

---

---

## **II. COMERCIO EXTERIOR**

---

---

### **Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)**

El 26 de septiembre de 2012, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que, de acuerdo con información oportuna de comercio exterior elaborada por el grupo de trabajo integrado por el Banco de México (Banxico), el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Secretaría de Economía (SE), en agosto de 2012, la balanza comercial presentó un déficit de 979.2 millones de dólares, monto que se compara con el déficit de 426.9 millones de dólares observado en el mes previo. Tal evolución fue resultado neto de un aumento en el superávit de productos petroleros, que cual pasó de 533 millones de dólares en julio a 1 mil 226 millones de dólares en agosto, y de un incremento en el déficit de productos no petroleros, que pasó de 960 millones de dólares a 2 mil 205 millones de dólares, en esa misma comparación.

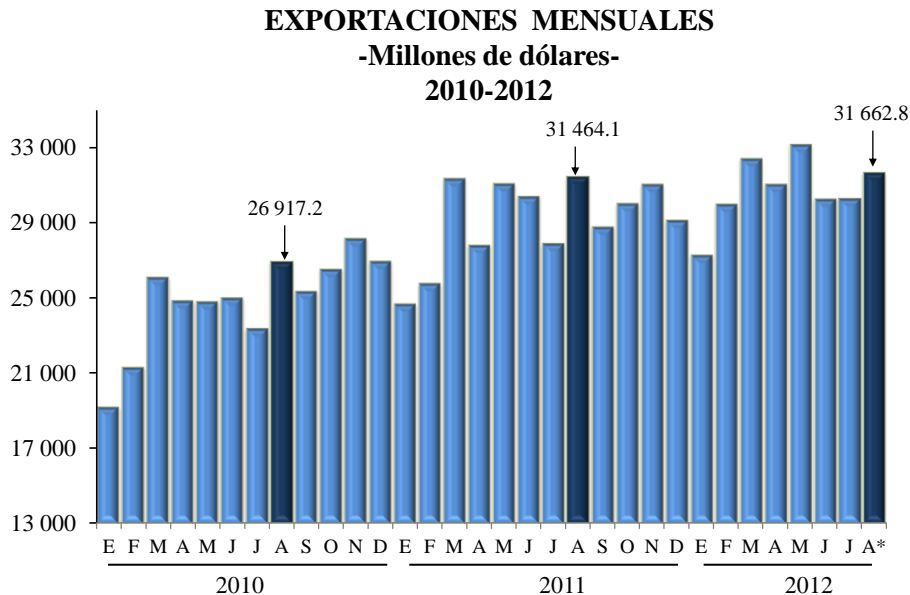
En los primeros ocho meses del presente año, la balanza comercial fue superavitaria en 1 mil 883.7 millones de dólares.



7.63 dólares respecto al de julio de este año y en 3.00 dólares en comparación con el de agosto de 2011. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se ubicó en agosto de 2012 en 1.347 millones de barriles diarios, cifra mayor a la de 1.123 millones de barriles diarios observada en julio del presente año, pero inferior a la de 1.439 millones de barriles diarios registrada en el octavo mes del año pasado.

### Exportaciones Totales de Mercancías

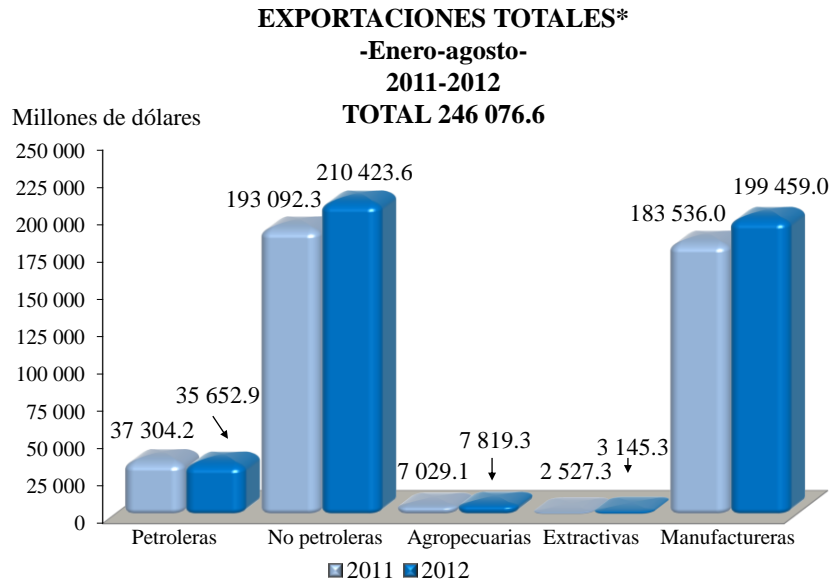
En agosto pasado, el valor de las exportaciones de mercancías sumó 31 mil 662.8 millones de dólares, dato que significó un aumento anual de 0.6%. Dicha tasa fue resultado neto de un incremento de 1.1% en las exportaciones no petroleras y de una reducción de 2% en las petroleras. A su vez, al interior de las exportaciones no petroleras se presentó una disminución de 0.1% en las dirigidas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica y un avance de 5.4% en las canalizadas al resto del mundo.



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

\* Cifras oportunas.

En el período enero-agosto de 2012, el valor de las exportaciones totales ascendió a 246 mil 76.6 millones de dólares, lo cual representó una alza anual de 6.8%, derivado de la combinación de un incremento de 9% en el valor de las exportaciones no petroleras y de una reducción de 4.4% en el de las petroleras.



\* Cifras oportunas para agosto de 2012.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

**EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS**

Concepto	Estructura %	Variación porcentual anual					
		2011	2012				
	Ene-Ago 2012*		May	Jun	Jul	Ago*	Ene-Ago*
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>14.1</b>	<b>10.6</b>	<b>5.0</b>	<b>13.7</b>	<b>1.1</b>	<b>9.0</b>
<b>Estados Unidos de Norteamérica</b>	<b>77.79</b>	<b>12.1</b>	<b>10.1</b>	<b>3.7</b>	<b>15.0</b>	<b>-0.1</b>	<b>8.0</b>
Automotriz	21.74	17.0	14.6	13.3	26.1	10.2	14.2
Otras	56.05	10.4	8.5	0.1	11.1	-3.7	5.7
<b>Resto del Mundo</b>	<b>22.21</b>	<b>21.8</b>	<b>12.8</b>	<b>9.9</b>	<b>9.1</b>	<b>5.4</b>	<b>12.7</b>
Automotriz	5.96	43.3	8.0	16.7	-2.1	-0.6	14.9
Otras	16.25	15.3	14.4	7.4	13.4	7.6	11.9

\*Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

## **Exportaciones por Tipo de Mercancía**

Las exportaciones de productos manufacturados se elevaron 1.1% a tasa anual en agosto de 2012. En ese mes, los crecimientos anuales más importantes se registraron en las exportaciones de la industria química (9.6%), de equipo científico (3.9%) y de productos de la industria automotriz (7.8%). El aumento en las exportaciones de estos últimos se derivó de la combinación de una variación de 10.2% en las canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de un retroceso de 0.6% en las dirigidas a otros mercados del exterior.

El valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras resultó de 567.7 millones de dólares, lo que implicó una caída de 5.3% a tasa anual. Las disminuciones más importantes se observaron en las exportaciones de ganado vacuno (45.1%), de jitomates (32.3%), de pescados y moluscos (14%), de mangos (11.4%) y de legumbres y hortalizas (5.2%). En contraste, avanzaron las exportaciones de café (45.6%), de plátanos (44.7%) y de pepinos (33.2%). En cuanto a las exportaciones extractivas, éstas se ubicaron en 441.8 millones de dólares en el mes en cuestión, con una tasa de 9.9 por ciento.

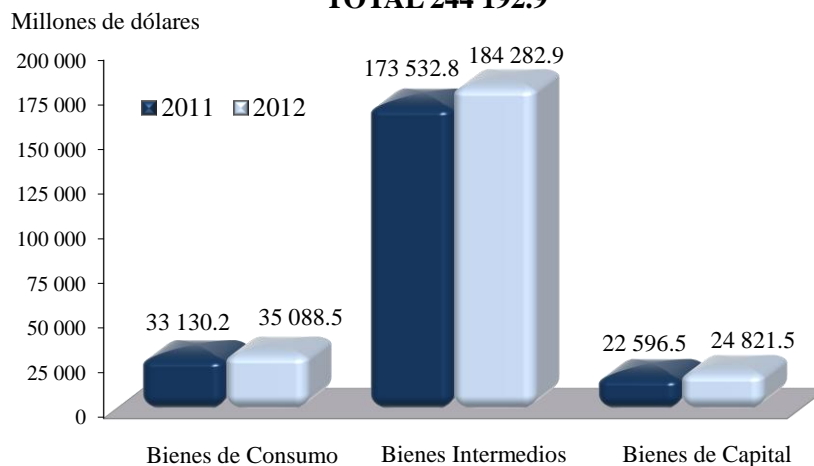
## **Estructura de las Exportaciones**

La estructura del valor de las exportaciones de mercancías en el período enero-agosto de 2012 fue la siguiente: bienes manufacturados 81%, productos petroleros 14.5%, bienes agropecuarios 3.2% y productos extractivos no petroleros 1.3 por ciento.

## **Importaciones Totales de Mercancías**

En agosto de 2012, el valor de las importaciones de mercancías fue de 32 mil 641.9 millones de dólares, lo que representó un crecimiento anual de 1.1 por ciento.



**IMPORTACIONES TOTALES\*****-Enero-agosto-****2011-2012****TOTAL 244 192.9**

\* Cifras oportunas para agosto de 2012.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

**Importaciones por Tipo de Bien**

En lo que corresponde a las importaciones de bienes intermedios, éstas fueron de 24 mil 463.5 millones de dólares, cifra que implicó un incremento de 0.6% con relación al monto observado en agosto de 2011. Esta variación se derivó de un ascenso de 1% en las de bienes intermedios no petroleros y de una caída de 3.6% en las importaciones de bienes intermedios petroleros. Asimismo, en el mes que se reporta, se importaron bienes de consumo por 4 mil 781.7 millones de dólares, 1% mayor al mostrado en agosto de un año antes. Dicho comportamiento fue reflejo de la combinación de una tasa de 4.2% en las de bienes de consumo no petroleros y de una reducción de 5% en las importaciones de bienes de consumo petroleros (gasolina y gas butano y propano).

Por su parte, en agosto pasado se importaron bienes de capital por 3 mil 396.8 millones de dólares, nivel que representó un avance de 5% respecto al registrado en igual mes de 2011.

## **Estructura de las Importaciones**

La estructura del valor de las importaciones de mercancías en el período enero-agosto de 2012 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 75.5%, bienes de consumo 14.4% y bienes de capital 10.1 por ciento.

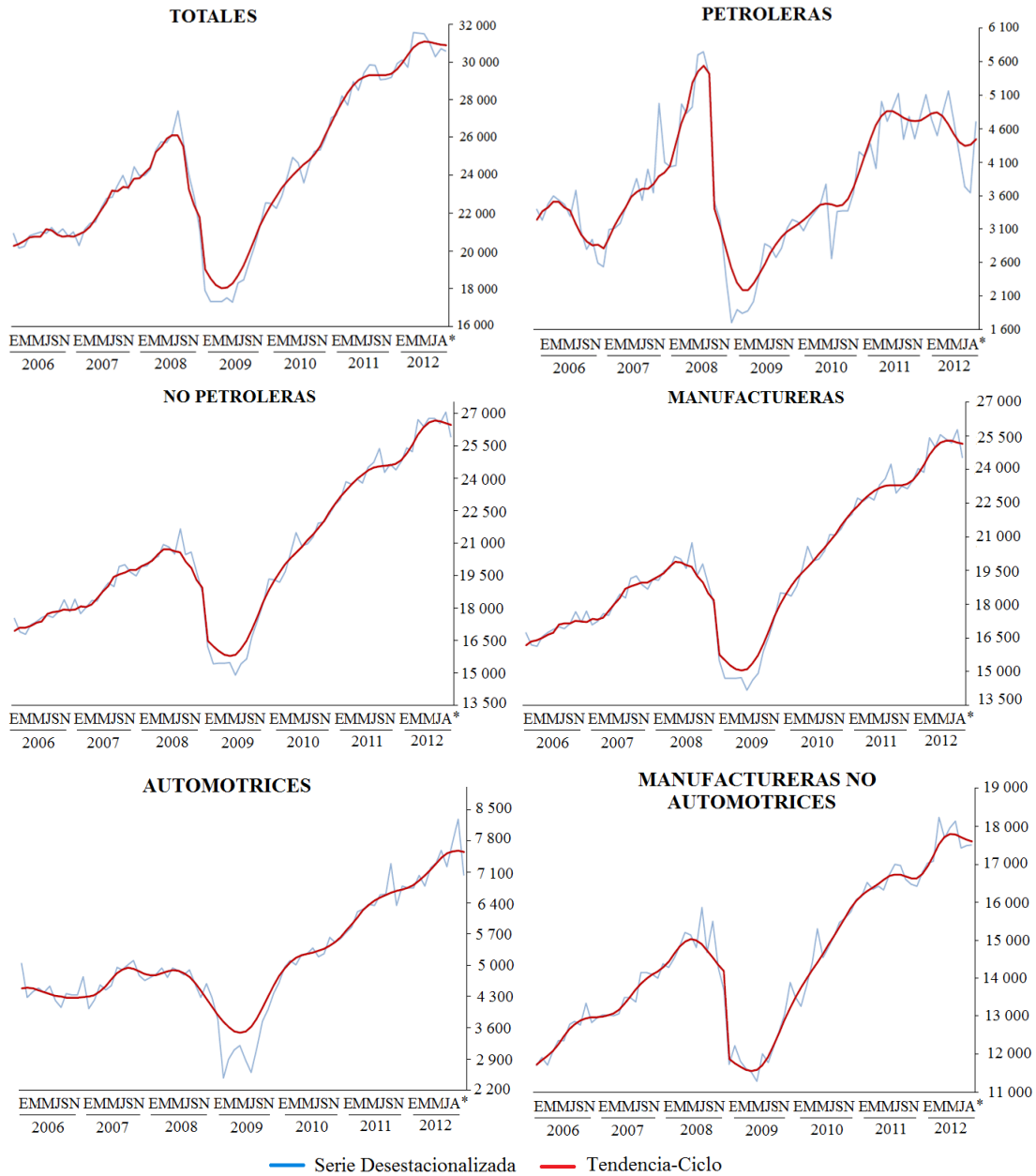
## **Cifras ajustadas por estacionalidad**

Con cifras desestacionalizadas, en agosto de 2012, la balanza comercial registró un déficit de 175 millones de dólares, mientras que en el mes anterior el saldo de esta balanza fue superavitario en 304 millones de dólares. El cambio en el saldo comercial desestacionalizado entre julio y agosto del presente año se originó de una alza en el superávit de productos petroleros, que pasó de 447 millones de dólares en julio a 1 mil 478 millones de dólares en agosto, y de un incremento en el déficit de productos no petroleros, el cual pasó de 143 millones de dólares a 1 mil 653 millones de dólares, en esa misma comparación.





**EXPORTACIONES DE MERCANCIAS**  
Series desestacionalizadas y de tendencias-ciclo  
-Millones de dólares-

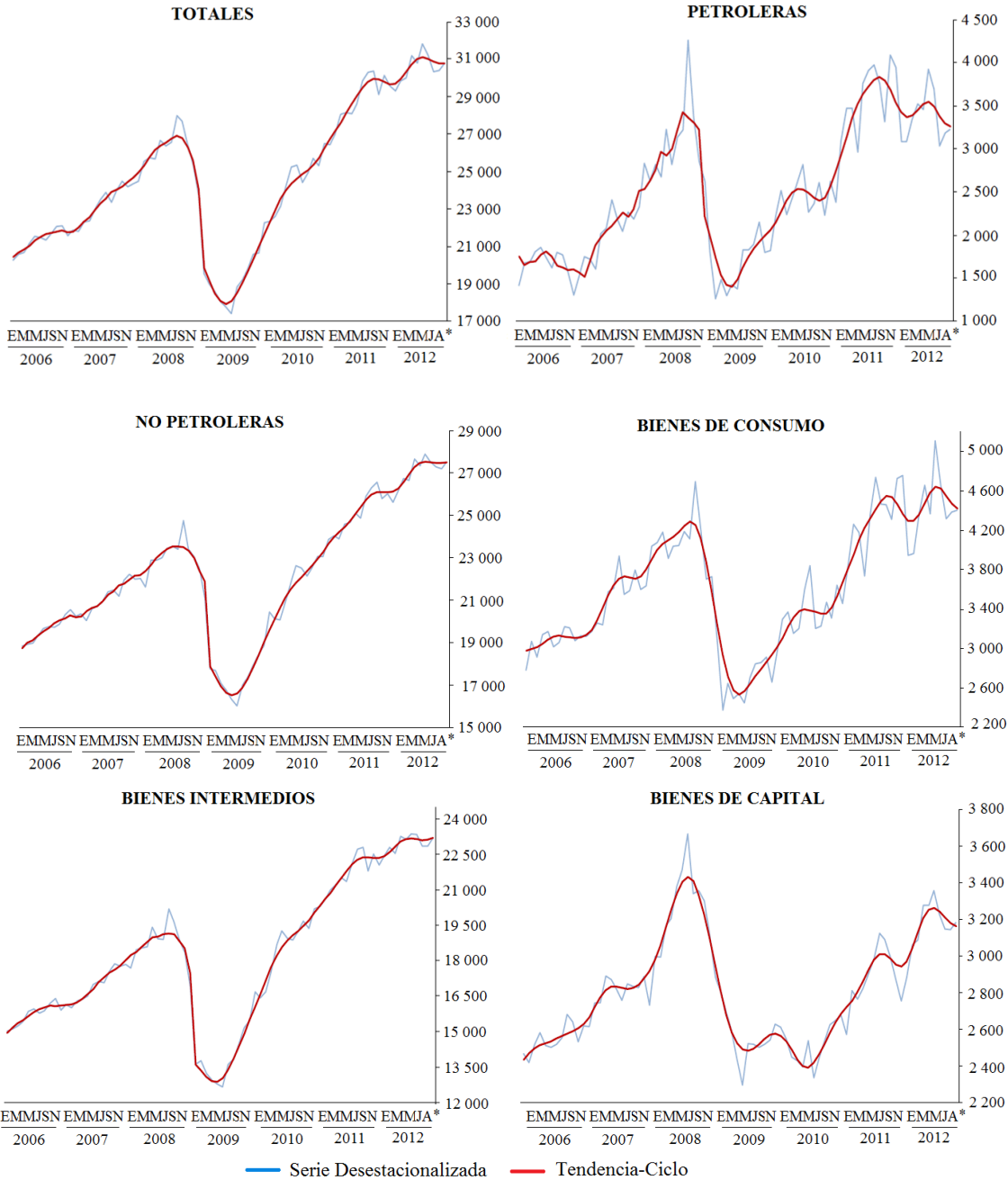


\* Cifras oportunas  
FUENTE: INEGI.

Con cifras ajustadas por estacionalidad, las importaciones totales en agosto de 2012 registraron un incremento de 1.24% respecto al mes previo. Este comportamiento se originó de alzas de 1.20% en las importaciones petroleras y de 1.25% en las no petroleras. Por tipo de bien, en el mes que se reporta se observaron aumentos mensuales de 0.41% en las importaciones de bienes de consumo (0.25% en el caso de

las de bienes de consumo no petroleros), de 1.40% en las de bienes intermedios (1.39% en el caso de las de bienes intermedios no petroleros) y de 1.28% en las de bienes de capital.

**IMPORTACIONES DE MERCANCIAS**  
Series desestacionalizadas y de tendencias-ciclo  
-Millones de dólares-



\* Cifras oportunas  
FUENTE: INEGI.

**COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**  
**Enero-Agosto**  
**2010-2012**  
**- Millones de dólares -**

Concepto	2010 (a)	2011 (b)	2012 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2012
<b>SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)</b>	<b>-1 439.7</b>	<b>1 137.0</b>	<b>1 883.7</b>	<b>65.7</b>	
<b>EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>191 489.4</b>	<b>230 396.5</b>	<b>246 076.6</b>	<b>6.8</b>	<b>100.0</b>
Petroleras	26 220.4	37 304.2	35 652.9	-4.4	14.49
No petroleras	165 269.1	193 092.3	210 423.6	9.0	85.51
Agropecuarias	5 948.5	7 029.1	7 819.3	11.2	3.18
Extractivas	1 468.2	2 527.3	3 145.3	24.5	1.28
Manufactureras	157 852.3	183 536.0	199 459.0	8.7	81.05
<b>IMPORTACIONES TOTALES</b>	<b>192 929.1</b>	<b>229 259.5</b>	<b>244 192.9</b>	<b>6.5</b>	<b>100.0</b>
Bienes de consumo	25 894.1	33 130.2	35 088.5	5.9	14.37
Bienes intermedios	148 201.6	173 532.8	184 282.9	6.2	75.47
Bienes de capital	18 833.4	22 596.5	24 821.5	9.8	10.16

Nota: Debido al redondeo, la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información revisada del Banco de México (Banxico).

**Fuente de información:**

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balopbol.pdf>

**Crecimiento de 11.2% en exportaciones  
agropecuarias (SAGARPA)**

El 26 de septiembre de 2012, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó un crecimiento de 11.2% en exportaciones agropecuarias. A continuación se presenta la información.

Hasta agosto de 2012, las exportaciones agropecuarias (incluye agricultura y ganadería) han registrado un crecimiento acumulado de 11.2%, en comparación con los primeros ocho meses del año anterior, reportó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

En su reporte mensual de comercio exterior, el INEGI detalló que las ventas de productos agropecuarios que realiza México alcanzaron un total de 7 mil 819 millones de dólares, entre enero y agosto de 2012.

Durante el mes de agosto, las exportaciones agropecuarias alcanzaron los 567 millones de dólares; los productos que más avanzaron en el valor de sus ventas internacionales son el café, 45.6%; plátano, 44.7%, y pepino, 33.2 por ciento.

Por su parte, la SAGARPA reportó que, con cifras preliminares, las exportaciones agroalimentarias totales entre enero y agosto de 2012 alcanzaron los 15 mil 905 millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 5.1%, en comparación con el mismo período del año anterior.

Al respecto, la Subsecretaría de Alimentación y Competitividad de la SAGARPA señaló que, durante agosto, las ventas internacionales de productos agroindustriales registraron un crecimiento de 2%, para cerrar el mes en 1 mil 39 millones de dólares.

Además de Estados Unidos de Norteamérica, los principales destinos de exportación de productos agroalimentarios mexicanos fueron Japón, Canadá, Venezuela, Holanda, Rusia, Alemania y España.

Cabe destacar que, en conjunto, a estos países se destinaron durante los primeros ocho meses de 2012, casi el 90% de la exportación total de productos agroalimentarios.

Este ritmo de exportación permite mantener la expectativa de venta de bienes agroalimentarios para el cierre de 2012 en más de 23 mil millones de dólares.

**Fuente de información:**

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/Paginas/2012B505.aspx>

**Tomate mexicano (SE)**

El 27 de septiembre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó que México lamentó la decisión de Estados Unidos de Norteamérica sobre el tomate mexicano. A continuación se presenta la información.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica (USDOC) dio a conocer su determinación preliminar en la que anuncia su intención de terminar con la investigación Antidumping de 1996 y el Acuerdo de Suspensión que ha regido las exportaciones del tomate mexicano a Estados Unidos de Norteamérica durante los últimos 16 años.

El Gobierno de México lamenta la forma precipitada en que el USDOC adoptó esta decisión preliminar, sin tomar en cuenta la solicitud de nuestra industria mexicana, presentada desde el 15 de agosto, de celebrar consultas con el USDOC a fin de encontrar una solución negociada mutuamente satisfactoria.

La SE expresa su profunda inquietud por el impacto negativo que esta decisión preliminar podría representar en nuestra relación comercial bilateral.

El USDOC no valoró las implicaciones adversas que se generan sobre los precios para el consumidor estadounidense y los empleos en ambos lados de la frontera. Su decisión resulta incongruente con la postura expresada en ocasiones anteriores de considerar que el acuerdo es de interés público para ese país, lo que ha permitido la renovación del acuerdo en dos ocasiones y su vigencia por 16 años en beneficio de México y Estados Unidos de Norteamérica.

A partir de la publicación oficial de esta determinación y dentro de las próximas 6 semanas, las partes interesadas, incluidas la industria mexicana del tomate, así como el Gobierno de México, podrán presentar argumentos en contra de la decisión del

USDOC, en particular sobre el 85% de apoyo de la producción nacional necesario para terminar con el Acuerdo de Suspensión, así como reiterar los beneficios que el mismo otorga.

Continuaremos trabajando en estrecha coordinación con nuestra industria para presentar argumentos en contra de esta precipitada decisión, e insistiremos en que se trabaje de manera bilateral entre el USDOC y los exportadores mexicanos para encontrar una solución negociada mutuamente satisfactoria que permita continuar brindando certeza al intercambio comercial de tomates hacia Estados Unidos de Norteamérica —que en 2011, rebasó la cifra de 1.8 miles de millones de dólares— en beneficio de exportadores, comercializadores, trabajadores de la agroindustria y del consumidor estadounidense.

**Fuente de información:**

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/8650-boletin222-12>

**Aumenta 24% exportaciones de café mexicano (SAGARPA)**

El 16 de octubre de 2012, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que *Aumenta 24% exportaciones de café mexicano*. A continuación se presenta la información.

Durante el ciclo productivo 2011/2012, el volumen de las exportaciones de café se incrementó en 24.18%, en comparación con el período homólogo anterior, informó la Asociación Mexicana de la Cadena Productiva del Café (AMECAFE).

De acuerdo con la AMECAFE, en el ciclo que inició en octubre de 2011 y concluyó en septiembre de 2012 se comercializaron en el extranjero 3 millones 375 mil sacos (de 60 kilogramos cada uno); en el ciclo pasado fueron enviados 2 millones 718 mil sacos.

En este lapso el valor de las exportaciones alcanzaron los 875.9 millones de dólares, lo que se traduce en un aumento del 4.98%, en relación con el período anterior, cuando se registraron ventas por 834 millones 374 mil dólares.

El 76% de las exportaciones estuvieron distribuidas en café verde, el 23% industrializado y el restante fue tostado y molido.

Durante el presente ciclo, la AMECAFE reportó que 44 empresas exportadoras realizaron operaciones de comercio internacional a 51 países en los cinco continentes.

Entre los principales destinos a los que se envió el aromático se encuentran Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Alemania, Ecuador, Puerto Rico, Bélgica, Francia, Países Bajos, India y Japón.

Cabe señalar que uno de los sub-productos de café industrializado se encuentra el descafeinado, el cual le otorga un valor agregado a la producción y en el que México es uno de los países pocos que realiza este proceso.

Además, los cafés verdes de alta calidad y con certificaciones sustentables mexicanos son altamente demandados por los mercados internacionales.

Las entidades productoras de café son Chiapas, Veracruz, Guerrero, Oaxaca y Nayarit, entre otras.

Estimaciones de la SAGARPA, indican que en México existe una superficie cultivable del aromático de 780 mil hectáreas, trabajadas por alrededor de 500 mil productores.

**Fuente de información:**

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/Paginas/2012B556.aspx>



## **IX Reunión del Grupo de Alto Nivel de la Alianza del Pacífico (SE)**

El 17 de octubre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó sobre *la IX Reunión del Grupo de Alto Nivel de la Alianza del Pacífico*. A continuación se presenta la información.

Concluyó en Lima, Perú, la IX Reunión del Grupo de Alto Nivel (GAN) de la Alianza del Pacífico, conformada por México, Colombia, Perú y Chile. La delegación mexicana estuvo encabezada por la Subsecretaria para América Latina y el Caribe de la Secretaría de Relaciones Exteriores y por el Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía.

En la reunión se dieron cita los Subsecretarios de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior de Chile, Colombia, México y Perú.

Los Subsecretarios de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior de los cuatro países integrantes dialogaron sobre distintos temas, entre los que destacan los lineamientos sobre la participación de Estados Observadores de la Alianza del Pacífico y se acordaron los Lineamientos de los Grupos Técnicos sobre Comercio e Integración, y sobre Servicios y Capitales.

Adicionalmente, se presentó una estrategia de comunicación que adoptará la Alianza del Pacífico para proyectar su imagen al mundo.

En el encuentro, los Grupos Técnicos reportaron avances al GAN. En materia de comercio e integración se revisaron propuestas de términos de referencia sobre acceso a mercados y reglas de origen, se abordaron temas de cooperación regulatoria y buenas prácticas regulatorias, además de otros temas de interés para las Partes relacionados con medidas sanitarias y fitosanitarias. En servicios y capitales se avanzó en las propuestas de texto sobre servicios e inversión, entre otros.

Los Subsecretarios presentarán los resultados de sus conclusiones a los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior en la próxima Reunión del Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico, a realizarse en noviembre próximo en Cartagena, Colombia.

La iniciativa Alianza del Pacífico, busca construir un área de integración regional para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la integran, y convertirse en una plataforma de proyección mundial, con especial énfasis en esa región.

La Alianza del Pacífico es de trascendencia para México, pues los socios que la integran representan un mercado en crecimiento con una población de 93 millones de habitantes; cuyas importaciones totales, el año pasado, fueron 167 mil millones de dólares.

La Alianza del Pacífico, en su conjunto, es el tercer destino de las exportaciones mexicanas al mundo, sólo detrás de Estados Unidos de Norteamérica y Canadá; durante 2011, el comercio de México con la Alianza del Pacífico fue de 12 mil 500 millones de dólares, el 30% del comercio total con América Latina.

Un tercio de las exportaciones de México hacia América Latina tiene como destino los países de la Alianza del Pacífico, lo que representa 8 mil 991 millones de dólares; en el mismo sentido, el 23% de las compras mexicanas de América Latina provienen de los miembros de la Alianza, que asciende a 3 mil 508 millones de dólares. La inversión de México en esos países es de más de 23 mil millones de dólares, lo que representa el 32% del total de inversión mexicana en América Latina.

**Fuente de información:**

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9003-boletin244-12>

## **Comercio entre México y Canadá (SE)**

El 27 de septiembre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó que el comercio entre México y Canadá alcanzó los 34 mil 500 millones de dólares en 2011. A continuación se presentan los detalles.

Durante la inauguración de la 10ª Edición del CanCham Day, el Secretario de Economía dijo que: “El comercio entre México y Canadá alcanzó en 2011 la cifra récord de 34 mil 500 millones de dólares, ocho veces mayor que la que se tenía antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”. “Este monto consolida al país como el tercer socio comercial y el principal de América Latina”, dijo el funcionario.

En el evento, al cual acudió con la representación presidencial, el Titular de Economía afirmó que en los últimos diez años las empresas canadienses establecidas en México realizaron inversiones por más de 12 mil millones de dólares.

Adicionalmente, en 2004 se estableció la Alianza México-Canadá (AMC) para identificar áreas de cooperación para elevar la competitividad de nuestras economías, recibiendo poco más de 164 millones de dólares de inversiones canadienses, esto a pesar de las difíciles condiciones financieras internacionales imperantes.

El Secretario de Economía subrayó que debido a la dinámica de las relaciones comerciales, ha habido un aumento sustancial en la diversificación de la oferta exportable de productos mexicanos en el mercado canadiense, al pasar de menos de un mil productos en 1993 a más de 4 mil en 2011.

Estas inversiones son una clara muestra de que los empresarios canadienses no sólo ven a México como una economía sólida y competitiva, sino un lugar donde sus inversiones se encuentran seguras y cuentan con las condiciones necesarias para su

futuro crecimiento, prueba de ello es que en estos momentos se encuentran participando en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés), la negociación comercial multilateral más relevante y ambiciosa a nivel mundial.

El Secretario de Economía destacó que el Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial muestra que, los últimos dos años, México mejoró 13 posiciones, al pasar del lugar 66 al 53, siendo el segundo país en el mundo que avanzó más lugares en este índice.

Por su parte, la Embajadora de Canadá en México y Presidenta Honoraria de la Cámara de Comercio de Canadá manifestó que la relación entre México y Canadá es fuerte, y eventos como el de esa ocasión ayudan a cimentar aun más esta alianza. Las compañías canadienses están comprometidas con México, siendo Canadá el cuarto inversor más grande en México.

Al evento acudieron la Presidenta de la Cámara de Comercio de Canadá en México y Directora General para México y Centroamérica de AirCanada; el Presidente del Consejo de Administración de Jáuregui y Navarrete y miembro del Consejo de CanCham; el Presidente de CanCham Monterrey y el Presidente de CanCham Saltillo.

**Fuente de información:**

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/8651-boletin221-12>

### **Operatividad del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (SE)**

El 1° de octubre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó que simplifican la Operatividad del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. A continuación se presentan los detalles.

La SE presentó la nueva plataforma electrónica que simplifica los trámites y operatividad del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) lo que permitirá contar con estadísticas confiables y oportunas en materia de Inversión Extranjera Directa.

Esta plataforma simplifica los formatos para la presentación de trámites y flexibilizar la práctica administrativa en la resolución de los trámites vinculados con la Inversión Extranjera Directa (IED), informó el Subsecretario de Competitividad y Normatividad de la SE.

En conferencia de prensa, informó que este nuevo mecanismo, que entró en operación el pasado 17 de septiembre, incluye el 100% de los trámites que se realizan ante el RNIE, sin necesidad de hacer traslados físicos para su presentación, así como el acceso a expedientes electrónicos para consultar el estatus de cada trámite, y el historial general de la empresa.

Dijo que en materia de simplificación, se disminuye el 30% de los datos requeridos, ya que los formatos pasaron de solicitar 64 a 45 datos, en promedio, de igual manera se podrán realizar cálculos de las sanciones derivadas del incumplimiento de la ley en la materia.

“Con esta estrategia de simplificación y el uso intensivo de tecnologías de la información, México se encuentra a la vanguardia en cuanto a los mecanismos de producción de estadística confiable y oportuna en materia de IED”, precisó.

Por su parte, el Director General de Inversión Extranjera informó que anualmente se presentan, en promedio, ante el RNIE 70 mil trámites, de los cuales 10% se recibe a través de Internet.

Destacó que el RNIE ha contabilizado 276 mil 534 millones de dólares entre 2000 y 2011, un promedio anual de 23 mil 44 millones de dólares, y dijo que en este instrumento se encuentran registradas todas las sociedades mexicanas donde participe la IED en cualquier proporción (51 mil 6); las personas morales extranjeras que ejerzan el comercio en territorio nacional (1 mil 189), así como los fideicomisos que deriven derechos en favor de la IED (60 mil 708).

La nueva plataforma electrónica está disponible en la dirección: [www.rnie.economia.gob.mx](http://www.rnie.economia.gob.mx).

**Fuente de información:**

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/8659-boletin224-13>

**México solicitó consultas formales con China (SE)**

El 15 de octubre de 2012, la Secretaría de Economía informó que el Gobierno de México solicitó formalmente la celebración de consultas con el Gobierno de la República Popular China, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), por los subsidios que dicho país otorga a sus sectores textil y del vestido, los cuales han ocasionado una enorme afectación a los intereses de México, en violación a las reglas de la OMC.

Algunas de las formas en las que el Gobierno de la República Popular China beneficia a sus productores son con exenciones o reducciones de impuestos, principalmente del impuesto sobre la renta; el otorgamiento de bienes y servicios que no son de infraestructura general, tales como tierra, electricidad, y materias primas tales como algodón y poliéster bajo términos preferenciales; así como la transferencia directa de fondos en forma de donaciones y condonación de deudas.

Algunos de estos subsidios, al estar supeditados a resultados de exportación o a la utilización de productos nacionales en detrimento de los importados, están prohibidos bajo las reglas de la OMC, y algunos otros, aunque no están expresamente prohibidos, pueden ser impugnados por México conforme a la OMC debido a que han causado efectos desfavorables para los intereses de México.

De conformidad con las reglas del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, la República Popular China tiene la obligación de entablar consultas con México de buena fe a la brevedad. El objetivo de las consultas es que México y China intenten llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días a partir de hoy, México estaría en posibilidades de solicitar el establecimiento de un Grupo Especial que resuelva la controversia.

México solicitó la celebración de consultas con China en apoyo a sus industrias textil y del vestido y de forma coordinada con la Cámara Nacional de la Industria Textil y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.

El Gobierno de México reitera su compromiso de combatir cualquier práctica que indebidamente ponga a nuestros productos en desventaja con respecto a los productos de otro país en un tercer mercado, y mantiene abierta su disposición para encontrar una solución negociada a esta disputa.

**Fuente de información:**

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/8993-boletin241-13>

### **“El multilateralismo en dificultades” (OMC)**

El 24 de septiembre de 2012, al dar la bienvenida a los participantes en el Foro Público 2012 de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Director General de dicho organismo aseveró: “Aunque el multilateralismo está en dificultades en casi

todas las esferas de la cooperación mundial, me encuentro hoy ante ustedes con cierto optimismo. Al fin y al cabo estamos todos reunidos en la ‘casa del comercio’, una casa internacional que surgió de las cenizas de dos guerras mundiales y que ha tardado 60 años en crearse”. A continuación las palabras del funcionario.

El Director General de la Organización Mundial del Comercio:

### **La casa del comercio**

“Señoras y señores,

Bienvenidos al Foro Público de la OMC de 2012.

Este año, como el pasado, ha estado marcado por turbulencias extraordinarias. Las bajas tasas de crecimiento económico, el elevado desempleo y las cifras sobre el comercio mundial recién publicadas, que son igualmente preocupantes. Nadie se ha librado de la desaceleración.

Ahora bien, las turbulencias de este año van más allá de la esfera económica. Al igual que el año pasado, las turbulencias políticas se agudizan en todo el mundo, los precios de los productos alimenticios vuelven a subir, aunque no de modo tan alarmante, y la crisis del clima sigue sin remitir.

Paralelamente a este caleidoscopio de problemas, asistimos también a una redistribución de la baraja geopolítica a nivel mundial. Con el ascenso de las economías emergentes, se escuchan voces nuevas y más fuertes del mundo en desarrollo. Los países más pobres, que antes permanecían callados, exponen hoy sus prioridades con más fuerza y claridad. Lo que están diciendo alto y claro es que las normas del sistema multilateral deben cambiar.



Las reglas de juego necesitan ajustes: ya sea en el ámbito del comercio, de la economía, del medio ambiente o de la seguridad alimentaria, así como ciertamente en todos los aspectos de la formulación de políticas a nivel internacional. Los gobiernos no sólo tienen dificultades para resolver la panoplia de problemas internos a que están confrontados, sino que además deben hacerlo en un contexto en el que también han cambiado sus poderes relativos. Deben hacerlo también en un mundo en el que hay más interconexión y en el que, por consiguiente, los elementos comunes a todos requieren una cooperación multilateral más intensa. Además, deben competir por espacios por los que nadie había competido antes, como el Ártico o el ciberespacio.

En estos tiempos difíciles que vivimos, los ciudadanos reclaman el derecho a una vida decente. Quieren trabajo, quieren derechos humanos y quieren dignidad. La cuestión es: ¿puede la cooperación multilateral responder a sus expectativas? ¿Será capaz la comunidad internacional de superar los múltiples desafíos a que se enfrenta actualmente?

Aunque el multilateralismo está en dificultades en casi todas las esferas de la cooperación mundial, me encuentro hoy ante ustedes con cierto optimismo. Al fin y al cabo estamos todos reunidos en la ‘casa del comercio’, una casa internacional que surgió de las cenizas de dos guerras mundiales y que ha tardado 60 años en crearse. Al otro lado de esta casa se encuentran las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo, la Casa Internacional del Medio Ambiente, que agrupa muchos tratados medioambientales, y muchos otros símbolos del éxito de la cooperación internacional. Después de todo, esto es la ‘Ginebra Internacional’.

Son estas organizaciones las que nos enseñan algo muy importante: los avances en la cooperación internacional son graduales y algunos de los mejores momentos que hemos conocido tienen su origen en nuestros peores excesos. Sí, los desafíos que afrontamos hoy son múltiples, y sí, el multilateralismo tiene dificultades, pero ya

hemos demostrado antes que estamos a la altura de la tarea, y podemos volver a estarlo.

En muchos aspectos, la OMC es uno de los mejores ejemplos del funcionamiento del multilateralismo con base en normas. Se ha reconocido ampliamente que su capacidad de administrar y hacer cumplir las normas comerciales mundiales, incluso en la crisis actual, es un éxito importante de la cooperación internacional. Sin embargo, el hecho que los Miembros tengan dificultades para ponerse de acuerdo sobre la actualización de nuestras normas también demuestra que la OMC no es inmune a las transformaciones geoeconómicas y geopolíticas de nuestro tiempo. La OMC es a la vez una organización y una institución. Y me atrevo a decir que está en mejor forma como institución que impulsa a sus Miembros que como organización impulsada por ellos.

En el Foro de este año se abordará una amplia gama de problemas que ustedes mismos han planteado en la casa del comercio. A lo largo de tres días, les oiremos hablar de temas tan diversos como el comercio y el medio ambiente y los acuerdos regionales de libre comercio. También tendrán ocasión de conocer al ‘Grupo de Reflexión de la OMC sobre el Futuro del Comercio’ que he establecido para que me asesore sobre las profundas transformaciones de la economía mundial y sobre los factores que impulsan el comercio de hoy y del futuro.

En el Foro de este año hay muchas innovaciones que les animo a descubrir. Habrá, por primera vez, diversos “talleres de ideas” para ayudarnos a encontrar soluciones y beneficiarnos del intercambio de ideas con ustedes. Un centro de medios sociales interactuará con ustedes y con el mundo en general a través de Facebook y de otras redes sociales para llegar así a un público mucho más amplio. Durante el Foro, habrá una fabulosa exposición de viñetas en el Atrio y en la Sala de Delegados. Se exponen no menos de 100 viñetas, en las que unos 20 artistas de todo el mundo cuentan la

historia del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y de la OMC, no dejen de verla. ¡No hay que perder nunca la ocasión de reírse!

También tenemos con nosotros a los ganadores del concurso del Programa de Embajadores de la Juventud de la OMC. Felicitemos a Ankita Mishra, de India, y a Karina Hehs, de Brasil. Contamos con ustedes para que defiendan con firmeza el multilateralismo.

Y ahora, sin más dilación, quiero dar la bienvenida a alguien que figura entre los principales arquitectos y visionarios de la ‘Ginebra Internacional’ que acabo de mencionar. Micheline Calmy Rey, tiene usted la palabra.

**Fuente de información:**

[http://www.wto.org/spanish/news\\_s/sppl\\_s/sppl244\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl244_s.htm)

### **El estancamiento del comercio amenaza la recuperación global (WSJ Americas)**

El 1º de octubre de 2012, el periódico *Reforma* publicó en su sección del Wall Street Journal Américas (WSJ Americas) un artículo titulado *El estancamiento del comercio amenaza la recuperación global*, elaborado por Sudeep Reddy y Alex Frangos. A continuación se presenta la nota:

El comercio mundial se estanca, lo que contribuye a una desaceleración de la economía global y disminuye las posibilidades de que Estados Unidos de Nortamérica repunte en los próximos meses.

El comercio se recuperó después del colapso que sufrió tras la crisis financiera de 2008, pero ahora varios indicadores envían señales de alarma conforme la crisis en Europa, la anémica expansión de Estados Unidos de Norteamérica y el debilitamiento de la economía china empañan las exportaciones en todo el mundo.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) acaba de proyectar que el volumen global de comercio de bienes se expandirá apenas 2.5% este año, una desaceleración frente al 5% del año pasado y casi 14% de 2010. A su vez, la Oficina de Análisis de Política Económica de Holanda (CPB) estima que el comercio cayó en junio y julio.

Los problemas de las economías desarrolladas, particularmente en la zona euro, se están propagando por el mundo, dijo Andrew Kenningham, economista global de Capital Economics, una consultora de Londres. Están arrastrando a todo el mundo.

El bajón del comercio global podría pasarle una factura especialmente cara a Estados Unidos de Norteamérica. Las exportaciones habían sido, hasta hace poco, un motor asombrosamente potente de crecimiento, indicó Tom Porcelli, economista jefe de Estados Unidos de Norteamérica para RBC Capital Markets. Durante la actual recuperación, las exportaciones han representado casi la mitad del crecimiento estadounidense, en comparación con un promedio de 12% en los últimos 40 años, calcula Porcelli.

Es probable que más empresas estadounidenses revisen a la baja sus proyecciones de crecimiento global en las próximas semanas cuando anuncien sus resultados del tercer trimestre, que cerró el 30 de septiembre. FedEx Corp. y Caterpillar Inc. ya lo han hecho.

La desaceleración se podría agravar a medida que la economía mundial reduce la velocidad. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha rebajado su previsión para el crecimiento global a apenas por encima de 3% este año, según las proyecciones que se presentarán durante su reunión anual en Tokio.

Europa es el epicentro de la debilidad que se propaga a través del sistema económico mundial. Las exportaciones chinas a la Unión Europea (UE), que hasta el año pasado era su mayor mercado, descendieron 5% entre enero y agosto de este año.

Las débiles exportaciones han exacerbado el enfriamiento de China, donde los economistas prevén una expansión en torno a 7.5% este año, su crecimiento anual más débil desde 1990.

Esto, a su vez, socava las exportaciones a China de otros países asiáticos, como Singapur y Tailandia, que proveen componentes para bienes que acaban en las manos de los consumidores europeos.

Las exportaciones japonesas a Europa también están cayendo. Las exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica a la UE descendieron en julio tras mantenerse más o menos estables durante dos años, mientras que el crecimiento general de las exportaciones estadounidenses prácticamente se estancó en los últimos meses. El puerto de Los Ángeles, el mayor del país, informó que el volumen de contenedores cargados con destino a otros países declinó 10.5% en agosto frente al mismo mes del año anterior.

Las nuevas órdenes de exportación de fabricantes estadounidenses cayeron en junio, julio y agosto, poniendo fin a tres años seguidos de expansión, según una encuesta del Instituto de Gestión de Suministros.

Las exportaciones de Aquathin Corp., un fabricante estadounidense de sistemas de purificación de agua, a los países atribulados de Europa acumulan una caída significativa, señaló su Presidente, Alfred Lipshultz. La compañía que no cotiza en bolsa exporta a más de 35 países, lo que representa en torno a tres cuartos de su negocio. Lipshultz no advierte una mejoría al menos hasta 2014, pero indicó que otros mercados siguen resistiendo pese a los problemas en Europa. Es más incómodo que grave, afirmó.

Si bien Europa es el principal responsable de la desaceleración, la demanda también está decayendo en otras partes. China pasa apuros para estimular la demanda local a la

vez que trata de impedir que el sobrecalentamiento del sector inmobiliario repercuta en el resto de la economía. Estados Unidos de Norteamérica sigue bajo presión mientras las familias reducen sus deudas y limitan sus gastos y las tensiones sobre la política fiscal del país amenazan a las empresas. La inestable economía japonesa se está viendo socavada por el alza del yen que encarece sus exportaciones.

Ésta desaceleración también podría echar por tierra la teoría, prevalente entre los inversionistas en los últimos años, de que los grandes países emergentes como China, India y Brasil podrían desacoplarse de lo que ocurre en las más avanzadas. Si hubiera un desacoplamiento, veríamos tasas de crecimiento que se mantienen en los mercados emergentes pese al declive en Europa, asegura William Cline, del Instituto Peterson de Economía Internacional.

El comercio global había promediado un crecimiento de 6% al año en las dos últimas décadas, más rápido que la economía global como un todo, a medida que la globalización abría mercados y creaba cadenas de suministro globales integradas.

Las caídas netas en el volumen de comercio mundial son la excepción. Con la salvedad de una severa precipitación de 12% en 2009, el comercio global total descendió solamente en otras tres ocasiones en los últimos 50 años.

Asimismo, a diferencia de 2009, cuando el comercio global colapsó en forma generalizada, hay partes donde se ve fortaleza. No hemos caído mucho porque lo que hemos perdido en participación de mercado en Europa, en lugares como España y Portugal, lo hemos compensado en América Latina, señaló Eddie Wong, Vicepresidente Ejecutivo de Silverlit Toys, que emplea a unos 4 mil trabajadores en China.

Silverlit tiene la meta de producir unos cinco millones de helicópteros a control remoto este año, un volumen similar al del año pasado, dijo Wong. De momento, sólo ha visto algunas cancelaciones menores recientes en los pedidos de clientes europeos.

El mercado estadounidense ha sido relativamente positivo para China. Las exportaciones del gigante asiático a Estados Unidos de Norteamérica acumulan un alza de 10% este año.

De todos modos, los volúmenes en los principales puertos chinos han descendido. Shanghai, el mayor puerto del mundo, sufrió un declive de 6% en los contenedores que pasaron por sus muelles en agosto, en comparación con el año pasado. Las exportaciones siguen siendo un desafío, reconoció Ming Mei, Presidente Ejecutivo de Global Logistic Properties, que tiene depósitos en China y Japón.

Presiones similares se pueden apreciar en otras partes de Asia. Sri Lanka estaba registrando un fuerte crecimiento en las exportaciones desde que terminó la guerra civil en 2009, pero ahora parece que las exportaciones textiles caerán este año, apuntó A. Sukurman, director de un grupo industrial del país y propietario de Star Garments Ltd., proveedor de marcas como Abercrombie & Fitch, Ann Taylor y Lands End.

**Fuente de información:**

<http://gruporeforma.reforma.com/wsjamericas/nota/default.aspx?Folio=1213095&Idcol=325&pc=102&impresion=0>

Periódico *Reforma*, sección negocios, página 6, 1º de octubre de 2012. México.

## **Unión Europea y Mercosur: negociaciones sin futuro (RIE)**

El 27 de septiembre de 2012, el *Real Instituto Elcano* (RIE) publicó el artículo *Unión Europea y Mercosur: negociaciones sin futuro*, elaborado por Carlos Malamud<sup>2</sup>. A continuación se presenta el contenido.

### **Tema**

Las negociaciones entre la Unión Europea (UE) y Mercosur reanudadas con grandes expectativas tras la Cumbre América Latina, Caribe, Unión Europea (ALCUE) de Madrid, en mayo de 2010, parecen estar en vía muerta. Los recientes sucesos en Mercosur y la crisis europea hacen sumamente difícil, si no imposible, llegar a un acuerdo.

### **Resumen**

Uno de los principales resultados de la VI Cumbre ALCUE, celebrada en Madrid, en mayo de 2010, fue el anuncio de la reanudación de las negociaciones entre la UE y Mercosur. En esa oportunidad se habló de un rápido cierre de los flecos pendientes y de la posibilidad de firmar un Tratado en muy breve tiempo. Desde entonces fueron pasando los meses y las rondas negociadoras, unos tras otros, sin que se arribara a ningún resultado concreto. Para colmo, tras el juicio político a Fernando Lugo, que provocó su salida obligada de la presidencia de Paraguay, se produjeron dos acontecimientos que sin duda impactarán muy negativamente sobre el futuro de las negociaciones birregionales. De un lado, la suspensión temporal de Paraguay como miembro del Mercosur, impulsada activamente por las Presidentes Dilma Rousseff y Cristina Fernández, y, por el otro, el controvertido y acelerado ingreso de Venezuela en Mercosur. A ello hay que agregar la persistencia de la crisis europea, con el debilitamiento económico de España y, simultáneamente, su menor capacidad de

---

<sup>2</sup> Investigador principal de América Latina, Real Instituto Elcano



influencia en la agenda de la UE y el peso de las políticas agrarias de corte proteccionista que explican la persistencia de la Política Agraria Común (PAC), pese a sus últimas modificaciones.

La situación existente permite explicar el fuerte sentimiento de pesimismo que en algunos ambientes rodea el futuro de las negociaciones entre ambos bloques regionales, a pesar de la persistencia de ciertas notas de optimismo. En este sentido, se abre paso entre algunos especialistas y responsables políticos europeos la percepción de la imposibilidad más absoluta de llegar a un acuerdo en la materia. Este artículo de investigación se centra en el análisis de las causas y motivaciones que permiten explicar el bloqueo de la negociación y el estudio de las opciones de futuro, tanto las favorables como las desfavorables, presentes en este momento y que podrán explicar el destino que le espera a este Tratado, tan deseado pero hasta ahora no alcanzado.

### **Análisis**

El futuro de las negociaciones actualmente en marcha para la firma de un Tratado de Asociación entre la UE y Mercosur es muy incierto, a tal punto que algunos lo interpretan como de imposible solución. El deseable acuerdo entre los dos grandes esquemas de integración regional se ha mostrado hasta ahora como una meta totalmente inalcanzable. Es más, cada vez que las cosas parecen cambiar por uno u otro motivo las opciones más favorables desaparecen y el final de la negociación se vuelve a postergar en el tiempo una vez más. Desde hace algo menos de dos décadas, cuando comenzaron seriamente las negociaciones birregionales, se han ido produciendo algunos cambios importantes en los dos bloques de integración y también en la escena internacional que han transformado el tablero de juego de la negociación y, simultáneamente, reforzado en ambos bandos las tendencias más opuestas a la firma de un Tratado. Este análisis pretende estudiar las causas que han

conducido al actual bloqueo, a la vez que realiza un ejercicio de prospectiva sobre el futuro de las negociaciones y su resultado final.

Una vez restablecida la democracia en Argentina y Brasil, los Presidentes de ambos países (Raúl Alfonsín y José Sarney) sentaron las bases de lo que sería el Mercosur (Mercado Común del Sur) en 1985. Seis años más tarde, con la firma del Tratado de Asunción (1991), se inició el considerado unánimemente proceso más dinámico de integración subregional en América Latina. Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay fueron los países inicialmente convocados a unirse al grupo y finalmente adheridos al mismo. Chile fue invitado a integrarse como miembro activo y de pleno derecho, pero dadas sus peculiaridades económicas, con un país más abierto al comercio exterior que todos los demás y, por tanto, unos aranceles menores, prefirió vincularse únicamente como observador.

El despegue de Mercosur, tanto institucional como comercial y económicamente hablando, fue rápido y fulgurante. Mercosur fue visto como una gran oportunidad dentro y fuera de América Latina. La consolidación democrática de sus países, la mejora en las relaciones bilaterales y el aumento del comercio intrarregional atrajeron rápidamente la atención regional e internacional. En la UE muchos pusieron como ejemplo para toda América Latina los avances del Mercosur. Entonces a la UE le interesaba “exportar” las bondades de la integración regional, siguiendo su propio ejemplo. Así fue como Mercosur se convirtió en un modelo de gran utilidad para el cumplimiento de los objetivos latinoamericanos de Bruselas. A esto hay que añadir que los países de la UE eran los mayores receptores de las exportaciones de Mercosur y que casi la cuarta parte de la Inversión Extranjera Directa (IED) recibida en América Latina provenía de Europa. Sobre estas bases, interpretadas como muy sólidas en su momento, comenzaron a desarrollarse las negociaciones entre la UE y Mercosur, presentadas por todas las partes implicadas como muy promisorias y de gran futuro.

De ahí que se planteara la posibilidad de unas breves negociaciones que permitieran cerrar rápidamente un acuerdo entre las dos regiones. Pese a las grandes expectativas existentes, el diálogo birregional no comenzó hasta que Mercosur no tuvo personalidad jurídica internacional. A fines de 1995, se firmó un Acuerdo Marco Interregional (AMI), que debía dar lugar a un sólido y duradero Tratado de Asociación entre la UE y Mercosur. El tratado de Asociación giraría en torno a tres amplios y ambiciosos ejes o pilares: libre comercio, cooperación y diálogo político. Entre los objetivos europeos para el Tratado, especialmente en lo que a la parte comercial se refiere, éste debía ampliar la cobertura de productos y servicios a liberalizar; considerar las cuestiones vinculadas con productos y sectores sensibles de ambas partes; abarcar no sólo las mercancías, sino también aspectos como servicios, inversiones, contratación pública, comercio y desarrollo sostenible; garantizar una protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual e industrial y de las denominaciones de origen; instaurar unas políticas de competencia eficaces y un acuerdo especial sobre normas sanitarias y fitosanitarias; y establecer un mecanismo eficaz y vinculante de solución de litigios para resolver las desavenencias comerciales entre la UE y Mercosur.<sup>3</sup>

Se esperaba cerrar pronto unas negociaciones iniciadas formalmente en 2000, con una larga historia de contactos previos a sus espaldas. Pero, más allá de las expectativas, enseguida emergieron las dificultades entre las partes, todavía hoy presentes, que han impedido formalizar un acuerdo birregional satisfactorio para todos. Las negociaciones se suspendieron en 2004 sin acuerdo alguno, cuando, según casi todas las previsiones oficiales, deberían haberse cerrado. Desde entonces las conversaciones están paralizadas a la espera, teóricamente, de que concluya la Ronda de Doha. Las negociaciones, bien formal, bien informalmente, llevan más de 17 años y si bien en sus orígenes se presentaron como ejemplares, hoy es difícil encontrarles alguna perspectiva de futuro. Durante mucho tiempo el diálogo se suspendió ante la

---

<sup>3</sup> [http://eeas.europa.eu/delegations/argentina/press\\_corner/all\\_news/news/2011/20110204\\_01\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/argentina/press_corner/all_news/news/2011/20110204_01_es.htm).

posibilidad de un rápido fin de la Ronda de Doha, en la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero el fracaso de la iniciativa global impulsó la idea de retomar el acuerdo birregional, visto por algunos como necesario. De ahí el empeño puesto por la presidencia rotatoria española, con la complicidad de las autoridades comunitarias, de destrabar el tema. Así fue como en la VI Cumbre ALCUE se anunció la reanudación del diálogo entre las partes, con la idea de alcanzar un acuerdo antes de fines de 2010. Sin embargo, pese a haberse celebrado varias rondas negociadoras entre 2010 y 2012, la firma del Tratado se sigue percibiendo como un objetivo inalcanzable.

Resulta muy complicado explicar las razones del bloqueo negociador, ya que si bien todos los actores implicados manifiestan inicialmente la voluntad de cerrar rápidamente un acuerdo, cuando éstos entran en los detalles se hace más difícil, por no decir imposible, que alcancen resultados concretos. Pese a todo, sería de agradecer un cierre exitoso de esta negociación, algo hasta ahora imposible. Todo indica que pese a la buena voluntad de las partes, las dificultades existentes impedirán alcanzarlo. Mientras los países del Mercosur concentran sus esfuerzos en denunciar la Política Agraria Común (PAC) y el cierre de los mercados europeos para sus productos agrícolas, los de la UE se quejan de proteccionismo en los mercados de servicios y manufacturas en Mercosur. Tampoco ayuda la omnipresencia de China como uno de los principales actores extrarregionales en América Latina, la forzada ampliación del Mercosur, pese al bloqueo existente entre los socios, la especial coyuntura argentina (incluida la expropiación de YPF), la destitución del presidente Fernando Lugo en Paraguay ni la crisis de la UE.

En la UE, las mayores trabas las ponen los principales defensores de la PAC, comenzando por Francia, pero siguiendo por otros como Irlanda, Austria e Italia. España está en una situación particular, ya que mientras su diplomacia defiende el cierre del Tratado con Mercosur, los sectores agrarios españoles apuntan en sentido

contrario. Hoy, frente a la crisis y la recesión que atacan a Europa en general, y España en particular, la firma de un Tratado de Asociación con Mercosur sería un buen estímulo para las exportaciones europeas, que buscan en Brasil y México, los dos mayores países emergentes de la región, mercados potentes para sus productos. En este sentido destaca la renovada apuesta del Reino Unido, Alemania, Portugal y otros países comunitarios por relanzar sus exportaciones y reforzar su presencia en América Latina, un continente que habían abandonado años atrás. Prueba de ese interés es la gira oficial del presidente de Irlanda, Michael Higgins, por Argentina, Brasil y Chile a comienzos de octubre.

### **Los motivos actuales del bloqueo negociador y sus consecuencias**

Una de las metas alcanzadas durante la VI Cumbre ALCUE fue la reanudación de las negociaciones entre la UE y Mercosur para la firma de un Tratado de Asociación. El diálogo debía recomenzar en un plazo de dos meses y se esperaban resultados antes de finales de año o, a más tardar, durante 2011. El papel de España en el relanzamiento de las negociaciones fue capital, ya que sin la determinación y el empuje de su gobierno, que entonces ejercía la presidencia rotatoria de la UE y tenía la responsabilidad de organizar la Cumbre, hubiera sido muy difícil incluir este tema en la agenda. Al apostar por esta medida el gobierno español tuvo que elegir entre potenciar su presencia en América Latina y fortalecer sus lazos con la región o seguir respaldando algunas políticas sectoriales, como la política agrícola nacional, muy vinculada a los lineamientos generales de la PAC. En un Consejo de ministros de Agricultura de la UE, anterior a la Cumbre de Madrid, Francia y otros partidarios y beneficiarios de la PAC mostraron sus profundas reservas frente al relanzamiento del diálogo y la consiguiente apertura a los productos agrícolas y ganaderos del Mercosur.

Las expectativas de cerrar un acuerdo durante 2010 eran elevadas, como apuntaban algunos diplomáticos, políticos y académicos. Pese a ello, algunos teníamos ciertas

prevenciones de que esto ocurriera, y no nos equivocamos. En un ARI escrito en esas fechas para evaluar los resultados de la VI Cumbre, calificaba de “desmedida” dicha posibilidad. Mientras, Celestino del Arenal y José Antonio Sanahuja, expresando un estado de opinión muy extendido, pese a ser prudentes y no excesivamente optimistas sobre el futuro, destacaban las “perspectivas esperanzadoras” para cerrar la negociación, “incluso antes de final de año”. Así, el acuerdo de Madrid mostraba como habían cambiado las circunstancias, que la UE y Mercosur habían modificado sus posiciones y que existía “una clara voluntad política, por parte latinoamericana, casos de Argentina y Brasil, y europea, caso de la Comisión y de algunos países como España”, para cerrar un vacío notable en la relación birregional.<sup>4</sup> Para estos autores, los siguientes factores jugaban a favor de un rápido acuerdo: (1) la creciente presencia comercial e inversora de China en Mercosur, contraria a los intereses de ciertos sectores productivos, como el automotriz, donde convergían algunas posturas europeas y sudamericanas; (2) entonces, antes de las elecciones presidenciales brasileñas, existía un interés europeo de adelantarse a posibles acuerdos bilaterales de Estados Unidos de Norteamérica; (3) el cierre de las negociaciones antes del ingreso de Venezuela en Mercosur evitaría los problemas vinculados a una participación directa de Caracas en las mismas; (4) Brasil necesitaba exhibir algún éxito comercial, al no haber cumplido una de las mayores aspiraciones de la administración Lula —la firma de un acuerdo equilibrado en la OMC—; y (5) el aumento de los flujos comerciales tras un Tratado de Asociación facilitaría la salida de la crisis económica global.

Cuando se reanudaron las negociaciones ya eran visibles las fuerzas contrarias a un acuerdo. Éstas estaban presentes a ambos lados, como es perceptible desde la creación de Mercosur, y son las que han trabado, y siguen trabando, avances concretos en el frente negociador. Por eso no se pueden cargar las culpas en un solo lado, ya que los

---

<sup>4</sup> Celestino del Arenal y José Antonio Sanahuja (2010), “La Cumbre ALC UE de Madrid: un nuevo impulso a las relaciones birregionales”, Fundación Carolina, <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/nombrespropios/Documents/NPArenalySanahuja1005.pdf>.

fracasos de las diversas rondas negociadores son responsabilidad de ambas partes. Entre los mayores problemas existentes están, por un lado, el libre acceso de la producción agrícola y ganadera del Mercosur a los mercados europeos, debido a la vigencia de la PAC y al proteccionismo de la UE, y, por el otro, el acceso a los mercados del Mercosur de servicios, propiedad intelectual y productos industriales europeos debido al proteccionismo del bloque suramericano. En ambos bloques los sectores más proteccionistas parece que han ganado de momento la batalla a los más aperturistas.

Si bien los factores positivos enumerados más arriba tenían su impacto, los obstáculos se impusieron y no se pudo avanzar en los aspectos comerciales, ya que en el frente de concertación política y cooperación era más fácil llegar a un acuerdo. Entre julio de 2010 y marzo de 2012 tuvieron lugar ocho rondas negociadoras sin resultados concretos. La novena ronda debía realizarse en Brasil a partir de julio de 2012, coincidiendo con la presidencia pro t mpore de Mercosur en manos de Brasil. Es posible, aunque sin grandes garantías, que la reunión se termine celebrando a lo largo de octubre, pero la responsabilidad de la convocatoria recae principalmente en las autoridades brasile nas. Se trata de una prueba más de las crecientes y poderosas dificultades a las que se enfrenta la negociación, y también de su actual parálisis.

Una vez celebrada en Bruselas la octava ronda negociadora se redact  un comunicado conjunto que evidenció el marco genérico y vago en el que discurrían las negociaciones. Respecto al pilar comercial, se señalaba que los grupos de trabajo “continuarán su labor, clarificando posiciones y presentando nuevas propuestas”.<sup>5</sup> Y poco más. Una magra cosecha para tan largo proceso. Hay que tener presente que entre 2000 y 2004 hubo 13 encuentros del Comité Birregional, sin arribarse a ningún resultado concreto. La última ronda negociadora de aquella etapa se realizó en Bruselas en mayo de 2004. Entonces se pensaba cerrar el acuerdo en octubre de ese

---

<sup>5</sup> Statement of the EU and MERCOSUR after the 8th round of negotiations on the future Association Agreement between both regions, [http://www.sice.oas.org/TPD/MER\\_EU/negotiations/Statement\\_8\\_round\\_e.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/MER_EU/negotiations/Statement_8_round_e.pdf).

año tras dos reuniones adicionales, pero se cumplió el plazo prefijado y no ocurrió nada. En marzo de 2012 se celebró la 24 reunión del Comité Birregional. Más allá de la voluntad de las partes (que en algunos casos es fuerte antagonismo) de alcanzar un acuerdo, entre 2000 y 2012 muchas cosas han cambiado no sólo en la relación birregional, sino también dentro de la UE y de Mercosur.

Por todo esto hay que buscar las causas del fracaso en ambas partes y en el fuerte proteccionismo de todos. Si bien las dos partes, la UE y Mercosur, tienen sus motivos, una comparación de la relación de la UE con el mundo y con el resto de América Latina y la relación de Mercosur con el mundo y la región permite entender algo más el desarrollo del proceso. La UE ha firmado numerosos Tratados de Asociación y Acuerdos Multipartes, incluyendo Tratados de Libre Comercio. Con América Latina se han firmado Tratados con México, Chile y América Central más Panamá y Acuerdos Multipartes con Colombia y Perú. Por su parte, los resultados de Mercosur son más limitados, ya que sólo ha firmado tres TLC (el primero con Israel en 2007 y, más recientemente, con Egipto en 2010 y Palestina en 2011). A esto hay que agregar los Acuerdos de Complementación Económica con la Comunidad Andina, Chile y México. Pero las normas de Mercosur impiden a los Estados miembros negociar con terceros países de forma independiente, como ocurrió con Uruguay en 2004 cuando negociaba un acuerdo preferencial de inversiones con Estados Unidos de Norteamérica.

En junio de 2012, durante la gira del Primer Ministro chino por Mercosur se planteó la posibilidad de negociar un TLC entre las partes, aunque sin resultados concretos. En América Latina sólo Chile y Perú tienen TLC con China, mientras Colombia está en proceso de negociación. Más allá de las dificultades para que Mercosur alcance un acuerdo de este tipo, la duda es si avances en esta negociación podrán repercutir favorable o negativamente en las negociaciones de Mercosur con la UE. En otros casos, el que algunos países latinoamericanos hubieran firmado TLC con Estados



Unidos de Norteamérica aceleró las negociaciones con la UE, bien porque se quería imitar a Estados Unidos de Norteamérica, bien porque se quería neutralizar una probable acción de Estados Unidos de Norteamérica contra los intereses europeos. Por el contrario, en el caso de China no se observa que una eventual firma de un TLC pudiera provocar reacciones similares.

En los tiempos que corren, la relación birregional ha dejado de ser prioritaria para ambas partes. La presencia de China como un gran actor extrarregional en América Latina, especialmente en Mercosur, modificó la dinámica del comercio entre la UE y Mercosur. A comienzos del siglo XXI la UE era el principal mercado, o uno de los más importantes, para los productos del Mercosur. Esta situación ha cambiado a lo largo de la década, ya que ciertos productos sudamericanos, especialmente bienes primarios que no manufacturas, comienzan a tener mejor acogida en China que en Europa. Las exportaciones de soja de los cuatro países del Mercosur, pese a los evidentes riesgos de reprimarización de sus economías, son uno de los pilares que ha sostenido el crecimiento de los últimos años, especialmente en Argentina, Paraguay y Uruguay, así como en Brasil, aunque en menor medida que en los casos anteriores dada la mayor diversificación de su comercio exterior.

En la UE, entre las causas que bloquean el acuerdo con Mercosur están las siguientes:

1. La ampliación, que supuso pasar de una Unión a 15, en 1995, cuando comenzaron las negociaciones birregionales, a una a 25 en 2004 y a 27 en 2007. Este proceso hizo más complejos los mecanismos de toma de decisiones, rebajó el interés de la UE en América Latina e inició un proceso constituyente y organizativo aún no terminado y de consecuencias difíciles de valorar.
2. La persistencia de la PAC, pese a su reforma de 2003 y a las perspectivas presupuestarias para 2014-2020.

### 3. La crisis económica y de deuda de la eurozona y el futuro del euro.

En Mercosur también encontramos una serie de factores, entre los que destacan:

1. El bloqueo del Mercosur y las disputas entre países grandes (Argentina y Brasil) y pequeños (Paraguay y Uruguay). El conflicto de las papeleras entre Argentina y Uruguay agravó la situación al interior de Mercosur, mostró la inexistencia de un sistema adecuado de resolución pacífica de controversias y dejó al descubierto las limitaciones del liderazgo brasileño.
2. El creciente proteccionismo argentino, que ha repercutido negativamente sobre los socios del Mercosur, como prueban los numerosos contenciosos económicos entre Brasil y Argentina. Las trabas a las importaciones del gobierno de la presidente Fernández ha intensificado este proceso.
3. El ingreso de Venezuela al Mercosur, finalmente resuelta de un modo poco ortodoxo y con numerosos flecos legales, no sólo generó resistencias internas sino que también provocó un desplazamiento en la agenda de la integración, que primó la concertación política (con el refuerzo de Unasur y la CELAC) en detrimento del libre comercio.
4. Tras la destitución del presidente Lugo y la suspensión temporal de Paraguay de Mercosur se abre un período de gran incertidumbre sobre el futuro del bloque y su número de socios, complicando aún más las cosas.

## **Conclusiones**

Tras la incorporación de Venezuela al Mercosur, lo que parecía una tarea complicada —la firma de un acuerdo birregional entre la UE y Mercosur— se ha convertido en una misión mucho más difícil y de futuro incierto. Si bien en algunas instancias

comunitarias se piensa que la presencia venezolana ofrece más ventajas que desventajas por el tamaño y la importancia de su mercado interior, o que las autoridades bolivarianas no participarán directamente en las negociaciones, se trata de dos extremos que habría que matizar. En primer lugar, los esfuerzos venezolanos por adecuar su legislación interna, especialmente en materia comercial, al acervo del Mercosur, han sido bastante tímidos. Es difícil imaginar cómo se producirá el desmantelamiento de toda la arquitectura proteccionista venezolana, que responde a un fuerte sesgo ideológico y político. Segundo, la influencia de Hugo Chávez, especialmente si el 7 de octubre revalida sus aspiraciones presidenciales, es considerable en algunas capitales de Mercosur, comenzando por Buenos Aires. Una eventual alianza, aunque sea con fines coyunturales, entre Chávez y Cristina Fernández tornará más vulnerable la postura de Brasil.

A esto se suma la situación de incertidumbre y de vacío legal provocada por la suspensión de Paraguay del bloque subregional sudamericano que dificulta aún más avances concretos en las negociaciones entre las partes. En este punto hay que señalar que la suspensión tiene una pronta fecha de caducidad, que coincide con la asunción del próximo Presidente paraguayo que debe salir de la probable convocatoria electoral del 21 de abril de 2013. Con todo, la vuelta de Paraguay a Mercosur puede ser el inicio de largos pleitos relacionados con el ingreso de Venezuela y con los actos legales validados durante la ausencia del gobierno paraguayo de las instancias de decisión del grupo.

La presencia de Venezuela, que seguramente contará con el respaldo pleno de Argentina, introducirá una gran cantidad de elementos disruptores en las negociaciones, comenzando por el rechazo frontal del gobierno bolivariano al libre comercio. Desde la perspectiva europea lo más inteligente sería dar por fracasadas las negociaciones, aunque sin ser el causante de la ruptura, al tiempo de intentar potenciar la asociación estratégica que tiene firmada con Brasil. Desde la perspectiva brasileña

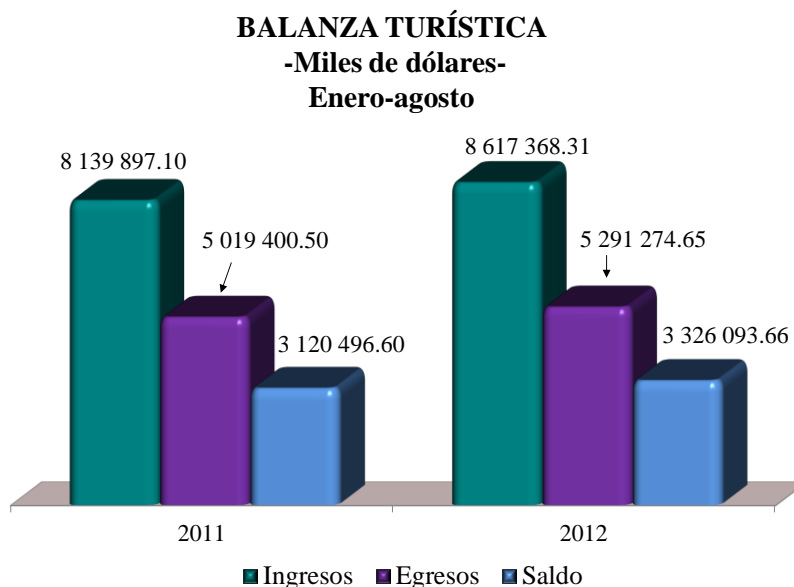
ésta también sería la solución óptima, pero el problema pasa por saber qué importancia da Brasil a su relación con la UE y cuánto está dispuesto a sacrificar en las relaciones con sus socios. Esto elimina, de momento, cualquier posibilidad de alcanzar un acuerdo comercial bilateral entre Brasil y la UE. Sin embargo, las autoridades brasileñas son conscientes de que en 2014 tanto Brasil como Argentina serán excluidos del SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas) y que para minimizar su impacto sería conveniente cerrar un Tratado con la UE. De momento continúa la incertidumbre, pero las perspectivas no son nada buenas, sino todo lo contrario.

**Fuente de información:**

[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/7d8646804cdfd32a8348cbf2157e2fd8/ARI61-2012\\_Malamud\\_UE\\_Mercosur.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=7d8646804cdfd32a8348cbf2157e2fd8](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/7d8646804cdfd32a8348cbf2157e2fd8/ARI61-2012_Malamud_UE_Mercosur.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=7d8646804cdfd32a8348cbf2157e2fd8)

### **Turismo (Banxico-Sectur)**

El 11 de octubre de 2012, el Banco de México (Banxico) y la Secretaría de Turismo (Sectur) informaron que, con base en la Cuenta de Viajeros Internacionales, que sustenta los Resultados Acumulados de la Actividad Turística, durante el período enero-agosto de 2012 se registraron ingresos turísticos por 8 mil 617 millones 368.31 mil dólares, monto que significó un aumento de 5.87% con respecto al mismo lapso de 2011.



FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-agosto de 2012, llegaron al interior del país 9 millones 208 mil 410 turistas de internación, lo que representó un aumento de 2.86% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 6 mil 916 millones 759.96 mil dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 6.64%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-agosto de 2012, sumaron un total de 3 millones 449 mil 150 turistas, cifra 5.08% menor a la observada en igual lapso de 2011. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 324 millones 128 mil 820 dólares por este rubro, lo que significó una disminución de 2.17 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que se internaron en el país, durante el período enero-agosto del presente año, ascendió a 751.13 dólares, cantidad 3.67% mayor a la observada en el mismo lapso de 2011. Asimismo, se registró un

aumento de 8.92% en el gasto medio de los turistas fronterizos, y un incremento de 3.07% de los excursionistas en crucero.

### VIAJEROS INTERNACIONALES

#### -Saldo e ingresos-

Concepto	Enero - Agosto		Variación Relativa (%)
	2011	2012	
	(A)	(B)	(B/A)
Saldo <sup>1/</sup>	3 120 496.60	3 326 093.66	6.59
Ingresos <sup>1/</sup>	8 139 897.10	8 617 368.31	5.87
Turistas internacionales	6 861 291.06	7 296 051.14	6.34
Turistas de internación	6 485 829.85	6 916 759.96	6.64
Turistas fronterizos	375 461.22	379 291.18	1.02
Excursionistas internacionales	1 278 606.04	1 321 317.17	3.34
Excursionistas fronterizos	947 300.11	997 188.35	5.27
Excursionistas en cruceros	331 305.93	324 128.82	-2.17
Número de viajeros <sup>2/</sup>	51 285.72	50 701.72	-1.14
Turistas internacionales	15 784.62	15 545.32	-1.52
Turistas de internación	8 951.98	9 208.41	2.86
Turistas fronterizos	6 832.64	6 336.90	-7.26
Excursionistas internacionales	35 501.10	35 156.41	-0.97
Excursionistas fronterizos	31 867.20	31 707.26	-0.50
Excursionistas en cruceros	3 633.90	3 449.15	-5.08
Gasto medio <sup>3/</sup>	158.72	169.96	7.09
Turistas internacionales	434.68	469.34	7.97
Turistas de internación	724.51	751.13	3.67
Turistas fronterizos	54.95	59.85	8.92
Excursionistas internacionales	36.02	37.58	4.35
Excursionistas fronterizos	29.73	31.45	5.80
Excursionistas en cruceros	91.17	93.97	3.07

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

En lo que respecta al turismo egresivo, éste realizó erogaciones por 5 mil 291 millones 274.65 mil dólares en el período enero-agosto de 2012, lo que representó un aumento de 5.42% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2011. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 457.25 dólares, lo que evidenció una disminución de 4.65%; mientras que el

gasto medio de los turistas fronterizos fue de 71.77 dólares, cifra 11.40% por encima de la registrada en el período de referencia.

### VIAJEROS INTERNACIONALES

#### -Egresos-

Concepto	Enero-Agosto		Variación Relativa (%) (B/A)
	2011 (A)	2012 (B)	
Egresos <sup>1/</sup>	5 019 400.50	5 291 274.65	5.42
Turistas internacionales	3 191 755.06	3 351 106.47	4.99
Turistas de internación	2 994 060.58	3 131 333.67	4.58
Turistas fronterizos	197 694.48	219 772.80	11.17
Excursionistas internacionales	1 827 645.44	1 940 168.18	6.16
Excursionistas fronterizos	1 827 645.44	1 940 168.18	6.16
Número de viajeros <sup>2/</sup>	58 110.68	58 454.04	0.59
Turistas internacionales	9 311.85	9 910.34	6.43
Turistas de internación	6 243.39	6 848.26	9.69
Turistas fronterizos	3 068.46	3 062.08	-0.21
Excursionistas internacionales	48 798.83	48 543.70	-0.52
Excursionistas fronterizos	48 798.83	48 543.70	-0.52
Gasto medio <sup>3/</sup>	86.38	90.52	4.80
Turistas internacionales	342.76	338.14	-1.35
Turistas de internación	479.56	457.25	-4.65
Turistas fronterizos	64.43	71.77	11.40
Excursionistas internacionales	37.45	39.97	6.71
Excursionistas fronterizos	37.45	39.97	6.71

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a los egresos se expresan en miles de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

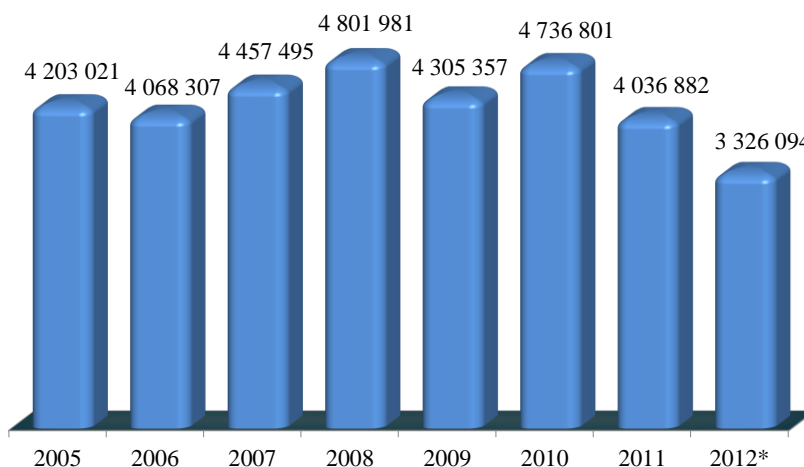
<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.





### SALDO DE BALANZA TURÍSTICA -Miles de dólares-



\* Enero-agosto.

FUENTE: Banco de México.

#### Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA198&sector=1&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA199&sector=1&locale=es>

### México, destino favorito del mercado estadounidense (Sectur)

El 11 de octubre de 2012, la Secretaría de Turismo (Sectur) informó que México es un destino favorito del mercado estadounidense. A continuación se presenta la información.

La Secretaría de Turismo del Gobierno Federal y el Consejo de Promoción Turística de México (CPTM) informaron que derivado de la estrategia de promoción en el extranjero, nuestro país se mantiene como el principal destino de viaje del mercado de

Estados Unidos de Norteamérica; en el segundo trimestre del año, la intención de viaje de los norteamericanos a México creció 5.3% respecto al mismo período de 2011.

Durante la Tercera Sesión Ordinaria 2012 de la Junta de Gobierno del CPTM, la Secretaria de Turismo y Directora General del Consejo explicó que, en el período enero-julio de 2012, el número de turistas de internación (aquellos que viajan a nuestro país, se hospedan por lo menos una noche y se internan más allá de la frontera) aumentó 4.1% con respecto al mismo período del año anterior.

Ante representantes del sector empresarial turístico de agencias de viajes, hoteles, restaurantes, desarrolladores, del autotransporte y aerotransporte, así como Secretarios de Turismo de diferentes estados y autoridades federales, la Titular de la Sector detalló que el gasto de los visitantes se incrementó 7.2% en el período mencionado, lo que significa que no sólo se recibió una mayor cantidad de turistas, sino que se generó una mayor derrama económica.

La llegada de visitantes vía aérea a México en el período de enero-agosto de 2012 aumentó 6.1% con respecto a 2011, 4.9% comparado con 2010 y 11.7% contra 2008.

Como resultado de la estrategia de diversificación de mercados, en el período enero-agosto se registró un crecimiento en la llegada de visitantes internacionales de 143 nacionalidades, entre las que destacan Rusia con 85%, Brasil 51.1%, Venezuela 45.6%, Argentina 27.3% y China 27.2%, entre otros.

Dijo que el desempeño de los 70 principales centros turísticos del país en cuanto a cuartos ocupados promedio reporta un comportamiento positivo; la ocupación hotelera promedio ha crecido durante 17 meses consecutivos a partir de abril, y ya es superior al año 2008.

Derivado de las acciones de promoción, en el período enero a septiembre de este año, el número de cuartos ocupados promedio ha crecido 8.5% y la ocupación hotelera se ha incrementado cuatro puntos porcentuales en los destinos de Mundo Maya.

El Director General Adjunto del CPTM explicó que, durante el segundo trimestre de 2012, la intención de viaje a México en el mercado norteamericano se incrementó 5.3 puntos porcentuales, con respecto al mismo trimestre del año anterior. Dentro de las principales marcas-país, la de México fue la que registró mayor crecimiento en el período, lo que significa que en el mercado norteamericano continúa creciendo la intención de visitar nuestros destinos.

Apuntó que la atribución publicitaria presenta un incremento de 3.5 puntos porcentuales respecto al segundo trimestre de 2011, muy por encima de las variaciones presentadas por competidores como Hawaii, el Caribe y Costa Rica. Esta variable mide cómo el consumidor norteamericano identifica publicidad acerca de México, comparado con la publicidad que realizan otros destinos.

En cuanto a conocimiento de marca, indicó que México tiene la mención más alta entre sus competidores, y creció 3% respecto al segundo trimestre de 2011. Para medir esta variable se preguntó a los turistas potenciales que mencionen qué destinos, fuera del área continental de los Estados Unidos de Norteamérica, le vienen a la mente cuando piensan en un viaje, y México se mantiene como el lugar más recordado.

En cuanto a la estrategia de promoción en internet, el Director General Adjunto del CPTM indicó que se cuenta con un sitio de clase mundial, ya que se avanzó del doceavo al sexto lugar, conforme a estudios de evaluación; además, se duplicó el número de visitantes, al pasar de 2.2 millones en el período enero-agosto de 2011, a 4.1 millones del mismo lapso de este año.

El crecimiento en redes sociales se multiplicó 54 veces hasta alcanzar más de medio millón, mientras que la interacción con los usuarios alcanzó niveles mucho más altos que los estándares de la industria. También se estableció un plan de actualizaciones que permitirá tener la nueva versión del visitmexico 3.0 en diciembre, en cinco idiomas.

Durante la reunión de la Junta de Gobierno, el Secretario de Turismo de Baja California Sur reconoció la labor de promoción de los destinos que se realiza desde las oficinas del CPTM en el extranjero, así como los estudios de mercado que permiten identificar áreas de oportunidad.

Por su parte, la Secretaria de Turismo de Sinaloa calificó de “histórico” el apoyo brindado por el Gobierno Federal a la entidad, para el desarrollo de destinos como Mazatlán.

El Secretario de Turismo del Distrito Federal expresó su interés de fortalecer el trabajo del gobierno de la ciudad para trabajar de cerca con el CPTM en tareas de promoción turística.

En tanto, el Secretario de Turismo de Campeche agradeció el apoyo de las autoridades federales para destinos emergentes, y destacó que en el caso de su estado, se reporta un crecimiento promedio del 10% en el número de visitantes.

A la Tercera Sesión Ordinaria 2012 de la Junta de Gobierno del CPTM asistieron el Presidente del Consejo Nacional Empresarial Turístico, el Presidente de la Asociación de Inversionistas en Hoteles y Empresas Turísticas, el Presidente de la Asociación Nacional de Cadenas de Hoteles, el Presidente de la Cámara Nacional de Aerotransportes y el Presidente de la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos.

También participaron el Presidente de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles, el Vicepresidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio y Servicios Turísticos, el Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Restaurantera y Alimentos Condimentados y los Secretarios de Turismo de Baja California Sur, Campeche, Distrito Federal, Jalisco, Querétaro y Sinaloa; y autoridades del estado de Veracruz y de los municipios de Zihuatanejo y Mazatlán.

Además, asistieron el Presidente de la Asociación Mexicana de Agencias de Viajes, el Comisario Público Propietario de la Secretaría de la Función Pública, el Subdelegado de la Secretaría de la Función Pública, el Director General Adjunto de Programación y Presupuesto de la Secretaría de Hacienda; así como invitados especiales.

**Fuente de información:**

[http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin\\_206](http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_206)

**Presentan modelo de México como caso de éxito en la Universidad de Harvard (Sectur-SE)**

El 7 de octubre de 2012, los Titulares de la Secretaría de Turismo (SECTUR) y de la Secretaría de Economía (SE) informaron que durante la reunión con la comunidad académica de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard (Harvard Business School) hablaron de los logros en materia turística y de la estabilidad de la economía nacional, a pesar de los desafíos que se han enfrentado en años recientes, como la recesión en regiones como Estados Unidos de Norteamérica y Europa, así como el brote del virus AH1N1.

Participaron profesores de la Escuela de Negocios de Harvard, incluyendo expertos en economía y mercadotecnia con especial interés en México y la región de Latinoamérica; así como estudiantes de la maestría en negocios y editores de Harvard Business Review, la revista de negocios especializada de esta institución.

La Secretaria de Turismo aseguró que la estrategia implementada durante la administración del Presidente Calderón colocó al turismo como una prioridad dentro de la agenda nacional, con resultados positivos que permitieron alcanzar cifras históricas en 2011, con más de 191 millones de visitantes nacionales y extranjeros.

Explicó que en esta administración, la inversión pública en turismo superó los 31 mil 485 millones de pesos, cifra que representa un crecimiento de 300%; mientras que la inversión privada en el sector ha sido mayor de los 19.5 mil millones de dólares.

Además, destacó el fortalecimiento de la estrategia de diversificación de mercados desarrollada por la SECTUR y el Consejo de Promoción Turística de México, a través de campañas en Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Europa, Asia y América Latina, lo que ha permitido incrementar el número de visitantes internacionales en más de 140 nacionalidades a México.

Por su parte, el Secretario de Economía destacó que México goza de un entorno económico sólido, dinámico, estable y en crecimiento; y mencionó que México ocupa un liderazgo en sectores como la fabricación avanzada y de alta tecnología, situación que ha merecido el reconocimiento de inversionistas y consultores a nivel global.

Aseveró que México se consolida como un referente internacional en materia de negocios por su volumen de exportaciones, principalmente de manufacturas; su gran mercado interno, la apertura comercial y de tratados y acuerdos comerciales, la ubicación geográfica estratégica con que cuenta y su mano de obra capacitada.

Los Secretarios propusieron a las autoridades académicas incluir en Harvard Business Review una edición especial sobre México.

Durante su estancia en Harvard, los titulares de Turismo y Economía estuvieron acompañados por Aldo Musacchio, Profesor Asociado de Administración de

Negocios, y también se reunieron con estudiantes mexicanos de maestría en la Escuela de Negocios.

**Fuente de información:**

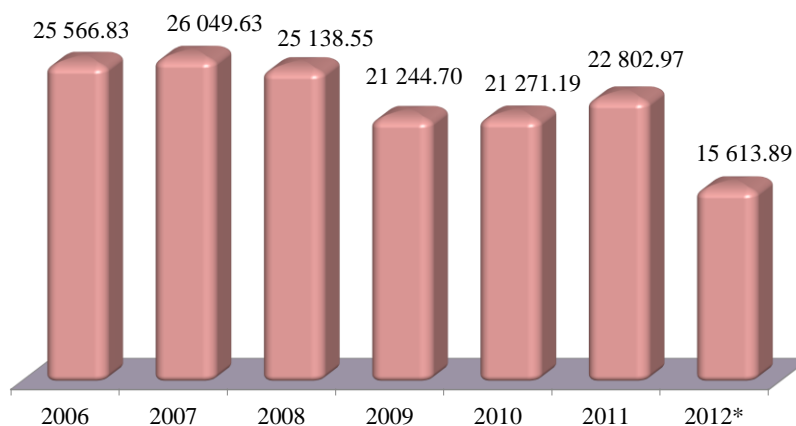
[http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin\\_201](http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_201)

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/8954-bol-232-12>

### Remesas Familiares (Banxico)

El 1° de octubre de 2012, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-agosto de 2012, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero sumaron 15 mil 613.89 millones de dólares, monto 2.50% superior al reportado en el mismo lapso de 2011 (15 mil 232.46 millones de dólares).

#### REMESAS DE TRABAJADORES –Transferencias netas del exterior– Millones de dólares



\* Enero-agosto.

FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-agosto de 2012, del total de remesas del exterior, el 97.51% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que significó un incremento de 2.35% con respecto al mismo período de 2011. Asimismo, el 0.87% de ellas se

efectuó mediante Money Orders, mismas que registraron una disminución de 1.39%; y el 1.63% se realizó en efectivo y especie, lo que representó un aumento de 15.61 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-agosto de 2012, el promedio de las remesas se ubicó en 321.36 dólares, cantidad 2.12% inferior a la registrada en el mismo lapso del año anterior (328.32 dólares).

**REMESAS FAMILIARES**  
**-Millones de dólares-**

Concepto	Enero-Agosto		Variación
	2011	2012	Relativa
	(A)	(B)	(B/A)
Remesas Totales <sup>1/</sup>	15 232.46	15 613.89	2.50
Transferencias Electrónicas	14 875.89	15 224.95	2.35
Money Orders	136.98	135.07	-1.39
Cheques Personales	0.00	0.00	n/e
Efectivo y Especie	219.58	253.86	15.61
Número de Remesas Totales <sup>2/</sup>	46.40	48.59	4.72
Transferencias Electrónicas	45.59	47.74	4.72
Money Orders	0.28	0.27	-3.12
Cheques Personales	0.00	0.00	n/e
Efectivo y Especie	0.53	0.57	8.98
Remesa promedio <sup>3/</sup>	328.32	321.36	-2.12
Transferencias Electrónicas	326.32	318.91	-2.27
Money Orders	485.90	494.56	1.78
Cheques Personales	0.00	0.00	n/e
Efectivo y Especie	417.48	442.90	6.09

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a remesas totales se expresan en millones de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de remesas se expresan en millones de operaciones.

<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a remesa promedio se expresan en dólares.

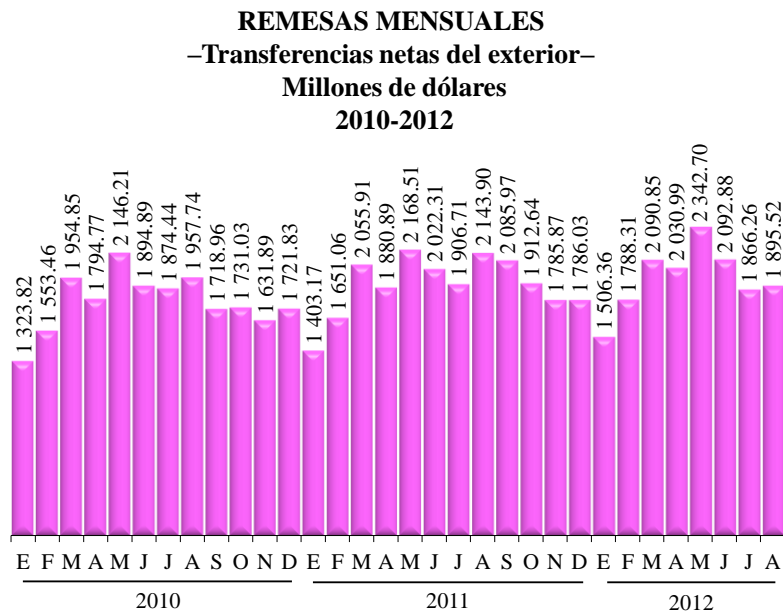
n/e = no existe.

FUENTE: Banco de México.



## Remesas mensuales

Durante agosto de 2012, las remesas del exterior ascendieron a 1 mil 895.52 millones de dólares, cifra 1.57% mayor a la observada en el mes inmediato anterior (1 mil 866.26 millones de dólares), 7.32% mayor con respecto a diciembre pasado (1 mil 766.31 millones de dólares) y 11.59% menor si se le compara con agosto de 2011 (2 mil 143.90 millones de dólares).



FUENTE: Banco de México.

**INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES**

	2011	2012			
	Diciembre	Mayo	Junio	Julio	Agosto
<b>Remesas Totales</b> (Millones de dólares)	<b>1 786.03</b>	<b>2 342.70</b>	<b>2 092.88</b>	<b>1 866.26</b>	<b>1 895.52</b>
Money Orders	20.62	20.27	16.23	17.29	15.88
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	1 701.12	2 291.65	2 045.28	1 803.82	1 845.10
Efectivo y Especie	64.29	30.79	31.38	45.15	34.55
<b>Número de Remesas Totales</b> (Miles de operaciones)	<b>5 981.71</b>	<b>7 102.92</b>	<b>6 300.02</b>	<b>5 929.92</b>	<b>6 237.13</b>
Money Orders	42.86	40.73	32.24	35.09	32.90
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	5 772.03	6 999.04	6 191.07	5 798.35	6 124.17
Efectivo y Especie	166.82	63.15	76.71	96.49	80.07
<b>Remesa Promedio Total</b> (Dólares)	<b>297.85</b>	<b>329.82</b>	<b>332.20</b>	<b>314.72</b>	<b>303.91</b>
Money Orders	481.02	497.56	503.27	492.74	482.59
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	294.72	327.42	330.36	311.09	301.28
Efectivo y Especie	386.59	487.56	409.02	467.96	431.45

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

FUENTE: Banco de México.

**Fuente de información:**

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11&sector=1&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE81&sector=1&locale=es>

### **México apoya demanda laboral de trabajadores mexicanos en Luisiana, Estados Unidos de Norteamérica (SRE)**

El 1° de octubre de 2012, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) informó que se presentó una demanda federal en la Corte de Distrito de Lafayette, Luisiana, Estados Unidos de Norteamérica, entablada por dos trabajadoras mexicanas y a nombre de un centenar de trabajadores más contra la compañía procesadora de mariscos Riceland Crawfish Inc, con sede en la ciudad de Ville Plate. La acción judicial cuenta con el respaldo del Programa Técnico Jurídico Especializado (PROTEJE) del Gobierno de México.

La demanda de carácter colectivo busca resarcir las violaciones a la Ley Federal de Salarios de Estados Unidos de Norteamérica (*Fair Labor Standards Act*) sufridas por ciudadanos mexicanos durante el período de tres años en que trabajaron en dicha empresa bajo el esquema de visas H-2B (trabajadores temporales). Entre otras, éstas consistieron en pagos inferiores al salario mínimo —incluso menos de la mitad del salario acordado— y en jornadas laborales superiores a las establecidas por la ley sin compensación alguna —hasta 70 horas por semana.

El litigio busca recuperar los salarios no pagados, obtener las compensaciones del caso y, en un sentido más amplio, promover el respeto a los derechos de los trabajadores mexicanos en ese país.

El Gobierno de México reitera su compromiso con la defensa de los derechos laborales de los mexicanos en el exterior, independientemente de su condición migratoria. A través de su Embajada en Estados Unidos de Norteamérica y su red consular, continuará brindando el apoyo necesario a los ciudadanos mexicanos para solucionar casos de abuso en cualquier ámbito que se presenten.

**Fuente de información:**

<http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/1906-272>

### **Programa de migrantes mexicanos se fortalecerá con apoyo del BID**

El 20 de septiembre de 2012, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) informó, a través de un comunicado de prensa, de la aprobación de un segundo préstamo, por un monto de 21 millones de dólares, para fortalecer el Programa 3x1 para Migrantes del Gobierno de México, cuyo fin es desarrollar las comunidades de origen de los migrantes mexicanos radicados en el extranjero, multiplicando las inversiones que éstos realizan a través del esfuerzo solidario de sus organizaciones.

El programa se creó en 2002 y consiste en que por cada peso mexicano que aportan los migrantes, los gobiernos federal, estatal y municipal, respectivamente, aportan un peso mexicano adicional. Los migrantes participan a través de clubes o federaciones debidamente registrados en los consulados mexicanos en los Estados Unidos de Norteamérica y efectúan remesas colectivas generadas por actividades filantrópicas.

“Lo más destacado de este programa es la dimensión transnacional que implica llevar a cabo acciones tanto en México como en el extranjero, apelando a lo más profundo que los migrantes llevan dentro: su sentido de pertenencia y su compromiso permanente con el progreso de sus comunidades de origen,” indicó el jefe del equipo del proyecto del BID.

Los recursos de este nuevo préstamo ayudarán a financiar obras de electrificación, agua potable, pavimentación, drenajes y alcantarillado; infraestructura y equipamiento a centros de salud, educativos, deportivos; y proyectos productivos, entre otros. También servirán para fortalecer la eficiencia, transparencia y rendición de cuentas del programa, y mejorar las capacidades de gestión e inversiones y la coordinación interinstitucional.

Para una efectiva rendición de cuentas se contempla continuar impulsando la creación y capacitación de clubes espejo basados en las comunidades de origen. La meta es establecer más de 2 mil 100 clubes ya que constituyen el mecanismo de contraloría social de los proyectos y tienen un rol clave en el seguimiento de la ejecución y mantenimiento de las obras.

El BID apoya este pionero programa de corresponsabilidad desde 2006. Con la primera operación se financiaron 329 proyectos de infraestructura social y se brindó apoyo económico y asistencia técnica a 629 proyectos productivos. Entre 2007-2011 se beneficiaron un promedio anual de 580 municipios, caracterizados por tener rezagos en infraestructura, servicios básicos y actividad económica.

En los últimos tres años, las remesas colectivas de los migrantes ascendieron a 36 millones de dólares de promedio anual, las cuales apalancaron un promedio de 100 millones de dólares adicionales por año de fondos de contrapartida de gobierno.

Durante sus 10 años de operaciones, el P3x1 ha canalizado recursos a 29 estados y más de 1 mil municipios. A finales de 2011 se habían concretado 17 mil 578 proyectos y para dicho año 1.7 millones de mexicanos se han beneficiado con estos proyectos sociales.

El costo total estimado del proyecto es de 72.7 millones de dólares, de los cuales 21 millones serán financiados por el BID con recursos del Capital Ordinario del Banco y 51.7 millones corresponden a la contrapartida local. El organismo ejecutor será la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) y Nacional Financiera (NAFIN) fungirá como su agente financiero.

En la primera fase, el BID contribuyó al P3x1 con un financiamiento de 7 millones de dólares y la contrapartida local fue de 3 millones. El programa se ejecutó entre 2006 y 2011.

**Fuente de información:**

<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-09-20/programa-de-migrantes-mexicanos-p3x1.10117.html>

**El mercado de remesas nacionales en México:  
oportunidades y retos 2012 (CEMLA)**

El 3 de octubre de 2012, el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) dieron a conocer los principales resultados del informe *El mercado de remesas nacionales en México: Oportunidades y retos*, el cual fue presentado en la sede del CEMLA en un evento presidido por el Director General del CEMLA, y por el Presidente de la CNBV.

El estudio fue llevado a cabo por especialistas del CEMLA, la CNBV, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y por un consultor internacional.

El informe contiene un análisis sobre el mercado de remesas nacionales o de envíos de dinero dentro de México. Dicho mercado se origina de la significativa migración interna en el país asociada a la búsqueda de mejores oportunidades de empleo e ingresos, y de los envíos de dinero de estos migrantes a sus familiares en sus lugares de origen. El estudio de referencia analiza de manera integral la situación del mercado interno de remesas.

Los principales objetivos del estudio son los siguientes:

- i. Obtener información útil para el sector financiero de México y, en general, para la industria de remesas nacionales sobre distintos aspectos de tales flujos y de los remitentes de esos envíos.
- ii. Identificar las necesidades de los clientes de los servicios de remesas nacionales, así como las oportunidades de negocio que ofrece este mercado y los nuevos canales que pueden utilizarse para la provisión de esos servicios.
- iii. Identificar los retos que enfrenta este mercado para modernizarse y para crear nuevos productos y servicios para los remitentes y receptores de las remesas nacionales, y para lograr que dichos flujos se canalicen de manera creciente a través del sistema financiero mexicano.
- iv. Derivar recomendaciones que contribuyan a un mayor desarrollo del mercado formal de remesas nacionales, a su mayor eficiencia y a una creciente inclusión financiera.

Entre los hallazgos del estudio sobresalen los siguientes:

- En 2010 había en México 19.7 millones de habitantes que residían en una entidad distinta a la de su nacimiento, cifra equivalente al 17.6% de la población del país.
- El mercado potencial de remesas nacionales podría alcanzar hasta cuatro millones de remitentes en México y el monto potencial anual de tales envíos internos podría resultar cercano a 60 mil millones de pesos. Un segmento de tales transferencias se efectúa mediante mecanismos que podrían considerarse informales.
- Los estados de Oaxaca, Chiapas y Veracruz sobresalen como receptores de remesas nacionales. Además, existen corredores de remesas que se distinguen claramente. Así, por ejemplo, las remesas originadas en el Distrito Federal se dirigen principalmente a Oaxaca, Puebla y Guerrero, y la mayoría de los envíos desde Nuevo León los reciben San Luis Potosí y Veracruz.
- Se estima que, en promedio, los remitentes de remesas nacionales efectúan 17 envíos al año y que su monto promedio se sitúa en 1 mil 230 pesos por transferencia. Asimismo, entre los remitentes el porcentaje de mujeres supera ligeramente al de hombres.
- Al igual que ocurre con las remesas internacionales que recibe el país, los principales receptores de remesas nacionales son los padres del remitente, seguidos por la pareja.
- Hasta ahora, la población emisora de remesas nacionales ha tenido un acceso limitado al sistema financiero formal, ya que no obstante que frecuentemente

llevan a cabo una amplia gama de pagos, éstos los efectúan principalmente en efectivo.

- El costo promedio de la remesa nacional promedio es de casi 70 pesos, lo que implica un costo por envío de 5.5 por ciento.
- El 40% de los remitentes de remesas nacionales hacen un uso frecuente de tecnología que potencialmente puede utilizarse para efectuar transacciones financieras, tales como el internet y el teléfono móvil.
- Los resultados de las encuestas recabadas por este estudio indican que alrededor del 36% de los remitentes de remesas nacionales tienen disposición para dejar de usar las transferencias en efectivo. Dicho grupo incluye a: a) aquellos que ya tienen acceso a productos financieros; b) los que son más activos tecnológicamente; c) los que realizan pagos a través de un banco; y d) los que realizan giros con mayor frecuencia.
- La oferta de la industria de remesas internas está relativamente concentrada en un número reducido de instituciones, mismas que efectúan más de la mitad de las operaciones del mercado formal. Ahora bien, recientemente la banca ha ido fortaleciendo su posicionamiento comercial.
- En general, puede considerarse que en el país hay una industria de remesas nacionales que asigna una gran importancia al cumplimiento del marco legal, pero que tiene un desarrollo incipiente en cuanto a la variedad de productos ofrecidos, la intermediación financiera que lleva a cabo con sus productos y el aprovechamiento de sus sistemas de información para captar el perfil y las necesidades del remitente de remesas. Asimismo, dicha industria enfrenta el reto de modificar la cultura en el país de enviar las remesas nacionales en efectivo.



## **La iniciativa del estudio**

Este estudio se llevó a cabo en el marco del Programa de Aplicación de los Principios Generales para los Mercados de Remesas de América Latina y el Caribe, que es financiado con recursos del FOMIN (miembro del Grupo BID) y del CEMLA y que cuenta con el apoyo técnico del Banco Mundial.

Este Programa reconoce que las remesas son muy importantes para mejorar los niveles de vida de millones de familias receptoras, por lo que en un esfuerzo conjunto con los bancos centrales y demás autoridades financieras de los países de la región, busca fomentar que los mercados de remesas sean transparentes, eficientes, competitivos y accesibles. Lo anterior favorece la disminución del costo de estos envíos, en beneficio de los remitentes y receptores de los recursos. A la fecha, este programa ha brindado apoyo y asesoría a las autoridades de Colombia, Costa Rica, Brasil, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y la República Dominicana.

## **Introducción**

Este informe contiene un análisis sobre el mercado de remesas nacionales en México que persigue, entre otros, los siguientes propósitos: identificar las necesidades de los usuarios o clientes de esos servicios, así como identificar oportunidades de negocio para esta industria; presentar algunos ejercicios de cuantificación del tamaño potencial de este mercado; y evaluar la oferta y la demanda de estos servicios considerando distintas opciones para los intermediarios. El documento también muestra los retos que enfrenta este mercado para modernizarse y para lograr que se reduzca el número de transacciones que se llevan a cabo mediante canales no reglamentados. El estudio también plantea algunas recomendaciones para un mejor aprovechamiento del mercado de remesas nacionales.

El mercado de remesas nacionales se ha originado en buena medida por una significativa migración laboral interna que ha ocurrido durante un período de un rápido proceso de modernización financiera. Así, tanto la industria financiera bancaria como la no bancaria han avanzado en su proceso de modernización y en fortalecer la inclusión financiera. En este escenario de transformación, el envío nacional de dinero es un fenómeno poco analizado tanto por la misma industria financiera como por las entidades reguladoras. El tamaño de este mercado, su grado de inclusión y los retos que enfrentan quienes envían dinero o quienes lo intermedian son factores que hasta ahora han sido sólo parcialmente estudiados.

En este marco de referencia, este trabajo persigue aportar información que sea útil para el sector financiero de México y para las autoridades correspondientes sobre distintos aspectos de los flujos de remesas nacionales. En general, el documento busca contribuir a que los proveedores de estos servicios identifiquen y maximicen nuevos canales para la provisión de los servicios de remesas nacionales, considerando incluso medios no tradicionales como son los corresponsales bancarios o los servicios financieros móviles en la recepción de tales recursos. Se considera que este estudio puede aportar información para identificar modelos de negocios rentables, incrementar la inclusión financiera mediante la creación de productos y servicios financieros y lograr que esos flujos de remesas internas se mantengan de manera creciente dentro del sistema financiero mexicano.

## **Objetivos**

El trabajo representa un esfuerzo por dimensionar el mercado de remesas nacionales en México y para identificar las distintas características de la operación de ese mercado. Las oportunidades potenciales que ofrece dicho mercado son amplias considerando que las cifras del Censo de Población y Vivienda, 2010, indican que ese año 19.7 millones de mexicanos residían en una entidad distinta a la de su nacimiento.

Dicha migración interna es un primer indicador del mercado potencial de remesas internas.

En general, el entorno en que se efectúan las transferencias de dinero nacional o internacional, está determinado por las preferencias y necesidades de quienes envían y reciben remesas; por su conocimiento de los distintos aspectos de ese mercado, incluyendo los costos de los envíos y las características del servicio ofrecido; el marco legal que establece las reglas de funcionamiento y de las operaciones de los proveedores de tales servicios y las distintas capacidades de la industria intermediadora (ver cuadro: *Principales aspectos del entorno de las transferencias de dinero*). Un objetivo importante de política económica para este mercado es que haya eficiencia en el proceso de transferencia de dinero y una plena inclusión al sistema financiero de los que envían y reciben los fondos. El logro de lo anterior contribuye de manera significativa al desarrollo económico de un país, ya que se facilita el proceso de transferencia de recursos, las transacciones se llevan a cabo a costos bajos y se acrecientan los activos financieros de los que envían, reciben y hacen la intermediación.

Para analizar los distintos aspectos del mercado de remesas nacionales de dinero, se efectuó un trabajo detallado de investigación de campo, que combinó distintas metodologías y fuentes de información. En particular:

- a) Se llevó a cabo una revisión documental que incluyó las estadísticas censales de población, un análisis del marco legal que regula el envío de dinero dentro del país y la literatura existente sobre la temática.
- b) Se aplicaron técnicas cuantitativas en la elaboración y aplicación de una encuesta.

- c) Se aplicaron técnicas cualitativas mediante entrevistas a migrantes nacionales, y
- d) Se realizaron entrevistas con los distintos proveedores de servicios de la industria de transferencias nacionales.

En general, los datos muestran lo siguiente:

- a) En 2010, en México había 19.7 millones de mexicanos que residían en una entidad federativa distinta a la de su nacimiento. Dicha migración interna comprendió al 17.6% de la población del país.
- b) Los resultados del estudio sugieren que posiblemente el mercado potencial de remesas nacionales podría alcanzar hasta cuatro millones de personas en México y que el monto potencial anual de tales remesas internas podría resultar cercano a 60 mil millones de pesos. Un segmento de tales transferencias se efectúan mediante mecanismos no reglamentados que podrían considerarse informales.
- c) Se estima que, en promedio, los remitentes de remesas nacionales efectúan 17 envíos al año y que el monto promedio enviado se sitúa entre 1 mil 200 y 1 mil 300 pesos por transferencia. Asimismo, entre los remitentes el porcentaje de mujeres supera ligeramente al de hombres y dichas mujeres son relativamente jóvenes.
- d) Hasta ahora la población emisora de remesas nacionales ha tenido un acceso limitado al sistema financiero formal. Ello, no obstante que frecuentemente llevan a cabo una amplia gama de pagos.

- e) El costo de la remesa nacional promedio (1 mil 230 pesos) es de alrededor de 70 pesos.
- f) Alrededor del 40% de los remitentes de remesas nacionales hacen un uso frecuente de tecnología que potencialmente puede utilizarse para efectuar transacciones financieras, tales como el internet y el teléfono móvil.
- g) Los resultados de las encuestas recabadas por este estudio indican que alrededor del 36% de los remitentes de remesas nacionales tienen disposición para dejar de usar las transferencias en efectivo. Dicho grupo incluye:
  - i) aquellos que ya tienen acceso a productos financieros; ii) los que son más activos tecnológicamente; iii) los que realizan sus pagos por medio de un banco; y iv) los que realizan giros con mayor frecuencia.
- h) La oferta de la industria de remesas internas está relativamente concentrada en un número reducido de instituciones, mismas que efectúan más de la mitad de las operaciones del mercado formal. Ahora bien, recientemente la banca ha ido fortaleciendo su posicionamiento comercial.
- i) Los proveedores de servicios de envíos nacionales enfrentan diversos retos, pero sobresalen dos: cumplir con el marco legal que rige a tales transacciones y modificar la cultura en el país de enviar las transferencias en efectivo.

**PRINCIPALES ASPECTOS DEL ENTORNO DE LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO**

<b>Mercado</b>	<b>Características de los emisores receptores</b>	<b>Papel del marco legal en relación con los requisitos de:</b>	<b>Papel de los intermediadores en cuanto a:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tamaño del mercado</li> <li>- Distribución</li> <li>- Número de emisores</li> <li>- Cuota de mercado de los proveedores del servicio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfil</li> <li>- Preferencia de envío</li> <li>- Necesidades de giro</li> <li>- Nivel de educación financiera</li> <li>- Acceso financiero</li> <li>- Canales de acceso (conveniencia)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Protección contra fraude</li> <li>- Autorización para efectuar transferencias</li> <li>- Posesión de cuentas</li> <li>- Creación y gestión de una red de pagadores, subagentes o corresponsales</li> <li>- Introducción de innovaciones tecnológicas</li> <li>- Protección al consumidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios ofrecidos</li> <li>- Tipo y nivel de intermediación financiera</li> <li>- Marco legal</li> <li>- Sistemas tecnológicos</li> <li>- Sistemas informáticos</li> <li>- Inclusión financiera</li> <li>- Estructura de costos</li> </ul>

FUENTE: CEMLA.

La organización de este Informe está dividida de la siguiente manera: la primera parte ofrece una descripción del comportamiento de la migración interna o nacional y de los proveedores de servicios de remesas nacionales. En la segunda sección se presenta una caracterización de los migrantes nacionales que envían dinero, considerando los resultados de una encuesta recabada en dichos migrantes, la cual fue complementada con entrevistas cualitativas. La caracterización del migrante que envía remesas nacionales considera su perfil sociodemográfico y económico, los servicios de giros que utiliza y sus vínculos con el sistema financiero, con el sistema de pagos y con la tecnología que podría participar en el envío de remesas nacionales. Este análisis facilitó efectuar una evaluación del grado de eficiencia del mercado de remesas nacionales y del acceso a los servicios financieros con que cuentan los remitentes. En la tercera sección del estudio se identifica a los principales proveedores en este mercado y se presentan algunos indicadores sobre el grado de competencia en el envío de dinero. Además, se mide el nivel de participación de esta industria con relación al número estimado de migrantes que envían dinero. La cuarta sección del Informe identifica algunos de los principales retos que enfrenta esta industria en términos de eficiencia y de inclusión financiera. La última sección del documento presenta algunas conclusiones y recomendaciones. En las conclusiones se enfatiza que las estrategias de modernización de los pagos y el acceso financiero pueden

retroalimentarse con un impacto positivo sobre la estructura de las transferencias y los beneficiarios. En las recomendaciones también se destaca la necesidad de fortalecer e innovar en los modelos de negocio; se identifican aspectos estratégicos para la captación de clientes; y la necesidad de apalancar la provisión de una diversidad de servicios para los inmigrantes nacionales mediante productos atractivos.

### **1. El mercado de remesas nacionales en México: contexto y definiciones**

En México el mercado nacional de remesas registró un desarrollo significativo en la última década, tanto en lo referente al número de transacciones como en cuanto al valor de ese mercado. No obstante, dicho mercado ha sido poco estudiado y se conoce poco acerca de las costumbres financieras de los mexicanos que migran de una región del país a otra en la búsqueda de mejores condiciones de vida.

Las personas que envían dinero dentro de México cuentan para llevar a cabo tales transacciones con una variedad de productos y servicios que ofrecen los distintos proveedores. Este negocio de transferencias nacionales es cada vez más competido en las diversas regiones del país, considerando que participan los bancos comerciales, Telecomunicaciones de México (Telecomm-Telégrafos, empresa pública), así como cadenas comerciales.

Los medios más frecuentemente usados para los envíos nacionales de dinero son los giros telegráficos, las órdenes de pago o money orders y las transferencias bancarias electrónicas, vía establecimientos comerciales e instituciones bancarias. El servicio más tradicional es el giro telegráfico que consiste en una orden de pago de dinero que un remitente efectúa a favor de un beneficiario, a través de la red de oficinas telegráficas, para que sea pagado de inmediato y en efectivo en cualquiera oficina telegráfica. Los money order son órdenes de pago que se pueden adquirir con diversos intermediarios como las empresas de envío de dinero, casas de cambio y ciertas tiendas de autoservicio, entre otros. La modalidad de envío y recepción puede ser en

efectivo o en forma electrónica. El costo de este servicio es generalmente de entre 35 pesos y 60 pesos, y se requiere proporcionar, además del monto a enviar, los datos del beneficiario y del remitente.

Los bancos comerciales y las cooperativas financieras también ofrecen el servicio de órdenes de pagos nacionales, pero solo lo proporcionan a sus clientes (personas morales) y generalmente se utiliza para el pago de nómina.

Las remesas o giros nacionales no incluyen a las transferencias bancarias que se llevan a cabo entre clientes del sistema financiero. Cabe señalar que los avances en el desarrollo del sistema de pagos y el abaratamiento de los costos de los servicios de transferencia nacionales con el uso del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI),<sup>6</sup> así como los esfuerzos de las autoridades para flexibilizar estándares para lograr una mayor inclusión financiera con la introducción de cuentas de apertura simplificada, los corresponsales bancarios y la regulación para habilitar los pagos móviles, abren una ventana de posibilidades para que los proveedores de los servicios de giros nacionales aprovechen mejor las oportunidades que ofrece este mercado interno de transferencias y para la inclusión de los correspondientes clientes.

### **1.1 La migración interna mexicana: tamaño potencial de la demanda por remesas nacionales**

De acuerdo con datos del Censo de Población 2010, ese año había 19 millones 747 mil 511 mexicanos residiendo fuera de la entidad federativa en que habían nacido, lo que representó el 17.6% de la población del país (112 millones 336 mil 538 personas, ver cuadro: *Migración internacional en México, 2010*). Dicho cociente se eleva ligeramente al 17.7%, si se excluye al 0.85% de la población de México que nació en otro país. En cuanto a género, resulta que el 51.9% de los migrantes internos fueron mujeres. Las entidades federativas en cuya población había un mayor número de

---

<sup>6</sup> El SPEI es el sistema de pagos desarrollado por el Banco de México y la banca comercial, que permite a los clientes de los bancos enviar y recibir transferencias electrónicas de dinero en cuestión de segundos.



migrantes nacionales fueron: el Estado de México (5.5 millones de personas), Distrito Federal (1.7 millones), Baja California (1.4 millones), Jalisco (un millón) y Nuevo León (poco menos de un millón). Por otra parte, considerando la proporción de los inmigrantes internos con relación al tamaño de la población, resulta que las cinco entidades federativas con mayor inmigración fueron: Quintana Roo (54%), Baja California (45.1%), Baja California Sur (39.7%), Estado de México (37%) y Colima (29.6%).

En cuanto a la migración reciente, las entidades federativas que presentan un mayor saldo neto migratorio son las siguientes: Baja California Sur que aumentó su población en 10% por la migración interna del país, Quintana Roo con 8.1%, Colima 4%, Nayarit 3.4% y Querétaro 3.4%; mientras que las entidades que presentan un mayor descenso de su población por emigración neta son: Distrito Federal (-6.3%), Guerrero (-1.8%), Tabasco (-1.4%), Chiapas (-1.3%) y Sinaloa (-1.1%).<sup>7</sup>

Los municipios con un mayor número de habitantes nacidos en otra entidad federativa son: Ecatepec de Morelos, Tijuana, Nezahualcóyotl, Benito Juárez (Quintana Roo), Ciudad Juárez, Naucalpan, Tlalnepantla, Mexicali y Chimalhuacán.<sup>8</sup> Las dos principales características de tales municipios es que están localizados en la zona metropolitana de la ciudad de México o son ciudades fronterizas, además de estar altamente poblados.

Según los resultados de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica de 2009, al considerar la estructura de edades de los migrantes internos, resulta que el 52% de ellos se ubicó entre los 15 y 34 años, es decir, son personas jóvenes en una etapa importante de su desarrollo laboral.<sup>9</sup> Por otra parte, los especialistas Soloaga, Lara y

---

<sup>7</sup> Cálculos propios a partir de los microdatos de INEGI, Censo de Población y Vivienda (2010).

<sup>8</sup> Cálculos propios a partir de los microdatos de INEGI, Censo de Población y Vivienda (2010).

<sup>9</sup> Panorama sociodemográfico de México. Principales Resultados, CONAPO, INEGI, 2009.

Wendelspiess<sup>10</sup> señalan que los principales determinantes de la migración interna en México son el grado de desarrollo de las entidades de salida y recepción. Ellos precisan que la migración se dirige hacia entidades federativas con mayores niveles de ingresos, de ahí que los bajos ingresos en Michoacán, Tlaxcala, Chiapas y Oaxaca determinan que haya muy poca emigración hacia tales entidades.

Durante la década de los cincuenta, el Distrito Federal era el principal polo de atracción de la migración interna en México. No obstante, en los años recientes se ha convertido en la entidad con mayor emigración al resto del país. De hecho, el crecimiento del área metropolitana de la ciudad de México ha implicado que el Estado de México se haya convertido en uno de los principales destinos de la migración interna, particularmente de la proveniente del Distrito Federal.<sup>11</sup>

En México, el 78% de la población es urbana lo que implica que la migración interna es principalmente de unas áreas urbanas a otras. Cabe señalar que utilizando una muestra del censo de 2000, Sobrino (2007) calcula que del movimiento migratorio total, el 47.2% se efectuó entre áreas urbanas, seguido por un 27.1% por movimientos entre el campo y la ciudad.<sup>12</sup> De acuerdo con dicho autor, en general, los migrantes internos son atraídos por los mayores salarios que paga la industria manufacturera, pero no necesariamente por la disponibilidad de fuentes de trabajo. En otras palabras, los migrantes se dirigen hacia las áreas urbanas con industria manufacturera, independientemente de que no tengan la seguridad de que ahí van a encontrar empleo (ver Sobrino, 2007).

---

<sup>10</sup> Soloaga, I., G. Lara Ibarra y F. Wendelspiess (2010), "Determinantes de la migración interestatal: 1995-2000 y 2000-2005", en *Economía Rural: Los grandes problemas de México*, vol. XI, COLMEX, 2010.

<sup>11</sup> CONAPO (2001), *La población de México en el Nuevo Siglo*, 2ª. Ed., México, diciembre.

<sup>12</sup> Jaime Sobrino (2007), "Migración Interurbana en México" (Taller Nacional sobre "Migración y Desarrollo en México: Diagnóstico, Políticas y Perspectivas de 2007).

Por otra parte, Gasca Zamora (2009)<sup>13</sup> explica el desarrollo urbano-regional de México a través del cambio en su modelo económico, pasando de la industrialización por sustitución de importaciones y su enfoque en el mercado interno, hacia una economía abierta que otorga prioridad a la exportación de manufacturas principalmente hacia Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo, Gasca Zamora (2009) señala que la dinámica poblacional de las diferentes ciudades ha sido influida por su atracción de inversión extranjera, incluyendo también a la dinámica del turismo. De esa manera la integración de la economía mexicana a la economía global ha contribuido a generar una tendencia migratoria interna.

MIGRACIÓN INTERNACIONAL EN MÉXICO, 2010<sup>a/</sup>

	Población total (1)			Nacida en:						Indicador de migración interna (4)=(3)/(1)		
	Total	Hombres	Mujeres	Misma entidad (2)			Otra entidad(3)			En porcentaje		
				Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total del país	112,336 538	54 855 231	57 481 307	89 918 571	44 019 967	45 898 604	19 747 511	9 490 776	10 256 735	17.6	17.3	17.8
Total ajustado	112 336 538 <sup>b/</sup>	54 855 231	57 481 307	89 918 571	44 019 967	45 898 604	15 951 266	7 652 629	8 298 637	14.2	14.0	14.4
Entidades:												
Aguascalientes	1 184 996	576 638	608 358	936 435	459 070	477 365	233 073	109 757	123 316	19.7	19.0	20.3
Baja California	3,155 070	1 591 610	1 563 460	1 685 113	858 838	826 275	1 299 773	643 373	656 400	41.2	40.4	42.0
Baja California Sur	637 026	325 433	311 593	373 696	187 626	186 070	246 685	129 195	117 490	38.7	39.7	37.7
Campeche	822 441	407 721	414 720	622 007	306 990	315 017	180 252	90 733	89 519	21.9	22.3	21.6
Chiapas	4 796 580	2 352 807	2 443 773	4 558 905	2 233 972	2 324 933	140 135	71 230	68 905	2.9	3.0	2.8
Chihuahua	3 406 465	1 692 545	1 713 920	2 688 437	1 330 833	1 357 604	521 469	262 431	259 038	15.3	15.5	15.1
Coahuila	2 748 391	1 364 197	1 384 194	2 320 890	1 153 627	1 167 263	362 707	177 747	184 960	13.2	13.0	13.4
Colima	650 555	322 790	327 765	449 247	223 167	226 080	182 943	90 301	92 642	28.1	28.0	28.3
Distrito Federal	8 851 080	4 233 783	4 617 297	6 872 524	3 349 016	3 523 508	1 679 045	736 456	942 589	19.0	17.4	20.4
Durango	1 632 934	803 890	829 044	1 397 144	687 792	709 352	189 923	93 078	96 845	11.6	11.6	11.7
Guanajuato	5 486 372	2 639 425	2 846 947	4 913 480	2 360 660	2 552 820	494 894	239 847	255 047	9.0	9.1	9.0
Guerrero	3 388 768	1 645 561	1 743 207	3 158 220	1 529 123	1 629 097	185 024	91 974	93 050	5.5	5.6	5.3
Hidalgo	2 665 018	1 285 222	1 379 796	2 205 221	1 071 730	1 133 491	418 529	192 923	225 606	15.7	15.0	16.4
Jalisco	7 350 682	3 600 641	3 750 041	6 205 196	3 036 322	3 168 874	961 503	471 598	489 905	13.1	13.1	13.1
México	15 175 862	7 396 986	7 778 876	9 341 942	4,604 513	4 737 429	5 566 585	2,660 063	2 906 522	36.7	36.0	37.4
Michoacán	4 351 037	2 102 109	2 248 928	3 855 789	1,859 841	1 995 948	390 086	189 438	200 648	9.0	9.0	8.9
Morelos	1 777 227	858 588	918 639	1 253 349	613 984	639 365	479 892	222 681	257 211	27.0	25.9	28.0
Nayarit	1 084 979	541 007	543 972	852 522	423 817	428 705	209 581	105 519	104 062	19.3	19.5	19.1
Nuevo León	4 653 458	2 320 185	2 333 273	3 547 313	1 775 948	1 771 365	961 505	470 977	490 528	20.7	20.3	21.0
Oaxaca	3 801 962	1 819 008	1 982 954	3 507 664	1 677 769	1 829 895	249 076	118 716	130 360	6.6	6.5	6.6
Puebla	5 779 829	2 769 855	3 009 974	5 156 606	2 486 175	2 670 431	531 496	238 069	293 427	9.2	8.6	9.7
Querétaro	1 827 937	887 188	940 749	1 377 480	671 065	706 415	422 346	202 017	220 329	23.1	22.8	23.4
Quintana Roo	1 325 578	673 220	652 358	577 417	291 423	285 994	696 831	355 730	341 101	52.6	52.8	52.3
San Luis Potosí	2 585 518	1 260 366	1 325 152	2 282 773	1 115 901	1 166 872	260 447	123 058	137 389	10.1	9.8	10.4
Sinaloa	2 767 761	1 376 201	1 391 560	2 466 036	1 226 050	1 239 986	267 059	132 496	134 563	9.6	9.6	9.7
Sonora	2 662 480	1 339 612	1 322 868	2 175 694	1 089 086	1 086 608	417 237	214 923	202 314	15.7	16.0	15.3
Tabasco	2 238 603	1 100 758	1 137 845	2 007 173	983 913	1 023 260	197 670	99 882	97 788	8.8	9.1	8.6
Tamaulipas	3 268 554	1 616 201	1 652 353	2 307 632	1 148 328	1 159 304	764 399	367 914	396 485	23.4	22.8	24.0
Tlaxcala	1 169 936	565 775	604 161	970 594	475 524	495 070	189 196	85 221	103 975	16.2	15.1	17.2
Veracruz	7 643 194	3 695 679	3 947 515	6 782 563	3 281 383	3 501 180	731 901	349 830	382 071	9.6	9.5	9.7
Yucatán	1 955 577	963 333	992 244	1 772 324	873 689	898 635	156 210	76 053	80 157	8.0	7.9	8.1
Zacatecas	1 490 668	726 897	763 771	1 297 185	632 792	664 393	160 039	77 546	82 493	10.7	10.7	10.8

a/ La suma de los nacidos en la entidad de residencia más los nacidos en otra entidad no es igual a la población total, ya que hay nacidos en el resto del mundo y no especificados.

En 2010 en la población total del país había 961 mil 121 personas (0.85% del total) que nacieron en el resto del mundo y 1 millón 709 mil 335 personas (1.52% de la población total) que no especificaron su lugar de nacimiento.

b/ Se excluyen de los nacidos en otra entidad a los habitantes del D. F. que nacieron en el Estado de México y a los habitantes del Estado de México que nacieron en el D. F., ya que dichos excluidos seguramente residen en el área metropolitana de la Ciudad de México.

FUENTE: INEGI, Censo de Población y Vivienda, 2010.

<sup>13</sup> José Gasca Zamora (2009), Geografía Regional: la región, la regionalización y el desarrollo regional en México, Instituto de Geografía, UNAM, México.

## 1.2 Remesas nacionales: tamaño del mercado y su distribución geográfica

### 1.2.1 Tamaño del mercado

La metodología para determinar el número de migrantes internos que potencialmente podría enviar remesas nacionales, así como para obtener indicadores del monto potencial de ese mercado, fue la siguiente:

- a) Al número total de mexicanos en 2010 que residían en una entidad distinta a la de su nacimiento (19 millones 747 mil 511 personas) se dedujo el número de habitantes del Distrito Federal que nacieron en el Estado de México (341 mil 118 personas) y el de los habitantes del Estado de México que nacieron en el Distrito Federal (3 millones 455 mil 127 personas), ya que seguramente dicha migración interna no implica un cambio de área metropolitana o de la conurbada en que residían. Con lo anterior el número ajustado de migrantes internos resulta de 15 millones 951 mil 266 personas.
- b) Al número ajustado de migrantes internos se dedujo el de aquellos que eran menores de 20 años (20.3%), con lo que el número ajustado de adultos resultó de 12 millones 713 mil 159 personas. Ello permite considerar principalmente solo migrantes internos en edad laboral y, por ende, potencialmente remitentes de remesas nacionales.
- c) Luego se determinaron dos escenarios. En el primero uno de cada cuatro migrantes internos envía remesas nacionales y en el segundo uno de cada tres. Con ello, el número de remitentes potenciales resultó respectivamente de 3 millones 178 mil 290 y 4 millones 237 mil 720 personas.
- d) Para estimar indicadores sobre el valor del mercado potencial de remesas nacionales se multiplicaron los referidos números de remitentes por el número

promedio de envíos por año (17 veces) y por la remesa promedio (1 mil 230 pesos) y alternativamente por los valores de la mediana tanto del número de envíos (12 veces) como de la remesa enviada (un mil pesos). Los datos del número de envíos y del monto enviado provienen de los resultados de la encuesta que se aplicó a los remitentes de remesas nacionales.

Los resultados de este ejercicio preliminar aparecen en el cuadro siguiente y sugieren que potencialmente este mercado de remesas nacionales pudiera situarse entre tres y seis millones de transacciones mensuales y el indicador potencial de tamaño de mercado entre 38 mil millones y 91 millones de pesos anuales. Como se verá más adelante estas cifras superan de manera importante a los indicadores de volumen y de monto de envíos que captó la encuesta en los oferentes o intermediarios de los servicios de remesas nacionales.

Conviene ubicar los resultados del cuadro siguiente con relación a los de otras fuentes estadísticas. Así, los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), 2010, muestran que ese año en México 5 millones 679 mil 189 hogares recibieron donativos en dinero provenientes de otras instituciones y de otros hogares, lo que representó el 19.5% de los hogares del país. En promedio, recibieron ese año por ese concepto 17 mil 400 pesos por hogar. No obstante, el concepto de la ENIGH, 2010 acerca de esos ingresos, primero, engloba dos fuentes de ingreso y, segundo, tales ingresos recibidos no pueden adjudicarse necesariamente como provenientes de hogares ubicados en entidades del país distintas a la del hogar receptor. Por tanto, es probable que el número potencial de remitentes internos sea más cercano al de las columnas del lado derecho del cuadro siguiente.

### EJERCICIO DE ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO POTENCIAL DEL MERCADO DE REMESAS NACIONALES

Supuesto sobre quienes remiten	Uno de cada tres adultos		Uno de cada cuatro adultos	
Personas que envían	4 237 720	4 237 720	3 178 290	3 178 290
Número de veces al año <sup>1/</sup>	17 (promedio)	12 (mediana)	17 (promedio)	12 (mediana)
Número de envíos por mes	6 003 437	4 237 720	4 502 578	3 178 290
Cantidad enviada cada vez <sup>1/</sup>	1 230 (promedio)	1 000 (mediana)	1 230 (promedio)	1 000 (promedio)
Mercado en pesos	91 348 292 320	50 852 640 000	68 511 219 240	38 139 480 000

<sup>1/</sup> Encuesta a inmigrantes nacionales sobre el envío de dinero (ver sección 2 del informe).

FUENTE: CEMLA.

#### 1.2.2 Distribución

Los resultados de la encuesta recabada en inmigrantes nacionales<sup>14</sup> permitieron identificar varios corredores de remesas nacionales. En la totalidad del territorio nacional se reciben remesas internas, pero tales envíos tienden a concentrarse en algunas entidades. Así, con base en los resultados de la encuesta se estima que Chiapas, Oaxaca y Veracruz reciben en su conjunto una tercera parte del total de los envíos a nivel nacional (cerca del 11% cada uno), mientras que en el otro extremo están Baja California Sur, Colima y Nuevo León, donde la recepción de remesas representa respectivamente menos del 1% de los envíos totales.

Los corredores de remesas nacionales pueden distinguirse entre ellos por presentar distintas peculiaridades. Los resultados de la encuesta permitieron identificar a dos corredores intraestatales. En el caso de los envíos de remesas provenientes de Jalisco un 16% de los destinatarios también viven en Jalisco y un 14.1% de las remesas emitidas en Baja California van a destinatarios en el mismo estado. Por otra parte, en el caso del Estado de México una tercera parte de las remesas enviadas se dirigen a Oaxaca y Veracruz y en el caso de Quintana Roo, la mitad se reparte entre Chiapas y Yucatán. Las remesas originadas en el Distrito Federal se concentran en tres estados:

<sup>14</sup> Ver sección 2 del documento para un mayor detalle del contenido y resultados de la encuesta.

Oaxaca (18.4%); Puebla (16.8%) y Guerrero (11.2%). Por su parte, la mayoría de los envíos desde Nuevo León se dirigen a San Luis Potosí y Veracruz.

**PRINCIPALES CORREDORES DE REMESAS NACIONALES EN MÉXICO:  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS ENVÍOS**

Estado de destino	Estado de origen:					
	Baja California	Distrito Federal	Jalisco	Estado de México	Nuevo León	Quintana Roo
Baja California	14.1	1.6	1.3	2.4	0.0	0.0
Chiapas	16.4	4.8	2.7	9.6	0.0	27.6
Guanajuato	1.6	6.4	1.3	2.4	2.0	0.0
Guerrero	3.1	11.2	4.0	4.0	2.0	0.0
Hidalgo	3.1	8.0	12.0	7.2	8.0	1.0
Jalisco	7.8	1.6	16.0	4.8	2.0	1.0
Michoacán	6.3	6.4	1.3	4.8	2.0	0.0
Estado de México	0.8	0.8	5.3	1.6	2.0	6.7
Nayarit	3.1	2.4	5.3	4.0	0.0	1.9
Oaxaca	9.4	18.4	12.0	19.2	2.0	1.0
Puebla	5.5	16.8	0.0	8.8	4.0	2.9
San Luis Potosí	0.8	2.4	13.3	3.2	42.0	0.0
Tabasco	0.0	0.8	0.0	2.4	0.0	13.3
Veracruz	4.7	9.6	18.7	15.2	14.0	9.5
Yucatán	2.3	2.4	0.0	0.8	0.0	19.1
Resto	21.1	6.4	6.7	9.6	20.0	16.2
Suma	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CEMLA.

Cabe señalar que según los resultados de la encuesta, los principales estados receptores de remesas nacionales son Chiapas, Veracruz y Oaxaca. Además, hay diferencias significativas en el monto promedio de los envíos a los distintos destinos. Tales promedios anuales resultaron de 20 mil 559 pesos para Chiapas; 18 mil 694 pesos para Veracruz y de 13 mil 876 pesos para Oaxaca.

### 1.3 Proveedores de servicios de remesas nacionales: tamaño de la oferta

La oferta de proveedores de remesas nacionales está integrada por bancos comerciales, cooperativas financieras, empresas remesadoras, establecimientos comerciales y las empresas nacionales de telégrafos y correos. En esta sección se

revisa el posicionamiento de los distintos segmentos de proveedores en la industria de remesas nacionales en México. En general, puede considerarse que en el país hay una Industria de remesas nacionales emergente, que dedica una gran atención y esfuerzo al cumplimiento legal, pero que tiene un desarrollo incipiente en cuanto a la variedad de productos ofrecidos, en la intermediación financiera que lleva a cabo con esos productos y en su innovación tecnológica, así como en el aprovechamiento de los sistemas de información.

Recientemente, algunas empresas remesadoras han incursionado en el mercado de remesas nacionales con transferencias de dinero de persona a persona. El mecanismo tradicional de envío ha sido la orden de pago. En el caso de los bancos comerciales se ofrece el depósito a cuenta bancaria, pero frecuentemente este constituye más una transferencia que una remesa.

El SPEI ofrecido por el Banco de México (Banxico) desde 2004 y puesto a disposición de los clientes de los bancos que operan en México permite la transferencia de fondos en tiempo real entre cuentas bancarias de diferentes bancos. Hasta ahora, este sistema ha sido poco utilizado para el mercado de remesas nacionales. Por otra parte, diversos bancos comerciales ofrecen además de sus tradicionales órdenes de pago, el envío de dinero mediante Telecomm-Telégrafos a nombre y por cuenta del banco. El propósito de este mecanismo es facilitar el acceso a los servicios bancarios a las personas que no son atendidas directamente por las instituciones bancarias, mediante el desarrollo de corresponsales bancarios. Telecomm-Telégrafos ofrece el envío de dinero mediante giro telegráfico que puede cobrarse en efectivo y de inmediato. Las entregas se hacen en ventanilla, pero también pueden efectuarse a domicilio. Las dos principales ventajas de Telecomm-Telégrafos son su amplia red y que los giros telegráficos pueden ser enviados y pagados en efectivo. El servicio postal mexicano también ofrece giros postales en efectivo y con cobertura nacional. Hay otras opciones de envío de remesas en el mercado que tienen



características especiales, en los cuales pueden efectuarse transferencias hasta por cierto monto dependiendo de cada intermediario y se pagan en sucursales de tiendas comerciales y departamentales.

Por su parte, las empresas remesadoras internacionales para participar en este mercado de remesas nacionales requieren tener una alianza con una entidad bancaria de amplia cobertura o con una cadena comercial de tiendas. En el caso de las remesas nacionales por medio de establecimientos comerciales, el procedimiento es como sigue: el cliente asiste a la sucursal de la tienda, realiza una transferencia de efectivo, el remitente avisa ya sea por teléfono o por otro medio al receptor y este último acude a la sucursal más cercana en su municipio para retirar su envío.

Las empresas remesadoras internacionales que ofrecen el envío de remesas nacionales tienen una presencia significativa en dicho mercado y su operación parece efectuarse sin restricciones de exclusividad en lo referente a las instituciones pagadoras, ya que estas últimas pueden operar con distintas remesadoras.

Un aspecto importante de este estudio fueron las entrevistas efectuadas con diversos participantes en la industria de remesas nacionales con el propósito de estimar el tamaño de su oferta. En particular, se consultó a las instituciones sobre el monto anual de las transferencias efectuadas, el promedio enviado y el tiempo que llevan ofreciendo tales servicios.

De acuerdo con la información recabada en los distintos proveedores de servicios de remesas nacionales se estima que esta industria efectúa cerca de dos millones de transferencias mensuales. Aunque la gama de métodos de transferencia es variada, todas las empresas entrevistadas en la industria resaltaron que la cultura del efectivo es un factor dominante en el negocio de envíos y que podría haber un componente significativo de informalidad en este mercado.

Las cifras tentativas sobre el tamaño potencial del mercado de remesas nacionales que se presentan en el cuadro: *Ejercicio de estimación del tamaño potencial del mercado de remesas nacionales* y su comparación con la información captada en los intermediarios sobre su nivel de actividad confirman que si hay un componente de informalidad en este mercado. Dicho componente en parte estaría sustentado en lo que la industria llama la cultura del efectivo. Lo anterior se refiere a la práctica cotidiana de enviar dinero por un canal diferente, no regulado y fundamentalmente mediante la entrega personal del dinero.

#### **1.4 Costos de los envíos**

Los costos de envío de las remesas nacionales varían según la entidad emisora, la modalidad de envío y el monto transferido. Ahora bien en el caso de aquellos receptores que tienen cuenta bancaria se puede realizar el depósito en ventanilla sin costo y sin importar en que ciudad del país esté registrada la cuenta. En el caso de los bancos cada uno de ellos establece límites a los montos que se pueden enviar y algunos requieren que el remitente tenga cuenta bancaria en la institución, de manera que la transferencia se efectúe con cargo a dicha cuenta. Asimismo, dependiendo del monto enviado algunos intermediarios pueden solicitar copia de la identificación del remitente. En el caso de otros intermediarios, incluyendo a empresas remesadoras, el costo del envío es función del monto transferido

Al considerar los costos recabados en los distintos proveedores de servicios de remesas nacionales, se identificó que, en promedio, el costo de enviar mil pesos es de aproximadamente un 6%, pero en el caso de los bancos era superior y para ese monto la mayoría de ellos requiere contar con cuenta bancaria. Ahora bien, cabe señalar que si se considera que el costo promedio de la remesa promedio (1 mil 230 pesos) es de aproximadamente 67.64 pesos y que el volumen del mercado es de aproximadamente de dos millones de envíos por mes, luego los ingresos brutos mensuales para la

industria por efectuar tales transacciones resultarían de 135 millones de pesos al mes o de alrededor de 1 mil 620 millones de pesos al año.

## **2. Principales características de los remitentes de remesas nacionales**

En esta sección se analizan las principales características de los migrantes mexicanos internos y sobre sus envíos de remesas nacionales. Tal información se deriva de los resultados de una encuesta recabada en 609 migrantes nacionales que residen fuera de sus estados de origen, así como de 29 entrevistas cualitativas en dichos migrantes. Como se verá en detalle, los migrantes internos hacen un uso significativo del efectivo, pero también están familiarizadas con la tecnología móvil, más que con el internet o el acceso a cuentas bancarias. Asimismo, dichos migrantes hacen envíos de dinero al interior del país de manera frecuente y por un monto que en promedio no supera a 20 mil pesos por año. Ahora bien, las encuestas captaron que dichos remitentes de remesas nacionales están dispuestos a cambiar sus métodos de envío de dichas transferencias.

### **2.1 Encuesta cuantitativa en remitentes de remesas nacionales: aspectos metodológicos**

La encuesta cubrió una gama de temas, así como seis corredores de remesas nacionales y fue recabada por seis encuestadores calificados. Tales encuestadores contaban con licenciatura o eran pasantes de las carreras de sociología, ciencias políticas y antropología, y fueron capacitados en el Distrito Federal durante dos días, donde levantaron encuestas piloto en dos sucursales de telégrafos. Cada encuestador fue responsable de aplicar la encuesta en un estado del país y recabó en promedio 6.7 cuestionarios por día. La encuesta se aplicó en seis entidades federativas entre el 12 de octubre y el 5 de noviembre de 2011 y se persiguió que la selección de dichos estados captara distintos perfiles de la migración interna (ver cuadro siguiente).

**DISTRIBUCIÓN DE LAS MUESTRAS POR ESTADO**

Estado	Total		Localización de los encuestados					
	Número de encuestas	(%)	Telecomm-Telégrafos		Bansefi		Otro lugar (calle, parques)	
	Número de encuestas	(%)	Número de encuestas	(%)	Número de encuestas	(%)	Número de encuestas	(%)
Baja California	128	21.0	80	62.5	0	0.0	48	37.5
Distrito Federal	125	20.5	108	86.4	1	0.8	16	12.8
Jalisco	75	12.3	55	73.3	1	1.3	19	25.3
Estado de México	125	20.5	90	72.0	7	5.6	28	22.4
Nuevo León	51	8.4	36	70.6	2	3.9	13	25.5
Quintana Roo	105	17.2	71	67.6	7	6.7	27	25.7
Total	609	100.0	422	72.1	17	2.8	146	24.0

FUENTE: CEMLA.

**2.2 Encuesta cualitativa a los remitentes de remesas: metodología**

Para consolidar la información sobre el perfil de las personas que envían remesas nacionales y sobre los receptores de las mismas, se llevaron a cabo 29 entrevistas cualitativas a remitentes. Tales entrevistas perseguían entre otros aspectos, identificar las características sociodemográficas y financieras de los remitentes y captar sus actitudes frente a los nuevos canales para la provisión de servicios financieros (corresponsales bancarios y los servicios financieros móviles vinculados a la recepción de las remesas). Las entrevistas se llevaron a cabo en el Distrito Federal y en diversos municipios beneficiarios de las remesas nacionales de Baja California, Chiapas y Jalisco, lo que permitió enriquecer la información captada por la encuesta cuantitativa en temas de migración, mercado laboral, prácticas financieras y uso de nuevas tecnologías.

**2.3 Características de los remitentes de remesas nacionales**

Esta sección presenta las principales características de los migrantes internos considerando aspectos sociodemográficos, de envío de dinero y el tema de finanzas personales.

### **2.3.1 Aspectos sociodemográficos y económicos**

En los remitentes de remesas nacionales hay una mayor presencia de mujeres que de hombres; la edad promedio de dichos emisores de remesas es de 38 años; el 75% de ellos tienen hijos; el 70% cuenta con secundaria completa o menos, y el principal sector en que laboran son los servicios, seguido por la industria de la construcción. Asimismo, el 83% de los encuestados tenía una ocupación de tiempo completo y su ingreso promedio resultó de 6 mil 39 pesos mensuales. No obstante, un 11% de ellos expresó que su ingreso mensual no superaba a los 2 mil 500 pesos al mes.

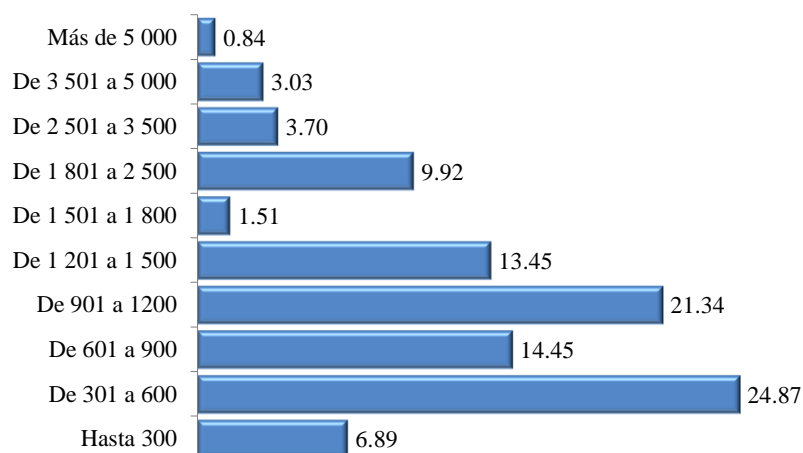
El 58% de los encuestados expresó que en el corto plazo planean seguir viviendo en el municipio donde residen actualmente y el 20% de los entrevistados indicó que estima vivir por temporadas tanto en su residencia actual como en su lugar de origen. Asimismo, el 13% señaló que eventualmente planea retornar a su municipio de origen. Por otra parte, el 72% de los encuestados precisó que no consideran que otro familiar o integrante de su hogar de origen vaya a emigrar de su municipio de origen.

**CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS DE LOS  
EMISORES DE REMESAS NACIONALES**

		<b>Porcentaje</b>	<b>Número</b>
Edad promedio, en años			38
Género	Mujer	62	
	Hombre	38	
Estado civil	Soltero	29	
	Casado	59	
	Viudo, divorciado	12	
Hijos	No tiene	25	
	Viven con el migrante	36	
	Viven en otro municipio del estado	23	
	Viven en otros lugares	12	
Años de vivir en la localidad			15
Lugar de origen	Veracruz	11	
	Chiapas	11	
	Oaxaca	11	
	Distrito Federal	7	
Escolaridad	Primaria incompleta	14	
	Primaria completa	25	
	Secundaria completa	31	
	Preparatoria completa	17	
	Universidad incompleta	3	
	Universidad completa	9	
Sector o actividad	Servicios	26	
	Construcción	14	
	Ama de casa	13	
	Empresario, cuenta propia, autónomo	8	
Con empleo de tiempo completo		83	
Tiene ingreso mensual de hasta 2 500 pesos		11	
Ingreso promedio mensual, en pesos			6 039

FUENTE: CEMLA.

**MONTO ENVIADO DE REMESAS NACIONALES**  
**-Distribución porcentual de los envíos según el monto en pesos-**



FUENTE: CEMLA.

Los entrevistados comentaron que el principal motivo para haber emigrado fue la falta de empleo en su lugar de origen, seguido por la búsqueda por mejorar su nivel de vida o el de sus hijos (ver cuadro: *Razones por las cuales los familiares podrían emigrar de su lugar de origen*).

### 2.3.2 Características del envío de remesas nacionales

Los inmigrantes nacionales mandan en promedio 1 mil 230 pesos por envío y llevan a cabo 17 envíos por año (ver cuadro: *Algunas características del envío de remesas nacionales*). No obstante, la mediana de dicho número fue de 12 veces. Los resultados de la encuesta muestran que los principales estados receptores de remesas nacionales y, por ende, donde residen los familiares beneficiados son Chiapas, Oaxaca y Veracruz. El 59% de los remitentes indicaron que sus envíos son periódicos y el restante 41% que son esporádicos.

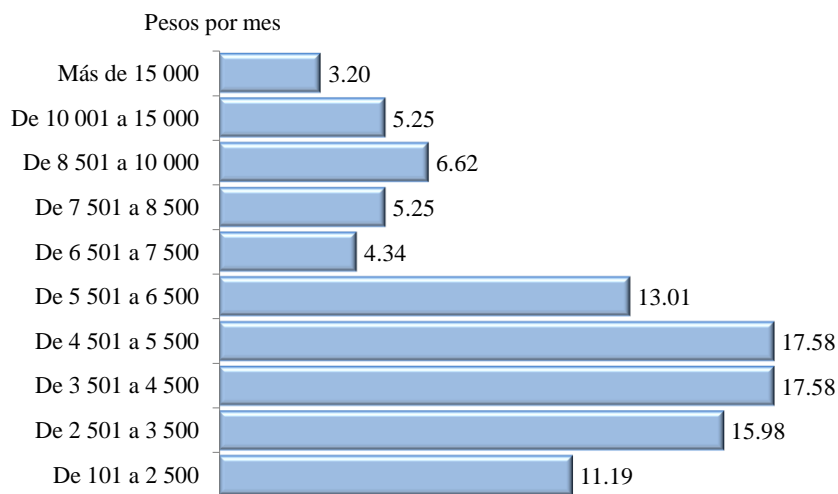
Asimismo, en promedio, los remitentes han efectuado envíos durante los últimos 56 meses, pero la mediana de esta variable resultó de 30 meses. También destaca que un 20% de los remitentes ha mandado dinero durante diez o más años consecutivamente.

**RAZONES POR LAS CUALES LOS FAMILIARES PODRÍAN EMIGRAR DE SU LUGAR DE ORIGEN**

<b>Razones para emigrar</b>	<b>Porcentaje que considera que otro familiar podría emigrar</b>
Por no encontrar trabajo	43.1
Mejorar su nivel de vida o el de sus hijos	12.6
El costo de vida es alto, no alcanza para vivir	9.8
Los salarios son muy bajos	6.9
Para poder enviar dinero a su familia	6.3
Porque tiene familiares o amigos que lo recomendarían	4.6
Por problemas de inseguridad	3.5
Otras razones	13.2
N-143	

FUENTE: CEMLA.

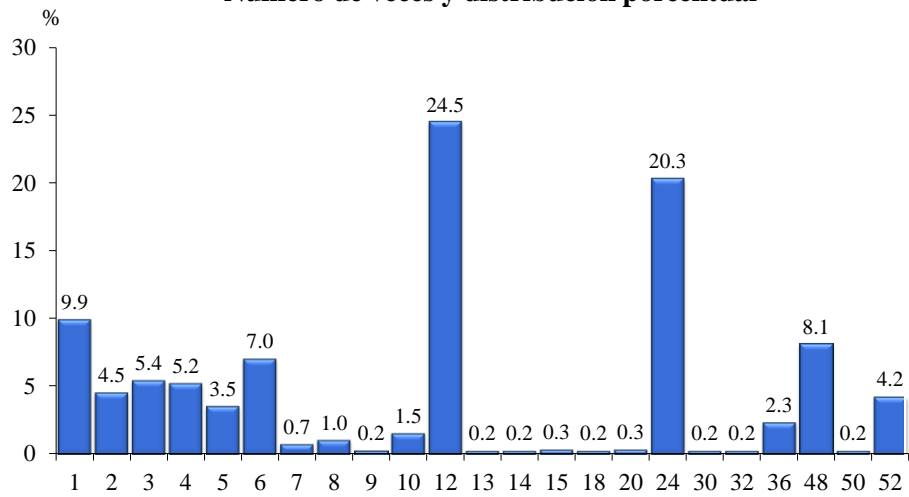
**INGRESO MENSUAL DE LOS REMITENTES DE REMESAS NACIONALES  
-Distribución porcentual-**



FUENTE: CEMLA.

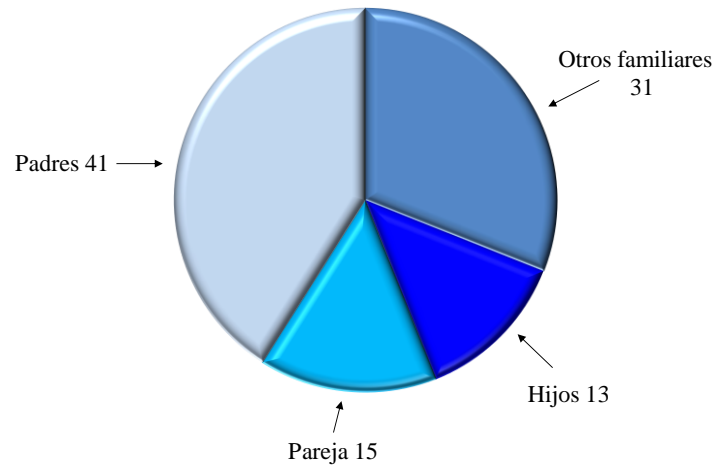


**FRECUENCIA DEL ENVÍO DE REMESAS NACIONALES**  
**-Número de veces y distribución porcentual-**



FUENTE: CEMLA.

**BENEFICIARIOS DE LAS REMESAS**  
**-Porcentajes-**



FUENTE: CEMLA.

### ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL ENVÍO DE REMESAS NACIONALES

	Porcentaje	Número
Principales estados de destino		
Chiapas	11.5	
Oaxaca	11.5	
Veracruz	11.2	
Puebla	7.2	
San Luis Potosí	6.4	
Hidalgo	6.1	
Promedio enviado en pesos		1 230
Frecuencia de envío (promedio)		17
Periodicidad en el envío		
Regular	59.0	
Esporádico	41.0	
Número de meses enviando dinero		56
Beneficiarios de las remesas		
Madre o padre	41.0	
Pareja	15.0	
Hijos	13.0	
Hermanos	9.0	
Otros familiares	22.0	

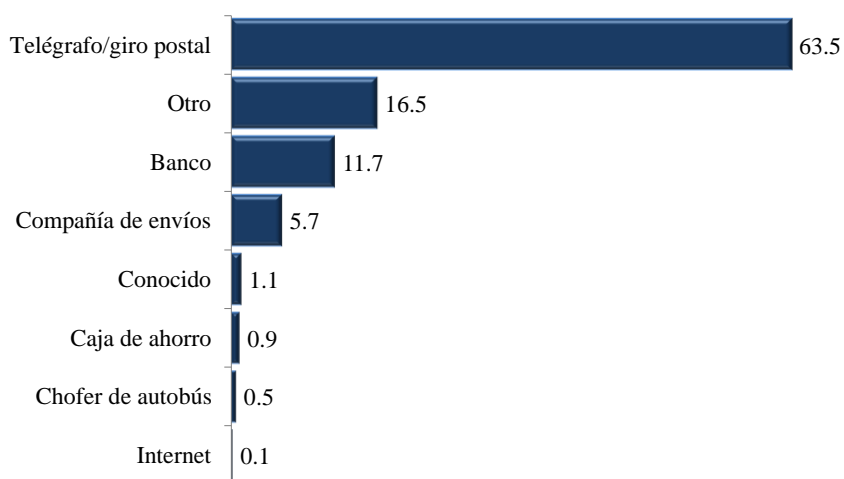
FUENTE: CEMLA.

Curiosamente al igual que ocurre con las remesas internacionales, los principales receptores de las remesas nacionales son los padres del remitente. Así, el 41% de los emisores de remesas nacionales expresó que envían tales recursos a sus padres (ver gráfica: *Beneficiarios de las remesas*); un 15% lo manda a su pareja; 13% a sus hijos y un 31% adicional a otros familiares (abuelos, hermanos, suegros, etcétera). Tales resultados también fueron confirmados en las entrevistas cualitativas.<sup>15</sup> En estas últimas, un entrevistado precisó que regularmente envía dinero a sus familiares cercanos (padres, hijos, primos y tíos) para contribuir a sus gastos e incluso en algunos casos apoya y presta dinero a personas cercanas. Otro entrevistado expresó que: “mando a Sinaloa a una persona con la cual tengo un niño (...); a tíos porque son

<sup>15</sup> De las 23 entrevistas que se recabaron en personas que frecuentemente envían remesas dentro de la República Mexicana, 18 se levantaron en el Distrito Federal y cinco en Jalisco.

personas grandes de edad a los cuales le brindamos ayuda económica; envío dinero a ellos para su mantención”.

**MÉTODO SELECCIONADO PARA EL ENVÍO DE  
REMESAS NACIONALES  
-Estructura porcentual-**



FUENTE: CEMLA.

### **Método de envío**

De acuerdo con los resultados de la encuesta, el método más utilizado para enviar dinero a sus familiares es el telégrafo o giro postal con el 63.5% de las respuestas, mientras que el menos usado es el internet, con apenas 0.1% de las respuestas (ver gráfica anterior). Cabe reconocer que tales resultados tienen un sesgo muestral considerando que la mayoría de las encuestas se recabaron en las oficinas de Telecomm-Telégrafos.

Por lo anterior, las entrevistas proporcionaron información complementaria importante acerca de los medios de envío y sobre otros aspectos del mercado de remesas nacionales.<sup>16</sup>

Por otra parte, los resultados de las entrevistas cualitativas indican que los remitentes de remesas nacionales utilizan más de un método para el envío de su dinero y que su elección depende de factores, tales como los siguientes:

- a) Horario de trabajo. Aunque los depósitos a una cuenta de banco no implican comisión, en ocasiones los emisores no pueden mandar sus remesas con este método ya que sus horarios de trabajo no coinciden con los del banco y utilizarlo puede requerir más tiempo. Así, un joven obrero de 19 años que trabaja en el Distrito Federal expresó: “el banco está bien, pero a veces hay mucha gente, hay que esperar o a veces no se puede o no hay tiempo”.
- b) Día del envío. En ocasiones los envíos se efectúan en fin de semana, cuando generalmente los bancos están cerrados, de ahí que sea más fácil hacerlo por medio de una empresa como Elektra que tiene horarios muy flexibles. “Cuando es fin de semana no hay bancos y Elektra está abierta. Y cuando está abierto el banco, envío por medio de la tarjeta”.
- c) Urgencia. La urgencia del dinero también influye en la selección del medio del envío. Para algunos de los entrevistados, empresas como Elektra son más eficientes que otros medios, y además es de fácil acceso. Un entrevistado expresó que Elektra “es rápido y al instante que yo deposite, ya tienen el dinero”.

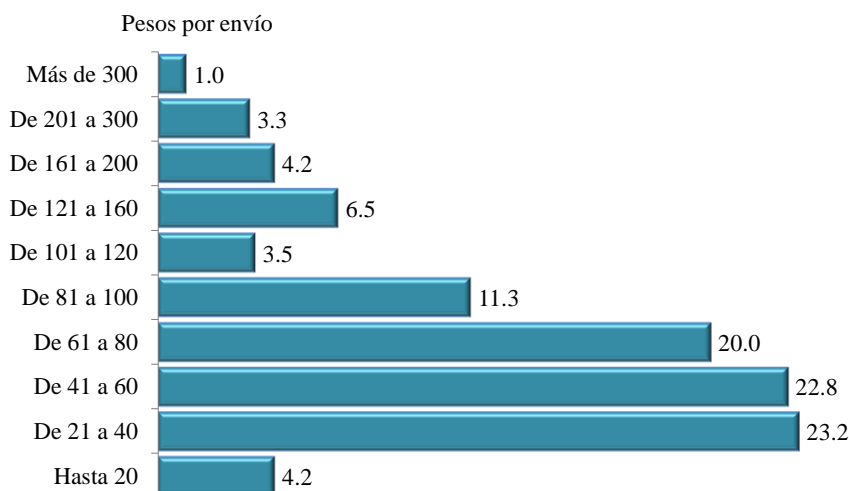
---

<sup>16</sup> De las 609 encuestas, el 72% se recabó en las oficinas de Telecomm-Telegrafos.

- d) En las entrevistas cualitativas hubo algunos entrevistados que indicaron que en general, tienen preferencia por “mandar el dinero a sus familiares por medio de una tercera persona o se esperan para llevarlo personalmente”. Cuando no es posible enviar el dinero con un conocido o llevarlo personalmente utilizan otros métodos. Así, un trabajador que envía regularmente dinero del Distrito Federal a Puebla comentó: “prefiero llevar el dinero personalmente porque me cobran”. Otro expresó que reconoce el riesgo de llevar o mandar el dinero en efectivo, “pero mis amigos no me cobran nada”.
- e) En las entrevistas cualitativas se advierte que en algunos casos se envía remesas a más de una persona y que “el método de envío depende de las preferencias de los receptores”. En efecto, una mujer de 57 años manda dinero a su hijo en San Cristóbal de las Casas, Chiapas, por medio de un banco, pero también manda a alguien en su pueblo de origen San Juan Atenco, Puebla, por medio de Telecomm- Telégrafos ya que ahí solo hay esa oficina.

### COSTO DE LOS ENVÍOS DE REMESAS NACIONALES

#### -Distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

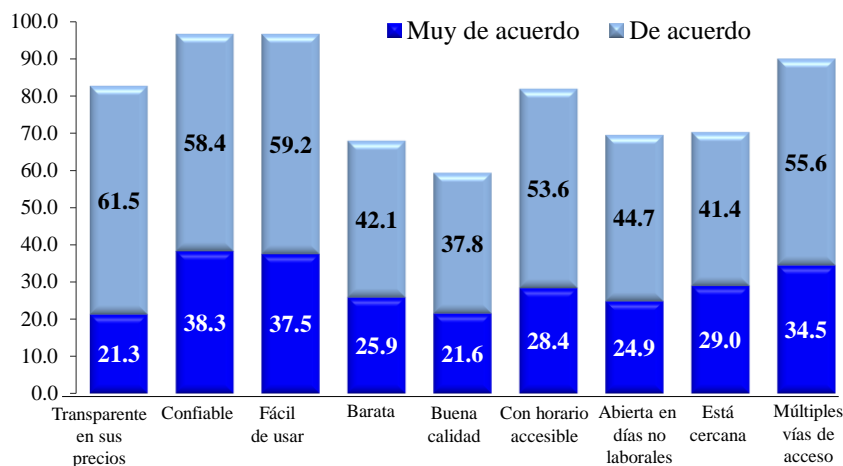
La encuesta cualitativa también captó que en algunos casos el medio seleccionado para el envío remesas nacionales es determinado tanto por las preferencias del receptor de la remesa como por su localización. En aquellos casos en que las localidades de recepción son pequeñas y remotas y no hay sucursales bancarias ni de cadenas comerciales que hacen remesas nacionales, se utiliza el envío mediante oficinas postales y telégrafos. También hay casos en que los receptores tienen que desplazarse hacia otra localidad para cobrar el envío. Así, una joven de 17 años que manda dinero a Oaxaca comentó que “no hay sucursal bancaria, ni telégrafo, ni tienda de Elektra en el pueblo de Santa Catarina Juquila, entonces tienen que ir a la oficina de telégrafo de otro pueblo para cobrar el dinero, ya que es la única oficina en la zona”.

### **Costo promedio por envío y la calidad del servicio**

De acuerdo con la información recabada, el costo promedio de los envíos de remesas nacionales es de 67.64 pesos (ver gráfica: *Costo de los envíos de remesas nacionales*). En relación con la calidad del servicio prestado, el 96.7% de los remitentes dijo estar satisfecho con el servicio de su empresa preferida, ya que es accesible y tiene confianza en que el dinero llega íntegro. No obstante, el 41% indicó que están indiferentes entre el servicio de una empresa y el de otras o que están en desacuerdo de que uno sea de mejor calidad que el prestado por otros oferentes. Asimismo, el 20% de los entrevistados comentó que estaban en desacuerdo de que el servicio del intermediario utilizado sea más barato que el de otros, pero es cercano a su domicilio. En general, los resultados sugieren que los remitentes eligen su empresa de envío de remesas nacionales considerando principalmente la confiabilidad y facilidad de su uso, no obstante que puedan tener ciertas inquietudes acerca de la calidad y el costo del envío (ver gráfica siguiente).

La encuesta no identificó que los usuarios de los servicios de remesas nacionales tengan interés por cambiar de método o empresa de envío. Así, el 66.8% no expresó intención de cambiar de medio para el envío de su dinero. Ahora bien, un 14.5% señaló que le gustaría mejor depositar su remesa en una cuenta del receptor ya sea bancaria o de ahorro y el 7.6% indicó que tenía interés por contar con una tarjeta de débito.

**NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA EMPRESA PROVEEDORA  
DEL SERVICIO DE REMESAS NACIONALES  
-Porcentaje de usuarios-**



FUENTE: CEMLA.

### 2.3.3 Los emisores de remesas nacionales y su vinculación con el sistema financiero

El nivel de utilización del sistema financiero del país por parte de los encuestados es relativamente reducido. En general, el acceso al sistema financiero es función de si una persona posee una cuenta bancaria o de ahorros, si hace uso de otros productos financieros, tales como préstamos, seguros, tarjetas de débito y crédito, si sus pagos se efectúan a través del sistema financiero o si en sus actividades cotidianas interactúa con instituciones financieras, bancarias, cooperativas o microfinancieras.

El World Banking Institute mide el acceso financiero considerando cuatro aspectos: facilidad de uso, apertura, formalidad y capacidad funcional.

- a) *Facilidad de uso*: capacidad para abrir cuentas bancarias que sean asequibles y con saldos pequeños.
- b) *Apertura*: capacidad de alcanzar a todos sin afectar a ningún sector social.
- c) *Formalidad*: capacidad de hacer que se respeten las regulaciones financieras sin comprometer la facilidad de uso y de apertura.
- d) *Capacidad funcional*: capacidad de servir las cuatro necesidades financieras básicas: pagos, ahorros, crédito y mitigación de riesgo.<sup>17</sup>

#### POSIBILIDADES DE ACCESO FINANCIERO

	Pagos transaccionales	Ahorro	Crédito	Mitigación de riesgo
Utilizable	Las transacciones son competitivas.	La mayoría de los receptores ahorran en instituciones financieras.	Uso reducido de préstamos, sin ser diferente de otros países de América Latina y el Caribe.	Seguros sobre las remesas.
Apertura	Las transacciones son accesibles.	Los receptores de bajos ingresos ahorran al igual que los receptores de áreas rurales. Los jóvenes pueden conseguir préstamos; los adultos mayores pueden conseguir préstamos.	Los jóvenes pueden conseguir préstamos; los adultos mayores pueden conseguir préstamos.	Las mujeres y los adultos mayores pueden adquirir seguros.
Formalidad	Las transacciones son llevadas a cabo por una amplia gama de instituciones financieras y mediante corresponsalías.	Los bancos comerciales al igual que las instituciones de ahorro y crédito son los principales proveedores. En algunos casos los corresponsales bancarios están autorizados para realizar estos servicios.		
Funcionalidad	Todas las instituciones ofrecen los servicios.			

FUENTE: CEMLA.

<sup>17</sup> Stephen Peachey y Alan Roe (2006), Access to Finance: What does it mean and how do savings banks foster access, World Savings Banks Institute, enero (Perspectives, núm. 49).



El cuadro anterior muestra la relación existente entre el acceso y las posibilidades financieras. La falta de acceso financiero representa un reto para la política de desarrollo y hay amplia evidencia de que un mayor acceso acrecienta las posibilidades de que las personas generen y acumulen riqueza personal.<sup>18</sup>

Un objetivo de la política económica es lograr que el público pueda acumular activos financieros, lo que facilita que pueda aumentar su riqueza. En general, las políticas para lograr un mayor acceso financiero incluyen cambios en la regulación, en las políticas de crédito, la expansión de las entidades no bancarias que pueden realizar ciertos tipos de transacciones y cambios en los modelos de negocio y en el grado de educación financiera.

#### TIPO DE ENTIDAD QUE UTILIZA

Banco o sociedad cooperativa	35.03
Caja de ahorros	1.64
Otro	3.62
No, no sabe o no responde	59.70
Suma	100.00

FUENTE: CEMLA.

#### TIPOS DE PRODUCTOS FINANCIEROS CON QUE CUENTA

	Porcentajes <sup>1/</sup>	Porcentajes
Cuenta de ahorro	27.30	19.81
Cuenta de cheques	29.77	21.60
Préstamo personal	13.98	10.14
Seguro de gastos médico	33.88	24.58
Seguro de vida	27.14	19.69
Tarjeta de apoyo gubernamental	5.76	4.18
Suma	No aplica	100.00

<sup>1/</sup> Las respuestas no suman 100% por ser tabuladas por frecuencia de respuesta.

N=608.

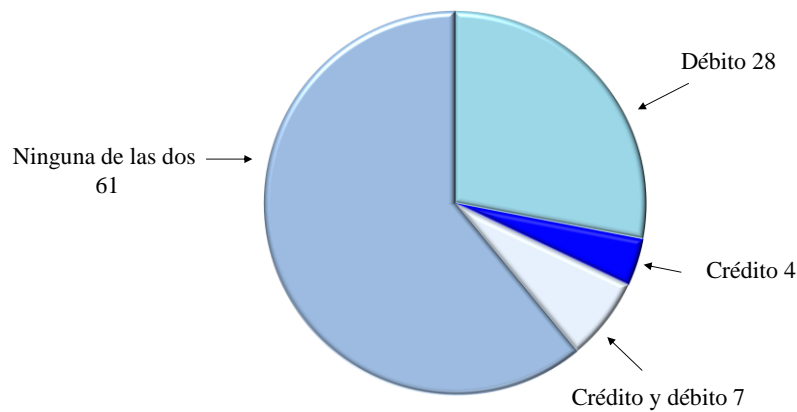
FUENTE: CEMLA.

<sup>18</sup> Beck, Thorsten y Augusto De la Torre (2006), "The Basic Analytics of Access to Financial Services", Policy Research Working Paper No. 4026.

En esta sección se analizan diversos aspectos de la información recabada por la encuesta y que se refieren a las finanzas personales y la inclusión financiera.

En la población encuestada el 40 % contaba con algún tipo de producto financiero del sistema y en la mayoría de los casos dicho producto provenía de un banco (ver cuadro: *Tipos de productos financieros con que cuenta*) y en menor grado de cajas de ahorro u otras entidades financieras. Tales porcentajes son más bajos que lo que se observa en la población a nivel nacional, donde hay alrededor de 43 millones de cuentahabientes.<sup>19</sup> No obstante, cabe reconocer que la gran mayoría de la apertura de cuentas se lleva a cabo en bancos, lo que puede reflejar una mayor facilidad de un segmento importante de la población mexicana para hacerlo en dichas instituciones y utilizar sus productos (cuentas bancarias, de ahorro, cheques, etcétera).

**PERSONAS QUE CUENTAN CON TARJETA**  
**-Porcentajes-**



FUENTE: CEMLA.

<sup>19</sup> “Poca bancarización existe en México” (en línea: <http://www.mbw.com.mx/2011/pocabancarizacion-existe-en-mexico/>, 30 de diciembre de 2011).

### Tarjetas de débito, crédito y prepago

El 61% de los remitentes de las remesas nacionales que fueron encuestados indicó que no contaba con tarjeta de débito o crédito, el 28.5% tenía tarjeta de débito, el 6.9% de crédito y el restante 3.6% indicó que disponía de ambas (ver gráfica anterior). Por otra parte, el 26.6% de los encuestados señaló que poseía tarjetas que otorgan puntos; el 11.5% tenía tarjeta del sistema de transporte público, el 3% contaba con alguna tarjeta prepagada y el 4% con tarjeta que otorgan beneficios (ver cuadro: *Otro tipo de tarjetas*). En general, en las entrevistas cualitativas también se captó un bajo nivel de acceso financiero. El 25% del total de los entrevistados tenían tarjeta de nómina que representa una tarjeta de débito. En tales casos fue el empleador quien solicitó la tarjeta para el pago del salario. Cabe señalar que dos de los entrevistados mencionaron que “la empresa pidió documentos a todos los albañiles y se encargó de abrir las cuentas de nómina en el banco”.

Las entrevistas cualitativas captaron la percepción entre los entrevistados sin cuenta bancaria que no la consideran como necesaria ya que sus ingresos son en efectivo. Un entrevistado de 29 años que se dedica al negocio de alimentos comentó: “No tengo afiliación con ningún banco, todo el dinero que gano lo invierto en el negocio y no me interesa, los bancos no son lo mío, cobran mucho“. Esta visión se conoce en el ámbito financiero como la cultura del efectivo.

#### OTRO TIPO DE TARJETAS

	Porcentajes <sup>1/</sup>	Porcentajes
Tarjetas de puntos/lealtad/descuento	26.64	50.47
Tarjetas de sistema de tránsito	11.51	21.81
Tarjetas prepagadas para el teléfono	7.24	13.71
Tarjetas electrónicas de beneficios	4.44	8.41
Suma	No aplica	100.00

<sup>1/</sup> Las respuestas no suman 100% por ser tabuladas por frecuencia de respuesta. N = 608

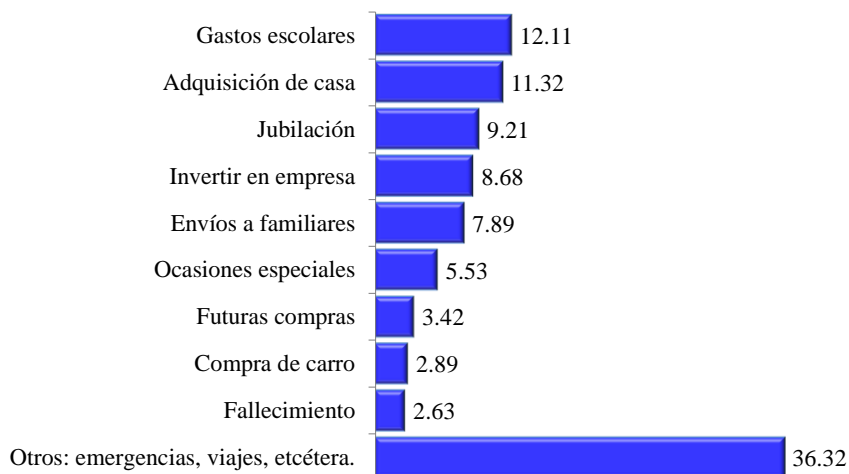
FUENTE: CEMLA.

## **Ahorro e inversión**

La mitad de los emisores de remesas nacionales encuestados indicó que de alguna manera ahorra algo o invierte. De acuerdo con las respuestas a la encuesta, el ahorro promedio de este subgrupo de encuestados resultó de 14 mil 736 pesos anuales y se destina a propósitos tales como: invertir en una casa; educación; una empresa; guardar recursos para algunas compras futuras; adquisición de vehículos; ocasiones especiales; jubilación; gastos para enfrentar enfermedades; otras emergencias; y la previsión para el fallecimiento. Asimismo, las respuestas de las entrevistas cualitativas fueron congruentes con lo anterior, ya que el 42% de los entrevistados (ocho de ellos) indicaron que ahorran, pero solo la mitad de dicho grupo lo hacía en una institución bancaria, mientras que el resto prefería hacerlo en efectivo. En general, los entrevistados que no ahorran, indicaron que el dinero no les alcanzaba para ahorrar: “es que no alcanza para una cuenta de ahorros. Luego, cuando el dinero se necesita, uno tiene que esperar a que le puedan dar el dinero. Por eso no”.

Aquellos entrevistados que contaban con cuenta de ahorros mencionaron que fue sencillo el proceso de obtenerla “con 50 pesos abres tu cuenta de ahorro, llevas identificación y comprobante de domicilio. Es que son pocos los requisitos”. No obstante, hubo otros que manifestaron que prefieren ahorrar en efectivo porque no confían en las instituciones bancarias, como lo expresó un guardaespaldas de 40 años, quien prefiere tener el dinero a la mano y que nunca ha tenido problema guardándolo en su casa.

### RAZONES PARA AHORRAR -Distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

El cuadro *Tipos de pagos y métodos utilizados por los remitentes de remesas nacionales* muestra la distribución de la gama de obligaciones de pago que puede tener una persona y el método de pago que utiliza. De acuerdo con las respuestas a la encuesta, la gran mayoría de los pagos de servicios y compras se realizan en efectivo, incluyendo el pago de la tarjeta de crédito. En alguna medida, dichos pagos en efectivo son una actividad cotidiana de tipo social o cultural ya que representan las vueltas que efectúan las personas.

## TIPOS DE PAGO Y MÉTODOS UTILIZADOS POR LOS REMITENTES DE REMESAS NACIONALES

Pagos de:	En efectivo en una sucursal				Mediante una cuenta de banco				No sabe o no respondió	Suma
	Del negocio proveedor del servicio	Bancaria	Oficina de telégrafos	Tienda de conveniencia/supermercado	Tarjeta de débito o crédito	Transferencia manual por internet	Transferencia o giro Bancario	Cheque		
Celular	7.87	1.66	3.31	85.51	1.45	0.00	0.21	0.00	0.00	100
Colegiatura	61.63	29.55	4.55	0.00	0.00	1.14	0.00	0.00	3.41	100
Crédito en tienda departamental	80.65	3.23	0.00	11.29	3.23	0.00	1.61	0.00	0.00	100
Gasolina	90.73	0.00	0.00	0.00	8.61	0.00	0.00	0.00	0.66	100
Renta de la vivienda	96.32	3.31	0.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Luz	65.56	10.15	3.97	19.65	0.44	0.22	0.00	0.00	0.00	100
Medicinas	98.29	0.34	0.00	0.34	0.68	0.00	0.00	0.00	0.34	100
Otros servicios	82.24	1.87	0.93	11.21	2.80	0.93	0.00	0.00	0.00	100
Tarjeta de crédito	14.00	68.00	0.00	4.00	2.00	2.00	10.00	0.00	0.00	100
Servicio de agua potable	76.96	7.60	0.98	14.22	0.00	0.25	0.00	0.00	0.00	100
Supermercados	93.81	0.00	0.00	0.38	5.82	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Internet	70.59	5.88	2.94	17.65	2.94	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Teléfono fijo	71.64	4.48	0.75	17.16	2.24	2.24	0.75	0.75	0.00	100
Otros	70.06	7.34	1.13	19.21	1.69	0.56	0.00	0.00	0.00	100

FUENTE: CEMLA.

*Prácticas y métodos de pago*

La gran mayoría de los encuestados indicó que efectúan sus pagos en efectivo. En general, los emisores de remesas nacionales constantemente pagan diversos servicios, tales como la renta de su vivienda, compras de medicinas y el supermercado, pero sólo el 7% de los encuestados utiliza para ello una cuenta bancaria (ver cuadro *Método de pago utilizado por los remitentes de remesas nacionales*). Mientras tanto, el 93% de los encuestados restantes indicó que paga en efectivo directamente en el establecimiento proveedor del servicio, tienda de conveniencia o supermercado, con excepción de algunos casos de la colegiatura y la tarjeta de crédito que son pagados en una sucursal bancaria. Lo anterior, no obstante, que el 40% de ellos señaló que contaba con una tarjeta de débito. Una entrevistada mencionó que: “Yo nada más voy y saco todo el dinero que me mandan y yo voy pagando en efectivo. La tarjeta no la utilizo más que para depósitos y transacciones.”

### MÉTODO DE PAGO UTILIZADO POR LOS REMITENTES DE REMESAS NACIONALES

Método de pago	Porcentajes
Efectúa un o más pagos mediante una cuenta de banco	7.48
Hace todos sus pagos en efectivo	92.52
Suma	100.00

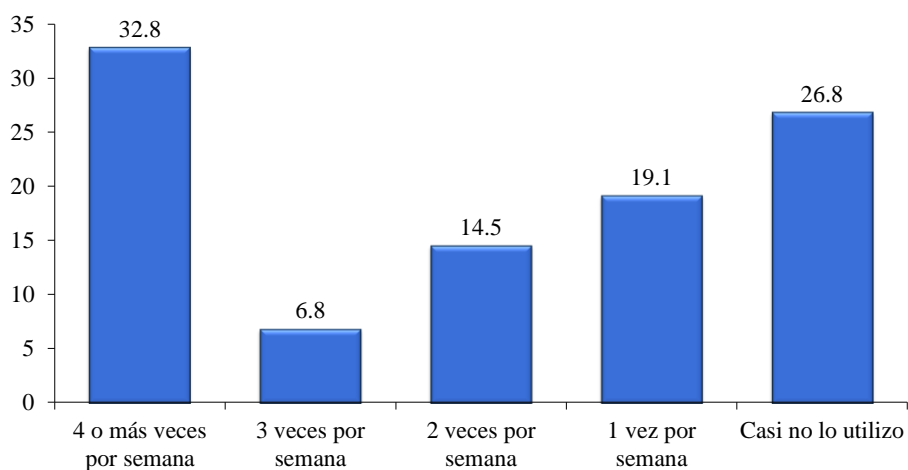
FUENTE: CEMLA.

### 2.3.4 Los emisores de remesas y el uso de la tecnología y la banca móvil

La encuesta también obtuvo información acerca del uso de internet y de la telefonía móvil. Los resultados muestran que el 61% de los emisores de remesas nacionales no utiliza el internet. Al considerar al subgrupo que si lo usa resultó lo siguiente: un tercio de ellos lo hace más de cuatro veces por semana y alrededor de un cuarto de ellos casi no lo usa. Además, entre los usuarios, el 78.7% de ellos no hacen compras o transferencias en línea y solo 3.9% hacen operaciones bancarias por este medio.

### REMITENTES DE REMESAS NACIONALES QUE USAN INTERNET SEGÚN LA FRECUENCIA DE SU USO

-Distribución porcentual-

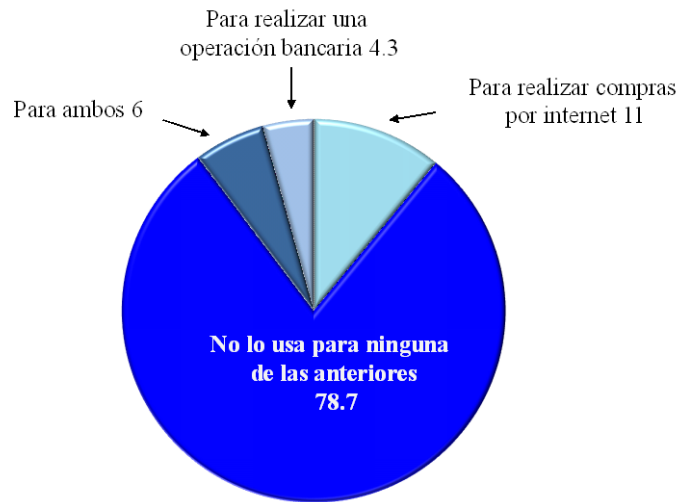


FUENTE: CEMLA.

Por otra parte, al considerar la encuesta cualitativa resultó que el 69% no utilizaba el internet y, de hecho, el 42% señaló que no lo sabían usar y que nunca habían tenido acceso al mismo. El grupo restante que si utilizaba internet expresó que, generalmente, lo hacía con fines recreativos.

**REMITENTES DE REMESAS NACIONALES QUE USAN INTERNET  
PARA EFECTUAR COMPRAS O PARA TRANSACCIONES BANCARIAS**

**- Distribución porcentual-**



FUENTE: CEMLA.

De acuerdo con las respuestas a la encuesta, el 79% de los remitentes de remesas nacionales entrevistados y la mitad de los receptores de dichas remesas contaban con teléfono celular. Asimismo, el 90.5% de los emisores utiliza los servicios de prepago para recargar sus celulares, de los cuales el 88.8% lo ejecuta mediante la compra de tiempo aire y tarjetas prepagadas que adquiere en tiendas de conveniencia. Solo el 1.7% señaló que recarga su celular mediante la compra de tiempo aire en un banco. También destaca en las respuestas que un elevado porcentaje de los que tienen teléfono celular lo utilizan tanto para llamadas como para enviar mensajes de texto. Un porcentaje pequeño también lo usa para tomar fotos u oír música. De esa manera, lo anterior sugiere que la población encuestada tiene propensión a utilizar el teléfono móvil para diversas aplicaciones adicionales a las llamadas.



Por otra parte, al considerar la encuesta cualitativa sus resultados muestran que todos los entrevistados recargaban sus celulares en tiendas de autoservicio y ninguno de ellos contaba con un plan fijo mensual. Asimismo, el 40% expresó que estaban dispuestos a utilizar la telefonía móvil para transacciones bancarias, ya que les ahorraría tiempo. No obstante, indicaron que “falta únicamente más publicidad, dar a conocer más los servicios y las ventajas. Porque muchas veces estamos informados de que existe el servicio, pero no sabemos ni cómo funciona ni cómo operan, los costos y eso. Por lo mismo que uno no tiene mucha información por esta razón uno no se confía mucho.”

En contraste, los entrevistados que no mostraron interés por los servicios financieros móviles mencionaron que no le entienden, no es seguro o no lo necesitan: “Es mejor tener un comprobante. Porque luego, uno paga con la tarjeta, no deja comprobante, como es digital todo.” Además, se corre el riesgo de: “Que se vaya a equivocar uno a la cuenta que va a depositar y que deposite a otra persona.” De esa manera, la poca experiencia y conocimiento en el uso de internet y de otros productos electrónicos propicia la percepción de que es difícil o caro el uso del teléfono móvil para transacciones financieras.

### *Índice de uso de tecnología*

Con el propósito de contar con una visión más precisa acerca del uso potencial de la tecnología por parte de los remitentes de remesas nacionales para efectuar transacciones financieras, se construyó un indicador de uso de tecnología que incorpora los siguientes aspectos: la frecuencia de uso del internet, tipos de funciones que utilizan en sus celulares y si cuentan con tarjeta de crédito, débito o ambas.

El indicador referido se midió de la siguiente manera:

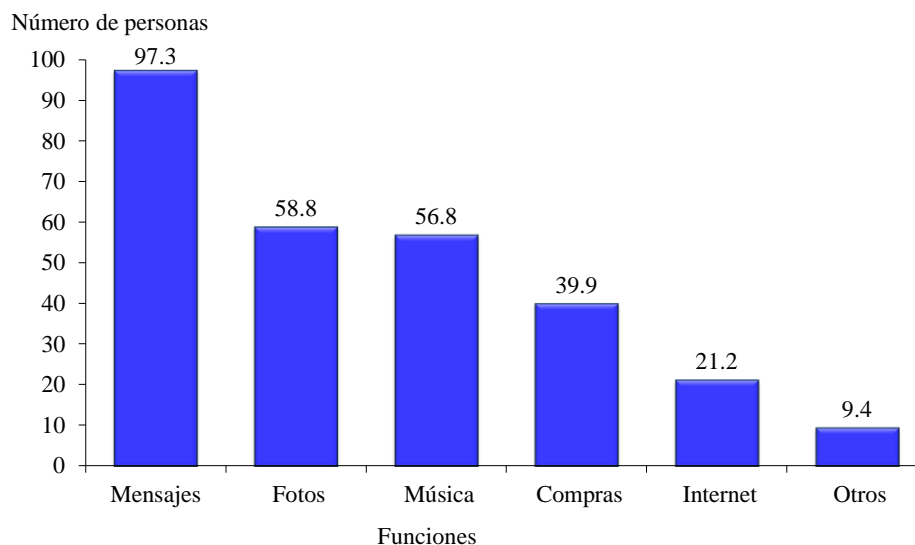
- a) *Variable internet*. Se asignó a los encuestados un valor de uno si lo usan una vez a la semana o más y de cero si no lo conoce o casi no lo usa.
- b) *Variable celular*. Valor de uno si usa tres funciones o más y cero si aplica menos de tres funciones.
- c) *Variable bancaria*. Valor de uno si cuenta con tarjeta de débito, crédito o ambas y cero si no tiene tarjetas.

Lo anterior permitió clasificar a los remitentes de remesas nacionales en tres categorías:

- a) *Activos*, son aquellos con valor de uno en las tres variables.
- b) *Semiactivo*, con valor de uno en una o dos variables.
- c) *Pasivos/no uso*, los que tuvieron valor de cero en las tres variables.

Destaca en este ejercicio que el grupo de activos representa solo el 12% del total de los entrevistados y es notorio que ese grupo muestra características que lo distinguen de los otros.

**REMITENTES DE REMESAS NACIONALES QUE  
UTILIZAN EL CELULAR PARA OTRAS FUNCIONES  
-Porcentajes-**



FUENTE: CEMLA.

Al revisar las características sociodemográficas de los remitentes de remesas nacionales resulta que, en general, los emisores activos en el uso de la tecnología son un poco más jóvenes que los semiactivos y los pasivos; y en dicho grupo hay ligeramente una mayor proporción de mujeres; una menor participación de casados; tienen mayores niveles de escolaridad y de ingreso mensual; y el monto de la remesa enviada es más elevada, pero lo hacen en menos ocasiones en el año. Como quiera su monto anual enviado es el más alto de los tres grupos. Asimismo, los emisores activos tienen más años de residir fuera de su entidad de nacimiento, pero menos de enviar remesas.

#### **2.4 Aspectos sociodemográficos del remitente de remesas y su acceso a las finanzas**

Considerando la información captada por la encuesta, en esta sección se analizan las diferencias sociodemográficas existentes entre quienes hacen pagos, poseen instrumentos financieros y tienen la disposición de cambiar de método de envío de sus remesas nacionales.

### 2.4.1 Giros y pagos

Se analizó la relación existente entre la frecuencia de envío de remesas nacionales, sus montos promedio y varios aspectos sociodemográficos, tales como el género, estado civil, uso de internet y del celular. Los emisores se distribuyeron en tres grupos: el primero agrupa a aquellos que envían remesas nacionales 12 veces o menos durante el año (62.4%); el segundo aquellos que lo hacen entre 13 y 24 veces al año (21.91%); y el tercero aquellos que remiten más de 25 veces por año (15.65%).

#### PERFIL DEL REMITENTE DE REMESAS NACIONES SEGÚN SU USO DE TECNOLOGÍA

	Pasivo/ no uso	Semiactivo	Activo
Distribución de la muestra (porcentajes)	33.6	54.1	12.3
Perfil demográfico y económico			
Edad promedio	41	37	35
De género femenino (porcentajes)	56.4	63.5	66.7
Estado civil casado (porcentajes)	68.1	55.6	50.7
Educación: nivel dominante (porcentajes)	Primaria completa, 35.8 Servicios, 21.7	Secundaria completa, 36.1 Servicios, 30.2	Preparatoria completa, 36 Otra, 24
Ocupación predominante (porcentajes)	Sector de la construcción, 20.7	Otra, 22.9	Servicios, 20
Con ocupación de tiempo completo (porcentajes)	83.3	81.3	85.3
Ingreso mensual: nivel dominante entre 2 mil 501 y 5 mil pesos (porcentajes)	40.9	41.2	Entre 5 001 y 7 500 pesos, 23.6
Ingreso mensual promedio en pesos	3 954	5 107	9 405
Años promedio residiendo en la entidad actual	15.8	14.3	17.9
Con hijos viviendo con el remitente (porcentajes)	35.3	34.3	44.0
No tiene hijos (porcentajes)	14.7	29.2	32.0
Hijos en otros lugares (porcentajes)	50.0	36.5	24.0
Número de envíos por año	17.3	16.6	15.3
Número de años enviando remesas	4.97	4.63	4.38
Monto promedio enviado	1 151	1 185	1 634

FUENTE: CEMLA.

En promedio, las mujeres envían un monto anual mayor de remesas nacionales que los hombres, ya que mandan más por envío y con mayor frecuencia.

Por otra parte, no se observa una diferencia significativa entre el monto promedio enviado por año de los emisores solteros, viudos y divorciados frente a los remitentes casados (ver cuadro: *Estado civil y características de los envíos*), pero si hay alguna diferencia en sus hábitos de envío. Así, los emisores casados envían montos inferiores que los emisores solteros, viudos y divorciados, pero con una mayor frecuencia, lo cual equilibra el monto total enviado por año.

#### GÉNERO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ENVÍOS

Género	Monto anual enviado	Promedio por envío	Frecuencia anual	Observaciones
Femenino	26 266 pesos	1 431 pesos	20 veces	N = 373
Masculino	14 686 pesos	1 076 pesos	14 veces	N = 232

Nota: Para la frecuencia se presenta la mediana de la variable.

FUENTE: CEMLA.

#### ESTADO CIVIL Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ENVÍOS

	Soltero, viudo (a), divorciado (a)	Casado (a)
Frecuencia	14.2 veces	19.7 veces
Envío promedio	1 482 pesos	1 166 pesos

N = 607 para frecuencia y N = 606 para un envío promedio.

FUENTE: CEMLA.

Los resultados de la encuesta no muestran que haya una asociación entre el uso del internet y la frecuencia de envío de remesas nacionales (ver cuadro *Uso de internet y frecuencia de los envíos de remesas nacionales*). Así, entre los remitentes que envían dinero de manera regular a lo largo del año, el 12.29% hacía un uso activo del internet, es decir, cuatro o más veces por semana, pero dicho porcentaje es muy similar al que se presenta en el grupo que envía dinero de manera esporádica. En los dos grupos de emisores (los que mandan dinero de manera frecuente y el esporádico) la gran mayoría de los encuestados no utiliza frecuentemente el internet.

**USO DE INTERNET Y FRECUENCIA DE LOS ENVÍOS DE  
REMESAS NACIONALES**  
**-Porcentajes-**

<b>Tipo de emisor</b>	<b>Usuario activo</b>	<b>Semiactivo</b>	<b>Pasivo - no activo</b>
Remitente frecuente	12.29	17.60	70.11
Remitente esporádico	13.20	12.80	74.00

N = 608.

FUENTE: CEMLA.

Cuando se desagrega a los emisores de remesas nacionales en tres grupos según la frecuencia de sus envíos de remesas nacionales (aquellos que envían 12 veces o menos por año –cuadro *Frecuencia de los envíos de remesas nacionales y el uso de internet*–, los que lo hacen de 13 a 24 veces y los que remiten más de 24 veces al año), sí se observa una diferencia en la frecuencia del uso del internet. En general, los emisores que envían dinero más de 24 veces por año suelen usar menos el internet que los emisores de los otros dos grupos.

**FRECUENCIA DE LOS ENVÍOS DE REMESAS NACIONALES Y  
EL USO DE INTERNET**

<b>Tipo de emisor</b>	<b>Usuario activo</b>	<b>Semiactivo</b>	<b>Pasivo - no activo</b>
Envía de una a 12 veces	13.98	16.09	69.92
Envía de 13 a 24 veces	13.53	19.55	66.92
Envía más de 24 veces	6.32	8.42	85.26

N = 608.

FUENTE:CEMLA.

Por otra parte, no se observa que haya una diferencia significativa entre los remitentes de remesas nacionales frecuentes y esporádicos y la intensidad del uso del celular y sus aplicaciones.

**FRECUENCIA DE LOS ENVÍOS DE REMESAS  
NACIONALES Y EL USO DE CELULAR**

Tipo de emisor	Usuario activo	Pasivo - no activo
Emisor frecuente	81.84	18.16
Emisor esporádico	75.50	24.50

N = 607.

FUENTE: CEMLA.

#### ***2.4.2 Finanzas y uso de la tecnología***

De acuerdo con las respuestas a la encuesta, hay diferencias en el perfil financiero de los remitentes de remesas nacionales según si son o no usuarios activos de la tecnología. Así, aquellos que hacen un uso más intenso de la tecnología muestran mayores montos de ahorro anual, recurren en mayor medida a métodos bancarios para efectuar pagos (el 30.7%) y más del 90% de dicho grupo tiene una cuenta bancaria (cuadro *Perfil de los emisores de remesas nacionales según su uso de tecnología*). Esto último es importante considerando que para el total de encuestados el porcentaje de aquellos que recurre a la banca para efectuar pagos es de sólo el 7 por ciento.

**PERFIL DE LOS EMISORES DE REMESAS NACIONALES  
SEGÚN SU USO DE TECNOLOGÍA**

	Pasivo - no activo	Semiactivo	Activo
Distribución de los emisores	33.6	54.1	12.3
Perfil financiero			
Ahorro promedio anual en miles de pesos	10 678.0	13 590.0	22 753.0
Pago promedio por envío de remesa	68.0	67.2	68.3
Utiliza los bancos para pagos (porcentajes)	1.0	6.1	30.7
Tiene cuenta bancaria (porcentajes)	6.9	48.9	94.7

FUENTE: CEMLA.

### 2.4.3 Cambio de método de envío de remesas nacionales y variables financieras

Considerando que un tercio de los entrevistados señaló estar dispuesto a cambiar su método de envío de remesas nacionales, se analizaron las características de dicho grupo y se compararon con las del resto de remitentes. Los resultados muestran que quienes mostraron mayor interés en adoptar instrumentos de pago por medio de una cuenta en lugar de efectivo llevan a cabo más transacciones financieras y con mayor frecuencia a través de bancos, poseen más productos financieros y hacen un uso más intensivo de la tecnología.

#### INTERÉS EN OTROS MÉTODOS DE ENVÍO DE REMESAS NACIONALES -Porcentajes-

Indicador	Sin interés por cambiar de método	Interesado en cambiar de método
Posee tres o más productos financieros	17.2	29.3
Posee dos productos financieros	14.1	21.7
Posee un producto financiero	27.3	25.2
No posee productos financieros	41.4	23.8
Utiliza banco y tiene cuenta	5.3	12.1
Solo efectivo	94.7	87.9
Activo tecnológicamente	9.2	19.7
Semiactivo tecnológicamente	50.2	62.6
Uso pasivo-no usa tecnología	<b>40.6</b>	<b>17.7</b>
Envía más de 24 veces	<b>26.0</b>	<b>31.0</b>
Envía hasta 12 veces	<b>72.2</b>	<b>67.2</b>
Envía de 13 a 24 veces	<b>1.8</b>	<b>1.8</b>

FUENTE: CEMLA.

### 3. Bancos comerciales: posicionamiento en la industria de remesas nacionales

Para evaluar el nivel de eficiencia y de acceso del sistema financiero a los remitentes de remesas nacionales se utilizaron ciertos indicadores de posicionamiento de los intermediarios que participan en dicho mercado. En general, el posicionamiento contribuye a conocer el papel que desempeñan los distintos actores en esta industria y el que juegan en el desarrollo del mercado de remesas nacionales.



En general, el posicionamiento de los intermediarios se mide de acuerdo con varios indicadores:<sup>20</sup>

- a) *Servicios ofrecidos para transferencias de dinero.* Esta variable identifica cuáles son los métodos de pago ofrecidos por cada empresa y su cobertura a nivel geográfico.
- b) *Tipo y nivel de intermediación financiera* asociado con la transferencia de remesas. Este indicador busca identificar si el servicio ofrece cruces de venta con otros productos.
- c) *Marco legal.* Esta variable explora las normas sobre cumplimiento legal que sigue la industria en el mercado de remesas nacionales.
- d) *Sistemas tecnológicos.* Este indicador busca identificar el tipo de tecnología utilizada para las transferencias en este mercado. Por ejemplo, si tienen su propio *software* o si sus servicios están montados en los de otra empresa, como Money Gram, Western Union, Dolex, etcétera; si están usando sistemas tecnológicos en el “front end”, es decir hacia el cliente, como el internet, el teléfono móvil, tarjetas o cuenta a cuenta.<sup>21</sup>
- e) *Sistemas.* Este indicador persigue conocer cómo los proveedores de servicios de remesas nacionales integran los datos procesados de sus transacciones en este mercado para aprovecharlos para un mejor conocimiento del cliente (mercadeo, seguridad, cumplimiento legal, etcétera). La integración de esta

---

<sup>20</sup> O rozco, Manuel. *The money in between*, Lynne Reinner Publisher, 2012.

<sup>21</sup> En general, las tecnologías de pago ofrecen dos áreas de operatividad y funcionalidad, el “back end” y el “front end”. El “back end” se refiere a los mecanismos tecnológicos de procesamiento de datos desde el interior de la empresa (como plataformas de *software*, sistemas de *hardware*), mientras que el “front end” se refiere a las tecnologías que llegan al cliente mismo, tales como las tarjetas, las terminales de puntos de venta o el internet.

información facilita un mejor aprovechamiento del potencial que ofrecen los clientes.

f) *Inclusión financiera*. Este indicador asociado con el punto (b) busca identificar qué métodos de los usados para la provisión de servicios, intermediación y tecnología contribuyen a la inclusión financiera. El objetivo es conocer cómo operan los servicios en función de insertar al cliente al sistema financiero y favorecer su generación de riqueza. En términos generales, la inclusión financiera se refiere a si: i) los servicios financieros ofrecidos son económicos o de bajo costo; ii) llegan al cliente (geográficamente y demográficamente); iii) son comprensivos (es decir, si cubren una gama variada de pagos, tales como pagos de servicios de teléfono, electricidad, agua, remesas familiares, etcétera); iv) los requisitos y procedimientos para efectuar las transacciones de remesas nacionales son flexibles.

Todas estas variables o indicadores, aunque no son exhaustivos, pueden contribuir a ubicar a la industria y a sus participantes en un contínuum (en un rango entre lo limitado y lo muy extenso).

La revisión del funcionamiento del mercado de remesas nacionales y del aprovechamiento de la tecnología aunados a estos indicadores facilitan evaluar el nivel de desarrollo de la industria de remesas nacionales y derivar para ella algunas recomendaciones.

Para contar con información sobre los *indicadores de posicionamiento* se llevaron a cabo entrevistas con varios de los intermediarios de la industria de remesas nacionales, a los que se les aplicó un cuestionario. El posicionamiento de una empresa ya sea limitado o extenso en cada indicador permite determinar el grado de convergencia dentro de la industria. Entre más instituciones se acercan a un punto de mayor cumplimiento en el contínuum, la industria puede calificarse como un sector

desarrollado; el cual puede clasificarse en tres niveles: incipiente, en desarrollo y maduro. Si las instituciones convergen en niveles parecidos y en la misma dirección en el contínuum, significa que van desarrollándose de manera igual hacia la madurez. Si hay disparidad entre las instituciones implica que no se observa una convergencia y el desarrollo del sector podría verse limitado. Asimismo, todo este conocimiento permite identificar las pautas que pudieran instrumentar las estrategias de negocio, mismas que debieran contribuir a mejorar la eficiencia de este mercado y a fortalecer el acceso financiero a sus clientes.

Se entrevistó a funcionarios de nueve de los principales proveedores de servicios de remesas nacionales en México, tanto bancos como otros proveedores. Tales entrevistas se llevaron a cabo del 10 al 13 de enero de 2012 en la ciudad de México y permitieron efectuar una evaluación global de esta industria. Las entrevistas cubrieron las siguientes instituciones: BBVA Bancomer; Banco Nacional de México, Banamex; Banco Mercantil del Norte, Banorte; Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Bansefi; Telecomunicaciones de México; HSBC México; Banco Santander; Western Union Holdings, Inc; y Grupo Elektra.

Luego se identificó el posicionamiento de cada proveedor de servicios de remesas nacionales mediante la asignación de puntajes considerando su situación en cada indicador. Los puntajes se transforman posteriormente en una escala de 0 a 100 para efectos comparativos de cada componente, de manera que el análisis permita identificar el grado de convergencia o divergencia empresarial dentro de esta industria con relación a cada uno y al agregado conjunto de los componentes de posicionamiento.

### **3.1 Productos y servicios ofrecidos**

La información recabada en las entrevistas con los actores de la industria de remesas nacionales sugiere que un segmento importante de la oferta en este mercado es

relativamente nuevo. Asimismo, las respuestas muestran que es escasa la promoción que lleva a cabo la mayoría de la banca acerca de su oferta de productos de remesas nacionales. En el caso de las órdenes de pagos, éstas se han ofrecido desde hace muchos años, pero no son promovidas por los proveedores. Asimismo, las transferencias específicas para remesas tampoco son poco promocionadas, lo que en parte refleja que algunos proveedores son nuevos en este mercado.

### **3.2 Oferta cruzada**

En relación con la oferta cruzada, destaca que son pocos los bancos que ofrecen otros productos financieros a sus clientes de remesas nacionales, pero si se observan esfuerzos en el caso de los otros proveedores de remesas nacionales. En estos últimos hay algunos proveedores que promueven su producto en medios impresos y electrónicos, y entrenan a su personal para que incentiven a sus clientes a adquirir otros, tales como microseguros.

En general, las instituciones entrevistadas indicaron que su personal de ventanilla está entrenado para atender las necesidades de su clientela de remesas nacionales, pero no necesariamente para ofrecerles otros productos. La mayoría de las instituciones financieras entrevistadas expresaron que con excepción del caso de pequeñas comunidades, en general, no sabían si sus clientes enviaban o recibían remesas nacionales, aunque si había interés por aumentar los servicios y productos que ofrecían a su clientela. En suma, no se captó la percepción de que los oferentes de servicios de remesas nacionales estén haciendo esfuerzos por convertir a la clientela de tales servicios en clientes bancarios.

### **3.3 Marco legal**

En general, los funcionarios entrevistados de las instituciones financieras y no financieras confirmaron tener un amplio conocimiento sobre el marco legal aplicable

a los envíos de remesas nacionales y sobre los controles que permiten detectar lavado de dinero, fraude u otra actividad irregular. El cumplimiento del marco legal es visto como un aspecto prioritario para las operaciones por encima de otras actividades de este negocio. En este contexto, cabe señalar que las empresas entrevistadas resaltaron que hay cierta confusión sobre el marco legal que regula las cuentas nivel 1.<sup>22</sup>

### **3.4 Sistemas informáticos**

Los proveedores de servicios de remesas han hecho esfuerzos importantes por modernizar sus sistemas de pago y por incluir en ellos a los servicios de remesas, con el propósito de reducir costos y aumentar su eficiencia. El nivel de adaptación de sus plataformas para incluir las transferencias de remesas asegura una mayor eficiencia y economía en el manejo de datos y en su aprovechamiento potencial. Asimismo, la sistematización de los datos sobre la clientela permite desarrollar perfiles sobre sus características lo que facilita la venta cruzada de servicios. No obstante, fue notorio en la mayoría de las instituciones entrevistadas que la plataforma de remesas nacionales es independiente del resto.

### **3.5 Tecnología**

En los años recientes ha habido avances importantes en México en el desarrollo de operaciones financieras mediante el teléfono celular y en el área de corresponsalías bancarias. Así, la mayoría de los bancos en México operan con corresponsales bancarios.

Actualmente un buen número de los bancos en México ofrecen servicios de banca por internet y permiten a sus clientes por ese medio consultar saldos, hacer transferencias a otras cuentas, pagar tarjetas de crédito, propias y de terceros, así como pagar

---

<sup>22</sup> Las cuentas nivel 1 son cuentas anónimas, no se requiere la presencia del interesado para su apertura, los depósitos pueden realizarse en corresponsales o en sucursales bancarias, y tienen, un límite mensual de depósito (750 dólares) y mensual de saldo máximo (1 mil dólares).

servicios. Además, algunos de ellos cuentan con banca móvil por medio de mensajes de texto e incluso pagar mediante sus teléfonos celulares a tiendas comerciales y realizar traspasos persona a persona.

No obstante todo lo anterior, con la excepción de lo referente al cumplimiento de la reglamentación sobre lavado de dinero, pocos proveedores de servicios de remesas nacionales sistematizan los datos de su clientela para analizarlos como adquirientes potenciales de otros productos.

#### PRINCIPALES RETOS EN EL MERCADO DE REMESAS NACIONALES

	¿En qué consiste el reto?	¿Cómo mitigan este obstáculo las nuevas disposiciones regulatorias?
Modelo de negocios	<p>Por el lado de la oferta y de la demanda</p> <p>Oferta</p> <p>Enfoque en productos que no resultan atractivos para la población de menores recursos y en zonas de difícil acceso</p> <p>Provisión de servicios de transferencia a través de canales tradicionales que son costosos de llevar a la población no atendida</p> <p>Procesos complicados y lentos para la apertura de cuentas.</p> <p>Demanda</p> <p>Altos costos de trasladarse a los puntos de servicio de los proveedores formales.</p> <p>Pocos incentivos para transitar del uso del efectivo debido a la falta de disponibilidad de puntos para carga y retiros.</p>	<p>Corresponsales bancarios (disminuyen los costos de traslado a puntos donde se provee el servicio).</p> <p>Cuentas de expediente simplificado (adecua el producto a las necesidades transaccionales de la población no atendida).</p> <p>Servicios financieros móviles (habilitan un canal de bajo costo y amplían la penetración entre la población no cubierta para enviar órdenes de transferencia de recursos).</p>
Liquidez y volumen transaccional	<p>Oferta</p> <p>Se requiere de un adecuado manejo de efectivo para poder llevar a cabo todas las transacciones solicitadas.</p> <p>Demanda</p> <p>Buscan realizar muchas transferencias por montos bajos, sin embargo, en canales tradicionales el costo, tanto monetario como de oportunidad de este esquema transaccional resulta elevado.</p>	<p>Uso de redes de distribución especializadas en el manejo de efectivo como corresponsales de la institución financiera</p> <p>Contratación de establecimientos comerciales con flujo de efectivo superavitario como puntos para retiro de efectivo.</p> <p>Cuentas de expediente simplificado (incentiva menos retiros y más ahorro y, por tanto, disminuyen los requerimientos de efectivo)</p>

FUENTE: CEMLA.

#### **4. Barreras y retos de la industria**

Brindar acceso a servicios de transferencia de recursos entre personas es de gran importancia para mejorar la calidad de vida de la población. El acceso a servicios de transferencia de recursos permite un uso más eficiente de los ingresos de los hogares ya que se fomenta el ahorro, disminuyen los costos y riesgos tanto de enviar dinero a familiares y amigos como de llevar a cabo transacciones comerciales y posibilita el acceso a productos financieros de mayor complejidad, como el crédito o los seguros, al generar un historial del flujo de ingreso de los usuarios. De este modo, la transferencia de recursos entre personas puede fungir como un primer escalón para una mayor inclusión financiera, lo que cataliza el crecimiento económico del país.

La inclusión financiera es definida como el acceso y uso de una gama de productos y servicios financieros por parte de la población, bajo una regulación apropiada que cuida los intereses de los usuarios del sistema y fomenta sus capacidades financieras.

El número de transferencias que se efectúan por medio de instituciones financieras formales y empresas de envío de dinero se encuentra muy por debajo del nivel de demanda por este servicio, incluso si las estimaciones sobre la demanda por este servicio dentro del territorio nacional son conservadoras. Lo anterior, indica que existe un importante número de transacciones que están siendo realizadas por medio de proveedores informales, con los mayores costos y riesgos que ello implica. Asimismo, la brecha entre la demanda por servicios de remesas nacionales y la oferta de los proveedores formales es evidencia de que un significativo porcentaje de la población aún no forma parte del sistema financiero formal. De este modo, es posible afirmar que existen oportunidades relevantes para que las instituciones financieras que ofrecen el servicio de transferencia de recursos dentro del territorio nacional incrementen su participación en el mercado.

Aunada a la existencia de una importante demanda insatisfecha, las instituciones financieras que proveen servicios de transferencias ahora se pueden beneficiar de las recientes modificaciones regulatorias que fomentan el desarrollo de modelos de negocio que incorporen a la población no atendida al sistema financiero. En este contexto, la regulación fomenta el desarrollo de productos que se ajustan a las necesidades de la población, como las cuentas de expediente simplificado o los servicios financieros móviles y habilita canales alternativos que permiten ofrecer dichos productos en forma más rentable que bajo los esquemas de oferta tradicionales. Al implementar estos nuevos modelos de negocio, es necesario que las instituciones tomen en cuenta los retos que existen para que los servicios, y canales por los cuales éstos se ofrecen, sean atractivos para la población y resulten exitosos en fomentar un mayor nivel de inclusión financiera.

En relación con el nuevo régimen de apertura de cuentas simplificadas, algunos intermediarios señalaron que si bien reconocen que éstas pueden generar beneficios importantes, existe inquietud sobre posibles riesgos en su uso para fines irregulares. El hecho de que las instituciones expresen preocupación en este respecto apunta a la necesidad de una mejor difusión sobre los controles que existen en estas cuentas para prevenir su uso de manera contraria a la regulación. Por otro lado, los proveedores de servicios de remesas nacionales indican también que la expansión de su oferta hacia el mercado no atendido implica retos en relación con la liquidez que deben contar en los sitios de pago. Esta respuesta señala la necesidad de informar a los proveedores de la posibilidad de utilizar redes de corresponsales y redes de distribución para incrementar la eficiencia en el manejo de efectivo y reducir sus costos de expansión.

Actualmente, la población sin acceso a un producto que permita la transferencia electrónica de recursos satisface sus necesidades por este servicio por medio de proveedores informales y compañías de envío de dinero. Estos mecanismos obligan a los usuarios a retirar, en una sola exhibición, todos los recursos enviados y por ello



fomenta el uso exclusivo del efectivo en sus operaciones cotidianas. Como resultado de lo anterior, los oferentes de servicios financieros en el mercado de remesas nacionales indican que un reto importante que enfrentan es la *cultura del efectivo*. En la opinión de dichos oferentes, debido a esta *cultura* el desarrollo e implementación de nuevos productos y canales que buscan sustituir el uso de efectivo tienen, de acuerdo con las respuestas de los oferentes, altos costos o fuertes limitaciones para lograr su objetivo en el corto plazo. En vista de estas respuestas, resulta necesario difundir mayor información sobre las necesidades de la población no atendida por el sistema financiero formal y su demanda por servicios de transferencias electrónicas. Las cifras en cuanto a las características transaccionales de esta población, así como la experiencia internacional, indican que el uso exclusivo del efectivo entre la población de menores recursos no se debe a una *cultura del efectivo* sino más bien a la falta de canales alternativos, de fácil acceso, adecuados a sus necesidades, y que resulten atractivos para la población.

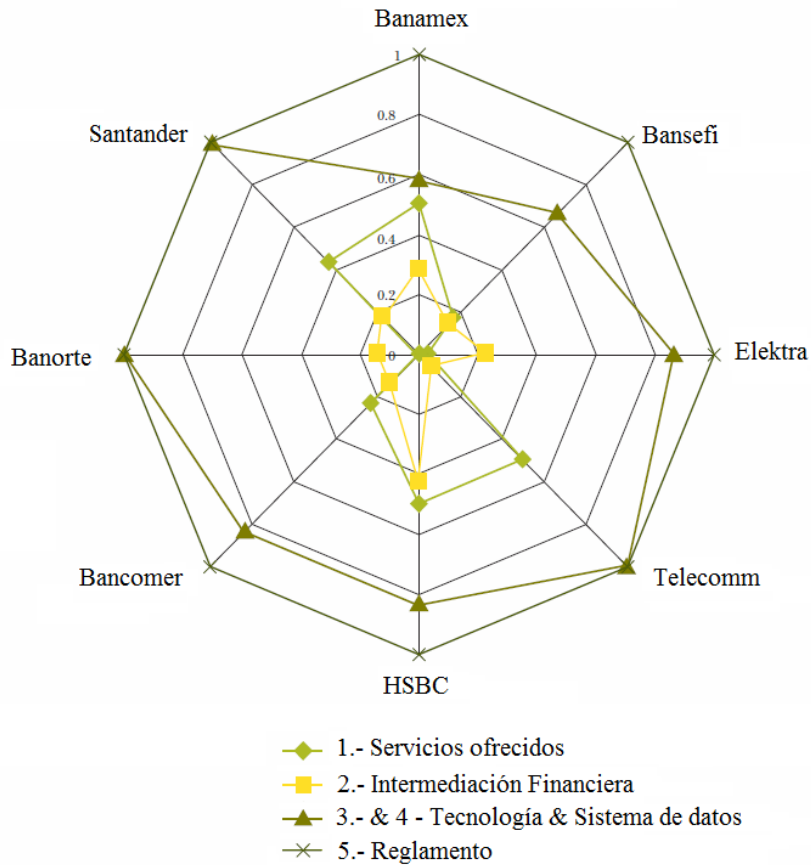
En general, la industria de remesas nacionales no se ha interesado en identificar de manera clara las características de su clientela y al parecer no se le ha asignado un interés especial con propósitos de comercialización y de fidelización. Todo ello produce poca intermediación y poca sistematización y análisis de datos, que deriva en percepciones erróneas sobre las posibilidades de expansión en el mercado.

Con base en la información recabada en las entrevistas con los intermediarios de remesas nacionales se elaboró la gráfica *Posicionamiento de la industria* que muestra el grado de convergencia (en una escala de 1 a 0) de la industria de remesas nacionales. Aparte del apego al cumplimiento legal, los otros indicadores muestran poca concordancia hacia el alcance de los criterios de posicionamiento de los proveedores en dicha industria.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Para una explicación de estos resultados ver el apéndice y su cuestionario.

## POSICIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA



FUENTE: CEMLA.

### 5. Algunas recomendaciones que pueden contribuir al desarrollo del mercado formal de remesas nacionales

Como se mencionó en el apartado anterior, facilitar el acceso a servicios de transferencia electrónica de recursos puede contribuir de manera significativa al desarrollo de la economía. A fin de que este potencial sea alcanzado se postulan a continuación algunas recomendaciones dirigidas a fomentar la canalización de las remesas nacionales hacia el sistema financiero formal. Estas recomendaciones se enfocan en los siguientes ejes centrales:

- Recabar, analizar y difundir información sobre la demanda por remesas nacionales, en particular, aquella que no hace uso del sistema financiero formal.

A partir de las encuestas realizadas a los proveedores de servicios de envíos de remesas en territorio nacional, es posible afirmar que los oferentes carecen de información relevante sobre el perfil y necesidades de los remitentes y receptores de estas transferencias en el país. Lo anterior inhibe la capacidad de los oferentes formales para desarrollar modelos de negocio y productos que satisfagan las necesidades de un importante segmento de mercado que actualmente debe utilizar en cambio canales informales y economías basadas en el efectivo. De este modo, la falta de productos que resulten atractivos es confundida por los oferentes como una cultura del efectivo, que obstaculiza la profundización de este mercado.

Más aún, al contar con mayor información sobre la población no atendida, las instituciones financieras pueden expandir su oferta más allá del servicio de envío de remesas e incluir otros productos financieros que se ajusten a las necesidades de la población y les resulten rentables, logrando una mayor participación en el mercado y simultáneamente promoviendo la inclusión financiera en el país.

- Promover el desarrollo de productos que hagan uso de las innovaciones tecnológicas y regulatorias para atraer, en forma rentable para los oferentes, al segmento de la población que no es atendida por el sistema financiero formal. Por medio de diversas modificaciones regulatorias complementarias implantadas en México en los años recientes, aunadas al progreso tecnológico en el sector de las telecomunicaciones, la oferta de servicios financieros, en general, y de envíos de transferencias electrónicas, en particular, puede llevarse

a cabo en forma segura por medio de canales alternativos que representan menores costos para los oferentes.

El desarrollo de la figura de corresponsales permite a las instituciones expandir su infraestructura para la oferta de servicios de envío y recepción de transferencias en forma rápida, rentable y segura. Más aún, los corresponsales, en conjunto con la introducción de las cuentas de expediente simplificado, permiten el desarrollo de modelos de negocio atractivos, tanto para los oferentes como para los usuarios y, así, para llevar a cabo transacciones frecuentes de bajo volumen, como requiere la población que a la fecha no es atendida por el mercado formal.

Las modificaciones al marco regulatorio permiten entonces expandir la oferta formal hacia productos que se ajustan a las necesidades del mercado. Sin embargo, dada la preocupación que parece persistir entre los oferentes en el uso de las nuevas figuras y productos que habilitó la regulación, se recomienda además realizar campañas y mecanismos de difusión de los controles que garantizan la seguridad de los nuevos canales. Los resultados de las encuestas hacen evidente que estas campañas de educación no sólo son necesarias para los usuarios sino también para los proveedores, a fin de que estos comprendan los beneficios que los nuevos canales generan y no sobreestimen los costos y riesgos que implican la implementación de nuevos modelos de negocio basados en estos canales. En este contexto, resulta especialmente relevante destacar entre las instituciones financieras que en la medida en que los envíos de remesas se lleven a cabo por medio de cuentas, ya sean tradicionales o de expediente simplificado, se cuenta con un registro de las transacciones y flujos que éstas reciban y, por ello, con un mayor control para la prevención de riesgos y detección de actividades irregulares.

Adicionalmente, difundir información sobre los canales alternativos y la forma en que éstos reducen los costos de proveer el servicio de transferencia de recursos en territorio nacional mitigará las barreras de entrada existentes en el mercado, promoviendo una mayor competencia en beneficio de los usuarios y los oferentes potenciales.

- Identificar mecanismos por los cuales los programas de asistencia y demás servicios que ofrece el gobierno puedan incorporar el uso de estos productos, a fin de fomentar su adopción entre la población.

Hay varias funciones del gobierno que contribuyen a que la población incremente su nivel de inclusión financiera, tales como la realización de pagos (de servicios y bienes públicos, de impuestos, etcétera) o recibir transferencias (programas de asistencia social y transferencias gubernamentales). En la medida en que el gobierno facilite y fomente que estos pagos y recepción de recursos se lleven a cabo por medios electrónicos y mediante el sistema financiero formal, la adopción de los nuevos productos que ofrezca el sector privado para el envío de remesas nacionales será más fácil.

- Difundir entre la población las opciones y ventajas que ofrecen los proveedores formales para el envío de recursos en el territorio nacional.

En muchas ocasiones, la transmisión del efectivo a un nuevo medio electrónico se ve obstaculizada por la falta de información entre la población sobre las alternativas que tiene a su alcance y las ventajas que éstas ofrecen frente al status quo. En este sentido, se recomienda llevar a cabo, en conjunto con los proveedores de servicios de remesas, campañas de educación y promoción del uso de las transferencias electrónicas, para que la población cuente con la información relevante para evaluar el beneficio neto que este canal ofrece sobre el efectivo.

Por último, un resultado importante de este estudio es que en México las transferencias nacionales que podrían considerarse informales son efectuadas predominantemente por grupos de personas con muchas obligaciones de pago y necesidad de transferir recursos, pero con poco o sin acceso a los canales formales disponibles para llevar a cabo estas transacciones en forma electrónica. En contraste, este segmento de la población está muy familiarizado con las distintas características y posibilidades del teléfono móvil. Por ello, los servicios financieros móviles resultan particularmente adecuados para atraer a la población no atendida hacia canales alternativos que ofrecen los proveedores formales. Las diversas recomendaciones que se presentaron en párrafos anteriores pueden contribuir a reducir la informalidad y a acrecentar las transacciones que se llevan a cabo en el sistema financiero formal.

**Fuente de información:**

<http://www.cemla.org/comunicados/2012-10-mercadoderemesas.html>

<http://www.cemla.org/comunicados/2012-10-mercadoderemesas-ppt.pdf>

<http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Tabla%20Lista%20%20Estudios/El%20Mercado%20de%20Remesas%20en%20México.pdf>

### **Buen momento del turismo extranjero en España (Economy Weblog)**

El 25 de septiembre de 2012, el sitio electrónico *Economy Weblog* publicó el artículo *El turismo extranjero en España en máximos históricos*. A continuación se presenta el contenido.

Muchos españoles han tenido que reducir sus gastos durante las últimas vacaciones de verano. El aumento del desempleo ha obligado a los ciudadanos a recortar sus gastos. Sin embargo, los visitantes extranjeros siguen acudiendo en masa a España, lo que permite aumentar los ingresos en la balanza de pagos y a las empresas turísticas compensar, en parte, la reducción del gasto de los turistas nacionales.

En agosto, llegaron a España 7.9 millones de turistas extranjeros, cifra que es récord histórico en un mes y que es un 5% superior a la de agosto de 2011. Así, en los ocho primeros meses de este año llegaron a España 40.7 millones de turistas, un 3.6% más que en el mismo período de 2011. Por tanto, la economía española tiene en las visitas de los extranjeros un extraordinario motor de su economía.

**PERNOCTACIONES DE LOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA**  
**-Enero-agosto 2012-**

	Estructura (%)		Crecimiento interanual (%)
	Sobre el total	Sobre el total de extranjeros	
Alemania	15.9	25.3	-1.7
Reino Unido	15.8	25.2	7.9
Francia	4.5	7.2	0.7
Italia	3.0	4.8	-15.9
Rusia	2.8	4.5	33.6
Países Bajos	2.6	4.1	3.8
Bélgica	2.0	3.2	2.3
Estados Unidos de Norteamérica	1.5	2.4	-1.4
Suecia	1.4	2.3	12.0
Suiza	1.1	1.7	3.0
Portugal	1.0	1.6	-16.4
Irlanda	0.9	1.4	3.3
Japón	0.4	0.6	6.9
Total pernoctaciones de extranjeros	62.9	100.0	2.1
Pernoctaciones totales	100.0		-1.5

FUENTE: Elaboración de la fuente.

El aumento en el número de turistas extranjeros llegados a España en agosto se traduce en un aumento interanual del 2.1% de sus pernoctaciones hoteleras (ver cuadro), que aun siendo importante no es suficiente para compensar el descenso del 7.1% en las efectuadas por los españoles. De ahí que las pernoctaciones totales sufrieran un descenso interanual del 2.12% en agosto, cuando en julio la caída fue del 1.36 por ciento.

Por nacionalidades, las pernoctaciones de los alemanes siguen siendo las más altas, pero se están contrayendo y su peso sobre el total de las efectuadas por los extranjeros se redujo hasta un mínimo del 25.3%. Mientras que Rusia sobrepasa a Holanda y se

sitúa en el quinto país cliente del turismo español; su peso es del 4.5%, con más de 4 millones de pernoctaciones y muy cerca de las efectuadas por los italianos (4.3 millones de pernoctaciones).

### **¿Por qué eligen España?**

Algunos de estos viajeros eligen España: 1) por evitar destinos más conflictivos, 2) porque se ha vuelto más asequible por las “ofertas turísticas” y 3) por la debilidad del euro frente a otras monedas como pueden ser la libra, la corona sueca, el rublo y el yen. De enero a agosto de este año, las estancias en hoteles de turistas rusos crecieron un 33.6% frente al mismo período de 2011. Los turistas ingleses crecieron un 8% y los suecos un 12%; el crecimiento de los japoneses fue del 7 por ciento.

### **Perspectivas de futuro**

Una vez más el sector turístico está siendo uno de los motores que puede sacar a España de la recesión económica. Ello se debe a que el turismo es uno de los sectores más importantes de la economía, representa el 11% de la población ocupada española y del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Desgraciadamente, este final de año coincide con un debilitamiento de la economía mundial, lo que supone para el turismo español y, en general, para el sector exportador una dificultad añadida para crecer más. Habrá que compensar esas dificultades externas aumentando la calidad a través de la modernización y mayor profesionalización de sus gestores y trabajadores.

#### **Fuente de información:**

<http://economy.blogs.ie.edu/archives/2012/09/buen-momento-del-turismo-extranjero-en-espana.php>