

Estructura de costos de transacción de las remesas de trabajadores en Colombia ~ 2003

MARÍA MERCEDES COLLAZOS
ENRIQUE MONTES *
Economistas Banco de la República

Fecha de recepción: 27 de septiembre de 2005
Fecha de aprobación: 03 de noviembre de 2005

* Sector Externo, Departamento Técnico y de Información Económica, Subgerencia de Estudios Económicos, Banco de la República. Las opiniones contenidas en este documento son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen al Banco de la República ni a sus directivas. Se agradecen la colaboración de Santiago Muñoz en el montaje y procesamiento de la información y los comentarios de Carlos Varela

RESUMEN

Con base en la información publicada por el Banco de la República sobre los “Principales resultados de la encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores” se hace un análisis de las principales características de operación del mercado receptor de remesas en Colombia y de sus costos de transacción. Se encuentra evidencia de un mercado en proceso de cambio y con una mayor competencia, aunque todavía presenta importantes niveles de concentración. Los costos de envío y posterior pago de las remesas tanto por comisiones como por diferencial cambiario se han reducido. Los costos por comisiones, que son los más altos, se determinan en el mercado emisor de las remesas, en tanto que el diferencial cambiario es la principal fuente de ingresos para las entidades pagadoras. Sin embargo, se encontró que estas entidades incurren para el pago de los giros familiares en costos altos y muy diversos.

Palabras clave: remesas de trabajadores, competencia, costos de transacción, comisiones de envío, diferencial cambiario, estructura de costos de operación que afectan el pago de una remesa de trabajador, costo promedio de intermediación por pago de giro promedio.

ABSTRACT:

Of base in the information published by the Bank of the Republic on the “Main results of the survey of costs of transaction of remittances of workers” an analysis takes control of the main characteristics of operation of the receiving market of remittances in Colombia and their costs of transaction. Is evidence of a market in process of change and with a greater competition, although still it presents/displays important levels of concentration. The costs of shipment and later payment of the remittances as much by commissions as by exchange differential have been reduced. The costs by commissions, that are highest, are determined in the emitting market of the remittances, whereas the exchange differential is the main source of income for the payer organizations. Nevertheless, one was that these organizations incur for the payment of the familiar turns high and very diverse costs.

Key words: remittances of workers, competition, costs of transaction, commissions of shipment, exchange differential, structure of operation costs that affect the payment of a worker remittance, cost average of intermediation by turn payment average.

I. Introducción

A partir del 99, los ingresos por remesas de trabajadores en Colombia han crecido a tasas anuales superiores al 21%, al pasar de USD1,297 millones en 1999 a USD3,060 millones en 2003. Sin embargo, el impacto positivo de estos ingresos se ve disminuido por los costos de transacción implícitos en el proceso de envío y pago de la remesa, costos que se derivan de la participación de múltiples y variados agentes en esta cadena de transmisión.

Diversos estudios realizados sobre los costos que afectan la transmisión de dinero de un trabajador emigrante a su familia en el país de origen han encontrado que éstos han decrecido desde 1990. Estimaciones recientes¹ efectuadas para el caso latinoamericano, señalan que el ritmo de descenso de los costos de envío se ha estancado, mientras que las remesas familiares continúan creciendo y se incorpora un mayor número de agentes competidores en el mercado de transmisión.

El objetivo de este documento es analizar el funcionamiento del mercado de remesas de trabajadores y su estructura de costos de transacción en Colombia, utilizando los resultados de la encuesta que sobre costos de

transacción y pago de las remesas familiares realizó el Banco de la República. Los resultados de la encuesta fueron publicados en septiembre de 2004². El documento consta de cinco partes; en la segunda se describen brevemente los principales cambios que recientemente se han presentado en el mercado emisor de remesas y su impacto a nivel de los costos de remisión. En una tercera parte, a partir de los resultados de la encuesta del Banco de la República se caracteriza el funcionamiento del mercado receptor de remesas en Colombia y se hace una estimación de los costos de pago de una remesa familiar y de sus principales determinantes. En la cuarta sección, se analizan los principales cambios producidos en la estructura operativa de las casas de cambio como consecuencia de un mercado de remesas más competido. Por último se plantean algunas conclusiones.

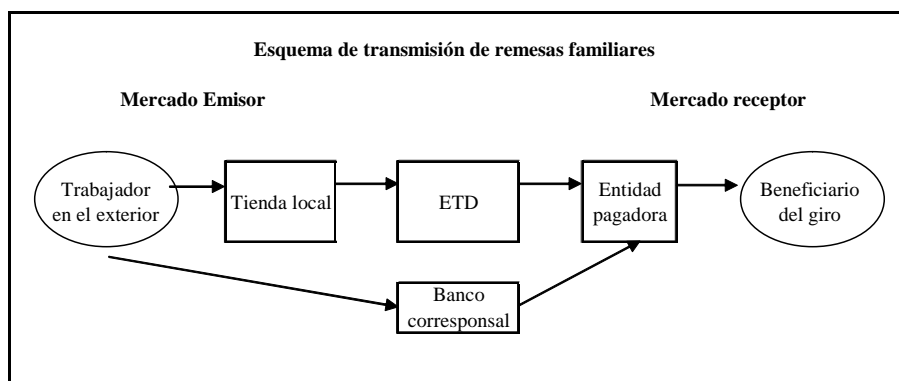
II. Reseña de estudios sobre el costo de envío de las remesas de trabajadores desde el mercado emisor.

El proceso de envío y posterior pago de un giro por remesa involucra una cadena de intermediarios que se origina en el país emisor y finaliza en el país receptor del giro. Como se describe en el

diagrama 1, en el mercado emisor de remesas opera una cadena de agentes compuesta, en un primer caso por una tienda local, captadora interna de giros, y una entidad transmisora internacional de divisas (ETD) o, en un segundo caso, por el trabajador emigrante y un banco corresponsal. Por su parte, en el

mercado receptor operan agentes pagadores de remesas familiares, compuestos principalmente por entidades bancarias y cajas de ahorro, como ocurre en El Salvador y México ó por casas de cambio (CC), como en el caso colombiano.

Diagrama 1



Como consecuencia de la intervención en esta cadena de varios agentes transmisores que presentan estructuras de operación distintas, se genera un costo. El costo total tiene dos componentes; i) las comisiones de envío cobradas por los agentes transmisores y pagadores de las remesas y ii) el costo por diferencial cambiario medido como la diferencia entre la tasa de cambio utilizada para el pago al beneficiario del giro frente a la mejor opción de tasa de cambio existente en el mercado.

Estudios internacionales encuentran que los costos de transmisión de las remesas familiares han decrecido, y que dicho comportamiento debería acentuarse a medida que aumente la participación en el mercado de remesas familiares de las entidades bancarias y de las cajas de ahorro³. Por economías de escala, los bancos pueden distribuir en un mayor número de servicios los costos fijos

involucrados en el pago de una remesa de trabajador. Por su parte, las ETD solo pueden operar como transmisores de dinero y por lo tanto enfrentan costos operativos más altos que se traducen en comisiones de giro más altas. Dado lo anterior, estos estudios plantean la necesidad de beneficiar al trabajador inmigrante mediante el acceso a los servicios bancarios, con lo que adicionalmente se facilitaría su integración a la economía receptora.

Además del costo de giro de la remesa familiar, los estudios resaltan que existen factores de carácter cualitativo que el inmigrante tiene en cuenta el elegir una ETD frente a una entidad bancaria. Estos factores se relacionan con:

- la rapidez del giro y la seguridad de su entrega.
- la cercanía que ofrezca la empresa remitora a través de su agente

pagador en el país de destino al lugar de residencia del beneficiario del giro ó incluso la posibilidad de contar con entregas a domicilio de dichas remesas, como ocurre en República Dominicana y El Salvador.

- el ofrecimiento de modalidades de giro que combinan remesas en especie (entrega de electrodomésticos y/ó mercados) con remesas en efectivo.
- El ofrecimiento de otros servicios de interés para el mercado de inmigrantes por parte de las empresas remisoras de sus tiendas locales vinculadas. Por ejemplo, la tienda captadora de la remesa a nivel local puede ser también distribuidora de productos representativos de cada país facilitar la realización de llamadas internacionales.
- Dichas tiendas o agencias captadoras primarias suelen estar ubicadas en

las áreas donde reside la población inmigrante.

La revisión de los estudios sobre el tema indica que el costo de envío de divisas ha caído entre 1990 y 2003 como resultado del aumento del número de competidores en el mercado emisor de las remesas. En particular para las remesas familiares enviadas desde los Estados Unidos hacia México, El Salvador, República Dominicana y Guatemala se estima que el costo de transmisión se ha reducido en más del 60% al pasar del 15% de la cantidad enviada al 6% en el caso de Guatemala y hasta un mínimo del 4% para los giros enviados al Salvador. En estos años, el número de agentes remitores de divisas involucrados en el giro de remesas hacia México, El Salvador, República Dominicana y Guatemala pasó de 15 en 1990 a 28 en 2003 (Cuadro 1).

Cuadro 1

COMPETENCIA EN EL MERCADO EMISOR DE REMESAS

País receptor	Número de entidades que manejan más del 50% del mercado		Costo promedio de envío (Como proporción del giro)	
	1990 's	2003	1990 's	2003
México	3	8	Apróx. 15	5
El Salvador	3	6		4
República Dominicana	6	8		8
Guatemala	3	6		6
Jamaica	2	3		12

Fuente: Manuel Orozco, "The future trends and patterns of remittances to Latin America", Washington D.C: Inter-American Dialogue, 2003.

Así mismo, la participación de nuevos agentes en el mercado emisor tales como bancos y cajas de ahorro (*credit union*) y la utilización de tecnologías de trasmisión de dinero más ágiles y eficientes también ha contribuido a

mejorar e innovar las condiciones y los costos de transferir dineros entre países⁴.

Igual fenómeno se ha observado en el caso de los giros procedentes de

España, de acuerdo con los resultados obtenidos por el estudio financiado por el BID-FOMIN en asocio con el gobierno español a través del Fondo General de Cooperación de España. El análisis se centró en los tres grupos de inmigrantes más importantes en España y las remesas que éstos envían a sus países de origen⁵: Colombia, Ecuador y República Dominicana.

Los resultados de este estudio, señalan que los costos de envío hacia Colombia fueron los más altos de los tres grupos de inmigrantes, de acuerdo con la encuesta aplicada entre julio y agosto de 2002 a algunas de las principales empresas remisoras tales como *Western Union*, *Money Gram* y *Europhil*. Los resultados de dicha encuesta se resumen en el cuadro 2.

Cuadro 2

**COSTO PROMEDIO DE ENVIO A TRAVÉS DE EMPRESAS REMISORAS DESDE ESPAÑA
Julio- Agosto 2002***

	COLOMBIA	ECUADOR	REPUBLICA DOMINICANA
1. COSTOS EXPLÍCITOS	5,1%	2,8%	2,1%
a. Comisión variable por giro	8,4%	2,2%	1,3%
b. Comisión fija (euros por giro)	6,4	5,2	6,8
2. COSTOS IMPLÍCITOS	6,6%	3,9%	6,9%
a. Diferencial Cambiario Euro-Dólar	3,9%	3,9%	3,9%
b. Diferencial Cambiario Dólar- Moneda Nacional	2,6%		3,0%
3. TOTAL COSTOS (1+2)	11,7%	6,7%	9,1%

Fuente: "Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes latinoamericanos residentes en España a sus países de origen", Ceca, Sadai, Cajamurcia, Caja de Ahorros El Monte.

* Encuesta aplicada a Money Gram, Western Union y Europhil

La diferencia en costos, se origina principalmente en las comisiones (costos explícitos) que se cobran en el mercado emisor de la remesa, que para el caso colombiano ascendieron al 5.1% del giro promedio. Estas comisiones, tienen dos componentes: una comisión fija o independiente del monto girado y una comisión variable, dependiente del valor del giro. En cuanto a los costos por diferencial cambiario, estos son iguales en los tres casos, aunque Ecuador al tener su economía dolarizada no se ve afectado por este factor de costo.

Cabe señalar que el estudio citado encuentra evidencia posterior de una reducción en las comisiones cobradas por el envío, y de la eliminación del cobro de la comisión variable, por efecto del mayor grado de competencia entre las empresas remisoras y la presencia cada vez más notoria de las entidades de crédito en el mercado de las remesas de inmigrantes.

El banco central, nuevo agente en la cadena de transmisión de las remesas de trabajador.

Los cambios operados a nivel de la cadena de agentes que intervienen en la transmisión de remesas familiares entre países, también pueden afectar el comportamiento de los costos. En este sentido, el cambio más importante ha sido la incorporación de la banca central como agente facilitador de los giros de divisas entre los Estados Unidos y México, con lo que se espera disminuya el costo de envío de giros entre estos dos países.

Como se ilustró en el diagrama 1, los sistemas tradicionales de transmisión de remesas de trabajadores utilizan una cadena de agentes en la que participan, en el mercado emisor una tienda local y una ETD un banco corresponsal y en el mercado receptor, un agente pagador.

Desde noviembre de 2003 el Banco Central de México estableció un acuerdo con la Reserva Federal de los Estados Unidos para canalizar a través suyo giros entre la banca comercial que opera en estos dos países, modificando la cadena tradicional de giros de las remesas. Este servicio se conoce bajo el nombre de “**FedACH Internacional México**” y su sistema de operación se resume en el diagrama 2⁶:

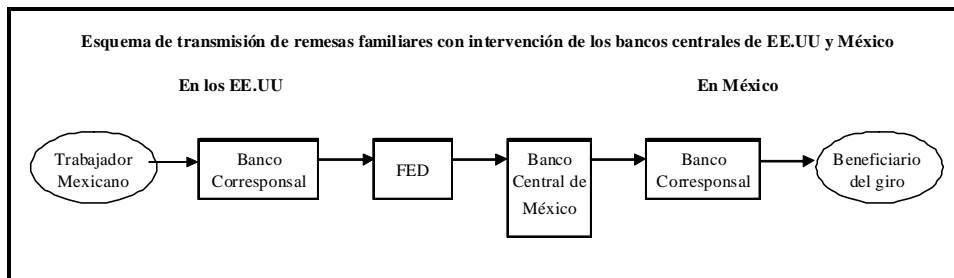
Mediante este mecanismo, el trabajador mexicano radicado en los Estados Unidos envía su remesa familiar a través de un banco corresponsal, el que a su vez utiliza los sistemas de transmisión de dinero que manejan los bancos centrales de cada país para hacer llegar el dinero al beneficiario del giro en México, a través de un banco corresponsal en este país⁷.

Ventajas del **FedACH** en cuanto a reducción de costos:

i) **Mayor tasa de cambio de pago de giro al beneficiario final:** dos días después de enviado el giro desde los Estados Unidos, el Banco de México consigna en pesos en la cuenta del beneficiario, y lo hace utilizando la tasa de cambio calculada con base en el tipo de cambio “FIX” (para operaciones al mayoreo). Esta tasa de cambio es más favorable que aquella utilizada en una operación normal de giro entre bancos corresponsales. De ésta manera, se reduce uno de los componentes del costo de transacción de la remesa familiar que es el diferencial cambiario.

ii) **Menor comisión de envío:** el costo para un banco en los Estados Unidos de enviar dinero a través del FedACH es de USD67 centavos, por lo tanto se espera una reducción de la comisión de envío que beneficie al ordenador del giro⁸.

Diagrama 2



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

De otra parte, ligado a los mayores controles que se vienen aplicando en los Estados Unidos sobre las transferencias internacionales de dinero⁹, las autoridades regulatorias de éste país han considerado necesario promover y facilitar una mayor transparencia y competencia en las operaciones de los agentes que realizan giros internacionales de dinero.

Como parte del estímulo a la competencia se busca interesar a la banca tradicional en la prestación del servicio de envío de dinero al exterior al grueso de la población inmigrante, población que en un alto porcentaje no tiene su situación de residencia legalizada¹⁰. Así mismo, se ha promovido el conocimiento de los servicios bancarios en esta población y en particular, de los diferentes mecanismos de envío de dinero, todo ello con el objetivo de motivar una reducción en los costos de transacción de las remesas familiares.

III. Características generales de operación del mercado de remesas en Colombia

Teniendo en cuenta los cambios descritos en el mercado emisor de las remesas, y los resultados de la encuesta de costos del Banco de la República¹¹, en esta sección se describen para el caso colombiano, las características de funcionamiento del mercado pagador de las remesas, sus costos de operación y

se evalúa su impacto a nivel del valor de la remesa efectivamente recibido por el beneficiario final.

A. Aspectos normativos

En Colombia, los agentes que realizan transacciones en divisas relacionadas con operaciones de comercio exterior, endeudamiento externo, inversión extranjera y operaciones financieras en derivados están obligados a canalizar dichas divisas a través de los intermediarios del mercado cambiario doméstico (IMC) o a través de las cuentas corrientes de compensación (CCC) en entidades financieras del exterior.

Por otra parte, aunque los movimientos originados en operaciones de transferencias y/o prestación de servicios no financieros (incluidas las remesas de trabajador), no están sujetos a tal obligación, una parte de ellos también se realiza a través de los IMC¹² y/o de las CCC. A todas las transacciones realizadas a través de estos intermediarios se les denomina mercado regulado y todos sus movimientos deben ser reportados al Banco de la República¹³. Aquellas transacciones que se realizan por fuera del mercado regulado se denominan de mercado libre y no están sujetas a la obligación de reporte al Banco de la República.

Cabe señalar, que en Colombia operan como IMC autorizados 73 entidades, de los cuales el 56% (41) son pagadoras de remesas familiares. Los reintegros de divisas por concepto de remesas se realizan principalmente a través de IMC ya que los agentes que operan en el mercado libre no están facultados por

la regulación cambiaria para recibir o enviar giros del exterior.

Dependiendo del cumplimiento de algunos requisitos relacionados principalmente con su respaldo patrimonial, los IMC pueden desarrollar una gama de servicios cambiarios y financieros más o menos amplia. En particular, en Colombia, las CC y algunas compañías de financiamiento comercial y firmas comisionistas de bolsa se han especializado en las operaciones de recibo y envío de remesas de trabajadores, de manera que a marzo de 2004, alrededor del 81% del pago de las remesas familiares en Colombia se canalizó a través de ellas.

A continuación, utilizando los resultados de la encuesta aplicada por el Banco de la República en el primer semestre de 2004¹⁴, se realiza una aproximación al funcionamiento del mercado receptor de remesas en Colombia.

B. Características de funcionamiento del mercado receptor

de remesas familiares en Colombia¹⁵.

De acuerdo con los resultados publicados por el Banco de la República, el mercado receptor de remesas en Colombia se puede caracterizar por los siguientes aspectos:

1. **Mercado concentrado:** en Colombia, el mercado de pago de remesas todavía presenta altos niveles de concentración, que han tendido a disminuir por efecto de la entrada en el mercado de nuevos agentes competidores. En efecto, mientras que en el año 2001, el 95% de las remesas fueron canalizadas a través de las CC¹⁶, en marzo de 2004 la participación de éstos agentes se redujo al 81% al mismo tiempo que aumentaba la participación del resto de los intermediarios, comisionistas de bolsa y bancos, del 5 al 19%, respectivamente (Cuadro 3). De manera simultánea, aumentó el número de agentes participantes en el pago de remesas de trabajadores de 16 en 2001 a 25 en junio de 2004¹⁷.

Cuadro 3

Evolución del mercado de remesas en Colombia.				
2001- 2004 (junio)				
	Número de pagadores		Participación porcentual en el mercado	
	2001	2004	2001	2004
Casas de cambio ^{1/}	14	14	95%	81%
Resto IMC	4	11	5%	19%
Total	18	25	100%	100%

1/ Incluye una firma comisionista de bolsa y una compañía de financiamiento comercial.
Fuente: "Principales resultados de la encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores" SGEE, Banco de la República.

2. Agentes a través de los cuales se reciben remesas: en Colombia los giros son canalizados principalmente a través de ETD y la totalidad de los agentes pagadores de remesas (bancos y CC) mantienen relaciones comerciales con estas entidades. En tanto que las CC solo trabajan con ETD, los bancos lo hacen utilizando ETD banca corresponsal.

Los resultados de la encuesta publicados mencionan la participación en el mercado de remesas colombiano en el año 2003 de un importante número de ETD, aproximadamente 174¹⁸. Las grandes ETD, como *Money Gram*, *Western Union* y *Vigo* también están presentes en alrededor del 19% del valor de los giros recibidos en 2003. A diferencia de otros países latino-americanos, como el Salvador, la presencia de la banca corresponsal todavía no es significativa, alrededor del 4%.

Debido a que la mayoría (90%) de las entidades pagadoras reciben los giros de múltiples ETD, y tan solo el 10% operan de manera exclusiva con una ETD, se ha facilitado que los efectos de la mayor competencia entre operadores de remesas en los mercados emisores, se trasladen fácilmente al país receptor. En particular, la mayor competencia entre ETD en los Estados Unidos explica que en 2003, se haya incrementado la tasa de cambio pactada para los giros a Colombia en un 15.7% cuando en promedio, la variación de la tasa de cambio de pago de los giros procedentes de otros países fue de 8.1%.

3. Remesas por país de origen y promedio del giro por país de origen: n Colombia, en el año 2003 más del 50% de los ingresos por concepto de remesas de trabajadores se originaron en los Estados Unidos, seguidos en orden de importancia por los enviados desde España, Gran Bretaña y el Caribe (Cuadro 4).

Cuadro 4

Remesas familiares por país de origen y por agente pagador en Colombia- 2003				
Participación porcentual relativa				
	Pagador 1/			Total
	Grande	Mediano	Pequeño	
1. Estados Unidos	47,4	51,3	62,4	49,2
2. España	40,2	17,3	21,0	35,6
3. Gran Bretaña	4,1	3,0	8,0	4,3
4. Caribe	3,7	1,6	1,9	3,3
5. Ecuador	0,6	0,1	5,0	0,9
6. Italia	0,6	7,5	0,5	1,5
7. Venezuela	0,1	4,5	0,1	0,7
8. Resto Europa	1,9	0,0	0,9	1,6
9. Resto L.A	0,5	0,0	0,1	0,4
10. Resto mundo	0,9	14,7	0,1	2,6
Total	100%	100%	100%	100%

1/ Pagador grande: paga más de USD10 millones al mes.
Pagador mediano: paga entre USD5 y USD10 millones al mes.
Pagador pequeño: paga menos de USD5 millones al mes.
Fuente: Encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores- Banco de la República.

Pese a la mayor importancia de los giros recibidos desde los Estados Unidos el valor promedio del giro recibido desde este país no es el más alto. Como se observa en el cuadro 5 extraído de la encuesta, los giros promedio más altos provinieron en 2003 de países como Japón y algunos de Europa (alrededor de USD400) en tanto que aquellos provenientes de los Estados Unidos promediaron los USD270, siendo los más bajos aquellos provenientes de Venezuela. Sin embargo, al no

disponerse de información sobre la frecuencia mensual de los giros por país de origen, la interpretación del valor promedio del giro por país de origen debe tener en cuenta la distribución de las remesas por país de origen. En efecto, el segundo promedio más alto de giro por remesa proviene del Brasil pero la participación de éste país en el total de remesas no es significativa. Igual ocurre en el caso de Israel, Suiza, Holanda, Alemania, entre otros.

Cuadro 5

Remesas de trabajadores por país de origen. Países más representativos 2003 USD por giro		
País	Promedio por giro	Mediana por giro
Japón	743	743
Brasil	636	636
Holanda	611	512
Israel	489	464
Italia	482	392
Inglaterra	482	458
España	450	367
Suiza	441	462
Alemania	406	408
Australia	370	380
Bélgica	354	349
Ecuador	349	337
Suecia	343	356
Estados Unidos	328	279
México	323	351
Costa Rica	299	232
Panamá	268	278
Curacao	259	259
Aruba	241	229
Canadá	231	216
Venezuela	172	120

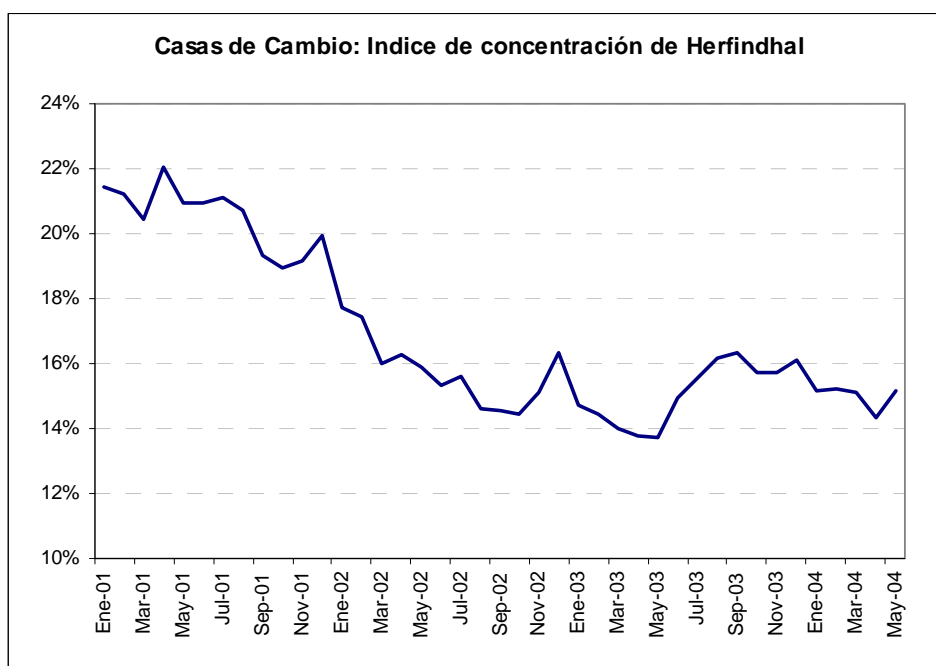
Fuente: Encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores -Banco de la República

Dados los anteriores resultados arrojados por la encuesta del Banco de la República, es posible anotar lo siguiente:

i) Al considerar la evolución del volumen de remesas pagado por el grupo de CC en los últimos cuatro años, se validan los resultados de la encuesta en cuanto a cambios en la estructura de

participación de las CC y reducción del nivel de concentración del mercado, reflejando una mayor competencia entre ellas. En efecto, el coeficiente de Herfindhal, que mide la participación relativa de cada agente en el total del mercado, cae de un nivel del 22 al 15% entre los años 2001 y 2004 (mayo), como se observa en el gráfico 1.

Gráfico 1



De otra parte, la diferencia en los promedios de giros entre países puede ser explicada en función de factores tales como i) las diferencias de ingresos per cápita entre economías, ii) el comportamiento de las monedas frente al dólar, iii) las diferentes actividades en que se desempeñan los colombianos dependiendo del país receptor de la migración y iv) el tiempo de vinculación del emigrante en cada economía. En particular, el alto valor promedio de la remesa familiar recibida de Inglaterra

frente al nivel registrado en España puede deberse a que en ésta economía los colombianos lograron vincularse de manera más temprana (década de los setenta) a actividades industriales y de servicios en tanto que en España los colombianos, de emigración reciente, se concentran en actividades de menor remuneración como el servicio doméstico, la construcción y el turismo, de acuerdo los resultados de una encuesta aplicada en España en 2003^{19, 20}.

Dado lo anterior, no es extraño encontrar que la comunidad colombiana residente en España, pese a tener los índices de educación más altos frente a otras comunidades inmigrantes, reciba en términos relativos, una menor remuneración²¹, ²².

3. Costos de transacción que afectan los ingresos de los beneficiarios de las remesas familiares en Colombia.

En el envío y posterior pago de una remesa familiar intervienen varios agentes por cuya intervención se reconocen unos pagos. Los pagos o costos explícitos son las comisiones de envío cobradas por las entidades remisoras (tiendas locales y ETD) y en algunos casos por las entidades pagadoras. Los costos implícitos surgen al considerar la diferencia entre la tasa de cambio utilizada para el pago de la remesa familiar y la máxima tasa de cambio existente en el mercado. En el diferencial participan principalmente, aunque no de manera exclusiva, las entidades pagadoras.

3.1 Cobro de comisiones

Utilizando las tablas de comisiones de envío publicadas por las grandes ETD, como *Money Gram*, *Western Union* y *Vigo*, se calculó para 2003 la comisión promedio de envío de remesas desde Nueva York, para los giros entre USD 100 y USD299, rango en el cual se encuentran los giros destinados a Colombia. La comisión estimada fue de 6.3% promedio, similar a los encontrados por Orozco²³ y refleja una caída frente a años anteriores.

Como se menciona en los resultados de la encuesta del Banco de la República, la reducción en comisiones también se ha observado a nivel de los ETD más

pequeños, especialmente cuando estos se ubican en la ciudades de mayor concentración de inmigrantes y por ende, donde la competencia entre ETD es más fuerte.

Cabe señalar que tan solo el 25% de las entidades pagadoras dijeron participar en el valor de las comisiones cobradas por las ETD, entidades dentro de las que se encuentran bancos, CC y comisionistas de bolsa. Lo anterior le permite a éste grupo de entidades depender en un menor grado de los ingresos por diferencial cambiario.

3.2 Comportamiento del diferencial cambiario

El diferencial cambiario mide el costo implícito originado en la diferencia entre la tasa de cambio de pago de giro y la tasa de cambio máxima disponible en el mercado. En este sentido se calculan diferentes costos por diferencial cambiario que varían de acuerdo con el sistema de transmisión de las divisas escogido y de la entidad pagadora de la remesa en Colombia. En teoría, la tasa de cambio más alta para el pago de una remesa es aquella que se obtiene a través de los cajeros electrónicos que monetizan a la tasa de cambio representativa del mercado, TRM. Sin embargo, la utilización de éste mecanismo de envío de remesas requiere que el trabajador en el exterior tenga acceso a una cuenta de depósito y a servicios bancarios como tarjetas débito. Cabe señalar que de acuerdo a Orozco²⁴, solo 4 de 10 emigrantes latinos está bancarizado. Este porcentaje es inversamente proporcional al número de inmigrantes con una situación de residencia por legalizar.

De otra parte, cabe señalar que en Colombia, el receptor del giro tiene la posibilidad de exigir el pago de su

remesa en divisas, en cuyo caso en el cálculo del diferencial hay que tener en cuenta el costo de oportunidad de vender estas divisas a otros IMC en el mercado libre. Sin embargo, en Colombia no existen incentivos para exigir el pago de las remesas en divisas, ya que se presentan los siguientes inconvenientes: i) las divisas entregadas son castigadas con un margen, con el cual las entidades pagadoras buscan compensar parcialmente la pérdida del diferencial cambiario²⁵ y ii) la tasa de compra de

divisas en el mercado libre es menor a aquella ofrecida por ventanilla en los bancos, por lo que el beneficiario de las remesas perdería ingreso si vendiera sus divisas en este mercado.

En el cuadro 6, se estimaron para el año 2003 cinco costos de transmisión y pago de remesas que varían de acuerdo con la entidad remitora y pagadora utilizadas. La estimación se aplicó para un giro entre USD100 y USD299, rango en el cual se encuentran, en promedio, los giros recibidos por Colombia.

Cuadro 6

COSTO PROMEDIO DE ENVÍO DE REMESAS DESDE LOS EEUU Giros entre USD100-USD299 - Año 2003			
Tipo de entidad utilizada para el giro en el exterior	Tipo de entidad que efectúa el pago de la remesa en Colombia		
	Bancos		Casas de Cambio
	Abono en Cuenta	Pago por Ventanilla	Pago por Ventanilla
I. Costo de envío a través de Bancos Corresponsales (a+b)	13,4%	17,0%	n.a
a. Comisión 1/	13,3%	13,3%	n.a
b. Diferencial cambiario	0,1%	3,7%	n.a
II. Costo de envío a través de Grandes ETD (a+b) 2/	6,4%	10,0%	8,4%
a. Comisión	6,3%	6,3%	6,3%
b. Diferencial cambiario	0,1%	3,7%	2,1%

n.a: No aplica
1/ Costo fijo de USD20. Se tomó el promedio de comisión para un giro de USD100 y USD299
2/ Para giros efectuados a través de Money Gram, Western Union y Vigo
Fuente: Estimación autores.

i) En el primer caso, se consideraron los giros efectuados a través de bancos corresponsales y fueron pagados en Colombia por bancos mediante abono en cuenta de depósito. En este caso, en el cálculo del diferencial cambiario se utilizó la tasa de cambio de compra de divisas para transferencias internacionales de dinero y se comparó con la TRM. Como se aprecia en el cuadro, aunque el costo por diferencial cambiario no es significativo, las comisiones cobradas por los bancos corresponsales sí lo son y se

incrementan dependiendo del número de corresponsales que intervengan en la transmisión del dinero²⁶. El costo total estimado fue de 13.4%, compuesto principalmente por comisiones.

ii) En el segundo caso, se consideró un giro enviado a través de la banca corresponsal y pagado en Colombia por ventanilla. Bajo esta circunstancia, el diferencial asciende al 3.7%, implicando un costo total de 17%, el más alto de los costos considerados.

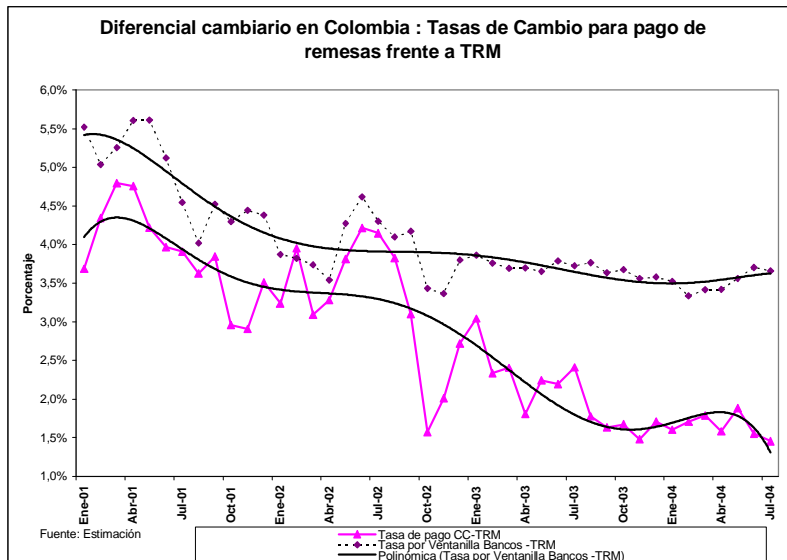
iii) En los tercer y cuarto casos, se calcularon los costos de enviar divisas a través de grandes ETD y de bancos en Colombia. De acuerdo con las tablas de remisión de giros hacia Colombia aplicadas por entidades como *Money gram*, *Vigo* y *Western Union*, enviar un monto entre USD100 y USD299 tiene una comisión del 6.3% en promedio. Cabe señalar que aunque estas entidades no son representativas del 100% de las ETD que operan con Colombia sí son indicadoras de unas condiciones de costo máximas. El diferencial cambiario varía dependiendo de las condiciones de pago de la remesa: con abono en cuenta, la tasa de cambio aplicada es casi plena por lo que casi no hay costo por diferencial cambiario mientras que el cobro por ventanilla es penalizado con una tasa de cambio de pago menor en un 3.7%. En total los costos de enviar divisas a través de ETD que trabajen con entidades bancarias como pagadoras en Colombia fluctúa entre un 6.4 y un 10% por giro.

iv) Por último se consideró el caso en que la remesa es enviada utilizando una ETD en el exterior y una casa de cambio en Colombia. La comisión aplicada en el exterior es el mismo 6.3% pero el diferencial cambiario, calculado como la diferencia entre la tasa de cambio de pago de giro aplicada por las CC en 2003 y la TRM, asciende al 2%.

En general, los costos menores se asocian con las remesas que son abonadas en cuenta de depósito ya que de ésta manera la entidad pagadora, como se explica más adelante, enfrenta menores costos en el pago de los giros originados en las necesidades de efectivo y en los menores costos operativos (gastos de personal).

En el gráfico 2 se presenta la evolución de los diferenciales cambiarios aplicados en los pagos de remesas efectuados en efectivo por las CC y el resto de los IMC. Entre el año 2001 y 2004, se observan los siguientes hechos:

Gráfico 2



- i) En todo el periodo considerado, los diferenciales cambiarios son decrecientes, tendencia que continúa en 2004 en las CC y se estabiliza en 2003 para el resto de IMC (bancos y corporaciones financieras). El diferencial cambiario obtenido por las CC pasa de un valor máximo de 4.8% en marzo de 2001 a 1.5% en julio de 2004. El diferencial cambiario obtenido por el resto de IMC fluctúa entre un 5.6% en abril de 2001 a un 3.7% en julio de 2004. Debido al comportamiento decreciente del diferencial cobrado por las CC, la brecha entre los dos diferenciales viene ampliándose desde 2002.
- i) La tasa de pago de giros ofrecida por las CC ha sido más favorable para el receptor de la remesa que aquella aplicada por los bancos y corporaciones financieras en operaciones de ventanilla.

La posible explicación al comportamiento decreciente del diferencial cambiario obtenido por las CC tiene que ver con los mecanismos de transmisión y pago de las divisas utilizados por estas entidades. Las CC anuncian a las ETD de manera anticipada la tasa de cambio a la cual pagarán las remesas recibidas durante el día, tasa que debe ser respetada independientemente del comportamiento del mercado interbancario. Si la TRM cae, la tasa de cambio acordada por la CC no puede ser ajustada. Por lo tanto, en periodos de apreciación cambiaria, las CC pagan los giros a tasas pactadas superiores a las vigentes en el mercado, lo que deteriora su ganancia por diferencial cambiario. El fenómeno contrario pasa cuando ocurre una depreciación cambiaria.

En el gráfico 3 se presenta, para las CC, la evolución del diferencial de acuerdo con el tamaño de las CC, definido de

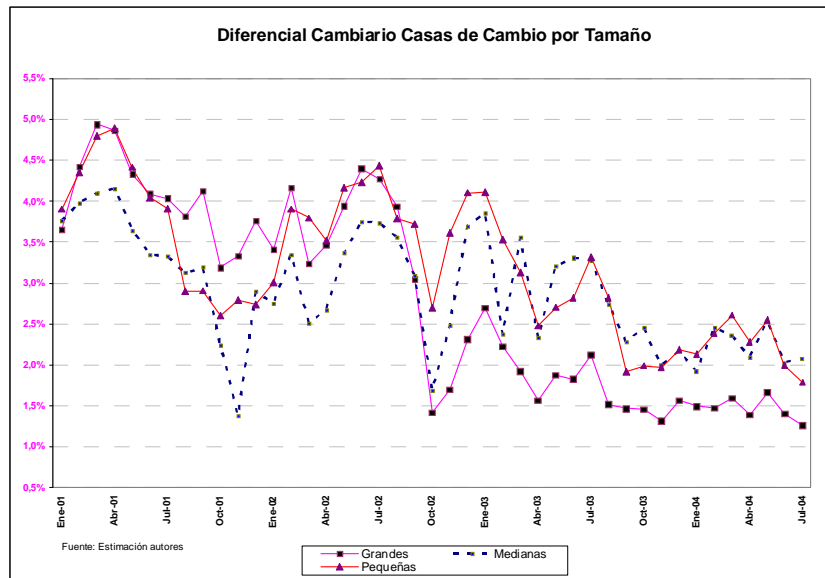
acuerdo con el valor pagado de remesas en el mes de junio de 2004. Según este criterio, se determinaron tres grupos de CC según el monto de remesas pagado: un primer grupo compuesto por cuatro entidades cuyas remesas pagadas fueron mayores a los USD10 millones (m), y donde se concentró el 55% de las remesas enviadas a Colombia; un segundo grupo que pagó remesas entre USD5 m y USD10 m mensuales, con el 25% del mercado y un tercer grupo, el más numeroso compuesto por entidades con pagos menores a los USD5 m, con el 20% restante del mercado.

Independientemente del tamaño de la operación se observa que el diferencial se ha reducido significativamente durante los últimos tres años, siendo especialmente notorio para las entidades que concentran el mayor volumen de las remesas. Teniendo en cuenta que una reducción del diferencial cambiario se traduce en un menor costo para el beneficiario de la remesa pero a su vez en un menor ingreso para la CC, es posible suponer que a partir de cierto volumen de remesas los márgenes de ganancia pueden ser reducidos sin sacrificar utilidades, mostrando así evidencia de economías de escala en la recepción de remesas. Una explicación alternativa es que, las entidades con un volumen alto de remesas están en capacidad de negociar mejores condiciones con sus agentes correspondientes en el país de origen y por lo tanto reemplazan sus ingresos por diferencial por otros.

3.3 Dispersión entre las tasas de cambio de pago de remesas para el conjunto de entidades.

Como se menciona en los resultados publicados de la encuesta de costos del Banco de la República, existe una

Gráfico 3



considerable dispersión entre las tasas de pago de las remesas ofrecidas por las entidades, incluyendo bancos, CC y firmas comisionistas de bolsa. La diferencia calculada entre la tasa de cambio para pago de remesas por entidad y el promedio de éstas tasas en

el año 2003 fluctuó entre un máximo y un mínimo de \$30 pesos por dólar, lo que permite esperar que a medida que se profundice la competencia en el mercado de remesas, las condiciones de pago se vuelvan, por tipo de agente, más uniformes (Gráfico 4).

Diferencia entre la tasa de pago por tipo de entidad y la tasa de pago promedio Año 2003

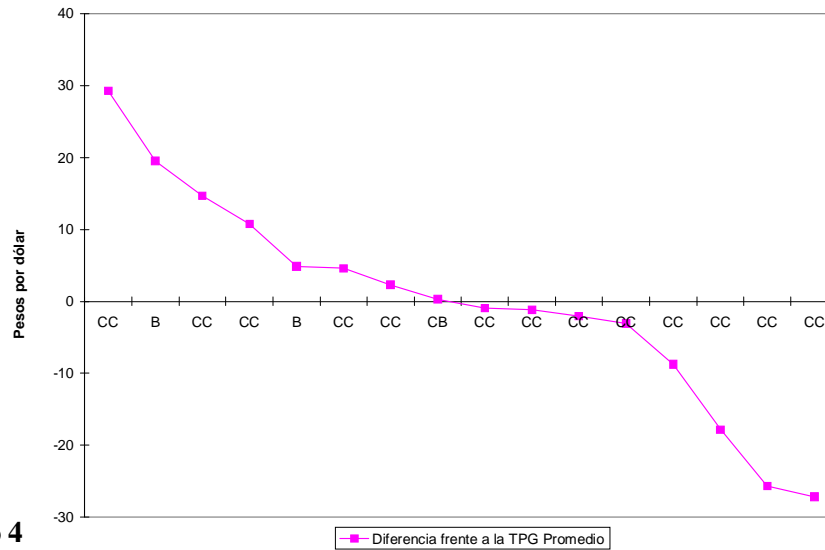


Gráfico 4

En general, de acuerdo con los resultados de la encuesta se encuentra evidencia acerca de la reducción de los costos por comisiones y por diferencial en los últimos tres años, lo que indica un mejor bienestar para el receptor de éste tipo ingresos. Sin embargo, todavía prevalece una gran dispersión entre las tasas de cambio pagadas por las entidades lo que indica que todavía existe un margen de ajuste en el mercado. A continuación se describen los principales factores internos que determinan los costos de pago de las remesas familiares y su cuantificación para el mercado colombiano.

4. Factores que intervienen en los costos de pago de una remesa en Colombia

Como se mencionó en los resultados de la encuesta, y se observa en el cuadro 7 que se reproduce a continuación, los costos más representativos tienen que ver con los costos administrativos y operativos, que representan más del 75% del total. La importancia relativa de estos costos varía en función del tipo

de pagador de la remesa familiar y de la importancia que tenga el pago de remesas del trabajador dentro del total de servicios financieros prestados. Por esta razón, para las CC y las firmas comisionistas de bolsa, que centran su operación cambiaria en el pago de remesas, es posible identificar una mayor gama de costos que aquella reportada por los bancos. Para estas entidades, los costos ligados al pago de remesas se diluyen dentro del conjunto de servicios por ellos prestados. Es decir que para los bancos es posible aplicar el principio de economía de escala, mediante el cual se reducen los costos fijos de operación por producto.

Un segundo aspecto de esta estructura de costos es la importante ponderación que las CC y las firmas comisionistas de bolsa otorgan a los costos ligados a la transportadora de valores y a los costos tributarios. Para este tipo de agentes que no son entidades depositarias los pagos de giros del exterior deben hacerse en efectivo²⁷. Adicionalmente, en algunas CC la actividad de pago de remesas familiares

Cuadro 7

Administrativos Servicios financieros Transportadora Tributarios Otros 3/ Total
(*) CC: casas de cambio 1/ Se incluye comisión 2/ Incluyen en el pago del beneficiario en Colombia reportes regulatorios 3/ Depreciación Fuente: Encuesta

se combina con operaciones de arbitraje de divisas lo que eleva las necesidades de efectivo y por lo tanto los costos de transportadora de valores requeridos en la operación total²⁸.

Los costos tributarios ligados al pago de una remesa familiar están relacionados con el pago del impuesto al valor agregado y el impuesto a las transacciones financieras del 4 por mil.

De otra parte, la alta ponderación dada por las firmas comisionistas de bolsa²⁹ a los costos de depreciación y amortización se relaciona con las inversiones efectuadas por algunas de ellas para poder ingresar en el mercado de pago de remesas, costos que todavía no han sido compensados por un alto volumen de remesas intermediadas. Los costos de entrada están relacionados básicamente, con el montaje de la infraestructura de pago de giros a través de dispensadores de dinero y del sistema de notificación de giros o call centers, con el diseño y puesta en marcha de sistemas de control de lavado de activos (oficiales de cumplimiento, sistemas de rastreo de operaciones sospechosas etc.) y con la adquisición de nuevas plataformas tecnológicas para la recepción y envío de giros desde y hacia el exterior.

Por lo tanto, en este último caso es de esperar que con el tiempo los costos se reduzcan a medida que aumente el volumen de remesas pagado y en el caso de los bancos, se puedan ofrecer a los beneficiarios de las remesas servicios bancarios adicionales que compensen los costos operativos del pago de un giro. De otra parte, la forma de operar de los bancos con respecto a las CC permite que los costos asociados al giro de dinero sean reducidos, ya que agrupan las remesas en un único giro. De esta

forma se logra diluir el costo fijo de los giros, representando un beneficio para los clientes. Sin embargo, la desventaja de agrupar las remesas es un aumento en el tiempo de entrega del giro al destinatario final.

Es importante señalar que existe un factor de costo de carácter financiero que enfrentan de manera particular las CC y que tiene que ver con la frecuencia con que éstas entidades obtienen el reembolso de los giros pagados por parte de los ETD y con la forma en que negocian en el mercado interbancario las divisas producto de las remesas familiares.

En general, como estrategia de mercado las CC pagan las remesas el mismo día de su envío o el siguiente, en tanto que una entidad bancaria puede tomarse hasta 5 días o más (dependiendo del país de origen del giro) para pagar la remesa al beneficiario en Colombia. A su vez, la ETD consigna las divisas correspondientes a los giros en la cuenta de la CC en promedio entre 1 y dos días después de pagado el giro. Por lo tanto, la CC está expuesta al riesgo cambiario desde el momento en que la tasa de pago del giro se negocia en el exterior hasta cuando vende las divisas producto de las remesas en el mercado interbancario de divisas. Esta pérdida potencial es mayor debido a que las CC negocian posteriormente sus divisas en el mercado interbancario con un margen de descuento frente a la tasa negociada por el resto de IMC.

Como se mencionó anteriormente, la baja capacidad de respuesta de las CC a cambios bruscos en la tasa de cambio afecta la operación de las mismas ya que reduce su principal fuente de ingresos, que es el diferencial cambiario.

5. Cuantificación del costo de pago de una remesa en Colombia

La encuesta del Banco de la República permite calcular, en términos del giro promedio pagado, el costo de intermediación que asumen los IMC en

el pago de una remesa. En el cuadro 8, se observa que existe una gran dispersión en los costos de intermediación reportados ya que el costo mínimo fue de \$7,875 pesos y el máximo de \$45,000 pesos por giro.

Cuadro 8
Costo de pago de una remesa de trabajador en Colombia

Costo de intermediación para los IMC en el pago de una remesa de trabajador en Colombia.					
Costo de Pago por Giro Prom. Pesos por Giro	Numero de operadores	Porcentaje del mercado en cada rango de costos	Participación porcentual por tamaño del		
			Grande	Mediano	Pequeño
Mayor a 20.000	6	25,00	25,00	33,00	36,00
Entre 10.000 y 20.000	7	51,00	50,00	67,00	36,00
Menor a 10.000	5	24,00	25,00	0,00	27,00
Total	18	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores - Banco de la República.

ii) Por rangos de costos, se podría considerar que en Colombia en 2003, las entidades pagadoras de remesas enfrentaron altos costos de intermediación ya que de las 18 entidades que respondieron este punto, 13 de ellas (72%) reportaron costos superiores a los \$10,000 pesos por giro. A su vez, el 76% del valor de las remesas pagadas en 2003 estuvieron sujetas a estos costos de intermediación altos.

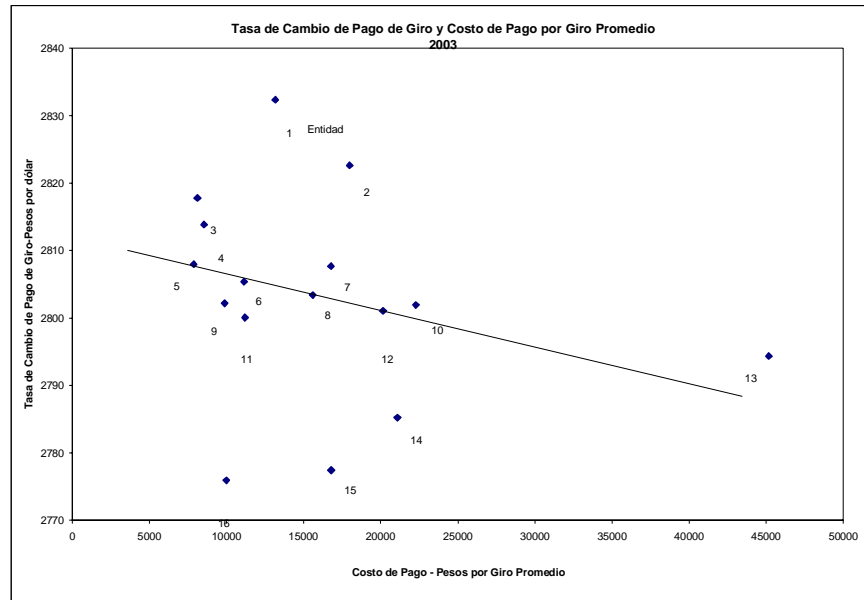
iii) Por tamaño de operación de las entidades, llama la atención que las grandes pagadoras no están presentes en los rangos bajos de pago y que de las 4 entidades con mayor participación en el mercado, tan solo 1 se ubique en el rango de costes bajos de pago. Lo anterior, como se menciona más adelante, caracteriza un mercado en proceso de cambio, con nuevos agentes y nuevos mecanismos de participación.

Por último, como se menciona en los resultados de la encuesta, al relacionar el costo promedio de pago de giro con la tasa de pago de las remesas se observa que para la entidades de costos

de intermediación bajos y medianos se cumple la relación inversa entre estas variables; es decir que a mayor costo menor tasa. Esto ocurre ya que, como se describió anteriormente, en Colombia la mayoría de los agentes pagadores de remesas obtienen sus ingresos del diferencial cambiario, que se incrementa a medida que se ofrece una menor tasa de pago del giro. En los casos en que esta relación no se da, entidad 1 por ejemplo, se comprobó que los ingresos por pago también se derivan del ingreso por comisiones que son compartidas por el ETD con la entidad pagadora en Colombia. (Gráfico 5).

Otro hecho que llama la atención es que algunas de las entidades con bajos costos de operación ofrecen tasas de pago de giros similares a las reportadas por entidades con mayores costos operativos. Lo anterior sugeriría que para las primeras los márgenes de rentabilidad ligados al pago de una remesa familiar son altos. Este es el caso de los bancos, los que a través de economías de escala, pueden operar en el mercado de remesas con menores costos de intermediación pero

Gráfico 5



establecen su tasa de cambio de pago de giro de acuerdo con los niveles vigentes en el mercado, y no de acuerdo con sus propios costos.

Dada la evidencia encontrada acerca de la reducción en los costos de transacción de las remesas de trabajadores en Colombia, tanto por efecto de menores comisiones como por caída del diferencial cambiario así como de descripción de los principales factores que afectan a nivel de cada tipo de pagador de remesas de trabajadores, se buscó conocer cuál ha sido el impacto de estos cambios en la estructura operativa de las CC, principales pagadores de remesas en Colombia.

IV. Impacto de la disminución del diferencial cambiario sobre la estructura operativa de las CC.

En el gráfico 6 se observan los ingresos por diferencial cambiario obtenidos por las CC. Este diferencial se calcula como

la diferencia entre la tasa de pago de las remesas de trabajadores y la tasa de cambio que obtienen las CC al negociar sus divisas en el interbancario. Entre 2001 y 2004, el diferencial cae de manera permanente, al pasar de un máximo de 4.9% en marzo de 2001 a un mínimo de 1.3% en julio de 2004.

Con base en la información consignada en los balances publicados por la Superintendencia Bancaria se construyeron diferentes indicadores para evaluar la forma como las CC, en particular, han enfrentado la caída en el diferencial cambiario.

Dado que los ingresos por diferencial cambiario son el principal componente de los ingresos operativos de las CC, el impacto de la caída en ésta fuente de ingresos ha sido importante. Como proporción de los ingresos por remesas, los ingresos operativos caen del 5% en el año 2002 a un 3.7% en el primer trimestre del 2004 (Gráfico 7).

Gráfico 6

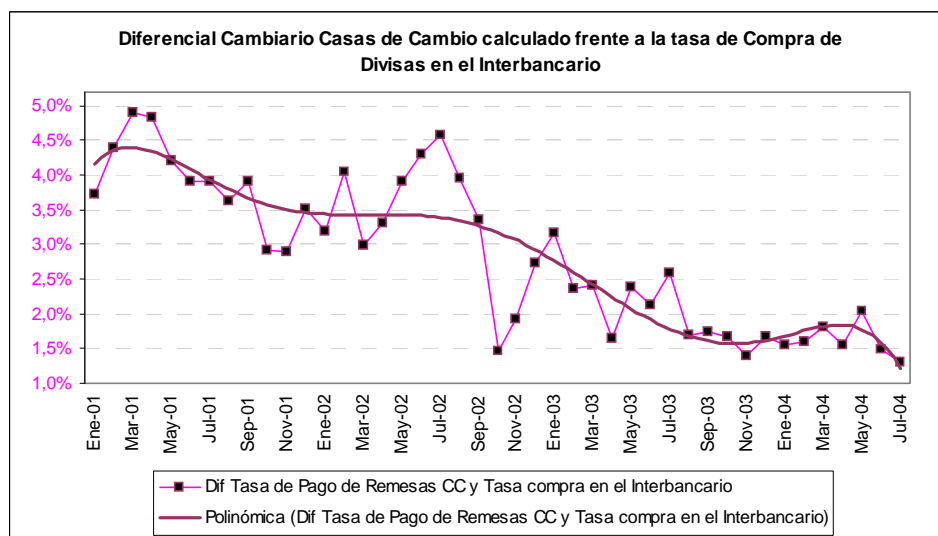
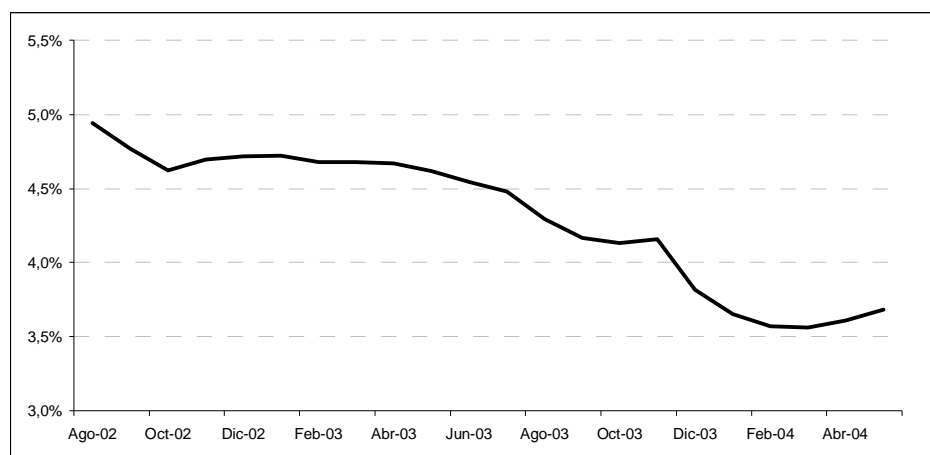


Gráfico 7

Ingresos Operativos como proporción de las Remesas (CC)



Fuente: Superbancaria. Cálculo de los autores.

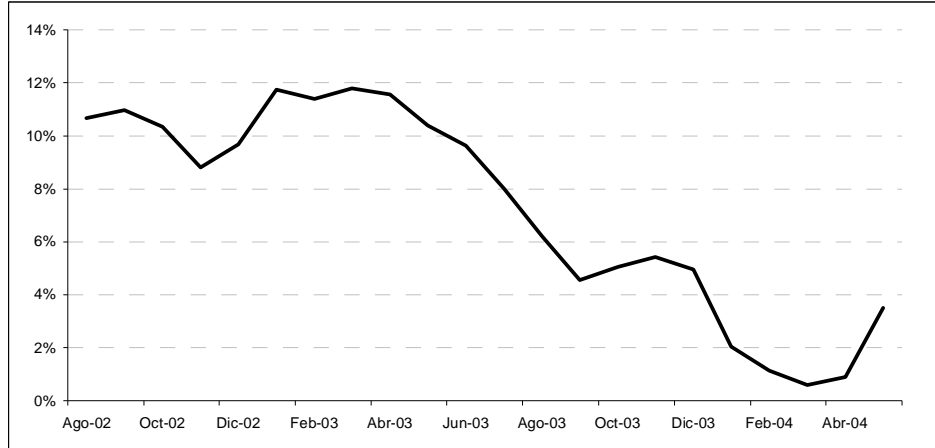
A su vez, la reducción en los ingresos obtenidos por cada dólar proveniente de las remesas coincide con la caída en la utilidad producida por dichos ingresos (gráfico 8) tanto así, que la utilidad como proporción de los ingresos operativos pasó de un máximo del 12% en febrero de 2003 a un mínimo de 3.6% en marzo

de 2004. Cabe señalar que la leve recuperación observada a partir de abril obedeció a la reducción en el ritmo de revaluación de la tasa de cambio en ese mes.

Es de notar, que la caída en los ingresos y utilidades por cada dólar pagado por

Gráfico 8

Utilidades Anuales como proporción de los Ingresos Operativos Anuales



Fuente: Superbancaria.Calculo de los autores.

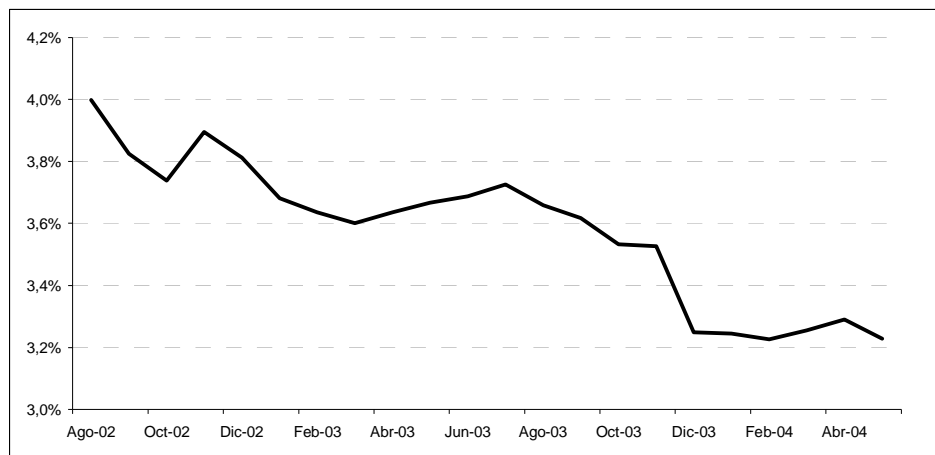
concepto de remesas ha tendido a ser compensado en dos sentidos: i) por una parte, las CC se han visto obligadas a disminuir sus costos operacionales y han buscado ser más eficientes. En efecto, como se muestra en el grafico 9 los costos asociados a cada dólar pagado

por concepto de remesa han disminuido del 4% en agosto de 2002 al 3.3% en abril de 2004.

De otra parte, el comportamiento creciente del valor total de las remesas recibidas por Colombia ha ayudado a

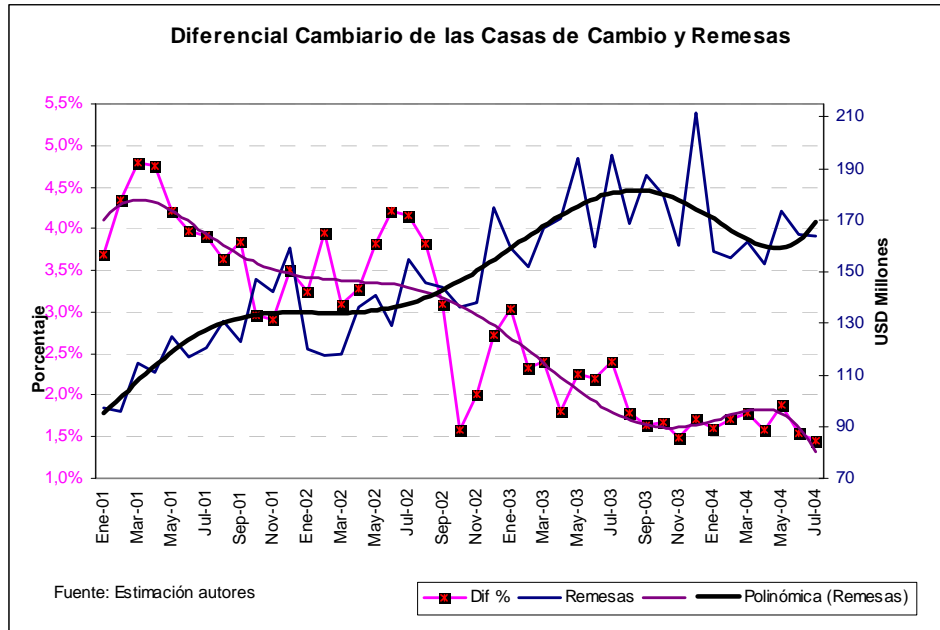
Gráfico 9

Gastos Operativos como proporción de las Remesas (CC)



Fuente: Encuesta de costos de transacción del Banco de la Republica.

Gráfico 10

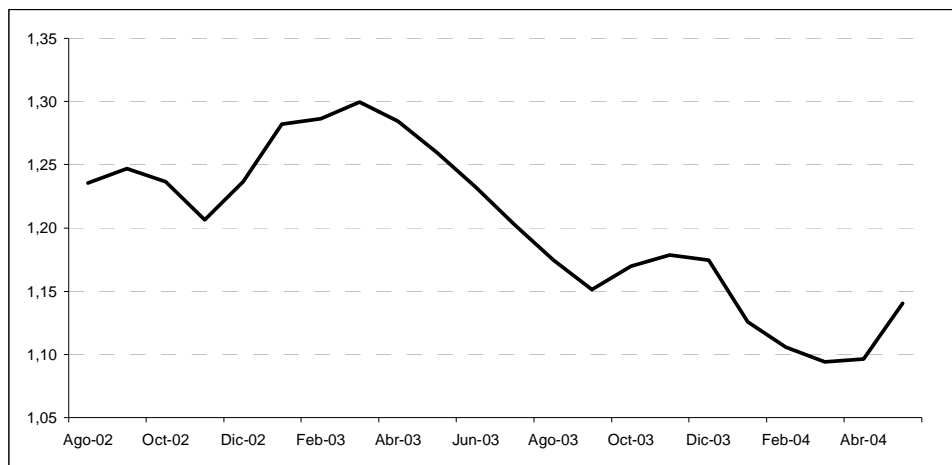


compensar vía volumen la pérdida por diferencial cambiario. Como se muestra en el gráfico 10, mientras el diferencial cambiario cayó de 4.5 a 1.3% de mayo

de 2001 a julio de 2004, para el mismo periodo el volumen de remesas por ellas pagado aumentó 31.4%

Gráfico 11

Ingresos operativos como proporción de los gastos operativos



Fuente: Superbanca. Cálculo de los autores.

Cabe señalar que, no obstante el ajuste en los gastos operacionales efectuado por las CC y el aumento en el volumen de remesa por ellas pagado, la relación entre ingresos y gastos ha caído en cerca de un 15% entre abril del 2003 e igual periodo de 2004, como se muestra en el gráfico 11.

En general, el análisis de los cambios descritos en la estructura operativa de las CC, caracterizado por la reducción en sus ingresos, gastos y utilidades así como la caída en el índice de concentración de mercado mostrado por el coeficiente de Herfindhal evidencian un mercado receptor de remesas más competitivo. El resultado de éste proceso y en particular de la disminución del diferencial cambiario tiende a favorecer a los beneficiarios de estos recursos, en términos de tasas de cambio más favorables.

Conclusiones

En los mercados emisores de remesas se han observado condiciones más eficientes de giro de divisas que se han traducido en costos y comisiones de envío más bajas. Estas condiciones son características de un mercado más competido, tanto por la participación de más entidades como de sistemas de transmisión diferentes en los cuales se han visto involucrados los bancos centrales de México y Estados Unidos, con efectos muy benéficos a nivel de los costos de transmisión de dinero entre economías.

En este documento se utilizaron los resultados hallados en la encuesta de costos de transacción aplicada por el Banco de la República para analizar las

características de funcionamiento del mercado de remesas en Colombia y los costos de transacción que afectan los ingresos efectivamente recibidos por los beneficiarios de las remesas. Se encontró un mercado todavía concentrado en cuanto al volumen de remesas manejado por cada intermediario, pero en proceso de lograr mayores índices de competencia por efecto de la entrada de nuevos pagadores.

A pesar de la más activa participación de la banca como agente pagador en Colombia, la relación con bancos corresponsales como agentes remitores de remesas familiares no es significativa en el caso colombiano ya que las entidades bancarias del país han establecido acuerdo de corresponsalía con grandes ETD. El alto costo que implica utilizar la banca corresponsal como agente remitente de remesas en el exterior, explica su baja participación en el mercado colombiano.

De otra parte, se pudo constatar que la mayoría de los giros por remesas provienen de los Estados Unidos, aunque su valor promedio no es el más alto, USD270. Así mismo, se encontraron diferentes promedios de remesas de acuerdo con el país de origen, que son consistentes con factores como el ingreso per-cápita de cada economía receptora de mano emigrante, la fortaleza cambiaria de la moneda, el trabajo desempeñado y el tiempo de vinculación del trabajador a cada economía.

A su vez, al analizar los costos de transacción que afectaron el pago de las remesas del trabajador en Colombia se

encontró que ha habido una reducción de los mismos tanto por comisiones como por diferencial cambiario. Por componentes, en 2003 se encontró que el principal componente del costo es la comisión, que participa en más de un 60% en el costo total, y que es determinado desde el exterior.

El costo por diferencial cambiario, medido como la diferencia entre la tasa de cambio máxima vigente en el mercado, TRM, y las diferentes tasas de cambio de pago de remesas, arrojó como resultado niveles diferentes dependiendo de la modalidad de pago utilizada (depósito en cuenta pago por ventanilla) y el tipo de entidad pagadora, CC o resto de IMC (bancos y corporaciones financieras). Los costos por diferencial más bajos se observaron para las remesas que son enviadas por medio de ETD y pagadas a través de consignación en cuenta del receptor del giro. Para las remesas pagadas en efectivo o por ventanilla, el diferencial más bajo es aplicado por las CC.

La estimación del costo total de transacción de las remesas efectuado en este trabajo se comparó con la información publicada en la encuesta del Banco de la República para conocer los determinantes de los mismos a nivel de los agentes pagadores. Se encontró que en Colombia los costos de intermediación en que incurre un IMC presentan un alto rango de dispersión y son altos. El 72% de las entidades encuestadas, que a su vez pagan el 76% de las remesas dijeron enfrentar costos de intermediación superiores a los \$10,000 pesos por giro promedio.

Lo anterior refleja dos hechos: i) algunas entidades de reciente operación como pagadoras de remesas están amortizando los costos de entrada al mercado y en particular la adquisición de nueva tecnología. Con esta tecnología se buscó brindar agilidad en la recepción y pago de las remesas y cumplir los requisitos regulatorios en cuanto a control de operaciones sospechosas de lavado de activos. ii) En Colombia, la mayor parte de los giros por remesas son pagados en efectivo a los beneficiarios. Este método de pago requiere mantener recursos de liquidez importantes, medidos en términos de transportadora de valores, que encarecen la operación. Al tener en cuenta que no todas las entidades involucradas en el pago de remesas pueden diferir estos costos de igual manera (economías de escala ligadas al portafolio de servicios financieros ofrecidos), se obtiene una explicación del nivel de costos de la intermediación en Colombia.

No obstante, las entidades pagadoras de remesas, en particular las CC, vienen enfrentando la competencia y la caída en el diferencial cambiario a través de la reducción en sus costos operativos y en el aumento en el volumen de remesas, de manera ha reducir el costo unitario por pago giros familiares.

Sin embargo un análisis más completo del mercado de remesas en Colombia requiere considerar la participación de nuevos competidores en el mercado de remesas como son los bancos y comisionistas de bolsa, los que, en algunos casos han intensificado su operación y otros la han iniciado de

manera reciente. Este hecho ha acentuado la competencia y ha introducido nuevas formas de transmisión y negociación de las remesas cuyo impacto a nivel de los costos de transacción de los envíos en el mercado receptor todavía no es claro.

En particular, en el mercado cambiario colombiano los IMC han entrado recientemente en un proceso de innovación en las modalidades de recepción y pago de las remesas entre las cuales están las siguientes: i) la combinación del pago en efectivo de la remesa con el pago en especie a través de la entrega de mercados o de electrodomésticos, ii) la monetización de las divisas mediante la entrega de tarjetas

débito, iii) el paulatino aumento del número de remesas que son pagadas mediante la consignación en cuentas bancarias o de ahorro como consecuencia de la penetración de la banca iv) la transmisión y posterior monetización agrupada de remesas, de manera a reducir el costo unitario de cada giro.

Estas innovaciones, y el hecho de que algunos de los nuevos participantes, bancos y comisionistas de bolsa, operen bajo estructuras organizacionales, de costos e institucionales diferentes hacen prever cambios muy dinámicos en el mercado de pago de remesas en Colombia en el futuro cercano.

Notas

- ¹ Orozco M, "The remittances marketplace: prices, policy and financial institutions", June 2004.
- ² "Principales resultados de la encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores" Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos, DTIE, Sector Externo, septiembre de 2004, publicado en la página de Internet del Banco de la República
- ³ Orozco Manuel "Worker remittances: Issues and best practices" Inter.-American Dialogue, Washington D.C., October 2003.

"All in the family. Latin America's most important financial flow", January 2004. Report of the Inter-American Dialogue Task Force on Remittances.

"Remittances: Reducing cost, increasing competition and broadening access to the market" testimony of Alice Perez, Vice-president Hispanic Market Manager, US Bank, before the Committee on Financial Services of the United House of Representatives, October 2003, testimony of Alice Perez, Vice-president Hispanic Market Manager, US Bank.

"Remittances: Reducing cost, increasing competition and broadening access to the market" testimony of Ezra C. Levine on Behalf of the Non-Bank Funds Transmitters Group, before the Committee on Financial Services of the United House of Representatives, October 2003,

"Remarks by Governor Ben S. Bernanke, At The financial Access for Immigrants: Learning from diverse perspectives conference, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago Illinois, April 16 2004.

"Developments in the International Remittance Industry" statement of John Herrera, Chairman Latino Community Credit Union
- before the House Financial Services Committee.

Testimony of Wayne A. Abernathy, assistant Secretary of the Treasury for Financial Institutions, before the Committee on Financial Services United State House of Representatives, Washington D.C.
- ⁴ "Sending money home: remittances to Latin America and the Caribbean, Inter-American Development Bank, Multilateral Investment Fund, March 2003.
- ⁵ "Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes latinoamericanos residentes en España a sus países de origen" elaborado por la Confederación Española de Cajas de Ahorro, Caja Murcia, Caja El Monte y la empresa consultora SADAI, 2003.
- ⁶ "Transferencias electrónicas de fondos, EEUU-México". FedACH Internacional México-TEFI, Taller Empresarial 2004, Sociedad para la Prosperidad, Guadalajara 28-29 de junio de 2004.
- ⁷ En general, las bancas centrales de los Estados Unidos y de México interconectaron sus sistemas de pago de bajo valor, utilizando los sistemas automatizados de transferencia existentes, ACH (Automatic Clearing House) y TEF (Transferencia Electrónica de Fondos).
- ⁸ La banca corresponsal cobra alrededor de USD20 por cada giro, de manera independiente del monto transmitido.
- ⁹ Dentro del contexto del "Patriot Act" año 2000, o ley de control de operaciones terroristas y de control de lavado de activos.
- ¹⁰ La solución dada al problema de ilegalidad de los inmigrantes ha sido la expedición de la matrícula consular por parte de los consulados mexicanos ubicados en los Estados Unidos

- ¹¹ *ibid.*
- ¹² Los intermediarios cambiarios autorizados son, de acuerdo con la Resolución 8 de 2000, Junta Directiva del Banco de la República los bancos, las compañías de financiamiento comercial, las firmas comisionistas de bolsa y las CC.
- ¹³ El mercado cambiario colombiano está regido por la normatividad de la Resolución 8 de 2000, expedida por la Junta Directiva del Banco de la República.
- ¹⁴ *Ibid.*
- ¹⁵ Análisis efectuado con base en "Principales resultados de la encuesta de costos de transacción de las remesas de trabajadores", Banco de la República, septiembre de 2004.
- ¹⁶ Se incluyen en este porcentaje los giros pagados por una compañía de financiamiento comercial y una firma comisionista de bolsa.
- ¹⁷ IMC que reportaron pagos de remesas familiares por un valor mensual superior a los USD100,000.
- ¹⁸ Otros operadores como Bancomer, Costamar, Dolex, Delgado Travel, Envios RD, Girosol, Money Exchange, Pronto Envios, Transfast Remittances, Europhil, Uno Remittances.
- ¹⁹ "Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes latinoamericanos residentes en España a sus países de origen" elaborado por la Confederación Española de Cajas de Ahorro, Caja Murcia, Caja El Monte y la empresa consultora SADAI, 2003.
- ²⁰ Ver Guarnizo L.E "La migración transnacional colombiana, implicaciones teóricas y prácticas", Seminario "La migración internacional colombiana y la formación de comunidades transnacionales" Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogotá, junio de 2003.
- ²¹ El 38.8% de los colombianos encuestados revelaron tener estudios universitarios concluidos frente al 8.7% de los ecuatorianos y el 8.6% de los trabajadores procedentes de República Dominicana, pero el ingreso medio por colombiano activo fue el más bajo, 628 euros frente a 637 euros obtenido por los ecuatorianos y 754 euros de los trabajadores de República Dominicana.
- ²² A su vez, se detectó que para el caso colombiano, el 90.8% de los encuestados que enviaron remesas familiares desde España, lo hicieron en promedio 7 veces al año, utilizando principalmente empresas remisoras (80.7% del total) y destinándolos en su mayoría (73.3%) a gastos de consumo básico
- ²³ Orozco M. "Remesas hacia Latinoamérica y el Caribe: Cuestiones y Perspectivas acerca del desarrollo" Trabajo presentado ante la reunión sobre remesas y micro-finanzas organizado por el Banco Inter.-Americano de Desarrollo, Cartagena Colombia, septiembre de 2004.
- ²⁴ Orozco M, "The remittance marketplace: prices, policy and financial institutions", Washington D.C, Pew Hispanic center, junio de 2004.
- ²⁵ Según estadísticas de la Superbanca, en junio de 2004, tan solo el 1.1% del valor de los giros fue pagado en divisas, caso en el cual la tasa de cambio de estas divisas fue menor en un 3.4% a la pactada para el pago de los giros en pesos.
- ²⁶ Por ejemplo, un giro procedente de Holanda debe ser primero enviado a Londres, lugar en el cual los euros son convertidos a dólares y luego a Nueva York, donde el banco colombiano receptor del giro tiene cuenta de depósito con el banco canalizador del giro y por último a Colombia. Todo este proceso involucra costos y tiempo.
- ²⁷ Al no ser entidades depositarias no pueden ofrecer, de manera directa, el pago de una remesa mediante el abono en cuenta. Sin embargo, pueden hacerlo de manera indirecta, a través de un agente bancario. Esta solución ha sido adoptada por algunos nuevos participantes en el negocio de pago de remesas pero asumiendo mayores costos en el proceso.
- ²⁸ En algunos casos se detectó que la escogencia de la transportadora de valores por parte de la CC no se rige por factores de mercado, sino que viene atada a las condiciones fijadas por el banco a través del cual se monetizan las divisas producto de las remesas familiares, lo que también contribuye a encarecer los costos de pago de las remesas.
- ²⁹ Es de anotar que aunque no fueron contabilizados, algunos bancos encuestados también señalaron como importantes los costos de entrada al mercado de pago de remesas en Colombia.

Bibliografía

- “Principales resultados de la encuesta de costos de transacción de remesas de trabajadores” Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos, DTIE, Sector Externo, septiembre de 2004.
- Orozco Manuel, “The remittances marketplace: prices, policy and financial institutions”, Washington D.C, Pew Hispanic Center, junio de 2004
- Orozco Manuel “Worker remittances: Issues and best practices” Inter- American Dialogue, Washington D.C, October 2003.
- Orozco M. “Remesas hacia Latinoamérica y el Caribe: Cuestiones y Perspectivas acerca del desarrollo” Trabajo presentado ante la reunión sobre remesas y micro-finanzas organizado por el Banco Inter.-Americano de Desarrollo, Cartagena Colombia, septiembre de 2004
- Report of the Inter-American Dialogue Task Force on Remittances , “All in the family. Latin America’s most important financial flow”, January 2004.
- “Remittances: Reducing cost, increasing competition and broadening access to the market” testimony of Alice Perez, Vice-president Hispanic Market Manager, US Bank, before the Committee on Financial Services of the United House of Representatives, October 2003,
- “Remittances: Reducing cost, increasing competition and broadening access to the market” testimony of Ezra C.Levine on Behalf of the Non-Bank Funds Transmitters Group, before the Committee on Financial Services of the United House of Representatives, October 2003.
- “Remarks by Governor Ben S.Bernanke, At The financial Access for Immigrants: Learning from diverse perspectives conference”, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago Illinois, April 16 2004.
- “Developments in the International Remittance Industry” statement of John Herrera, Chairman Latino Community Credit Union before the House Financial Services Committee.
- Testimony of Wayne A.Abernathy, assistant Secretary of the Treasury for Financial Institutions, before the Committee on Financial Services United State House of Representatives, Washington D.C.
- “Sending money home: remittances to Latin America and the Caribbean, Inter-American Development Bank, Multilateral Investment Fund, march 2003.
- “Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes latinoamericanos residentes en España a sus países de origen” elaborado por la Confederación Española de Cajas de Ahorro, Caja Murcia, Caja El Monte y la empresa consultora SADAI, 2003.
- “Transferencias electrónicas de fondos, EEUU-México”. FedACH Internacional México-TEFI, Taller Empresarial 2004, Sociedad para la Prosperidad, Guadalajara 28-29 de junio de 2004.
- Guarnizo L.E “La migración transnacional colombiana, implicaciones teóricas y prácticas”, Seminario “La migración internacional colombiana y la formación de comunidades transnacionales” Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogotá, junio de 2003.