



## ***Las Remesas Familiares y el De-risking en México***

**Por Salvador Velázquez B.**

Los migrantes mexicanos en los EEUU son los mexicanos de primera clase. Es en general la población tomadora de riesgos, trabajadora, que tiene un diferente *Work Ethic*, aun con respecto a los propios trabajadores americanos promedio. Le dan un valor diferente al esfuerzo y la remuneración que por dicho esfuerzo perciben. Algunos son verdaderos emprendedores y empresarios triunfantes. Historias de éxito abundan en toda la unión americana. Están muy lejos de los discursos y las campañas políticas en México, en las que, a su pesar, son incorporados en discursos políticos con cargas con contenido altamente demagógico. Son en general escépticos respecto de las agendas políticas de las asociaciones de paisanos en aquel país. Por ello, entre otras razones, son los más proclives a repudiar actos de corrupción; y son, en resumen, usuarios (consumidores) sumamente racionales para el mercado de las remesaselectrónicas

Emigran buscando un punto de contacto inicial que los recibe, generalmente un pariente cercano, que les da la primera ayuda y probablemente un primer trabajo que sirve de “curso de inducción” a la cultura de trabajo americana. De ahí, se mueven a cualquier parte de la Unión en busca constante de un mejor trabajo; es por ello que siempre encontraremos mano de obra mexicana en prácticamente todos los 50 estados de los EEUU.

Es en ese momento que ocurre su primera experiencia de mandar dinero a casa. Es probable que los primeros envíos sean en parte para cubrir el financiamiento recibido para sufragar los gastos de viaje (gastos del “pollero”) y en parte para el inicial sostenimiento de la familia. Son además absolutamente sensatos en sus decisiones de gasto, ahorro y consumo de servicios.

Ante las amenazas que el nuevo gobierno de los EEUU está lanzando, ahora si bajo el paraguas del poder, por lo que las mismas adquieren ya una seriedad surrealista, en México han surgido voces que hacen llamados a “la unidad”. Como ya es del dominio público, entre una de esas “iniciativas” de la Administración Trump es la de gravar las remesas particularmente hacia México y otros países, impedir que los migrantes indocumentados tengan acceso al servicio o ambas medidas asociadas.

La viabilidad de estas iniciativas aún está por verse. Sin embargo, en la búsqueda de espacios que nos obliguen a converger en la unidad, es necesario ya abordar el peligro que se cierne ya desde hace unos años sobre el ambiente en México del pagador de remesas.

### ***De-Risking*<sup>(1)</sup> de la Banca (fundamentalmente globalizada) en México y el mundo**

Es quizás el parteaguas más importante el año 2011, cuando las autoridades anticrimen de los EEUU concluyen un periodo de investigación que desemboca en una histórica multa de casi dos mil millones de dólares a HSBC (\$1.92Bn) en el 2012. Las causas de dicho castigo están asociadas fundamentalmente a lavado de dinero. Sorprendió a toda la comunidad financiera internacional y al público en general, las debilidades en materia de control interno, anti lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, entre otras, hechas públicas en los EEUU respecto de una institución global y tan importante como HSBC.

Como piezas de dominó, las grandes instituciones bancarias del mundo se dieron a la tarea de revisar sus procesos e iniciaron acciones de retirarse de negocios que ellos consideraban de alto riesgo. Entre ellos, el negocio de pago de remesas en los países receptores de las mismas en donde tenían (y tienen) presencia a través de sus filiales o sucursales. Así mismo, las empresas que originan remesas tanto en los EEUU como en el resto del mundo, fueron y siguen siendo sometidas a presiones extraordinarias por parte de las grandes instituciones financieras americanas y del mundo en general. Dicho fenómeno global se ha denominado como “*de-risking*”.

En el negocio de transmisión de dinero electrónico, una parte fundamental de la cadena de valor es la fase correspondiente al pago de las remesas. En otras palabras, es la “última milla” que hace llegar los fondos, producto del trabajo, a las familias de los emigrados. Sin este último tramo, no podría tener efecto la recepción de los fondos a las familias.

De ahí la importancia, en mi opinión, de abordar de forma decisiva el problema.

Si bien, el Banco Central en México (Banxico) no da a conocer esta información específicamente, podemos inferir, a partir de entrevistas a los participantes del mercado, que sea muy probable que aproximadamente el 90% de las remesas en México sean pagadas en efectivo. Una porción menor se opera a través de depósito en cuenta y en menor medida a través de otros medios.

La razón fundamental de ello tiene que ver con el bajo índice de inclusión financiera de la población mexicana. Según el *World Bank*, en su *Global Findex 2014*<sup>(2)</sup>, para el caso de México, solo el 39% de los adultos poseía algún tipo de cuenta en alguna Institución Financiera. Las causas por la que México es un país con bajos índices de bancarización son multifactoriales. Pero hoy yo solo me quiero detener en uno de esos factores: la incapacidad que tiene las grandes instituciones bancarias en general, en su mayoría bajo control extranjero, para entender las necesidades de los segmentos C2, D y E y por lo tanto su poca efectividad para diseñar productos dirigidos a esos segmentos bajos del mercado.

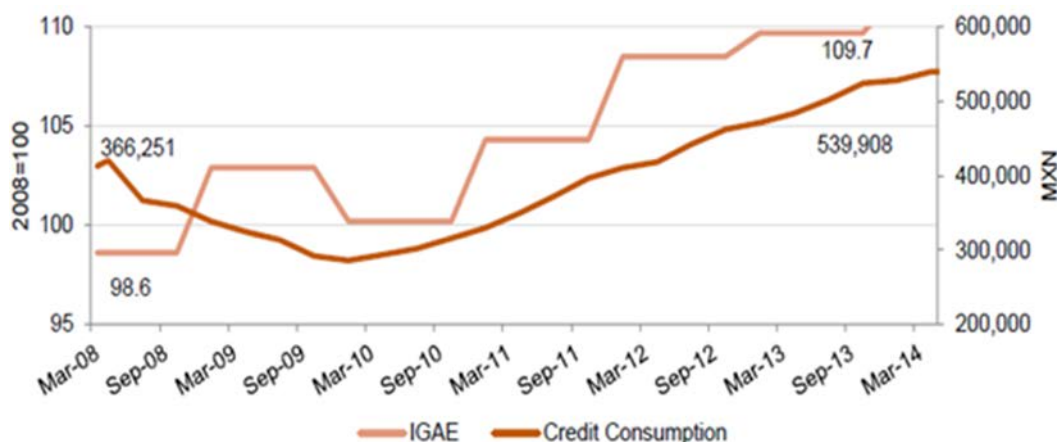
Racionalicemos el tema. Las autoridades financieras tienen entre otros, el mandato de propiciar la inclusión financiera de la población:

Para el Banco Mundial la inclusión financiera ocurre *"...cuando los negocios y los individuos tienen acceso a productos y servicios financieros asequibles, que respondan a sus necesidades de transaccionalidad, pagos, ahorro, crédito y seguros, todos de una manera sustentable y responsable.... El acceso a una cuenta que le permita la realizar transacciones elementales es el primer paso para acceder a una mayor inclusión"*.

Pocos estudios sobre la banca en México reparan en su función fundamental como redes de pago y no solo de captación. Para la industria de las remesas electrónicas dichas redes constituían una forma eficiente de hacer llegar fondos a las familias.

Aun considerando que México es uno de los países con más bajos índices de sucursales per cápita con respecto al promedio mundial<sup>(3)</sup>; los funcionarios que configuraron la estructura de venta de la banca al capital extranjero, otorgándoles el control de las Instituciones en un 100%, no cayeron en cuenta de los probables riesgos que para la soberanía conllevaba esas acciones. Solo basta con analizar la crisis financiera crediticia mundial del 2008 en donde los grandes bancos disminuyeron sensiblemente su actividad de colocación de crédito al consumo fundamentalmente en todos los países en donde tienen presencia sin importar en que en dichos países no hubiesen causas que justificaran dichas decisiones. Ello particularmente sucedió en México del 2008 AL 2010 como se puede apreciar en la siguiente gráfica:

**Índice de Crédito al Consumo otorgado por los Bancos en México en millones MXN (2008-2014) comparado con el Índice General de Actividad Económica (IGAE) <sup>(4)</sup>**



Con solo un pequeño ejercicio de análisis, los economistas de los gobiernos de los años 90s se hubieran dado cuenta que un sistema oligopólico bancario (como el que persiste actualmente en nuestro País) en manos extranjeras podría encerrar serios riesgos para el desempeño de la economía de la nación. La historia desafortunadamente lo está confirmando.

En el marco del NAFTA, fue que se negoció la venta de la banca a manos extranjeras, concluyendo ese proceso a fines de la década de los noventa.

**Externalidades Negativas Generadas:**

La banca mexicana a lo largo del siglo XX construyó importantes redes de sucursales que intentaban cubrir la mayor parte del territorio nacional. Hoy el crecimiento de las mismas está prácticamente detenido (aproximadamente el 50% de los municipios carecen de sucursal bancaria). La red de corresponsales bancarios ha querido cubrir esta debilidad con resultados, por diversas razones, más bien limitados.

Para la banca, pagar remesas a través de sus sucursales es un negocio marginal creciente y con gran potencial. Significa para los bancos que participan (y que participaban):

1. Un negocio generador de altos ingresos transaccionales con cero riesgos financieros. (por su naturaleza la banca requiere de tomar riesgos financieros para poder generar ingresos)

2. Es una fuente natural de dólares para las mesas de cambio de los bancos; mismas que aprovechan para cubrir posiciones a costos más bajos comparados con otros participantes del mercado interbancario
3. Es un negocio que genera una fuente de atracción natural de nuevos segmentos poblacionales con necesidades de todos los servicios financieros; ello con una inversión prácticamente nula en publicidad para atraer a los mismos.
4. Una vez bancarizados (e incluidos financieramente) se convierten en segmentos altamente productivos para el banco en el mediano y largo plazo. Es un mercado objetivo que en general no demanda altas tasas por sus ahorros, ni servicios bancarios sofisticados y si requiere un lugar seguro en donde conservar sus ahorros además de necesidades de transaccionalidad, crédito, seguros, pensiones, etc.

Los costos operativos más importantes que involucran el negocio de pagar remesas familiares para la banca son prácticamente marginales o tendientes a cero. Tal y como sucedió con el crédito al consumo en los años de la crisis financiera (2008-2010) los bancos ahora han cerrado sus redes de sucursales a las remesas familiares. No obstante, la racionalidad de negocios arriba señalada, la ignorancia (o arrogancia o ambas) y la poca sensibilidad de las matrices de los bancos en Nueva York, Londres, Madrid, Toronto, etc. han decidido retirar a sus filiales en México y otros países del negocio de pagar remesas a las familias de nuestros paisanos en los EEUU. La excepción a ello son los bancos con predominancia de capital mexicano (Banorte, Banco Azteca, Banco Famsa, etc.), pero que en su conjunto representan un porcentaje menor respecto del total de la red bancaria en México

Pero no solo ello, más grave aún son las amenazas por parte de dichas instituciones extranjeras de eliminar relaciones comerciales (cuentas de correspondencia) con aquellas entidades bancarias o no bancarias que han decidido continuar con el negocio de pagar remesas en México y otros países.

Ello ha provocado que el mercado de pago de remesas que antes era de competencia abierta se esté gradualmente transformando en un negocio oligopólico con fuertes perjuicios actuales y potenciales. Se convierte en un negocio más difícil de regular y con mayores tendencias a la informalidad.

Los costos transaccionales se están ya elevando por la falta de competencia en el mercado. Los grandes bancos, a partir de ello, crean barreras de entrada artificiales para nuevos competidores.

En aquellos países en los que las regulaciones locales impiden que los bancos extranjeros ejerzan un control absoluto sobre el capital de los bancos y las instituciones financieras locales el fenómeno del *de-risking* afecta en una proporción mucho menor (Caso Guatemala, Colombia, Ecuador, Brasil por nombrar algunos casos).

Se trata pues de eliminar la competencia, probablemente de violentar el título de concesión, de crear un ambiente de competencia oligopólica y de control de precios. Ante este escenario preocupante, es muy probable que nuestra Industria de Transmisores de Dinero no haya podido hacerse sentir ante las autoridades financieras del peligro inminente que se está gestando en forma más sonora.

Nuestras autoridades financieras han expresado en algunos foros su preocupación al respecto en forma más bien tímida, en mi opinión. Ni la SHCP, ni la CNBV ni el Banco Central (Banxico), ni la Condusef, ni la CoFeCE, ni ninguna otra entidad nacional se han pronunciado por lo menos públicamente respecto de este fenómeno pernicioso y nocivo para la Industria del pago de remesas familiares y al final del camino en perjuicio de los mexicanos que he definido aquí como de primera clase.

### **Conclusiones**

Si todas esas entidades regulatorias necesitaban el *momentum* para actuar, el presidente Trump les ha otorgado el mismo. Diversas organizaciones internacionales multilaterales como el Banco Mundial, BID, aun las mismas autoridades norteamericanas (FinCEN) y otros organismos como el G20 y no gubernamentales han advertido de los riesgos que implican para la Industria que las grandes redes bancarias se retiren del negocio de la transmisión de dinero.

En resumen, los riesgos más importantes que se vislumbran en mi opinión son:

1. El que el costo por mandar dinero a casa a través de la remesa electrónica vuelva a subir y que llegue a los niveles de precios que existían en los años 80's y 90's
2. Se incentive el uso de canales informales con sus riesgos inherentes a los mismos

Es mi convicción que la autoridad financiera tiene que responsablemente conminar de la manera más enérgica a los actores a hacer su tarea y ella misma hacer lo que le corresponde. México tiene que asumir el liderazgo ante la banca global, toda vez que el fenómeno está afectando a economías enteras en el resto del mundo. Se deben encontrar soluciones creativas para evitar que las redes de pago que se construyeron durante décadas dejen de hacer su función primordial que es la de acercar los servicios financieros a la población en general.

Más aún, en nuestra tarea de consultores de empresas Fintech que desean establecerse o iniciar empresas o proyectos de servicios financieros en México, somos testigos de cómo el fenómeno del *de-risking* también está afectando la innovación en este sector; asunto de gran preocupación para la economía mexicana pues pudiera, si persiste, eliminar de raíz aquellas soluciones tecnológicas y de mercado que dinamizan la economía y que buscan generar nuevas oportunidades de trabajo.

México recibió en el 2016 de sus trabajadores en los EEUU por lo menos 27 mil millones de dólares; no podemos seguir siendo omisos al problema.

Salvador Velázquez B.

Managing Partner at Mohr WorldConsulting

<https://mohr.world/>

MBA ITAM

México Julio 2017

### **Notas:**

1.- *De-risking*: Es el término que se ha utilizado para describir el fenómeno por medio del cual los grandes bancos globales (y algunos locales) están cerrando o drásticamente limitando la relación de negocios bancarios con sus clientes. Este fenómeno se manifiesta básicamente con la implementación de políticas o directivas centrales que limitan la exposición de los bancos y sus filiales o subsidiarias en el mundo a los sectores del mercado que ellos consideran de “alto riesgo”. En ese paquete se encuentran, entre otros, los transmisores de dinero, casas de cambio, centros cambiarios, Sofomes, empresas denominadas Fintech, etc. También se manifiesta esta tendencia evitando una sobre concentración en una determinada industria, en las políticas de acceso la banca de corresponsalía, limitando o eliminando sus operaciones “off-shore”, en efectivo, cambiarias, entre otros. Es, en resumen, una acción por parte de la banca global que implica suprimir totalmente un riesgo cuando se percibe (erróneamente en mi opinión) que el costo de asumirlo es más elevado (pago de multas y abogados) que el ingreso que se recibe (comisiones).

2.-World Bank-Global Findex. Significa el porcentaje de encuestados que reportan tener una cuenta por si mismos (o en cotitularidad a través de alguien más) La cuenta puede ser con cualquier banco o institución financiera, cuenta móvil para adultos mayores de 15 años.

3.-En México a septiembre del 2016 existían 1.9 sucursales por cada 10,000 habitantes. Este índice no ha sufrido ninguna variación importante en los últimos cinco años. Fuente: Consejo Nacional de Inclusión Financiera y CNBV. Es el indicador más bajo de los países de la OCDE.

4.- Publicado por PWC México (abril 2015) “Retail Banking in Mexico - An Industry Outlook” con Cifras Banco de México e INEGI

### **Información adicional:**

- En Marzo de 2016 la Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas (ASBA) con sede en México publicó un documento titulado “Riesgo de Cumplimiento/Regulatorio en la Actividad Financiera (“De-Risking”) en Las Américas” - <http://bit.ly/2tsW529> - sobre una encuesta que realizara ASBA, sobre la cual se obtuvieron respuestas de 25 Miembros Asociados, entre ellos México. De acuerdo a los supervisores de la región los PSC que presentan mayor propensión al “de-risking” son las remesas (60%), seguido por corresponsalía (50%), trade Finance (28%) y cambio de moneda (12%).
- En Octubre de 2016 el Economista publicó una entrevista a Claudia Revilla, directora general de la red de microfinancieras ProDesarrollo quien afirmó que tiene documentados 236 casos de cierre de cuentas bancarias a Microfinancieras y que la red buscará a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros para denunciar estos “actos discriminatorios” por parte de los bancos. <http://bit.ly/2eGT6kn>