



Caribbean Studies

ISSN: 0008-6533

iec.ics@upr.edu

Instituto de Estudios del Caribe

Puerto Rico

Leal, Zulima; García Muñiz, Humberto

"ENVÍOS GRATIS" DE REMESAS A LA REPÚBLICA DOMINICANA: UNA ILUSIÓN ÓPTICA

Caribbean Studies, vol. 38, núm. 2, julio-diciembre, 2010, pp. 167-184

Instituto de Estudios del Caribe

San Juan, Puerto Rico

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39222626010>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

“ENVÍOS GRATIS” DE REMESAS A LA REPÚBLICA DOMINICANA: UNA ILUSIÓN ÓPTICA

Zulima Leal

Humberto García Muñiz

RESUMEN

Una amplia competencia en el mercado de remesas en Puerto Rico, principalmente en aquellos comercios que las envían hacia la República Dominicana, ha creado un negocio que anuncia la supuesta venta a sus clientes de “envíos gratis” en pesos que distan de ser gratuitos y que cobran entre USD 7 y USD 13 por una remesa de USD 200. Estos envíos son una publicidad engañosa para atraer clientes ya que resultan más costosos que los recibidos en dólares, cuyo costo oscila entre un 3% y 5%. Esta investigación es un análisis detallado de los costos explícitos e implícitos del mercado de envío de remesas a la República Dominicana.

Palabras clave: remesas, costos de transacción, Puerto Rico, República Dominicana, migración

ABSTRACT

A broad competition in the remittances market of Puerto Rico, mainly in companies sending money to the Dominican Republic, has created a market that advertises “free remittances” in pesos. Far from being for free, these companies are charging between USD 7 and USD 13 per transfer of USD 200. Free remittances is a deceitful advertisement to attract clients resulting in a more expensive service compared to those remittances received in dollars with a cost between 3% and 5%. This study is a detailed analysis of the explicit and implicit costs in the remittances market to the Dominican Republic.

Keywords: remittances, transaction costs, Puerto Rico, Dominican Republic, migration

RÉSUMÉ

Le marché de transferts d'agent à Porto Rico va grandissant, principalement au niveau des institutions transférant de l'argent vers la République Dominicaine; ceci a permis aux commerçants de créer la vente de «fiches de transferts gratuits» aux clients en peso tandis que cette stratégie engendre une marge de profit allant de 7 à 13 dollars US sur

chaque transfert de 200 dollars US. Ces types de transferts ne sont que des trompe-l'œil pour motiver les clients à qui le transfert coûte plus chère comparativement aux bénéficiaires du billet vert, lequel vaut 3 à 5%. Cette investigation est une analyse détaillée du coût tant explicite qu'implicite des transferts d'argent vers la République Dominicaine.

Mots-clés: transferts d'agent, coûts de transaction, Porto Rico, République Dominicaine, migration

Introducción

Los datos agregados más recientes estiman que las remesas ascendieron a USD 52.4 mil millones en América Latina durante el 2009¹ aunque individualmente un giro de remesas no supera en promedio USD 230 en la región (Orozco 2009). Las remesas se caracterizan por ser protagonistas importantes de la vida cotidiana de muchos de los hogares de los migrantes en su país de origen. Estos envíos se destinan a diferentes usos de acuerdo a las necesidades de cada hogar, ya sea para suplir las carencias de alimentación, salud, educación, vivienda, entre otros. De esta manera, las remesas tienen como objetivo cubrir las necesidades básicas de subsistencia de los beneficiarios. Cualquier costo pagado por los migrantes por concepto del envío de remesas constituye una disminución del bienestar de las familias beneficiarias de estas transferencias.

Los altos costos pagados, alrededor de USD 30 (o 15% del valor) por un envío de USD 200 a América Latina a mediados de los noventa (Diálogo Interamericano 2007), encendieron las alarmas de organizaciones internacionales en búsqueda de una clara disminución de estos costos. Más allá de estas presiones, es el mismo mercado quien ha logrado generar las dinámicas necesarias para una caída en los costos de transacción del envío de remesas.

La fuerte competencia entre remesadoras por adquirir una mayor proporción de un mercado en expansión, cuyo monto de transferencia ascendía a USD 13.9 mil millones en 1998 y se disparó a USD 47 mil millones en el 2005, generó cambios sustantivos entre sus participantes y nuevos desarrollos del mercado, así como una reducción gradual en los cargos cobrados a sus clientes. La creación de alianzas estratégicas, implementación de tecnologías modernas de transferencia de datos y una mayor vinculación de la banca, entre otros, fueron efectivos para disminuir a un 6% los costos de transacción en el envío de remesas a América Latina durante el 2010 (Orozco, Burgess y Romei 2010).

Las remesas recibidas en América Latina provienen principalmente de Estados Unidos. Sin embargo, al estar integrado a la economía estadounidense, Puerto Rico entra al mercado como emisor de remesas y

como débil receptor de divisas de ese país (Duany 2009). La inmigración de extranjeros, provenientes principalmente de la República Dominicana, contribuyó al surgimiento de un mercado de remesas altamente competitivo que gira en torno a los envíos hacia el vecino país.

Puerto Rico sigue de cerca la tendencia a una caída en los costos de transacción en el envío de remesas. Pero a diferencia de América Latina, donde las comisiones en promedio ascienden a 4.15% del valor enviado (Orozco, Burgess y Romei 2010), en Puerto Rico estas comisiones han desaparecido o son gratuitas.

Para capturar el mercado de remesas en la isla, las remesadoras venden a sus clientes los “envíos gratis” de remesas hacia la República Dominicana recibidas en pesos dominicanos, una estrategia publicitaria poderosa para incentivar su uso. En este estudio llevamos a cabo entrevistas telefónicas a las siete compañías de transferencia monetaria que aparecen inscritas en el Comisionado de Instituciones Financieras (OCIF)² con el objetivo de evaluar estos envíos gratis y hacer un análisis completo de los costos de transacción cobrados a los migrantes por el envío de remesas hacia la República Dominicana. Los datos recopilados provienen de entrevistas realizadas a estas compañías entre el 7 de marzo de 2008 y el 7 de abril de 2010.

Los resultados de las mismas plantean una eliminación de los costos explícitos en la mayoría de remesadoras y sustanciales cambios en el manejo de los costos implícitos entre compañías. El efecto agregado ha sido una caída en los costos totales de las remesadoras.

1. Estado de la competencia

En la actualidad, el mercado de remesas en América Latina no sucumbe a pesar de las deterioradas condiciones económicas de muchos países emisores de remesas. Su dinamismo y eficiencia persisten, a duras penas, manteniendo a la par una estructura de mercado consolidado como fundamento de una mayor competitividad. Se observa una disminución significativa en el número de participantes basada en la consolidación de compañías como estrategia de competencia (Orozco 2004; Orozco, Burgess y Romei 2010).

Parte importante de las remesas recibidas en América Latina provienen de Estados Unidos. No obstante, otros países satélites actúan como fuente importante de envío de remesas hacia países de la región. Lentamente Puerto Rico se ha convertido en receptor de una gran población dominicana y emisor de remesas hacia el país vecino (Duany 2009; Leal y García Muñoz 2010). Datos recientes estiman que alrededor de US\$148.7 millones³ se enviaron a la República Dominicana por concepto de remesas provenientes de Puerto Rico (Leal y García Muñoz 2010).

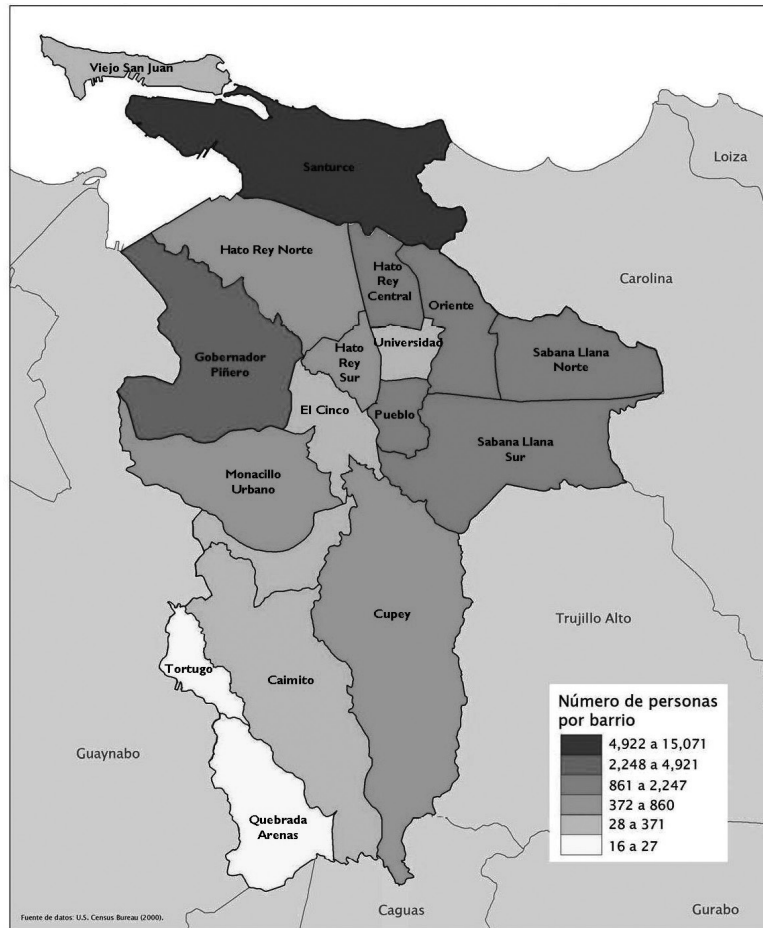
El constante flujo de remesas desde Puerto Rico hacia la República Dominicana estimuló el surgimiento de negocios dedicados a la transferencia de estos giros entre las dos naciones. El mercado de remesas en la isla se caracteriza por una alta competencia entre remesadoras y concentración en los principales asentamientos de dominicanos, es decir, aunque las remesadoras controlan el mercado de remesas en Puerto Rico, los agentes que las representan constituyen los principales recaudadores de los envíos. La mayor concentración de dominicanos en el área de Santurce al norte de San Juan (15,071 dominicanos en el 2000, ver mapa 1) y en Río Piedras (conocido como Barrio Pueblo en el Censo del 2000 y con una población que asciende a 2,092 dominicanos) crearon un mercado de remesas altamente concentrado en estas áreas geográficas.

En estas comunidades la competencia por las remesas es rampante, pero cada agente busca diversificar su negocio ofreciendo diferentes servicios o productos adicionales, entre los que se encuentran la venta de tarjetas de llamadas telefónicas, cambio de cheques, llamadas telefónicas internacionales, servicios de copias, fax, envío de paquetes y documentos, viajes aéreos y venta de pasajes en el ferry de Mayagüez, Puerto Rico a Santo Domingo, República Dominicana, entre otros. También se observa que los agentes pueden estar ubicados en salones de belleza, cafeterías, zapaterías y demás; mayoritariamente en las principales vías donde residen dominicanos, ya sea en las calles Arzuaga y William Jones del sector Capetillo en Río Piedras o en Barrio Obrero en Santurce (Duany 2007; Duany, Hernández, Rey 1995; Leal y García Muñiz 2010).

2. Tendencias de los costos de transacción de las remesas en América Latina

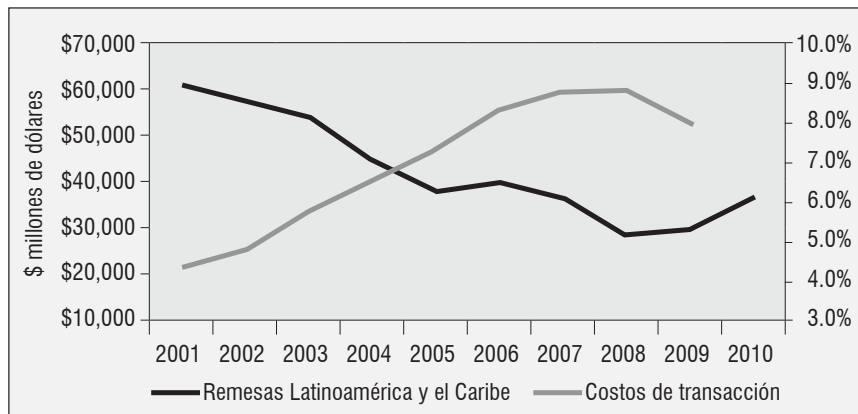
A pesar de la mayor competencia en el mercado de remesas, los costos de envío en América Latina ascienden al 6% para el 2010. Esta cifra, aunque elevada, refleja las presiones y cambios que ha sufrido el mercado de remesas en Latinoamérica en los últimos años. En el gráfico 1 se observa el comportamiento de los costos de transacción en la última década. Para el 2001, un envío de USD 200 hacia América Latina y el Caribe costaba un 10% del valor del envío (USD 20). En la actualidad, los migrantes pagan por el mismo envío alrededor de USD 12 (6% del envío), una reducción de 4 puntos porcentuales en el costo en casi 10 años. Sin embargo, esta caída es mucho menor a la observada en los años 90, periodo en el cual una remesa de USD 200 pagaba USD 30 (15% del envío) (Diálogo Interamericano 2007) y súbitamente cae al 10% para comienzos del siglo XXI. La evolución creciente en el volumen de remesas hacia América Latina ha contribuido de manera importante

Mapa 1. Localización de la población dominicana en el área de San Juan, 2000.



Fuente: Negociado del Censo Federal, 2000.

al aumento de la competencia en este mercado. Paradójicamente, los costos han caído de manera más lenta que el crecimiento de las remesas (Orozco 2004).

Gráfico 1. Remesas y costos de transacción.

Fuente: Balance of Payments Statistics, Annual Report 2009 2010 y Orozco, Burgess & Romei 2010.

Nota: Los costos de transacción corresponden a un envío de USD 200 hacia Latinoamérica y el Caribe.

3. Costos de transacción en el envío de remesas desde Puerto Rico a la República Dominicana

A continuación se hace un desglose de los componentes de los costos cobrados por el envío de remesas:

- A. Costo explícito: comisión que cobran los agentes por el envío y que es informada a los migrantes.
- B. Costo implícito: comisión que se ganan las compañías de transferencia monetaria por el diferencial cambiario. Estas empresas pagan a los migrantes en el país receptor de las remesas un tipo de cambio inferior al del mercado, a partir del cual adquieren sus ganancias.

En las próximas secciones explicaremos cada uno de los componentes de los costos y los principales cambios observados en los últimos dos años.

A. Costos explícitos: “envíos gratis” a la República Dominicana.

La mayoría de países de América Latina recibe las remesas de familiares en su moneda nacional. La legislación de la República Dominicana permite a las remesadoras entregar los envíos en pesos nacionales o en dólares dependiendo de las preferencias de los migrantes al momento de enviar el dinero.⁴ En el 2008, las remesadoras Omnex, La Nacional,

Quisqueyana y RIA usaban como estrategia de mercado los “envíos gratis” hacia la República Dominicana para los envíos recibidos en pesos dominicanos y una comisión del 4% del valor enviado a las remesas que se entregaban en dólares. Ya para el 2010, Fernández Ventura & Asociados se une a esta estrategia de “envío gratis” dejando de lado la comisión de USD 1 que cargaba a sus clientes en el 2008 por envíos de USD 200. Las fotos a continuación muestran la publicidad de “envíos gratis” de algunas de estas compañías.



Fuente: Fotos tomadas por los autores en la calle William Jones, sector Capetillo, en Río Piedras, Puerto Rico.

En el 2008, Western Union no utilizaba este tipo de estrategia y cobraba a sus clientes una comisión por el envío de USD 200 igual a USD 10 usando el programa de Dinero en Minutos⁵ y USD 8 si la remesa se entrega al día siguiente en pesos. Por su parte, MoneyGram cobraba una comisión inferior que ascendía a USD 5.99 para entrega en pesos. A pesar de las continuas presiones internacionales para disminuir los

costos de envío, Western Union mantiene el mismo costo de USD 10 y USD 8 para cada uno de sus programas de entrega en pesos en el 2010. En contraste, MoneyGram baja su comisión USD 0.23 para el envío de USD 200 recibidos en pesos dominicanos (ver tabla 1). La lealtad de marca es un factor importante que permite que los precios se puedan mantener altos en algunas compañías (Suki 2004) y que a pesar de que los costos cobrados por ellas excedan el promedio del mercado, los clientes prefieran utilizar sus servicios.

La tendencia actual es una caída en los costos de envío ya sea aquellos entregados en pesos o en dólares. En el 2008, el mercado de remesas en Puerto Rico era uno muy uniforme. Los costos por envío en dólares se situaban en el 4% del valor enviado para todas las remesadoras, exceptuando las grandes (Western Union y MoneyGram). Ya para el 2010, la uniformidad se observa en menor cantidad. La comisión por envío en dólares disminuyó a un 3% de la cantidad enviada para Fernández Ventura & Asociados, Omnex y RIA. La Nacional y Quisqueyana, dos de las grandes compañías de envío de remesas hacia la República Dominicana mantienen sus comisiones en un 4% y envían un menor volumen de remesas hacia el vecino país en comparación con las demás (ver tabla 1).

Tabla 1. Comisión cobrada por envíos de USD 200 de Puerto Rico a la República Dominicana en pesos y dólares (7 de marzo del 2008 y 7 de abril del 2010)

Remesadoras	Costos explícitos (comisión por el envío)					
	Pesos		Dólares			
	7 marzo 2008	7 abril 2010	7 marzo 2008		7 abril 2010	
			%	Valor	%	Valor
Fernández Ventura & Asociados	\$ 1.00	gratis	4%	\$ 8.00	3%	\$ 6.00
Omnex	gratis	gratis	4%	\$ 8.00	3%	\$ 6.00
La Nacional	gratis	gratis	4%	\$ 8.00	4%	\$ 8.00
Quisqueyana	gratis	gratis	4%	\$ 8.00	4%	\$ 8.00
RIA	gratis	gratis	4%	\$ 8.00	3%	\$ 6.00
Western Union dinero en minutos	\$10.00	\$10.00		\$16.00		\$16.00
Western Union dinero al día siguiente	\$ 8.00	\$ 8.00				\$10.00
Money Gram	\$ 5.99	\$ 5.76				\$ 9.00

Fuente: Cálculo de los autores para el 7 de marzo de 2008 y 7 de abril de 2010.

Los “envíos gratis” en pesos son una buena promoción publicitaria para adquirir clientes. La modalidad de envío gratis en pesos incentiva a los migrantes a enviar las remesas en moneda nacional en vez de preferir la alternativa de recepción en dólares. Esta tendencia de envíos gratis también se encuentra presente en la ciudad de Nueva York y ha llevado a los dominicanos presentes en esta urbe a preferir la opción de entrega en pesos (Gutiérrez 2006). Si un migrante se acerca a uno de los agentes a remitir cierta cantidad de dinero a la República Dominicana y se le ofrece un envío gratis en pesos en contraste con un 3% de comisión por entregas en dólares, es de suponer que esta persona elija el envío en pesos dominicanos. Como será demostrado más adelante y en oposición a la publicidad de “envíos gratis”, las remesas recibidas en pesos dominicanos resultan más costosas que aquéllas recibidas en dólares.

B. Costos implícitos: comisión por diferencial cambiario.

Los costos de envío de remesas distan de ser “gratis” como aparece en muchos de los carteles de publicidad de las agencias (ver fotos). La incorporación de un costo adicional al envío, que no es informado o que aparece de manera implícita en la transacción, elimina la gratuidad. Las remesadoras se lucran a partir del margen de ganancia que generan por el diferencial entre el tipo de cambio del dólar en el mercado dominicano y el valor al que estas agencias pagan el dólar a sus clientes. En otras palabras, las remesadoras pagan menos pesos dominicanos por cada USD 1 remesado y se podrían obtener más pesos dominicanos si se cambian estos dólares directamente en la República Dominicana.

La tabla 2 realiza los cálculos de los costos implícitos o costos por el diferencial cambiario.

Para un mejor entendimiento del resultado de esta tabla explicamos a continuación la forma en que realizamos los estimados.

$$\text{Diferencias en el tipo de cambio en pesos} = \text{tipo de cambio RD} - \text{tipo de cambio en PR}$$

Esta ecuación nos permite obtener la diferencia en pesos. En la tabla 2 el diferencial en el tipo de cambio en pesos es de \$2.20 pesos para Fernández Ventura & Asociados el 7 de marzo de 2008 (\$33.80 pesos por cada dólar en RD - \$31.60 pesos por cada dólar pagado en PR por la Remesadora). Es necesario convertir este resultado de \$2.20 pesos dominicanos a dólares. Para ello dividimos \$2.20 pesos entre el valor de cotización del dólar de \$33.80 pesos por dólar para el 2008. El resultado obtenido de esta división se multiplica por la cantidad de dólares enviados que para este ejemplo asciende a USD 200.

El costo implícito o costo cobrado por el diferencial cambiario era de USD 13.02 por un envío de USD 200 en el 2008 para todas

Tabla 2. Costos por diferencial cambiario envío de USD 200 desde Puerto Rico a la República Dominicana (7 de marzo del 2008 y 7 de abril del 2010)

Remesadoras	Costos implícitos (diferencial cambiario)							
	7 marzo 2008				7 abril 2010			
	Tipo de cambio			Costo implícito (dólares)	Tipo de cambio			Costo implícito (dólares)
	del agente en Puerto Rico	del mercado en Rep. Dominicana	Diferencias tipo de cambio (pesos)		del agente en Puerto Rico	del mercado en Rep. Dominicana	Diferencias tipo de cambio (pesos)	
Fernández Ventura & Asoc.	\$31.60	\$33.80	\$2.20	\$13.02	\$35.10	\$36.33	\$1.23	\$ 6.77
Omnex	\$31.60	\$33.80	\$2.20	\$13.02	\$34.59	\$36.33	\$1.74	\$ 9.58
La Nacional	\$31.60	\$33.80	\$2.20	\$13.02	\$34.00	\$36.33	\$2.33	\$12.83
Quisqueyana	\$31.60	\$33.80	\$2.20	\$13.02	\$34.00	\$36.33	\$2.33	\$12.83
RIA	\$31.60	\$33.80	\$2.20	\$13.02	\$34.60	\$36.33	\$1.73	\$ 9.52
Western Union dinero en minutos	\$31.88	\$33.80	\$1.92	\$11.36	\$34.17	\$36.33	\$2.16	\$11.89
Western Union dinero al día siguiente	\$31.88	\$33.80	\$1.92	\$11.36	\$34.17	\$36.33	\$2.16	\$11.89
MoneyGram	\$32.53	\$33.80	\$1.27	\$ 7.51	\$35.35	\$36.33	\$0.98	\$ 5.39

Fuente: Cálculo de los autores para el 7 de marzo del 2008 y el 7 de abril del 2010.

las remesadoras, exceptuando las grandes compañías. Para ese año, Fernández Ventura & Asociados, Omnex, La Nacional, Quisqueyana y RIA pagaban el mismo tipo de cambio, \$31.60, a todas las remesas enviadas en pesos. Esta homogeneidad en el tipo de cambio pagado por las remesadoras se observaba también en Nueva York en el 2004 y Suki (2004) la consideraba como fruto de las tasas referenciales establecidas por la Asociación Dominicana de Empresas Remesadoras de Divisas (ADEREDI).

Paradójicamente, el mercado de remesas se comporta de manera menos uniforme en el 2010 donde Fernández Ventura & Asociados ofrece un tipo de cambio mayor e igual a \$35.10 pesos dominicanos por cada dólar, seguido por RIA con \$34.60 pesos y Omnex con \$34.59 pesos. Por su parte La Nacional y Quisqueyana mantienen la igualdad en el tipo de cambio ofrecido de \$34.00 pesos por dólar, mientras la

cotización oficial es de \$36.33 pesos por dólar. Esta mayor competencia entre remesadoras causa una disminución en los costos implícitos en los dos últimos años. En el 2010 se observa una gran caída en el costo implícito de Fernández Ventura & Asociados pasando a USD 6.77 por el envío de USD 200, mientras Omnex y RIA cobran un diferencial de USD 9.58 y USD 9.52, respectivamente, seguidos por La Nacional y Quisqueyana con USD 12.83 cada una.

Al igual que con los costos explícitos, Western Union y MoneyGram distan de igualar el comportamiento de las demás remesadoras. Sin embargo, las estrategias entre éstos son a su vez dispares. Sorprendentemente MoneyGram y Western Union cobran el menor costo por diferencial cambiario en el 2008 con un cargo de USD 7.51 y USD 11.36 por envío de USD 200, respectivamente. En el 2010, Money Gram baja este costo a USD 5.39 y mantiene su primacía como la remesadora con menores cargos por diferencial cambiario. La situación cambia considerablemente para Western Union quien es la única empresa que eleva sus costos implícitos aumentándolos a USD 11.89 en contraste con el patrón de reducción de costos de los demás participantes del mercado.

El negocio de las remesas está entonces en el margen de ganancia que puedan lograr las remesadoras por el diferencial cambiario. Así un envío en dólares resultaría menos ventajoso para estas compañías en la medida en que perderían este tipo de comisión implícita. La estrategia de “envíos gratis” en pesos es lo suficientemente poderosa para incentivar en mayor medida la escogencia de remesas en pesos por parte de los migrantes.

C. Costos totales

La sumatoria de los costos explícitos (comisión por el envío) más los costos implícitos (costo cobrado por el diferencial cambiario) resulta en los costos totales que pagan los migrantes. Los costos totales que se cobran difieren mucho si las remesas se pagan en pesos o en dólares al momento de recibirlas en la República Dominicana. Los resultados generales del ejercicio de costos aparecen en la Tabla 3 y revelan datos interesantes.

El envío en pesos es mucho más costoso que el envío en dólares aun cuando se observa una tendencia a disminuir estos costos en los dos últimos años. En el 2008, un envío de USD 200 podría costar entre USD 13 y USD 14 en la mayoría de las remesadoras, con la excepción de Western Union que cobraba USD 21.36 si se entregaba el mismo día o USD 19.36 si se hacía al día siguiente. Ya en el 2010 existe mucha más disparidad entre competidores. Fernández Ventura & Asociados es la remesadora más barata con un costo total de USD 6.77 por envío en pesos seguido de lejos por RIA con USD 9.52 y Omnex con USD 9.58. MoneyGram

Tabla 3. Costos totales de enviar USD 200 desde Puerto Rico a la República Dominicana (7 de marzo del 2008 y 7 de abril del 2010)

Remesadoras	Costos totales					
	Envío en pesos		Envío en dólares		Crecimiento 2008-2010	
	7 marzo 2008	7 abril 2010	7 marzo 2008	7 abril 2010	Pesos	Dólares
Fernández Ventura & Asociados	\$14.02	\$ 6.77	\$ 8.00	\$ 6.00	-52%	-25%
Omnex	\$13.02	\$ 9.58	\$ 8.00	\$ 6.00	-26%	-25%
La Nacional	\$13.02	\$12.83	\$ 8.00	\$ 8.00	-1%	0%
Quisqueyana	\$13.02	\$12.83	\$ 8.00	\$ 8.00	-1%	0%
RIA	\$13.02	\$ 9.52	\$ 8.00	\$ 6.00	-27%	-25%
Western Union dinero en minutos	\$21.36	\$21.89	\$16.00	\$16.00	2%	0%
Western Union dinero al día siguiente	\$19.36	\$19.89		\$10.00	3%	
MoneyGram	\$13.50	\$11.15		\$ 9.00	-17%	

Fuente: Cálculo de los autores para el 7 de marzo del 2008 y el 7 de abril del 2010.

se aleja bastante de este total y cobra USD 11.15, mientras la Nacional y Quisqueyana igualan su tarifa a USD 12.83. El servicio más costoso de remesas es por parte de Western Union con un total de USD 21.89 para entregas el mismo día y USD 19.89 para el día siguiente.

A pesar de sus elevados precios, Western Union y MoneyGram se mantienen en el mercado posiblemente debido a su solidez, tecnología y respaldo por parte de su clientela. Además estas agencias aparecen en muchas regiones como las únicas opciones disponibles para el envío de remesas en aquellas localidades de baja concentración de migrantes (Suki 2004).

Las remesas enviadas en dólares son mucho más económicas y sus costos se sitúan entre los USD 6 y USD 8 para la mayoría de remesadoras. Como es de esperarse, las grandes compañías distan del comportamiento general de mercado y cobran a sus clientes USD 9 y USD 16 para el caso de MoneyGram y Western Union, respectivamente.

Una vez que los beneficiarios de las remesas reciben los dólares en la República Dominicana pueden cambiarlos en cualquier agente autorizado y obtener más pesos que los que obtendrían si las remesas se les entregan directamente en pesos por parte de la remesadora.

La publicidad de “envío gratis” en pesos en comparación con un cargo del 3% o 4% del valor enviado si la remesa se entrega en dólares, distrae a los migrantes y permite que muchos de ellos prefieran el envío en pesos.

Las familias beneficiarias de remesas en la República Dominicana reciben menos dinero con la opción en pesos. En promedio una remesa de USD 200 enviada desde Puerto Rico equivale a \$6,450 pesos dominicanos, con valores mínimos de \$6,086 pesos pagados por Western Union (en minutos) y un valor máximo de \$6,782 pesos pagado por Fernández Ventura & Asociados. Por el contrario, la entrega en dólares maximiza el envío de USD 200 a partir del cual se puede obtener un promedio de \$6,953 pesos (\$502 pesos adicionales que si se entrega en pesos) con un valor máximo de \$7,048 pesos pagados por RIA y Omnex y uno mínimo pagado por Western Union con un monto de \$6,685 pesos (ver gráfico 2).

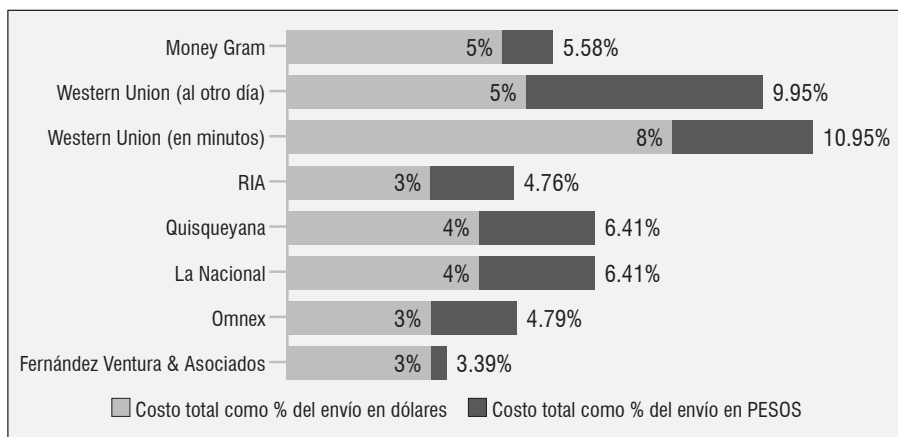
Muchas de las remesadoras incluyen en su publicidad envíos gratis para cantidades ilimitadas, es decir, independientemente del monto enviado la comisión (costo explícito) sería gratuita. De esta forma, los cálculos del costo total por envío de remesas hacia la República Dominicana se sitúan entre el 3% y 5% para envíos en dólares y entre el 3.39% y 11% para envíos en pesos⁶ independientemente del monto enviado (ver gráfico 3). Estos resultados son realmente sorprendentes y muestran a

Gráfico 2. Remesas en pesos dominicanos por opción de entrega. Envío de USD 200 desde Puerto Rico a la República Dominicana (7 de abril de 2010)



Fuente: Cálculo de los autores para el 7 de abril de 2010.

Gráfico 3. Porcentaje pagado por el envío de remesas desde Puerto Rico a la República Dominicana (7 de abril 2010)



Fuente: Cálculo de los autores el 7 de abril del 2010.

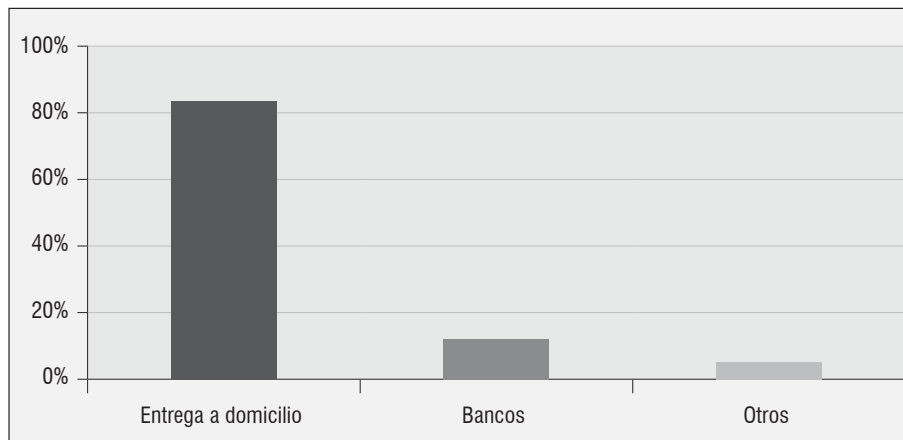
las remesas entregadas en pesos (aquéllas anunciadas como gratis) como más costosas que aquéllas recibidas en dólares. Similar a este patrón, en Manhattan las remesas hacia la República Dominicana resultan más caras para entregas en pesos (Gutiérrez 2006).

En general, la caída en los costos de transacción en muchos países de América Latina provino básicamente de una reducción en las comisiones más que de ajustes en el tipo de cambio de cambio aplicado (Orozco 2003). En Puerto Rico, estas comisiones no sólo se redujeron sino que desaparecieron en la mayoría de remesadoras, lo cual generó el desarrollo de un mercado enteramente dependiente del margen de tipo de cambio.

Las presiones internacionales para bajar el costo de envío en combinación con una mayor competencia en el mercado de remesas lograron disminuir el porcentaje pagado por los migrantes por el envío de remesas hacia sus países de origen. Sin embargo, la vinculación de las remesas en el sistema formal es aún muy escasa y urge poder generar algún tipo de crecimiento económico en las comunidades beneficiarias de éstos envíos.

En la República Dominicana es más crítica la canalización de las remesas a través del sistema financiero debido a que el mercado receptor se ha ajustado a recibir las remesas a domicilio. Datos recientes indican que un 84% de las remesas de la República Dominicana son recibidas a domicilio, frente a un escaso 12% que se entrega en los bancos (ver gráfico 4). Las posibilidades de crecimiento de la banca en este mercado

Gráfico 4. Recepción de remesas en la República Dominicana.



Fuente: Orozco, Burgess y Romei (2010).

son enormes, sin embargo, el servicio de entregas a domicilio acarrea múltiples retos para la entrada y/o permanencia de participantes, a la vez que genera un incremento en los costos y mayor inseguridad local (Gutiérrez 2006). Ésta es una de las razones para el fracaso del Banco Popular de Puerto Rico de obtener una tajada significativa del mercado de remesas (Leal y García Muñiz 2010).

La hegemonía que tienen las entregas de remesas a domicilio en la República Dominicana impide el desarrollo, en el corto plazo, de nuevos esquemas de distribución. Sin embargo, los bancos pueden distribuir de mejor manera los costos involucrados en las transferencias de remesas entre países, además que facilitan la vinculación de esta población al sistema financiero. En Guatemala, los bancos desembolsaron el 89% de las remesas recibidas en el 2007, pero tan solo el 10% fue a través de un abono en cuenta y un 90% se hizo en efectivo (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial 2010b). De esta manera, la banca no ha sido exitosa en capturar este nicho de mercado. En Ecuador, por su parte, un 47% de las remesas recibidas son depositadas en cuentas. Este es el resultado de un trabajo constante por parte de las instituciones financieras y de los *couriers* de bancarizar a sus clientes (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial 2010). Las posibilidades de una transformación en el sistema de distribución de remesas en la República Dominicana existen, pero se hace necesario crear alianzas estratégicas para avanzar en una tradición de

entregas a domicilio, a la vez es indispensable un compromiso de todos los actores de este mercado para vincular a los beneficiarios de remesas al sistema formal de la economía permitiéndoles acceder a servicios financieros.

Conclusión

En esta investigación se realizó un análisis detallado de los costos involucrados en el envío de remesas desde Puerto Rico hacia la República Dominicana durante el 2008 y el 2010, y se observa una eliminación en los costos explícitos y cambios significativos en los costos implícitos que resultan en una disminución de los costos de transacción en los últimos años.

En Puerto Rico existen los “envíos gratis” de remesas hacia la República Dominicana para entregas en pesos dominicanos (comisión igual a cero) y un cobro de una comisión del 3% para entregas en dólares. Esta publicidad de “envíos gratis” es un buen mecanismo para capturar clientes por parte de las remesadoras, pero dista de ser efectivamente gratuito.

Este estudio descubrió que las remesas recibidas en pesos dominicanos resultan más costosas que aquellas recibidas en dólares, debido a que las remesas entregadas en pesos, a pesar de no cobrar una comisión por el envío, incorporan un costo implícito en la transacción. Básicamente, este costo implícito proviene del diferencial cambiario, es decir, las remesadoras pagan menos pesos dominicanos por cada dólar remesado. Las estimaciones realizadas también muestran que se podría obtener más dinero si se cambian las remesas recibidas en dólares directamente en la República Dominicana.

Los resultados muestran que un envío de USD 200 a la República Dominicana pagados en pesos cuesta entre USD 6.77 y USD 22 y entre USD 6 y USD 8 para entregas en dólares. De esta manera, los costos transacción por el envío de remesas se sitúan entre el 3% y 5% para envíos en dólares y entre 3.39% y 11% para envíos en pesos. Aún es posible disminuir en mayor medida estos costos de transacción a través del desarrollo de nuevos mecanismos de envío y de distribución, pero para ello se hace necesario un mayor compromiso por parte de los agentes que intervienen en este mercado. Es imperante avanzar en el modelo de entregas a domicilio en la República Dominicana, pero para ello, se hace necesaria la existencia de alianzas estratégicas entre diversos sectores y las remesadoras que permitan el fomento de nuevos mecanismos de entrega.

Agradecimientos

Los autores agradecen al Decanato de Estudios Graduados e Investigación, Universidad de Puerto Rico-Recinto de Río Piedras, parte del financiamiento para esta investigación bajo su programa de Fondos Institucionales para la Investigación (FIPI), y a la Dra. Tania del Mar López, Investigadora Visitante, Instituto de Estudios del Caribe, la elaboración de los mapas. Al Sr. Alfredo Padilla, Comisionado de la Oficina de Instituciones Financieras (OCIF), una mención especial por suministrarnos información sobre los países beneficiarios de las remesas enviadas desde Puerto Rico para los años 2007 y 2008. Para esto, la OCIF requirió a sus instituciones de transferencia monetaria, estadísticas sobre la cantidad de dinero enviado a cada país. OCIF suministró esta fuente de datos a los autores, los cuales realizaron la digitalización y agrupación de la misma. Esta es la primera base de datos existente en Puerto Rico sobre remesas por país que no procede de alguna encuesta realizada a migrantes.

Notas

- ¹ Cálculos de los autores con base en las estadísticas de remesas publicadas por el Fondo Monetario Internacional en su informe anual de Balanza de Pagos.
- ² Se usó la última base de datos de instituciones financieras publicada por OCIF en el 2007. Esta entidad no cuenta con datos digitalizados actualizados de las compañías de transferencia monetaria para años posteriores.
- ³ Esta cifra proviene de la primera base de datos existente en Puerto Rico sobre remesas por país que no procede de alguna encuesta realizada a migrantes y que fue provista por OCIF con datos del 2007.
- ⁴ Ley Monetaria y Financiera No. 183-02, Santo Domingo, República Dominicana.
- ⁵ El programa de dinero en minutos corresponde a la entrega de las remesas en un término de 15 minutos en el lugar de destino.
- ⁶ Estos costos varían de acuerdo al monto enviado en las remesadoras Western Union y MoneyGram.

Referencias

- Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial. 2010b. *Programa de aplicación de los principios generales para los mercados de remesas de América Latina y el Caribe*. México, D.F.: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial. 2010. *Programa de mejora de la información y procedimientos de los bancos centrales en el área de remesas, Ecuador*. México, D.F.: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Diálogo Interamericano. 2007. *Making the Most of Family Remittances*. Washington, D.C.: Diálogo Interamericano.
- Duany, Jorge. 2007. *A Transnational Migrant Crossroads: The Circulation of People and Money in Puerto Rico*. San Juan: Centro para la Nueva Economía.
- . 2009. “Enviar o no enviar migradólares: migración y remesas en Puerto Rico, República Dominicana y México”. *Camino Real* 1(1):27-52.
- Duany, Jorge, Luisa Hernández Angueira y César A. Rey. 1995. *El barrio Gandul: economía subterránea y migración indocumentada en Puerto Rico*. San Juan: Universidad del Sagrado Corazón; Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Fondo Monetario Internacional. 2010. *Balance of Payments Statistics, Yearbook 2009*. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Gutiérrez, Letty. 2006. *Estructura de costos y condiciones de competencia en el mercado de remesas entre República Dominicana y la Ciudad de New York*. Santo Domingo, R.D: Informe para la Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito.
- Leal, Zulima, y García Muñiz, Humberto. 2010. *El otro lado de la moneda: remesas y migración dominicana en Puerto Rico*. (Manuscrito inédito).
- Orozco, Manuel. 2003. *Costs, Economic Identity and Banking the Unbanked*. Washington, D.C.: Banco Interamericano.
- . 2004. *The Remittances Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions*. Washington, D.C.: Pew Hispanic Center.
- . 2009. *Understanding the Continuing Effect of the Economic Crisis on Remittances to Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo Monetario Internacional.
- Orozco, Manuel, Elisabeth Burgess y Landen Romei. 2010. *A Scorecard in the Market for Money Transfers: Trends in Competition in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Diálogo Interamericano.
- Suki, Lenora. 2004. *Instituciones financieras y el mercado de remesas en la República Dominicana*. New York, NY: The Earth Institute.