



“DIRECTO A MÉXICO”: PROGRAMA PARA EL ENVÍO DE REMESAS

Introducción

Uno de los compromisos del gobierno del Presidente Felipe Calderón 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 costo y vincular estos recursos con actividades y proyectos productivos en las entidades que las reciben¹.

El lanzamiento del programa “Directo a México” y su conexión con “La Red de la Gente”² 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,

¹ La agenda de la Administración del Presidente Calderón, en particular la iniciativa denominada “Cien Acciones en Cien Días”, contempla este propósito en su acción 93.

² L@Red de la Gente es una red de 122 instituciones bancarias y financieras. Incluye alrededor de 1,363 sucursales en 700 municipios de los 32 estados del país, compuestas por: 869 puntos de atención de las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular en 650 municipios, autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), o con un avance importante en su proceso de regularización; y alrededor de 500 sucursales de BANSEFI.
www.lared-delagente.com.mx

seguro y de bajo costo. 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.³

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.⁴

El envío de remesas de Estados Unidos a México presentó en la última década un vertiginoso crecimiento al pasar de 4,865 millones de dólares (mdd) en 1997 a 23,979

³ En la actualidad, sólo 37 por ciento de la población económicamente activa de México cuenta con servicios financieros de la banca comercial, 15 por ciento tiene acceso limitado a la banca social, 13 por ciento es atendida por la banca de desarrollo y 35 por ciento no cuenta con servicios financieros. <http://www.lared-delagente.com.mx>

⁴ Manuel Orozco (2004), *The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions* Washington, DC: Pew Hispanic Center. Junio.

mdd en 2007⁵, un incremento promedio anual de 50 por ciento. Contrario al efecto que podría esperarse, en un principio no se registró un abaratamiento notable en los costos de los servicios por transferencia de dinero. El aumento en el volumen de envíos provocó la proliferación del número de empresas que ofrecen tal servicio, sin que la competencia tuviera como efecto una reducción significativa en los costos. Se estima que la ausencia de un canal directo e institucionalizado para realizar transferencias monetarias de Estados Unidos a México, fue una de las razones principales por las cuales se generó tal situación.

Estas circunstancias se modificaron a partir de 2001, cuando los Presidentes de México y de Estados Unidos otorgaron relevancia al tema al integrarlo, bajo un enfoque binacional, como un punto a la agenda financiera del Acuerdo para la Prosperidad y Seguridad de América del Norte (ASPAN). En este marco, extendieron la solicitud a los bancos centrales de ambos países (Banco de México y Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos) para estudiar la posibilidad de establecer una conexión automatizada que operara como un mecanismo interbancario eficiente al alcance de todas las

⁵ Series sobre Remesas Familiares Núm. 1, Impacto en la Economía Nacional, Febrero de 2005, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.
http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Series%20obre%20Remesas%20Familiares%20Nacional%20v_1.pdf;
<http://www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/balanzaPagos/balanzaPagos.html>

instituciones financieras, para realizar pagos entre ambos países.

El objetivo del gobierno de México fue diseñar un canal de transferencias que permitiera reducir los costos de las remesas que envían los trabajadores mexicanos en Estados Unidos a sus familias en México, además de fomentar entre los destinatarios la bancarización y el acceso a los servicios financieros al requerir la apertura de una cuenta bancaria para poder utilizar este servicio.⁶ Por su parte, el gobierno de Estados Unidos mostró interés particular en el establecimiento del esquema al volverse prioritaria su agenda de seguridad financiera.

¿Qué es “Directo a México”?

Del acuerdo binacional en el marco del ASPAN surgió el mecanismo denominado FedAch (*Federal Automated Clearing House*, por sus siglas en inglés) que entró en operación en octubre de 2003, cuando los bancos centrales de ambos países conectaron sus sistemas para el envío de los pagos de los pensionados estadounidenses en México. Para inicios de 2004, y a pesar de

⁶ “The Survey of Income Program Participation (SIPP) longitudinal survey shows that 14% of white U.S.-born households are unbanked. For immigrants, this survey finds that 53% of the Mexican households are without a transaction account, 37% of the other Latin American households are unbanked, 20% of the Asian households are unbanked, and 17% of the European households are without a transaction account.” (William Greene, *The determinants of being unbanked for US immigrants*, Journal of Consumer Affairs, 22 de junio de 2006).

que aún la mayoría de los bancos no ofrecían el servicio de envío de remesas directamente al público en general, ambos gobiernos registraron que el FedAch había ya provocado avances significativos al presentarse un abaratamiento promedio de 58 por ciento en los costos por envío frente a los que predominaban a inicios de la década, al tiempo que los volúmenes continuaron creciendo a tasas muy significativas. La propia inercia que generó la apertura de esta “nueva carretera” expedita para realizar transferencias directas entre los sistemas bancarios de ambos países, obligó al mercado a abaratar los costos usualmente cargados al usuario.

En parte, esta situación exigió a los grandes oferentes del servicio a brindar costos competitivos. No obstante, para 2005 el sistema había permeado escasamente entre el usuario promedio, sin cumplir con, el igualmente importante, propósito de propiciar la bancarización de los migrantes y sus familiares en México.

Fue en este contexto que a mediados de 2005 el gobierno de México impulsó el diseño de “Directo a México” como un subproducto del novedoso sistema de transferencias binacionales, orientado a incrementar su cobertura e incorporar a instituciones bancarias y financieras pequeñas y medianas tanto en México como en Estados Unidos. Con este propósito, el gobierno de México

vinculó “Directo a México” con el sistema de instituciones bancarias y financieras acreditadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de BANSEFI (Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros) denominado “La Red de la Gente”, dándole amplia presencia nacional al programa.

Por su parte, el gobierno de Estados Unidos ha promovido “Directo a México” a través de una campaña coordinada por el Banco de la Reserva Federal de Atlanta, misma que ha sido puesta en práctica con el apoyo del Banco de México, del Instituto de los Mexicanos en el Exterior y de la Red Consular Mexicana en Estados Unidos. Esta campaña se ha llevado a cabo principalmente en los estados que registran mayor concentración de población de migrantes mexicanos como California, Illinois, Nueva York y Texas. La labor ha permitido afiliar a más de 290 instituciones en 41 estados de la Unión Americana.

Así, “Directo a México” ha sido promovido entre bancos comunitarios, cooperativas y bancos comerciales que son proveedores principales del servicio de envíos de dinero entre los migrantes mexicanos en Estados Unidos.

¿Cómo funciona “Directo a México”?

- a. El usuario debe abrir una cuenta bancaria en alguna de las instituciones financieras afiliadas al programa en Estados Unidos y proporcionar los datos de la cuenta bancaria del familiar que recibirá el dinero en México.⁷ El programa permite a quien envía, reservar una cuenta bancaria para quien recibe la remesa en México, proporcionando su datos generales en el momento de efectuar el envío desde Estados Unidos.
- b. Con la recolección del primer envío el familiar en México tiene la opción de formalizar la apertura de la cuenta bancaria y así ser incorporado al sistema bancario, lo que le da acceso a productos financieros como pensiones, seguros, hipotecas o créditos productivos. Estas cuentas podrán también acceder a productos de otros bancos de desarrollo o programas de apoyo que ofrecen los gobiernos federales y estatales a través de “La Red de la Gente”.
- c. Los envíos por “Directo a México” se efectúan en un lapso de 24 horas aplicando el tipo de cambio calculado y publicado por el Banco de México

del día siguiente (FIX), sin importar el monto de la operación.

- d. Las instituciones mexicanas afiliadas no están autorizadas a realizar ningún tipo de cobro por la operación. El único cargo es una comisión del 0.21% que cobra el propio Banco de México al tipo de cambio.

Algunos de los beneficios de “Directo a México” son:

- a. Los pagos son procesados por los bancos centrales de ambos países, lo que ofrece al usuario certeza en los tiempos de proceso, en las comisiones por envío y en la operación cambiaria.
- b. Ofrece el tipo de cambio más competitivo del mercado ya que opera con el FIX que es el mismo que utiliza el Banco de México para las grandes transacciones interbancarias.
- c. El beneficiario puede recibir el dinero en una cuenta bancaria pre-aperturada desde Estados Unidos, lo que le da acceso expedito a una variedad de servicios bancarios.
- d. El Banco de México obliga a todas las instituciones financieras reguladas en México a recibir pagos por “Directo a México” sin cobro adicional al usuario.

⁷ Para consultar el listado completo de instituciones participantes en Estados Unidos visite: www.directoamexico.com

Consideraciones Finales

El incremento vertiginoso en el envío de remesas desde finales de la década de los noventa no trajo consigo el natural y correspondiente abaratamiento en los costos por envío, aunque sí propició el crecimiento en el número de instancias oferentes del servicio. Un mercado en expansión no significó mayores beneficios para el usuario, debido principalmente a que no existía un canal binacional institucionalizado para efectuar transferencias directas, que estuviera regulado por ambos países.

En respuesta a lo anterior, los gobiernos de México y Estado Unidos acordaron trabajar a fin de lograr un canal eficaz, institucional y seguro que permitiera realizar transferencias transnacionales a costos competitivos. En el marco del ASPAN se creó el FedAch que posteriormente derivó en “Directo a México”.

Su introducción no sólo logró reducir significativamente los costos de envío generalizados en el mercado, sino que gradualmente ha propiciado la incorporación de la remesas al sistema bancario de ambos países. Con “Directo a México” y su vinculación a “La Red de la Gente” se busca intensificar el uso productivo de las remesas a fin de que sean un detonador de la actividad económica en las comunidades receptoras, impulsando así su desarrollo.

Uno de los retos a corto plazo es lograr que “Directo a México” se posicione en el sistema bancario estadounidense como un producto dirigido al usuario individual y no a las empresas remesadoras. Una mayor penetración de “Directo a México” en Estados Unidos permitiría potencializar los beneficios que el programa ofrece, además de favorecer la bancarización de los migrantes en este país y de sus familiares en México.

Bibliografía

Greene, William, *The determinants of being unbanked for US immigrants*, Journal of Consumer Affairs, 22 de junio de 2006.
Orozco, Manuel (2004), *The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions* Washington, DC: Pew Hispanic Center. junio.
Series sobre Remesas Familiares Núm. 1, Impacto en la Economía Nacional, febrero de 2005, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.

Sitios electrónicos consultados

www.directoamexico.com
www.lared-delagente.com.mx
<http://www.diputados.gob.mx>
<http://www.banxico.org.mx>

Elaborado por:

Eduarne Nerea Pineda Ayerbe.
Jaime Almonte Borja.

Edición: Alexandra Délano y Elisa Díaz.