comerciales sin restricciones ni la autorización del banco central. Nueve países exigen expresamente a los residentes que obtengan la autorización de un organismo regulador antes de abrir una cuenta. En los demás países no se permite a los residentes abrir ese tipo de cuentas ni para uso personal ni para uso comercial. A los no residentes se les permite abrir cuentas de divisas en todos los países africanos, pero en los países de la zona del franco, de la UMAC y en otras once naciones deben conseguir la autorización del banco central para abrirla a título personal. Los débitos con cargo a esas cuentas están sujetos a mayores restricciones que los créditos, por ejemplo, pueden imponerse limitaciones de poca importancia a los destinos de las transferencias o exigirse un comprobante de pago local si el débito se efectúa en moneda nacional.

Lucha contra el blanqueo de capitales

En la mayoría de los países africanos, la legislación contra el blanqueo de capitales se introdujo sistemáticamente en torno a 2002, como respuesta al aumento de la atención internacional para contrarrestar la financiación de las actividades terroristas a raíz de los ataques perpetrados el 11 de septiembre de 2001 en los Estados Unidos. En las leyes adoptadas, la mayoría de los países hicieron lo posible por ajustarse a las “40 recomendaciones” y las “9 recomendaciones especiales” posteriores del Grupo de acción financiera sobre el blanqueo de capitales. Sin embargo, la responsabilización y el cumplimiento siguen siendo cuestiones esenciales que resulta difícil evaluar sobre la base de las reglamentaciones vigentes. En el caso de la transferencia de remesas, puede resultar difícil conseguir el cumplimiento de las normas de una forma equitativa y eficaz, dado que los costos de cumplimiento son altos, especialmente en lo que se refiere a las sumas transferidas.

Respetar esos requisitos jurídicos dificulta la apertura del mercado de las remesas a los órganos de pago ajenos al sector bancario tradicional. Entre los factores que aumentan notablemente el costo de esas actividades cabe mencionar la necesidad de más personal dedicado a velar por el cumplimiento de las normas, los costos que supone el mantenimiento de registros y la capacitación de los empleados. Las instituciones financieras no bancarias, que son de menor tamaño, generalmente carecen de este tipo de capacidad y de los fondos para desarrollarla.

Ghana, Kenya y la República Democrática del Congo son los únicos países en los que las IMF están autorizadas a efectuar transferencias internacionales de dinero

El papel de las IMF en la transferencia de remesas y el acceso a los servicios financieros

El acceso de los receptores de remesas a los servicios financieros comprende tanto el acceso a las transferencias de dinero como a los productos financieros conexos, como el ahorro, los préstamos y los seguros —esenciales para definir el modo de superar la pobreza y avanzar hacia la independencia financiera—. El acceso a los servicios financieros permite a las personas y empresas incrementar los activos y la riqueza en el seno de sus comunidades y, a través de éstas, aumentar al máximo el impacto de las remesas en el desarrollo.

El papel de las IMF reviste un interés especial, dado que están presentes en buena parte de las zonas rurales y se dirigen específicamente a los segmentos del mercado subatendidos por las instituciones financieras de mayor tamaño.

La ampliación del papel de las IMF podría arrojar grandes beneficios. Según el estudio, no obstante, habría que abordar dos esferas de cambio fundamentales.

- **En primer lugar, hay que examinar y racionalizar los marcos reglamentarios, para permitir a las IMF desempeñar un papel más destacado en las transferencias de dinero y, quizá, en la aceptación de depósitos.**
- **En segundo lugar, hay que invertir en la capacidad de las IMF y de sus empleados para que conozcan más a fondo los nuevos servicios, adopten las nuevas tecnologías y garanticen el cumplimiento de la reglamentación.**

Ahorros

En comparación con otras regiones del mundo, en África el número de personas que confían sus ahorros a instituciones formales es relativamente bajo. En una encuesta realizada entre los clientes, efectivos y potenciales, que estaban dentro del ámbito geográfico de competencia de IMF predominantemente rurales, se plantearon preguntas sobre toda una serie de temas, como el tipo de demanda de productos financieros, la ubicación geográfica, si los encuestados tenían familiares en el extranjero y si recibían dinero de ellos. Los resultados ponen de relieve la estrecha relación existente entre las remesas y el acceso a los servicios financieros.

Casi una cuarta parte de los encuestados reciben remesas; la cuantía media recibida es de unos 650 dólares al año, principalmente por conducto de agentes de los dos mayores operadores especializados en la transferencia de dinero. Sólo el 13 por ciento de los encuestados que también eran clientes de IMF y el 11 por ciento de los que no lo eran utilizaban cuentas de ahorro formales.

Los receptores de remesas han acumulado unos ahorros de 224 dólares en promedio, más del doble de quienes no reciben envíos de fondos

Con todo, los clientes de IMF tienen más probabilidades de recibir remesas que los que no son clientes, así como de poseer una cuenta de ahorro de un tipo u otro. Este dato es importante porque demuestra el vínculo existente entre el hecho de recibir remesas y la utilización de los servicios financieros.

Con un mayor uso de cuentas de ahorro formales sería posible sacar el máximo partido de los fondos, tanto por parte de los receptores de remesas (ingresos en concepto de intereses) como de sus comunidades (reversión por medio de préstamos). La inclusión de las IMF entre los tipos de institución autorizadas a pagar remesas puede aumentar la base de clientes prestatarios de las IMF y ello, a su vez, servir de estímulo para el desarrollo local.

Los receptores de remesas han acumulado unos ahorros de 224 dólares en promedio, más del doble de quienes no reciben envíos de fondos. Los clientes de IMF también poseen ahorros mucho más cuantiosos que sus vecinos que no son clientes de esas instituciones. Las personas que poseen una cuenta de ahorro formal también tienden a ahorrar sumas más elevadas, en promedio, que quienes carecen de ese tipo de cuenta. El 52 por ciento de los receptores de remesas realizan algún tipo de ahorro o inversión.

Características de la población rural dentro del radio de acción de las IMF

Para entender el papel excepcional que las IMF pueden desempeñar en la prestación de servicios financieros vinculados a las remesas, así como la justificación comercial de ese vínculo, es esencial comprender qué posibilidades ofrece el mercado.

Los ingresos de los receptores de remesas son más elevados

El encuestado medio es una persona de 36 años de edad cuyos ingresos mensuales ascienden a 191 dólares, mientras que los ingresos medios de los receptores de remesas son casi el 26 por ciento más elevados (220 dólares) respecto de quienes no reciben envíos de dinero (175 dólares). Los ahorros de quienes son clientes de IMF son ligeramente más cuantiosos que los de sus vecinos que no lo son.

La encuesta permite apreciar algunos aspectos interesantes acerca de las diferencias de género en las pautas de ahorro de las personas que reciben

Las diferencias de género en materia de ahorro son más marcadas en Burundi, Egipto y Marruecos, donde los ahorros de los hombres superan con mucho los de las mujeres

remesas. El ingreso mensual medio, excluidas las remesas, es notablemente más elevado entre los hombres (195 dólares) que entre las mujeres (175 dólares). Lo interesante es que, si se incluyen las remesas recibidas, el ingreso mensual de las mujeres es ligeramente superior (226 dólares) al de los hombres receptores de remesas (218 dólares). Entre los no receptores, los ingresos mensuales de los hombres son notablemente más elevados que los de las mujeres (195 frente a 164 dólares).

Los receptores de remesas ahorran el doble en comparación con los no receptores

Mientras que los ahorros del encuestado medio ascienden a 135 dólares, entre los hombres son notablemente más elevados (155 dólares) que entre las mujeres (112 dólares). Las personas que reciben remesas también se caracterizan por hábitos de ahorro considerablemente diferentes: la cantidad ahorrada es de 224 dólares, frente a los 109 dólares de los no receptores. Esto es especialmente válido para las mujeres: los ahorros de las receptoras de remesas son, en promedio, dos veces y media superiores a los de las no receptoras.

Las diferencias de género en materia de ahorro son más marcadas en Burundi, Egipto y Marruecos, donde los ahorros de los hombres superan con mucho los de las mujeres.

Los clientes de IMF son, en su inmensa mayoría, pequeños empresarios

Más de la cuarta parte de los encuestados se definieron como empresarios, mientras que los empleados en el sector de las ventas y la agricultura ocupan el segundo y el tercer lugar, respectivamente. Una proporción notablemente más elevada de clientes de IMF y de receptores de remesas son empresarios y mujeres.

Características de la población encuestada (porcentaje)

	Recibe remesas		No recibe remesas		Total
	Cliente	No cliente	Cliente	No cliente	
Sexo					
Hombre	53	57	53	62	58
Mujer	47	43	46	38	42
Profesión					
Empresario	43	25	35	20	27
Vendedor	15	12	16	17	16
Trabajador agrícola	9	11	15	15	13
Trabajador de la construcción	5	6	7	10	8
Profesional	7	12	6	7	8
Maestro	10	10	7	9	8
Desempleado	2	6	5	7	6
Jubilado	2	5	2	6	4
Tareas domésticas	2	3	2	4	3
Estudiante	3	7	2	5	4
Otros	2	3	3	4	3

La demanda de préstamos para fines comerciales es mayor entre las mujeres

Las mujeres demostraron un interés mayor en los préstamos para fines comerciales que los hombres (el 20 frente al 15 por ciento) y tienen más probabilidades de ser empresarias (el 32 frente al 24 por ciento).

En cambio, es más frecuente que los hombres sean trabajadores agrícolas (el 15 frente al 11 por ciento), trabajadores de la construcción (el 10 frente al 5 por ciento), profesionales (el 9 frente al 5 por ciento), jubilados (el 6 frente al 2 por ciento), maestros y desempleados.

El 93 por ciento de los clientes de IMF que reciben remesas posee un teléfono móvil

El porcentaje de personas que poseen un teléfono móvil es más elevado entre los receptores de remesas (el 88 por ciento) que entre los no receptores (76 por ciento); esta diferencia es incluso más marcada entre los clientes de IMF y sus vecinos que no lo son. Es probable que las personas que poseen un móvil reciban más remesas que quienes carecen de él. Este hecho pone de relieve el potencial de los servicios de banca móvil para llegar hasta los receptores de remesas en las zonas rurales.

El porcentaje de hombres que poseen teléfonos móviles es mayor que el de mujeres (el 82 frente al 75 por ciento).

Las personas que reciben remesas pasan más tiempo en la escuela

Los receptores de remesas tienen en promedio más años de escolarización, y la mayoría posee al menos formación secundaria. En el grupo de no clientes de IMF hay una proporción mayor de graduados universitarios que en el grupo de clientes.

Existen importantes diferencias de género en materia de educación: el porcentaje de mujeres que no han recibido ningún tipo de educación formal es más elevado que el de hombres (el 13 frente al 8 por ciento). Además, la cuota de hombres crece conforme aumenta el nivel de educación. Si bien el porcentaje de mujeres que sólo han cursado la enseñanza primaria es más elevado, la proporción de hombres y mujeres en la enseñanza media es la misma y, en cuanto a la universidad, los hombres con un título universitario son considerablemente más numerosos que las mujeres (el 14 frente al 10 por ciento).

Género, remesas y acceso a los servicios financieros

El 58 por ciento de los encuestados eran hombres y el 42 por ciento mujeres; el porcentaje de mujeres que recibían remesas era ligeramente superior (24 por ciento) al de hombres (22 por ciento). El hecho de recibir remesas es particularmente importante para las mujeres, tanto en lo relativo a los ingresos como al ahorro.

La cuantía media recibida era mayor en el caso de los hombres que de las mujeres (218 frente a 195 dólares). En varios países, ese monto difería enormemente según el sexo del beneficiario. En el Chad, por ejemplo, la transferencia media que reciben los hombres es de 164 dólares, mientras que la de las mujeres es de 66 dólares. En Zambia es donde se registra la diferencia absoluta más pronunciada: los hombres reciben 758 dólares por transferencia, frente a los 434 dólares de las mujeres. Además, entre los hombres las probabilidades de ahorrar son mayores que entre las mujeres (el 55 frente al 52 por ciento).

En África son pocos los hombres y mujeres que toman parte en el sistema financiero

En cuanto al acceso a los servicios financieros, la participación en las instituciones financieras es escasa tanto entre los hombres como entre las mujeres. Sin embargo, hay mayores probabilidades de que los receptores de remesas hayan ahorrado sumas más cuantiosas y mantengan relaciones con una institución financiera.

Uno de los indicadores de la demanda de venta cruzada de otros servicios financieros entre los clientes es la utilización efectiva de productos de crédito. Según la encuesta, tanto los receptores de remesas como los no receptores asumen importantes obligaciones financieras ligadas a la marcha de sus negocios, a la educación y a la salud. Un porcentaje particularmente elevado de clientes de IMF han contraído pequeños préstamos para fines comerciales.

Los factores que pueden incrementar el nivel de las remesas son la cuantía de los ahorros, el número de personas que integran el hogar, la titularidad de una cuenta corriente bancaria y el hecho de que las remesas provengan de países de la Unión Europea.

Las variables que tienden a disminuir el nivel de las remesas son el hecho de tener un segundo trabajo, la titularidad de una tarjeta bancaria o de crédito, y el deseo de emigrar.

Consecuencias normativas y recomendaciones

En el presente informe se señalan varios problemas, como los siguientes:

- **la falta de información exacta y oportuna**
- **las restricciones impuestas por el marco regulador**
- **la escasa competencia en el mercado**
- **la falta de puntos de pago en las zonas rurales**
- **el acceso limitado de los receptores de remesas a los servicios financieros**

En vistas de estos impedimentos, en el informe se presentan varias recomendaciones tendientes a mejorar el acceso a los servicios financieros en África.

Mejorar la información para mejorar las decisiones normativas

Por ahora se sabe relativamente poco acerca de las remesas destinadas a África. La clave para tomar decisiones normativas con conocimiento de causa y suscitar el interés del sector privado estriba en disponer de información oportuna y exacta. A medida que se disponga regularmente de una mayor cantidad de información, los gobiernos, el sector privado y la comunidad de donantes estarán en mejores condiciones de desempeñar sus respectivas funciones para aumentar al máximo el impacto de las remesas.

Llevar a cabo una reforma de la regulación

La reforma de la regulación es indispensable para potenciar el impacto de las remesas. Hay toda una serie de empresas dotadas de la capacidad operacional y financiera necesarias para efectuar transferencias, pero que no están autorizadas para

ello. En una situación en la que los bancos pueden efectuar transferencias y las IMF sólo están autorizadas a actuar en calidad de subagentes, ambas instituciones se resienten, pues tropiezan con obstáculos o carecen de suficientes incentivos para entrar en el mercado.

Mientras que la presencia de sucursales bancarias en las zonas rurales es escasa o nula, las IMF están bien representadas y consideran a los receptores de remesas como una base de clientes a los que pueden ofrecer otros servicios financieros.

Si se autoriza a un mayor número de agentes a efectuar transferencias de dinero, el radio de acción se ampliará y no se limitará al de los bancos y las casas de cambio, con lo cual se propiciará una mayor competencia entre los proveedores de servicios de remesas. En promedio, en los países africanos hay ocho bancos, mientras que las IMF son más de 15; la mitad de ellas está regulada y al menos tres o cuatro podrían competir como entidades de pago.

En África hay muy pocos puntos de pago. México, por sí solo, dispone de casi tantos puntos de pago como todo el continente africano, pese a tener sólo un tercio de la población de África. El simple hecho de introducir a las IMF en el mercado duplicaría el número de puntos de pago.

Para ofrecer soluciones que permitan a las IMF un acceso al mercado en igualdad de condiciones, es importante que los gobiernos determinen unos parámetros básicos relativos a su capacidad para cumplir las reglamentaciones estándar sobre prevención de delitos financieros, flujo de efectivo y

liquidez para cubrir los pagos, innovación tecnológica, capacitación del personal, presencia en el mercado y venta cruzada de servicios financieros.

Supresión gradual de los acuerdos de exclusividad

Los contratos que impiden a los agentes entablar asociaciones con otros proveedores impiden a la competencia entrar en el mercado. Dado que el 60 por ciento de las entidades de pago en África son bancos, y que el 80 por ciento de los bancos ya se dedican a pagar remesas, las oportunidades para los proveedores de servicios de remesas de entrar en el mercado africano son limitadas.

A menudo los operadores especializados en la transferencia de remesas conciertan acuerdos bajo cuerda con los bancos para eludir la exclusividad, una solución a todas luces poco práctica. Las entidades reguladoras deberían considerar con atención si las condiciones de mercado justifican la existencia de acuerdos de exclusividad o si esos acuerdos pueden suprimirse gradualmente.

México, por sí solo, dispone de casi tantos puntos de pago como todo el continente africano. El simple hecho de introducir a las IMF en el mercado duplicaría el número de puntos de pago.

Alentar la competencia mediante la promoción del mercado de divisas

La competencia aumenta gracias a la difusión de la información y de instrumentos de establecimiento de redes. Una mayor interacción entre los agentes del mercado estimula la competencia haciendo que los competidores sean conscientes de quiénes pueden ser sus asociados.

La información sobre el tamaño del mercado y los posibles productos contribuye a poner de relieve oportunidades comerciales que pueden propiciar la entrada de un mayor número de agentes en el mercado. Ello, a su vez, estimula la competencia y ayuda a reducir los costos del envío de remesas. El costo de las transferencias con destino a África es uno de los más elevados del mundo y, al analizar las fuentes, se hace patente la limitada participación de otros competidores o la infraestructura tecnológica deficiente utilizada para realizar las transferencias. Si se abordan estos problemas fomentando una mayor competencia, aumentarán las posibilidades de que la transferencia de remesas resulte asequible.

Reforzar el vínculo entre desarrollo financiero y pagos en divisas

Mediante la prestación de otros servicios financieros a los receptores de remesas se refuerza el vínculo entre remesas, finanzas y desarrollo. Para ello es indispensable ofrecer asistencia técnica para el diseño de productos, promover la alfabetización financiera, impartir capacitación a las IMF y establecer objetivos y bases de referencia en materia de acceso a los servicios financieros.

Objetivos y bases de referencia

El compromiso para integrar a los migrantes y sus familias en el sistema financiero debe ir acompañado de objetivos y normas específicos. Si se establecen objetivos concretos para el acceso a los servicios financieros de un grupo específico en un período de tiempo determinado, y se emplea ese lapso para que los receptores comprendan mejor cuáles son las soluciones financieras preferibles, será posible acelerar su inclusión en el sistema financiero. Los agentes del sector de la intermediación financiera deberían estudiar la posibilidad de ayudar a los bancos y otras instituciones financieras a incrementar la cobertura del sistema y a establecer las normas necesarias.

Diseño y comercialización de productos

La prestación de asistencia técnica a las instituciones financieras para diseñar nuevos productos y comercializarlos, junto a los ya existentes, entre los clientes que reciben remesas es un instrumento de promoción de probada eficacia. Entre las prioridades, hay que comprender qué estrategias han funcionado en otras instituciones, así como trabajar sobre el terreno para entender cuáles son las preferencias financieras y en qué consisten las necesidades financieras de los clientes.

En el mercado de los clientes de remesas se han elaborado e introducido con éxito varios productos, como productos de ahorro, préstamos para mejorar la vivienda y seguros. Los productos financieros respaldados por remesas son de aparición más reciente. En muchas instituciones, la recepción regular de remesas forma parte del historial demostrado de ingresos que se utiliza para valorar y aprobar la concesión de créditos. En la actualidad, la mayoría de las instituciones carece de un método de

evaluación bien concebido para estimar el riesgo o los costos de oportunidad. Concebir un instrumento respaldado por remesas para conceder créditos o anticipos en efectivo podría redundar en beneficio tanto de los receptores como de las instituciones.

Es fundamental que esos productos se comercialicen para que la estrategia de acceso a los servicios financieros tenga éxito. En muchos casos, el diseño orientado a la comercialización prevé la adaptación del material a las necesidades de los clientes.

Capacitación técnica en transferencias de dinero y servicios financieros

Otro factor importante para motivar a los bancos y las IMF a entrar en el mercado de las transferencias de dinero es la capacitación en la prestación de servicios de transferencia de dinero. Esa formación debería centrarse al menos en los cinco elementos siguientes:

- **Tendencias y pautas de los movimientos migratorios y las remesas**
- **Entorno regulador y cumplimiento**
- **Participación en el mercado y colaboración con los proveedores de servicios de remesas**
- **Venta cruzada de servicios financieros**
- **Innovación tecnológica adaptable a la transferencia de dinero**

Alfabetización financiera

Los proyectos de alfabetización financiera han arrojado notables resultados en la mejora del acceso a los servicios financieros en todo el mundo. En América Latina y Europa oriental, esos proyectos han demostrado que hasta el 80 por ciento de las personas que han recibido formación en materia de finanzas expresan interés en hacer uso de los servicios financieros.

No ha habido muchas iniciativas centradas en la formación de los remitentes y receptores de remesas con el fin de ampliar sus conocimientos de los instrumentos financieros.

Existe una estrecha correlación entre el ser titular de una cuenta de ahorro y el nivel de educación financiera. Las enseñanzas y experiencias adquiridas en los países de América Latina y el Caribe demuestran que, si se imparte capacitación en alfabetización financiera, se alienta a las personas a dirigirse a las instituciones financieras y se consiguen ventajas considerables, como por ejemplo el incremento de los depósitos de la institución, el aumento de los créditos concedidos a la comunidad y un significativo aumento de los ingresos de las empresas que llevan a cabo esa labor.

Desarrollo tecnológico

El desarrollo tecnológico resulta beneficioso para el acceso a los servicios financieros, en particular la adopción de nuevo equipo informático, la elaboración de plataformas de software y la adaptación e integración de tecnologías ya existentes. En lo relativo a las remesas, la clave del desarrollo tecnológico radica en el fortalecimiento de las redes de pago. Los tres métodos siguientes han demostrado ser útiles:

- **la adopción de plataformas informáticas innovadoras que ponen a las instituciones financieras en condiciones de realizar pagos en divisas;**
- **la integración de tecnologías avanzadas, como el uso de tarjetas, internet o teléfonos móviles para realizar las transferencias, y**
- **la ampliación de las redes de pago a los pequeños comerciantes.**

Metodología

En este informe se presentan los resultados de un análisis de las reglamentaciones aplicables a las transferencias de dinero, la magnitud de la competencia en el mercado y el acceso a los servicios financieros. El análisis se basa en datos primarios recopilados acerca de las leyes, reglamentaciones y ordenanzas en materia de transferencia de divisas y microfinanciación en 50 países africanos.

Marco regulador

El estudio comportó la recopilación de datos sobre todas las entidades de pago dotadas de licencia y autorización, y abarcó, entre otras variables, a los proveedores de servicios de remesas, los órganos de pago, la presencia de puntos de pago fuera de la capital del país, el costo del envío de remesas y el tipo de institución que reembolsa las transferencias. El conjunto de datos recogidos ofrece información sobre el nivel de competencia, la importancia de los acuerdos de exclusividad entre algunos operadores de transferencias de dinero y las instituciones bancarias, y la presencia de redes de pago en el África rural.

Encuestas

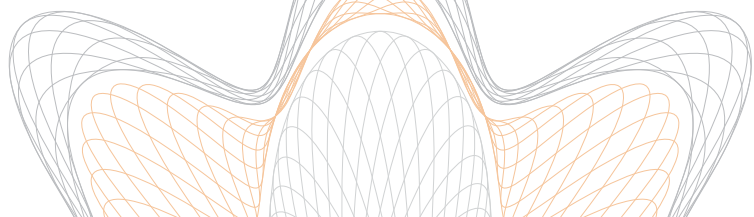
Se realizaron encuestas en 19 países, en colaboración con IMF pertenecientes a la red INAFI. El personal de todas esas instituciones encuestó a 200 clientes y 400 vecinos residentes en la zona geográfica de competencia de las distintas sucursales de la respectiva IMF.

Por último, se realizaron entrevistas individuales con miembros del personal de bancos e IMF en siete países africanos examinados en el estudio.

Zonas urbanas frente a zonas rurales

Resulta difícil ofrecer una definición de “zona urbana” que encaje con la información disponible sobre las poblaciones y los puntos de pago. En casi todos los países se dispone de datos demográficos relativos a las ciudades de más de 100 000 habitantes. Asimismo, por lo que respecta a muchas ciudades importantes se dispone de datos complementarios sobre el tamaño de la población en la ciudad misma y en las zonas periféricas. En cambio, sólo se dispone de datos sobre los puntos de pago de remesas con referencia al nombre de la ciudad donde se halla ubicada la institución de pago. Así pues, en este informe el término “urbano” se utiliza de modo que sea posible aprovechar al máximo la información disponible correspondiente a las dos clasificaciones, es decir, para que sea posible incluir a las ciudades de más de 100 000 habitantes y restringir los límites espaciales a los de la ciudad propiamente dicha.

Si desea más información acerca de la metodología empleada en este informe, visite el sitio web www.ifad.org.



Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)

El FIDA es una institución financiera internacional y un organismo especializado de las Naciones Unidas consagrado a erradicar la pobreza y el hambre en las zonas rurales de los países en desarrollo. Mediante la concesión de préstamos a bajo interés y donaciones a los gobiernos, elabora y financia programas y proyectos de reducción de la pobreza en las comunidades más afectadas de todo el mundo. Las personas más pobres del mundo suman casi 1 000 millones de mujeres, hombres y niños, y de ellas, el 75 por ciento vive en las zonas rurales de los países en desarrollo y depende de la agricultura y las actividades conexas para sobrevivir. El FIDA centra sus actividades en la población rural pobre, marginada y vulnerable, con objeto de darle la oportunidad de acceder a los activos, servicios y oportunidades que necesita para salir de la pobreza. El FIDA trabaja de cerca con los gobiernos, otros organismos de las Naciones Unidas, donantes, organizaciones no gubernamentales, grupos comunitarios y la propia población rural pobre.

Si desea más información, visite el sitio web www.ifad.org

Fondo de financiación para remesas del FIDA

El Fondo de financiación para remesas del FIDA es un fondo en el que participan múltiples donantes y con un presupuesto de 15 millones de dólares que recibe financiación del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre, la Comisión Europea, el Gobierno de Luxemburgo, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España y el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización. Los objetivos de este fondo son los siguientes: i) aumentar las oportunidades económicas de la población pobre de las zonas rurales apoyando y creando servicios de remesas innovadores, rentables y de fácil acceso; ii) respaldar canales rurales de inversión que sean productivos, y iii) fomentar un entorno propicio para las remesas rurales.

Si desea más información, visite el sitio web www.ifad.org/remittances



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Finances



Dar a la población rural
pobre la oportunidad
de salir de la pobreza

Fondo Internacional
de Desarrollo Agrícola
Via Paolo di Dono, 44
00142 Roma, Italia
Tel.: (+39) 0654591
Fax: (+39) 065043463
Correo electrónico: remittances@ifad.org
www.ifad.org/remittances



Enero 2010