

a la frontera norte, la que voluntariamente regresa de Estados Unidos, la que retorna al sur después de trabajar en la frontera norte de México y la indocumentada deportada.

De acuerdo con Corona, la EMIF permite medir de manera directa el monto de las remesas de dos poblaciones del grupo de trabajadores procedentes de Estados Unidos: a) los emigrantes laborales, población de residentes habituales en México que trabajó cierta temporada en Estados Unidos y regresa a su hogar en México el año de referencia de la encuesta, y b) los individuos nacidos en México que suelen radicar en Estados Unidos y durante el año de la encuesta viajaron temporalmente a territorio mexicano para reunirse con familiares o pasear. El monto de remesas estimado por Corona para 1993 es de 2 055 millones de dólares: 1 470 millones fueron transferidos por emigrantes temporales (71.5%) y 585 millones (28.5%) por permanentes. Corona argumenta que su cálculo está subestimado porque la encuesta excluyó dos componentes. Por un lado, el dinero que los emigrantes llevan consigo, cuya indagación se omitió para evitar rechazos, respuestas incorrectas y alteraciones en otras partes del cuestionario. Por otro, no se consideraron las remesas de los grupos de inmigrantes no captados en la EMIF. Estos grupos son: a) los permanentes que no retornan de visita a México; b) los permanentes que cuando viajan a México sólo cruzan hacia las ciudades fronterizas; c) los que viven en las ciudades fronterizas, y d) el grupo de emigrantes temporales y permanentes no indocumentados que regresan directamente a los estados de la república por vía aérea.

Antes de 1989, el renglón de remesas familiares de la balanza de pagos de México sólo registraba el dinero captado vía giros postales y telegráficos, de acuerdo con los informes de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. A partir de ese año el Banco de México amplió el radio de captación de remesas y consideró también los fondos canalizados mediante órdenes de pago (*money orders*) y cheques personales captados en instituciones bancarias y casas de cambio. La herramienta para calcular esos dos instrumentos es la Encuesta Mensual de Remesas Familiares, complementada por el Censo de Remesas Familiares que se llevó a cabo por primera vez en agosto de 1990. Aquella se basa en información de Bancomer y Banamex y el censo contiene información de todos los establecimientos bancarios y casas de bolsa de México. Para tener una aproximación del monto total de los envíos se integra la información muestral con los datos del censo y se suman las transferencias telegráficas. Estos dos instrumentos de medición tuvieron buenos resultados de 1989 a 1992. El monto anual de remesas calculado en ese período fue de 1 682 millones de dólares en 1989, 1 980 millones en 1990, 1 852 millones en 1991 y 1 927 millones en 1992. Sin embargo, en 1993 el marco muestral empezó a presentar problemas porque las casas de cambio redujeron de modo considerable la captación de remesas, se amplió la participación de muchas otras instituciones bancarias y comerciales en la compra de remesas (en especial en las zonas rurales) y, por encima de todo, aumentó el uso de la vía electrónica y las transferencias en efectivo y en especie. A partir de 1994 el Banco de México incorporó en la balanza de pagos el monto de las transferen-

cias electrónicas y un cálculo de las "transferencias de bolsillo", tanto en efectivo como en especie. La información sobre las transferencias electrónicas la proporcionan de manera directa al Banco de México las compañías que se dedican a esa actividad, por lo que no hay necesidad de hacer algún tipo de muestreo.

La información sobre las remesas en efectivo y en especie proviene de una sección especial que se añadió a la Encuesta de Turismo levantada por el Banco de México. Con la incorporación de estos dos rubros la aproximación del monto de las remesas aumentó a casi el doble: 3 694 millones para 1994 y 3 672 millones de dólares para 1995. En este último año 39.7% se remitió mediante órdenes de pago, 27.1% por transferencias electrónicas, 24.4% por giros telegráficos, 8.1% en remesas en efectivo y en especie y 0.7% mediante el envío de cheques personales. Pese al incremento del dinero enviado vía transferencias electrónicas, las órdenes de pago siguen siendo el mecanismo de envío más utilizado por los emigrantes mexicanos en Estados Unidos. Una vez que los encargados de elaborar estas compilaciones revisaron y afinaron el marco muestral e incorporaron los dos nuevos rubros a las estimaciones de 1994 y 1995, se elaboró un ajuste retrospectivo del monto total de remesas, considerando el comportamiento del flujo de éstas durante estos dos últimos años. Las cantidades ajustadas resultaron considerablemente más altas que las calculadas por Massey y Parrado para 1990 y por Rodolfo Corona para 1993. El cálculo de Fernando Lozano para 1995 es de 3 647.5 millones de dólares, ligeramente inferior al que elaboró el Banco de México de 3 672.7 millones; la diferencia absoluta es de 25 millones de dólares.³

Respecto al monto transferido por los emigrantes temporales, el orden de magnitud es cercano a las estimaciones de Massey y Parrado, y Corona. Los primeros autores ubican el monto del dinero enviado por este grupo en 1 167.3 millones de dólares, mientras que el cálculo de Corona por 1 470 millones es superior en 104 millones al de Lozano. Sin embargo, donde las cifras difieren por completo, en términos tanto absolutos como relativos, es en cuanto al monto enviado por los emigrantes permanentes. Massey y Parrado encontraron que las transferencias de estos últimos ascendieron a 845.2 millones de dólares, 42% del total de su estimación para 1990, mientras que Corona fijó ese monto en 585 millones, 28.5% de su estimación total. El cálculo de Lozano es de 2 281.5 millones, 62.5% del total de fondos transferidos a México (véase el cuadro 1).

Un aspecto que ha influido de manera decisiva en el incremento de las remesas de los emigrantes permanentes es el gran aumento de mexicanos que han emigrado de manera definitiva a Estados Unidos. Según Rodolfo Corona y Rodolfo Tuirán, de 1990 a 1995 la población de mexicanos en ese país creció 1.4 millones y según la Oficina de Censos de Estados Unidos la cifra llegó a 2.4 millones de personas. Sin embargo, pese a que esta población tiende a reducir la magnitud y periodicidad de sus envíos a México, los fondos transferidos siguen siendo muy sig-

3. *Ibid.*, p. 80.

C U A D R O 1

TOTALES APROXIMADOS DE LAS REMESAS TRANSFERIDAS EN 1995
SEGÚN DIVERSOS AUTORES (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE)

	Año base	Total	Porcentaje
<i>Massey y Parrado</i>	1990	2 012.5	100.0
Emigrantes temporales		1 167.3	58.0
Emigrantes permanentes		845.2	42.0
<i>Corona</i>	1993	2 055.0	100.0
Emigrantes temporales		1 470.0	71.5
Emigrantes permanentes		585.0	28.5
<i>Banco de México</i>	1990	2 493.6	100.0
	1991	2 658.0	100.0
	1992	3 070.1	100.0
	1993	3 333.2	100.0
	1994	3 694.3	100.0
	1995	3 672.7	100.0
<i>Lozano</i>	1995	3 647.5	100.0
Emigrantes temporales		1 366.0	37.5
Emigrantes permanentes		2 281.5	62.5

Fuente: Fernando Lozano, *Aspectos metodológicos en la medición de las remesas de los migrantes mexicanos. Estimaciones para 1995*, Primer Seminario Internacional sobre Migración, Remesas y Crecimiento Económico Regional, Universidad Autónoma de Zacatecas, 15-16 de julio de 1998.

nificativos. El Banco de México estima que en 1998 las remesas de los emigrantes mexicanos ascendieron a 6 012 millones de dólares.⁴

EFFECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LAS REMESAS

La importancia de las remesas en la economía nacional se manifiesta tanto en la balanza de pagos como en las diversas regiones del país que se caracterizan por su alta emigración internacional. Se calcula que en 1991 las remesas familiares representaron 29.6% de las exportaciones petroleras; en 1996 la relación llegó a 36.2%.⁵ Si se toman las exportaciones agropecuarias como referente, en el primer año las remesas constituyeron 101.8% de aquéllas y en el segundo el coeficiente creció a 117%. Respecto a las divisas generadas por el sector del turismo, las remesas representaron 55.6 y 80 por ciento respectivamente. En comparación con la inversión extranjera directa las relaciones fueron de 50.7 y 55.4 por ciento para cada año (véase el cuadro 2).

Si bien la importancia de las remesas respecto al conjunto de las divisas se ha reducido en los últimos años debido al aumento de las exportaciones, es posible señalar que esa pérdida es relativa, ya que la relevancia de las remesas familiares también se pueden valorar comparándolas con las remuneraciones de los asalariados de la agricultura, la construcción y el comercio. En 1991 las remesas representaron 137.6% del total de los

4. *La Jornada*, 18 de junio de 1999.

5. *La protección de las remesas familiares: un desafío a resolver*, Secretaría de la Comisión de Asuntos Fronterizos, Senado de la República, 15 de julio de 1998.

salarios pagados al sector agropecuario, cifra que ascendió a 293.8% en 1995; en la construcción las relaciones fueron de 32 y 60 por ciento, respectivamente, y en el comercio se elevaron de 24% en 1991 a 41% en 1996 (véase el cuadro 3).

En 1991 las remesas representaron 28% de las participaciones federales a los estados y se elevaron a 47.2% en 1995. Al ponderar las remesas respecto de las participaciones federales de los estados con mayor emigración internacional, destaca su gran importancia en las economías regionales, pues constituye una base de cohesión económica regional por sus efectos multiplicadores y potencial de modernización de las estructuras económicas estatales. En 1996 las remesas representaron 135.5% en Jalisco, 128.9% en Guanajuato, 166.2% en Zacatecas y 240.5% en Michoacán (véase el cuadro 4).

Los elementos anteriores justifican la siguiente valoración sobre los emigrantes internacionales y las remesas: aquéllos se vuelven gente importante para su lugar de origen y para el país en su conjunto, por los dos motivos siguientes. En primer lugar, no sólo traen las divisas que el país necesita con urgencia, sino que parte considerable de esos ingresos se destina a mejorar las comunidades de origen, donde, además, se invierten para impulsar la economía local. Además, constituyen eslabones que permiten generar canales continuos de relaciones que actúan a manera de "fondos revolventes" del dinamismo de localidades enteras. En segundo término, a pesar de su situación de ilegalidad y todas las limitaciones que les impone el racismo, con un mínimo de estímulos esos compatriotas construyen cuadros de vida por demás aceptables. Es decir, con muy pocos elementos favorables que les proporciona el otro país —toleran situaciones de aislamiento y persecución, renuncian a cuestiones básicas de afecto e identidad—, los emigrantes mexicanos han sido capaces de mejorar su situación y la de sus familias y además beneficiar a las comunidades a las que pertenecen: el emigrante no sólo piensa en sí mismo, sino en el beneficio colectivo. Éstas son algunas de las lecciones cotidianas de los emigrantes que no se han valorado a cabalidad. Demuestran que su pobreza endémica no los ha logrado abatir y que, por el contrario, mantienen una gran capacidad de respuesta y creatividad.

LAS REMESAS Y EL PROBLEMA DE LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS

Las transferencias electrónicas como negocio floreciente

A mediados de 1997 la prensa nacional destacaba el caso de 18 millones de mexicanos que viven en Estados Unidos y se han convertido en objeto de un jugoso negocio, sin reglas del juego definidas, cuando transfieren a sus familiares en su lugar de origen parte de sus ingresos, calculados en más de 6 000 millones de dólares.⁶ Se sabe que hay 12 instituciones es-

6. *El Financiero*, 3 de agosto de 1997.

C U A D R O 2

REMESAS FAMILIARES RESPECTO A OTROS CONCEPTOS DE LA BALANZA DE PAGOS, 1991-1997 (MILLONES DE DÓLARES Y RAZONES PORCENTUALES)

	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997 ^a	
	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón
Remesas familiares	2 414.2	-	3 070.1	-	3 333.2	-	3 474.7	-	3 672.7	-	4 223.7	-	2 151.9	-
Exportaciones														
Petroleras	8 166.4	29.6	8 306.6	37.0	7 418.4	44.9	7 445.0	46.7	8 422.6	43.6	11 653.7	36.2	5 647.4	38.1
Agropecuarias	2 372.5	101.8	2 112.4	145.3	2 504.2	133.1	2 678.4	129.7	4 016.2	91.4	3 592.3	117.6	2 412.3	89.2
Manufactureras ¹	15 769.0	15.3	16 740.4	18.3	19 832.1	16.8	24 132.8	14.4	35 454.6	10.4	43 384.3	9.7	27 799.8	7.7
De maquiladoras	15 833.0	15.2	18 680.1	16.4	21 853.0	15.3	26 269.2	13.2	31 103.3	11.8	36 920.3	11.4	24 536.7	8.8
Ingresos por turismo	4 339.3	55.6	4 471.1	68.7	4 564.1	73.0	4 854.5	71.6	4 688.0	78.3	5 287.5	79.9	3 061.7	70.3
Inversión extranjera directa	4 761.5	50.7	4 392.8	69.9	4 388.8	75.9	10 972.5	31.7	9 526.3	38.6	7 618.7	55.4	3 939.6	54.6

a. Primer semestre; las exportaciones manufactureras y de maquiladoras comprenden enero-julio. 1. Sin maquiladoras.

Fuente: Banco de México, carpeta de *Indicadores Económicos*, varios meses.

C U A D R O 3

REMESAS FAMILIARES RESPECTO DE OTROS CONCEPTOS ECONÓMICOS, 1991-1996 (MILLONES DE PESOS CORRIENTES Y RAZONES PORCENTUALES)

	1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón	Monto	Razón
Remesas familiares	7 378.3	-	9 498.9	-	10 516.2	-	11 727.5	-	23 174.7	-	32 184.6	-
Remuneraciones de asalariados												
Agricultura	5 361.0	137.6	5 882.8	161.5	6 406.3	164.2	6 865.4	170.8	7 886.6	293.8	-	-
Construcción	23 027.5	32.0	28 169.9	33.7	32 950.5	31.9	39 031.3	30.0	38 454.0	60.3	-	-
Comercio	30 704.9	24.0	39 227.0	24.2	44 453.0	23.7	48 877.4	24.0	56 446.9	41.1	-	-
Recursos para superar la pobreza	5 185.8	142.3	6 992.1	135.9	8 259.0	127.3	9 270.0	126.5	10 002.7	231.7	12 114.1	265.7
Participaciones federales	26 046.8	28.3	31 828.5	29.8	36 505.9	28.8	41 446.1	28.3	49 115.3	47.2	70 840.7	45.4

Fuentes: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales, 1996*; Presidencia de la República, *Tercer Informe de Gobierno, 1997*.

tablecidas —aunadas a decenas de nuevas compañías que han ido apareciendo— que se encargan de hacer llegar al país 55% de dicha cantidad.

Aun cuando las transferencias electrónicas generan divisas por un monto equivalente a las exportaciones agropecuarias —según cifras del Banco de México—, la actividad no está regulada ni supervisada ni vigilada por autoridad gubernamental alguna. Las empresas que prestan los servicios correspondientes, entre las que se encuentran algunos bancos, operan de acuerdo con sus propios marcos de referencia, en unos casos similares a los que aplican las empresas de Estados Unidos con las que mantienen un contrato. Incluso, para ofrecer el servicio de transferencia de recursos, tanto los bancos que lo han integrado en sus ventanillas como las compañías independientes, no requirieron de permiso o autorización oficial de las autoridades financieras, según se pudo comprobar al consultar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

En Estados Unidos ese sector está claramente regulado por las autoridades de cada estado. En California, uno de los más estrictos en la materia, se aplican sanciones por incumplimiento o mal servicio, con un plazo de 30 días para resolver la reclamación o devolver el dinero. En México la única ins-

tancia a la que pueden recurrir los usuarios afectados por incumplimiento es la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), que sólo puede actuar con base en los estatutos de los contratos de cada empresa, los cuales difieren uno de otros. No obstante, si la queja se refiere a cobros indebidos por comisión o a un tipo de cambio inferior al publicado por el Banco de México, la dependencia no tiene facultades para hacer valer la reclamación. En este sentido la CNBV, la SHCP y el banco central no cuentan con disposiciones para atender las quejas de los usuarios, como ocurre con incumplimientos en las operaciones de las instituciones financieras. Así, no existe un marco de referencia oficial que obligue a las empresas a fijar un tipo de cambio o un tope a las comisiones por transferencias.

El Banco de México publica la cotización del peso respecto del dólar que resulta de la oferta y la demanda y las instituciones financieras (especialmente bancos y casas de cambio) están obligadas —según las disposiciones del banco central— a respetar dicha paridad, a la cual no están sujetas las empresas de transferencias. Se argumenta que el tipo de cambio lo fijan en Estados Unidos, ya que las ganancias de las compañías del vecino país del norte provienen de la diferencia en el precio del dólar.

C U A D R O 4

REMESAS Y PARTICIPACIONES FEDERALES POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1996
 (MILLONES DE PESOS Y RAZÓN PORCENTUAL)

	Remesas	Participación ¹	Razón
Jalisco	5 696.7	4 202.8	135.5
Michoacán	5 085.2	2 114.7	240.5
Guanajuato	3 379.1	2 621.4	128.9
Distrito Federal	1 899.0	10 164.1	18.7
Zacatecas	1 609.2	968.4	166.2
Baja California	1 609.2	2 047.1	78.6
Guerrero	1 126.5	1 659.1	67.9
Aguascalientes	997.7	787.7	126.7
Estado de México	901.2	7 554.7	11.9
Sinaloa	868.9	1 774.2	49.0
Chihuahua	868.9	1 882.5	46.2
Durango	836.8	1 003.7	83.4

1. La participación, tomada del Tercer Informe de Gobierno, 1997, se calculó con la aplicación de la misma estructura porcentual obtenida por el Censo del Banco de México de 1990 convirtiendo a pesos las cifras en dólares con base en el tipo de cambio promedio de 1996. Los demás estados se excluyeron por ser muy baja su participación en las remesas recibidas.

Fuente: Presidencia de la República, *Tercer Informe de Gobierno, 1997*.

Las transferencias electrónicas como problema

Las reiteradas denuncias de los emigrantes mexicanos en Estados Unidos y México de los abusos de que son objeto al enviar sus remesas dio pie a que el Senado de la República abordara el problema. Según el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, con base en la información del Banco de México, los envíos electrónicos de las remesas elevaron su participación de 43.7% en 1994 a 52.6% en 1996. La importancia de los giros telegráficos cayó de 25.5 a 16.7 por ciento y el rubro "otros" del Banco de México apareció con relevancia creciente: de 18.2% se elevó a 35% en el lapso de referencia.⁷

En dos años se duplicó la importancia de los establecimientos comerciales como Elektra, que es con mucho la intermediaria mexicana más importante en esas transferencias en asociación con la Western Union. En 1994 la captación del Grupo Elektra fue de 100 millones de dólares, 440 millones en 1995 y cerca de 700 millones en 1996. Respecto al total de remesas en los años considerados, esto significa una participación ascendente de 2.9% a 12 y 61.6 por ciento, respectivamente.

En el Senado se denunció a Money Gram y Western Union por cobros excesivos y manipulación del tipo de cambio que representaron una pérdida aproximada de 20% del total de las remesas.⁸ Cabe señalar que en 1997 un abogado estadounidense de California denunció a esas compañías por las irregularidades

en perjuicio de numerosos mexicanos y sus familias que habitan en zonas originarias de mano de obra que se enfrentan a severas condiciones de miseria y desempleo.⁹

A pesar de los pronunciamientos del Senado de México, en los primeros meses de 1998 la prensa nacional consignaba las reiteradas irregularidades de las compañías dedicadas a las transferencias electrónicas de remesas. Se trata de un negocio redondo. Con engaños publicitarios y el manejo discrecional de las comisiones y el tipo de cambio, Money Gram y la Western Union obtienen en minutos cerca de 18% del total de los envíos de los emigrantes mexicanos.

Esas empresas están en posibilidades de ganar unos 1 200 millones de dólares de los casi 6 000 millones anuales que mandan esos trabajadores a México. La Western Union—socia de Elektra— cobra una comisión de más de 95 dólares por una transferencia de 500 dólares. Money Gram obtiene 47 dólares por un envío de 300. Ambas controlan 90% del mercado, cobran comisión por la transferencia y obtienen ganancia por el tipo de cambio. Negocio redondo en minutos, como dicen las frases publicitarias en México y Estados Unidos.¹⁰

Las operaciones son simples: un emigrante que pretende enviar 500 dólares a México entrega 534 dólares a la Western Union (a un tipo de cambio de 8.33 pesos por dólar vigente a octubre de 1997) y la empresa entrega a los familiares 3 650 pesos, equivalentes a 438.18 dólares. La empresa dijo que cobraría 34 dólares de comisión, pero su ganancia fue de 95.82 dólares; el beneficiario recibió 82.06% del dinero del emigrante y la intermediaria se quedó con 17.94%. Esta compañía con 27 000 locales en Estados Unidos, asociada con Elektra, anuncia en internet su participación en dos segmentos: Dinero en Minutos y Dinero Express. La competencia actúa de la misma forma con resultados semejantes. Una persona que quiere mandar 300 dólares a México entrega 310 dólares a Money Gram (igualmente al tipo de cambio 8.33 pesos por dólar). La compañía devuelve a los beneficiarios 2 190 pesos, el equivalente a 262.90 dólares; la empresa aseguró que cobraría 10 dólares de comisión, pero obtiene 47.10 dólares.

El problema no sólo radica en los elevados porcentajes de las comisiones, sino también en los manejos publicitarios, pues en ningún anuncio detallan los montos que cobran por sus servicios. Ralph, agente de la Western Union, promete cobrar 12 dólares por transferir 300. Con la frase "Bueno para quien envía. Bueno para quien recibe", Money Gram asegura que es posible enviar 300 dólares por sólo 10 de comisión.

Sin embargo, las empresas hacen caso omiso de la normatividad de California y manejan de manera indiscriminada la comisión y el tipo de cambio. A los países pobres les cobran más que a los ricos; la Western Union recibe un menor porcentaje en las transferencias de Estados Unidos a Canadá que las que se realizan a México, según Fred Kumetz, quién en noviembre de 1997 demandó a las empresas citadas. Según Kumetz, la

7. Comisión de Asuntos Fronterizos del Senado de la República, 27 de noviembre de 1997.

8. Rino Torres, *Notas sobre la importancia económica del flujo de divisas generado por las remesas familiares provenientes del exterior*, noviembre de 1997.

9. *El Financiero*, 10 de diciembre de 1997.

10. *La Jornada*, 15 de abril de 1998.

Western Union cobra casi tres veces más de comisión cambiaria por los envíos a México que a Canadá y asegura que esas empresas discriminan los servicios para los emigrantes o residentes mexicanos en Estados Unidos que envían su dinero a México. El monto real de los daños económicos que se causan a los emigrantes mexicanos lo deberá determinar una corte de California, y si se consideran los miles de millones de dólares que han sido enviados mediante esas compañías durante varios años, el monto de las comisiones secretas fácilmente será superior a cientos de millones de dólares. La ley también establece un mínimo de 1 000 dólares por cada acto de discriminación y penaliza daños adicionales, con lo cual los perjuicios causados por esas empresas a los usuarios rebasan por mucho los 1 000 millones de dólares.¹¹

En abril de 1998 las consabidas irregularidades, altos costos de las tarifas por transferencias a México, las elevadas comisiones por el tipo de cambio y el engaño publicitario, pero esta vez en Chicago, son las acusaciones en que se basan dos demandas federales contra la Western Union y Money Gram. Ambas empresas manejan 80% del negocio de transferencias en el país y cometen fraude contra sus clientes al ocultarles los costos reales de la operación, lo que les reditúa ganancias adicionales en la conversión del tipo de cambio que oscila de 10 a 12 por ciento del monto del envío.¹²

PROPUESTAS DE TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS Y EL IMPERATIVO DE REGULACIÓN

Giropost

El Giropost es una propuesta formulada por la cancillería de México en colaboración con los sistemas postales mexicano y estadounidense. El costo de las transferencias es de 7.50 dólares y prácticamente no hay comisión por el tipo de cambio, como ocurre con las empresas privadas. Uno de los objetivos de este servicio es proporcionar a la población de origen mexicano radicada en Estados Unidos un medio que facilite el envío de su dinero de manera ágil, segura y económica. Asimismo, busca modernizar el servicio tradicional de las órdenes de pago internacionales con nuevas tecnologías, desalentar la transferencia de efectivo en la correspondencia y reducir el número de actos ilícitos y cobros fraudulentos. Con el Giropost el usuario puede acudir a cualquiera de las 40 000 ventanillas del sistema de correo estadounidense.

La información se concentrará diariamente en el centro de correo de Estados Unidos en San Luis Misuri y los datos se enviarán a México mediante Posnet al centro de operación y control del Servicio Postal Mexicano. Una vez revisada la información, ésta se enviará a través de la red de comunicación privada de las gerencias postales estatales, donde imprimirán el acuse de recibo y el aviso para el beneficiario. Por medio del

correo, la parte mexicana dará aviso a los familiares para que acudan a cobrar el giro. Ese proceso se hará en un plazo no mayor de cinco días.¹³

Las principales limitaciones de ésta propuesta radican en la desconfianza de los usuarios hacia las dependencias gubernamentales en general, las numerosas deficiencias del correo mexicano y la relativa lentitud del servicio ofrecido.

Raza Express

El gobierno de Jalisco, en colaboración con el Banco de América y el Patronato del Ahorro Nacional, planteó la propuesta Raza Express. Se pretende reducir 40% el costo de los envíos y se prevé que en principio empiece a funcionar en ese estado con 124 oficinas, ofreciendo a los cuentahabientes el pago de intereses por los saldos de sus cuentas. Un elemento innovador es que un cuarto de centavo de cada dólar enviado por este sistema se depositará en el Fiderza, un fideicomiso estatal en el que el gobierno estatal aportará 500 000 dólares, que junto con contribuciones del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo realizará obras públicas en las comunidades receptoras de remesas. Las limitaciones de esta propuesta radican en que se circunscribe a una sola entidad del país y que despierta desconfianza por tratarse de una iniciativa gubernamental.

Giro Paisano

En mayo de 1999 la prensa nacional consignó la creación del Giro Paisano, un nuevo mecanismo de envío de remesas creado por el Programa Paisano en el cual colaborarán varias empresas estadounidenses y Telégrafos de México. Se busca contar con 200 000 prestadores de ese servicio en Estados Unidos y abatir en 50% el costo de los envíos. El Giro Paisano comenzará en Carolina del Norte en su fase piloto.¹⁴ Si bien este proyecto aún no entra en operación, sí es posible afirmar que encarará una fuerte competencia de las empresas grandes que en la actualidad controlan el mercado con base en su asociación con los principales supermercados estadounidenses.

Tarjeta Paisano

Como una modalidad de la anterior iniciativa, la Comisión Intersecretarial del Programa Paisano, que encabeza la Secretaría de Gobernación, estudia la posibilidad de crear la Tarjeta Paisano con base en la experiencia de instituciones financieras, el Servicio Postal Mexicano, Telecomunicaciones de México, las cajas solidarias y el Fondo Nacional de Empresas en Solidaridad de la Secretaría de Desarrollo Social.

11. *Ibid.*

12. *La Jornada*, 21 de abril de 1998.

13. *La Jornada*, 16 de abril de 1998.

14. *El Financiero*, 28 de mayo de 1999.

Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social

La Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), a partir de la iniciativa de las uniones de crédito de Jalisco en Oaxaca, trabaja una propuesta de transferencia de remesas para esas entidades con el respaldo tecnológico de las universidades de Stanford y Autónoma Metropolitana, plantel Iztapalapa. Las transferencias electrónicas se harían mediante torres de microondas colocadas en los estados por las uniones de crédito. La duda es si las telecomunicaciones que se emplearían no forman parte de la red privatizada. Esto haría difícil seguir adelante, ya que los dueños de Elektra son al mismo tiempo concesionarios de varias comunicaciones que podrían servir de soporte para esta propuesta.

Invermático-Zacatecas

En agosto de 1999 se dio a conocer que a fin de evitar el robo o la pérdida de dólares que envían los paisanos a sus familiares que viven en los 56 municipios de Zacatecas, el gobierno estatal creó la tarjeta Invermático-Zacatecas, con la cual se podrá mandar dinero de Estados Unidos a México por medio de Banamex Express, Efectivo Express o Money Gram, gracias a los convenios con el Bank of California, el Commerce Bank, el Wells Fargo Bank y Money Gram. Banamex informó que con esa tarjeta se puede recibir dinero de Estados Unidos y pagar en autoservicios, restaurantes, tiendas de ropa, deportes, sin necesidad de cargar efectivo. Sirve, además, para ahorrar y medir el gasto. La tarjeta es aceptada en toda la república mexicana y brinda acceso a todos los servicios que ofrecen los 3 000 cajeros permanentes de Banamex. Aparte de ser la forma más ágil y sencilla de enviar dinero a México, es la más barata.¹⁵

A MANERA DE CONCLUSIÓN

En su mayoría las propuestas señaladas constituyen proyectos en curso; además, la cobertura del Giropost y la Raza Express, que ya funcionan, es reducida. En tales condiciones las grandes compañías estadounidenses y sus socios mexicanos seguirán obteniendo, por lo menos en el mediano plazo, las mismas ganancias extraordinarias que actualmente perciben, sobre todo si no se establece una reglamentación adecuada tanto en México como en Estados Unidos. En el caso de este último hay razones que hacen dudar de la puesta en práctica de regulaciones adicionales a las ya existentes. En un seminario internacional sobre migración, retorno y reinserción, representantes del Departamento de Estado de ese país adujeron que era difícil regular esa clase de servicios, porque entrañaría “violentar

el libre mercado” y se trataba de empresas muy poderosas que incluso ya tienen un proyecto en Centroamérica, donde a cambio de una reducción de impuestos, Money Gram y la Western Union realizarían donativos en efectivo para escuelas secundarias.

En julio último la prensa de Miami difundió que la Western Union dedicará 500 000 dólares al programa educativo *Aprender es poder*, que ofrece cursos de inglés, alfabetización y enseñanza básica a los hispanos adultos en ese país.¹⁶ Asimismo, a mediados de 1999 se dio a conocer que aquella empresa y Orlandi Valuta recibieron una aprobación legal preliminar en torno de una propuesta de arreglo para dar respuesta a las reclamaciones contenidas en el litigio de Chicago relativo a los envíos de dinero desde Estados Unidos.

El tribunal de distrito del norte de Illinois dio curso, con validez para todo Estados Unidos, al acuerdo alcanzado con los abogados de los demandantes. También emitió un interdicto contra la futura presentación de demandas similares, incluyendo las que están pendientes en los estados de Texas y California.

Según los términos del arreglo, cada una de las empresas emitirá cupones de descuento para futuras transacciones hacia México a los clientes que transfirieron dinero desde Estados Unidos a partir del 1 de enero de 1987. Los cupones (4 y 6.25 dólares) se podrán emplear en futuras transferencias por medio de la Western Union y las empresas demandadas crearán un fondo de dos millones de dólares para apoyar causas mexicanas y mexico-estadounidenses.¹⁷ Para el abogado demandante de California, Fred Kumetz, el fallo es aberrante por partida doble: los cupones son un premio para que sigan haciendo lo mismo, esto es, controlando a la comunidad mexicana con una supuesta reparación, cuando la demanda de esa entidad asciende a más de 700 millones de dólares y las compañías sólo ofrecen un fondo de 2 millones de dólares y, por añadidura, se pretende crear jurisprudencia contra las demandas anteriores y futuras que lesionen a esas empresas.

En México no existe reglamentación al respecto. Si bien la Procuraduría del Consumidor vigila a las empresas Elektra, Telecom, Bital, Comercial Mexicana y Bancomer, ello no significa ninguna respuesta de fondo al problema. La posición del Banco de México ha sido la de que a la larga, cuando crezca el mercado de oferentes, el costo se reducirá y acabarán las irregularidades. Ésa es una posición incorrecta, más aún cuando el país encara graves problemas financieros y a la luz de que lo que está en juego son transferencias cuyo monto ascendió en 1998 a 6 039.5 millones de dólares, según la citada institución financiera. Es preciso regular esas remesas e impedir la apropiación indebida de alrededor de 20% de ese excedente que en muchos casos constituye un factor de gran importancia en el desarrollo económico local y regional y en la generación de empleos. ©

15. *El Sol de Zacatecas*, 2 de agosto de 1999.

16. *El Financiero*, 26 de julio de 1999.

17. *El Financiero*, 30 de junio de 1999.