



EL ESTADO DE LA INTERMEDIACIÓN
DE TRANSFERENCIAS DE REMESAS
Y PERSPECTIVAS HACIA
SU MODERNIZACIÓN PARA
LA INCLUSIÓN FINANCIERA
EN REPÚBLICA DOMINICANA

EL ESTADO DE LA INTERMEDIACIÓN
DE TRANSFERENCIAS DE REMESAS
Y PERSPECTIVAS HACIA
SU MODERNIZACIÓN PARA
LA INCLUSIÓN FINANCIERA
EN REPÚBLICA DOMINICANA

Dr. Manuel Orozco

Esta publicación fue posible gracias al apoyo del Fondo de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) para el Desarrollo. Se ha realizado a solicitud del Instituto de los Dominicanos y Dominicanas en el Exterior (INDEX). Sin embargo, los puntos de vista expresados no reflejan necesariamente las políticas oficiales del Gobierno de la República Dominicana ni de la OIM.

Las opiniones expresadas en las publicaciones de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) corresponden a los autores y no reflejan necesariamente las de la OIM. Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican juicio alguno por parte de la OIM sobre la condición jurídica de ningún país, territorio, ciudad o zona citados, o de sus autoridades ni respecto al trazado de sus fronteras o límites.

El estado de la intermediación de transferencias de remesas y perspectivas hacia su modernización para la inclusión financiera en República Dominicana

Publicado por:

Instituto Dominicanos y Dominicanas en el Exterior (INDEX)

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana
Avenida Independencia No. 752
Estancia San Gerónimo, Santo Domingo, República Dominicana
Tel.: +1 809 – 987 - 7001 / 1 809 – 535 - 6280
Correo electrónico: info@index.gob.do
Sitio web: <https://index.gob.do/>

Organización Internacional para las Migraciones

C/ Socorro Sánchez, No. 152
Gazcue, Santo Domingo, República Dominicana
Tel.: +1 809-688-8174
Correo electrónico: iomsantodomingo@iom.int
Sitio web: <http://dominicanrepublic.iom.int/>

© 2021 Instituto de Dominicanos y Dominicanas en el Exterior (INDEX) y Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

Autor: Dr. Manuel Orozco

Diseño y diagramación: Pia Menicucci & Asoc., SRL

Imagen de cubierta: www.istockphoto.com

Impresión: EGRAF

Quedan reservados todos los derechos. La presente publicación no podrá ser reproducida íntegra o parcialmente ni archivada o transmitida por ningún medio (ya sea electrónico, mecánico, fotocopiado, grabado u otro), sin la autorización previa del INDEX RD y la OIM.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
I. EL SISTEMA FINANCIERO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA.....	8
1.1. Antecedentes adicionales sobre población y migración.....	9
1.2. Dominicanos en los Estados Unidos.....	10
2. LA DIÁSPORA DOMINICANA Y LAS TRANSFERENCIAS DE REMESAS.....	14
2.1. El mercado de intermediación de remesas familiares.....	17
2.1.1. Sobre transferencias de dinero e intermediación.....	17
2.1.2. Sobre el costo de envío.....	17
2.1.3. Principales características del mercado.....	18
2.2. Costo y otros factores determinantes.....	22
2.2.1. Supuestos en los que se basan los costos de transferencia.....	22
2.2.2. Costos de transferencia a la República Dominicana.....	22
2.3. Alternativas para un mercado más competitivo y rentable.....	27
2.3.1. Alternativas para la competencia, reducción de costos e inclusión financiera.....	27
3. RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS DE INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL CONTEXTO DE LAS REMESAS.....	30
3.1. Política de remesas e inclusión financiera.....	32
3.1.1. La importancia de adoptar tecnologías de pagos.....	35
3.2. Recomendaciones de estrategia sobre competitividad en el mercado de remesas	36
3.3. Propuesta de canales de comunicación con la diáspora, de manera que se promueva un intercambio fluido y continuo de necesidades, desagregadas por género, sobre aspectos relacionados a las remesas.....	39
3.3.1. La sensibilidad de género en la política de inclusión financiera y remesas	41
ANEXO METODOLÓGICO.....	43
REFERENCIAS.....	45

INTRODUCCIÓN

El presente informe analiza el mercado de transferencias de dinero a la República Dominicana. En particular, se revisa la competencia en el mercado y, particularmente, los costos de transacción en el envío de dinero.

El informe incluye un perfil general de la población migrante en varios países, tales como Estados Unidos y España; las características del envío de dinero, así como un análisis a profundidad del mercado de remesas.

Dentro de los hallazgos del estudio se encuentran los siguientes:

- La República Dominicana recibe un promedio de 1.3 millones de transacciones de dinero de persona a persona al mes, lo que representa el 40% de todos los hogares del República Dominicana;
- Más del 80% de tales transferencias se originan en los Estados Unidos, lo que refleja un mayor valor enviado con relación a la población migrante;
- La cantidad promedio de cada una de las transacciones es de US\$301, y se da cada dieciséis veces al año;
- El costo de transferencia oscila entre los US\$7 (de acuerdo con los migrantes), a los 9 dólares (considerando el costo de enviar US\$200);
- Con relación al promedio enviado de US\$300 o US\$200 de referencia, los costos de transferencia están por debajo del Objetivo de Desarrollo Sostenible 10.c de 3% para el año 2030;
- El costo de transacción puede ser superior al 4% cuando el envío es en efectivo y pagado en pesos, lo que aplica al 30% de los que envían dinero.

Cuatro recomendaciones principales que figuran en el informe incluyen la educación financiera a los remitentes y a los beneficiarios, una calculadora de envío de dinero a través de internet, y la formación de un grupo de trabajo en remesas e inclusión financiera.

El informe se basa en información disponible del Banco Central, así como en un conjunto de datos de 1,157 observaciones contando 2,012 puntos de pago con registros sobre costos de transacción, incluyendo a 100 entidades pagadoras, 12 proveedores de servicios de remesas y los servicios que ofrecen éstos.

A continuación se describe brevemente la estructura de este estudio, que inicia con una aproximación contextual al sistema financiero de la República Dominicana y su relación con los flujos migratorios. La segunda sección se dedica al análisis del mercado de remesas (características, costes y proveedores, fundamentalmente), sobre todo en función de los principales destinos de la diáspora dominicana: Estados Unidos y España. La última parte del informe se dedica a esbozar y justificar cuatro recomendaciones de políticas de inclusión financiera en el contexto de las remesas.



I. EL SISTEMA FINANCIERO

DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

El sistema financiero de la República Dominicana es supervisado por la Junta Monetaria, que regula al Banco Central de la República Dominicana y a la Superintendencia de Bancos. De conformidad con la Ley Monetaria y Financiera, Ley No. 183-02 de 2002, la Administración Financiera y Monetaria goza de autonomía funcional, organizativa y presupuestaria. El Banco Central y la Superintendencia de Bancos supervisan y regulan de manera conjunta, las operaciones y agencias relacionadas con las remesas.

En total, 113 entidades financieras operan en el mercado de remesas en la República Dominicana, incluyendo intermediarios financieros, cambiarios y fiduciarios. Estos incluyen 31 bancos, 6 compañías de crédito, 34 casas de cambio y 6 agentes de cambio y remesas.

Una variedad de leyes y regulaciones que rigen y supervisan el cambio de divisas, también tienen efecto sobre los agentes de remesas y sobre la industria de remesas en general.

El artículo 28 de la Ley Monetaria y Financiera establece que el sistema financiero dominicano opera bajo un tipo de cambio flotante que permite a las entidades financieras conducir sus operaciones cambiarias en condiciones de libertad de contratación. Las entidades autorizadas para la realización de cambio de divisas incluyen a las entidades financieras (es decir, bancos y cooperativas de crédito), agentes cambiarios y agentes de remesas, para lo cual requieren de autorización previa emitida por la Junta Monetaria, según los artículos 29 y 30 de la Ley Monetaria y Financiera.

Asimismo, existe legislación antilavado (AML) y contra el financiamiento al terrorismo y las empresas de remesas son supervisadas para su cumplimiento, utilizando las estructuras aplicables tales como los mecanismos de “Conozca a su Cliente”. Estos requieren, por ejemplo, que los agentes soliciten la identificación del cliente y que informen a la Superintendencia de Bancos sobre las transacciones iguales o mayores a los US\$10,000.

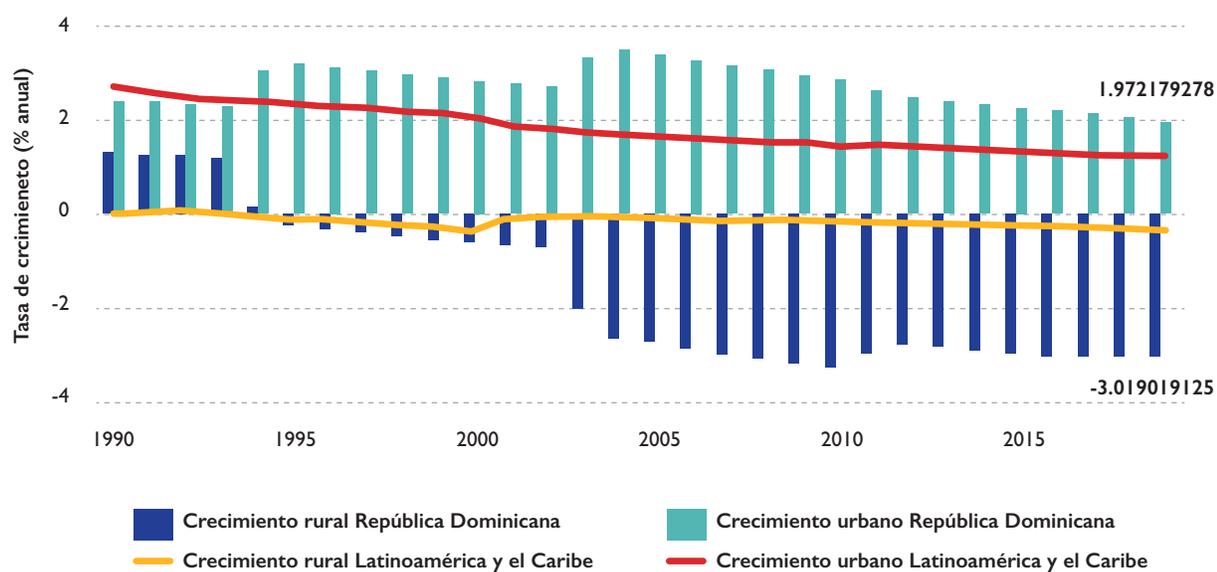
La República Dominicana fue clasificada como un país de riesgo “medio” en lavado de activos, con una puntuación de 64.7 sobre 100 en el ranking de riesgo de “Conozca a su Cliente”. Desde el año 2018, el país no está en la lista de países deficientes en materia de AML del Grupo de Acción Financiera (GAFI) y sus regulaciones de CSC y RTS son consideradas completas. En 2017, la legislación nacional contra blanqueo de capitales y terrorismo fue actualizada para incluir penas más fuertes para los delitos previstos en el ámbito de tal legislación. Las debilidades legislativas incluyen la falta de “protecciones de Puerto Seguro” para el Equipo de Trabajo Seguro de archivos y no criminaliza a aquellos que provean información.

I.1. ANTECEDENTES ADICIONALES SOBRE POBLACIÓN Y MIGRACIÓN

La República Dominicana tiene una población total de 10,738,958 y una tasa de crecimiento poblacional más alta que el promedio de América Latina y el Caribe¹. En 2019, la población del país creció un 1.05% en comparación con el promedio de ALC de 0.93%².

La migración interna de las zonas rurales a las urbanas sigue siendo parte importante de la dinámica de movilidad del país. El crecimiento rural ha disminuido entre el 2.7% y el 3.1% anualmente desde el año 2005, mientras que las áreas urbanas han mantenido tasas de crecimiento de entre el 2% y el 3.4% durante el mismo período. En 2019, el crecimiento rural disminuyó un 3% y las zonas urbanas crecieron un 1.9%.

Figura I: Crecimiento rural y urbano en la República Dominicana, 1990-2019³.



La República Dominicana también tiene una larga tradición en migración internacional. Como país de emigración neta, el 15% del total de la población dominicana reside fuera del país. En 2019, 1,558,668 de nativos dominicanos vivían fuera de la República Dominicana⁴. Los principales destinos son Estados Unidos, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico y, en menor medida, España, tal como se detalla a continuación.

La primera ola migratoria, de 1961 a 1980, se produjo en medio del aumento de la tensión política y social que siguió al asesinato del dictador Rafael Trujillo en 1961. Esta tendencia se vio reforzada por la Ley de Inmigración de Estados Unidos de 1965, que abolió el sistema de cuotas de origen nacional que había favorecido desproporcionadamente a los inmigrantes de Europa Occidental y del Norte. En su lugar, se estableció un sistema de preferencia basado en los vínculos familiares de

1 World Bank (2020a).

2 World Bank (2020b).

3 World Bank (2020c).

4 Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2019).

los inmigrantes con ciudadanos estadounidenses o residentes legales permanentes. Como resultado de ello, los inmigrantes pasaron del 5% de la población estadounidense en 1965 al 14% en 2015⁵.

La segunda ola migratoria tuvo lugar desde principios de los años 80 hasta mediados de los 90, debido a las crisis económicas relacionadas con los ajustes estructurales y las reformas económicas en el sector agroexportador. La tercera ola migratoria, que data de finales de los años 90 hasta la actualidad, es el resultado de las bajas tasas de empleo, las disparidades salariales y la desigualdad, junto con factores detonantes, como los vínculos transnacionales.

El número de dominicanos viviendo fuera de la República Dominicana ha crecido en un 234% desde 1990, de acuerdo con las estimaciones de las Naciones Unidas sobre número de migrantes.

Estados Unidos es el principal destino de los inmigrantes dominicanos, acogiendo a aproximadamente el 75% de todos los migrantes dominicanos del mundo desde 1990⁶. La población dominicana en Estados Unidos se ha triplicado desde 1990, pasando de 350.000 dominicanos en 1990 a más de un millón en 2019⁷. Más de la mitad de los dominicanos en Estados Unidos viven en Nueva York, Nueva Jersey y Florida, y un subconjunto relevante vive en Puerto Rico. España alberga la segunda mayor población de dominicanos que residen fuera de la isla⁸.

Figura 2: Principales lugares de residencia de los dominicanos en el extranjero, 2019 y 2020⁹.

PAÍS DE RESIDENCIA	TOTAL
Estados Unidos	1,168,529
Nueva York	487,472
Nueva Jersey	199,056
Florida	129,369
Puerto Rico	49,263
España	184,513

Según estimaciones de Naciones Unidas, España ha sido un destino cada vez más importante para los dominicanos desde el año 2000, ya que la cantidad de dominicanos aumentó del 4.1% al 10.7% del total de migración de la isla entre los años 2000 y 2019. Italia, República Bolivariana de Venezuela y Suiza también se encuentran entre los principales destinos¹⁰.

1.2. DOMINICANOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

En años recientes, la población dominicana en Estados Unidos ha aumentado de forma constante. Este grupo ha crecido un promedio de 3.3% anualmente durante la última década, con la población creciendo un 33%, de 879,884 en 2010 a 1,168,529 en 2019.

5 Chishti, M., et al. (2015).

6 Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2019).

7 OECD (2017).

8 Ibid.

9 Census Bureau, American Community Survey (2019); e Instituto Nacional de Estadística de España (2020).

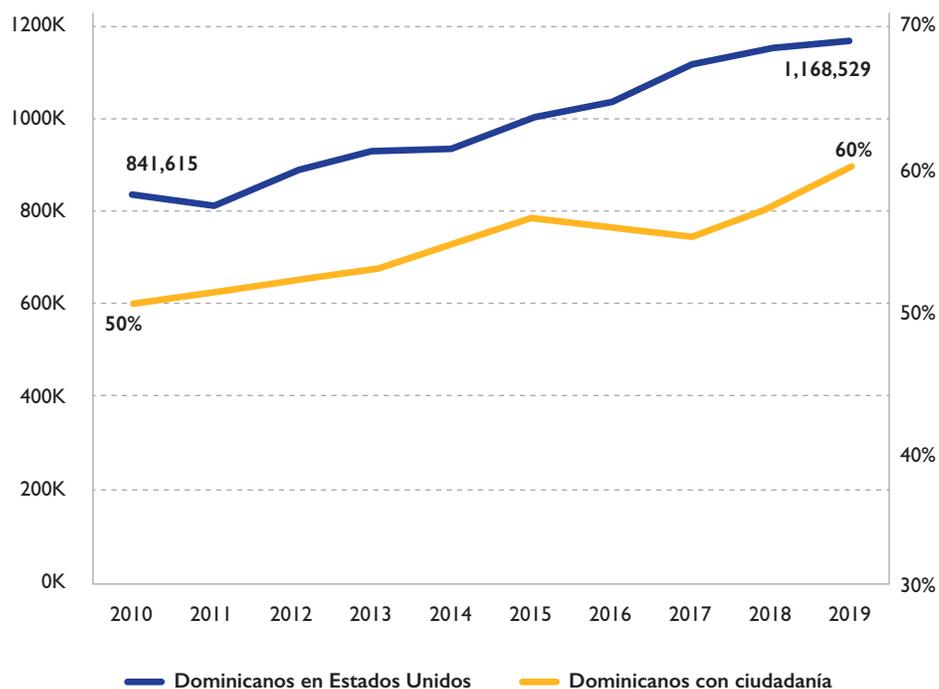
10 OECD (2017).

Figura 3: Dominicanos en los Estados Unidos según características, 2010-2019¹¹.

AÑO	POBLACIÓN TOTAL	CRECIMIENTO INTERANUAL	MUJERES	CON CIUDADANÍA
2010	879,884		56.5%	47.4%
2011	878,858	-0.12%	57.5%	48.0%
2012	960,211	9.26%	55.6%	49.3%
2013	1,010,744	5.26%	55.9%	50.2%
2014	995,755	-1.48%	56.5%	52.4%
2015	1,063,898	6.84%	55.9%	53.6%
2016	1,085,782	2.06%	55.2%	52.7%
2017	1,163,124	7.12%	54.8%	52.4%
2018	1,174,729	1.00%	56.5%	54.2%
2019	1,168,529	-0.53%	55.7%	57.0%
Promedio		3.3%		

Más de la mitad de los migrantes dominicanos en los Estados Unidos son mujeres, oscilando entre un 55% y un 58% en la última década. Desde 2010, el número de mujeres dominicanas en Estados Unidos se ha duplicado con creces, pasando de 496,746 en 2010 a 651,350 en 2019. Durante este mismo período de 10 años, el número de dominicanos con ciudadanía estadounidense aumentó en un 60%, de 416,948 a 666,120. En 2019, el 57% de los dominicanos en Estados Unidos eran ciudadanos, frente a un 47% en 2010.

Figura 4: Dominicanos en los Estados Unidos y porcentaje de dominicanos con ciudadanía estadounidense, 2010-2019¹².

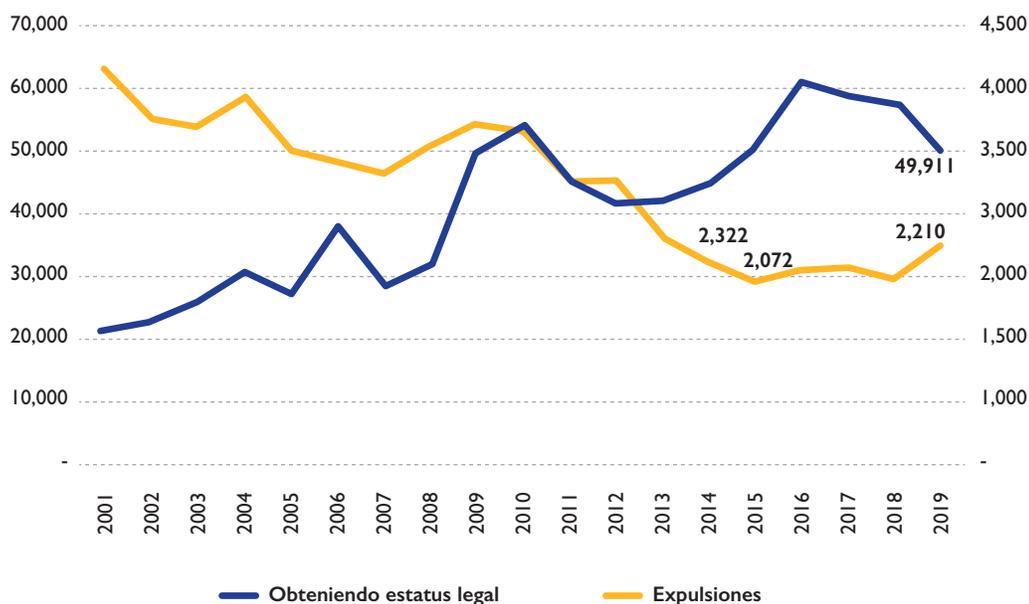


¹¹ Census Bureau, American Community Survey (2019).

¹² Ibid.

Aunque el número de dominicanos que obtienen la ciudadanía está creciendo, otros siguen corriendo el riesgo de ser expulsados del país. El número de dominicanos expulsados anualmente disminuyó entre 2010 y 2015 tras varios años de aumento de las expulsiones. Las expulsiones comenzaron a aumentar en 2016 y, en 2019, alcanzaron su nivel más alto desde 2013, con 2,210 personas expulsadas. El número de dominicanos que obtienen el estatus de residente permanente legal empezó a disminuir alrededor de ese mismo período, cayendo de 61,161 en 2016, a 49,911 en 2019; una disminución del 18%¹³.

Figura 5: Estatus de residente permanente y expulsiones entre dominicanos en los Estados Unidos, 2001-2019¹⁴.



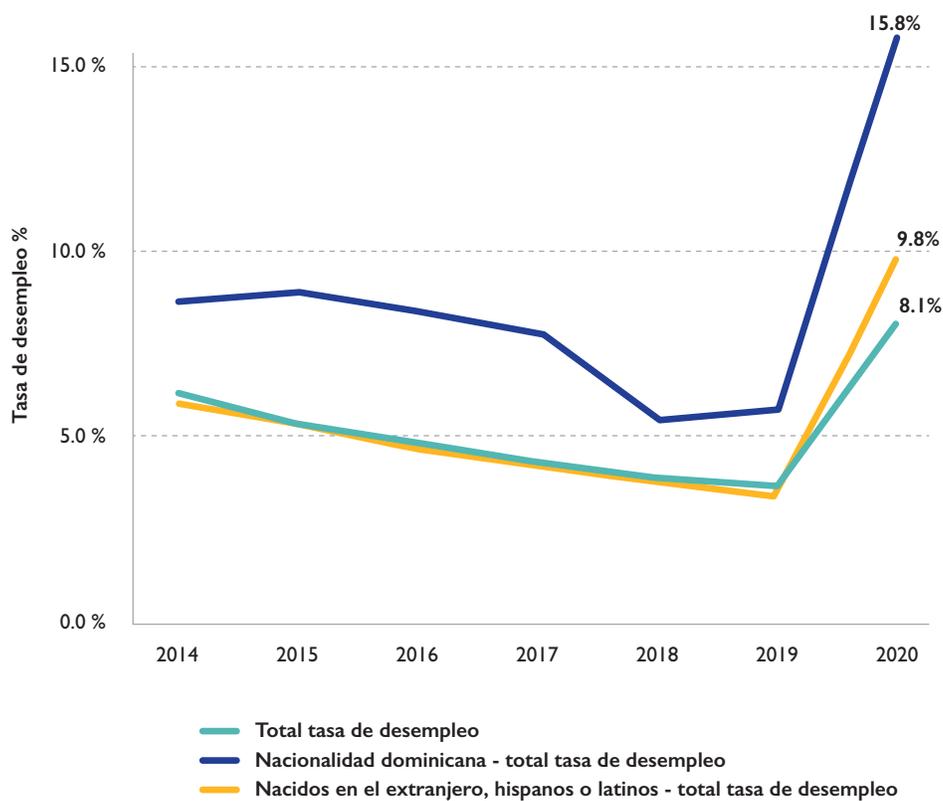
Las tasas de desempleo entre los dominicanos se han mantenido por encima del promedio nacional, así como el desempleo entre los latinos nacidos en el extranjero. En 2019, la tasa media de desempleo anual fue del 3.7%, frente al 5.8% de los dominicanos. La pandemia de covid-19 desencadenó un desempleo generalizado, pero los dominicanos se vieron afectados de manera desproporcional, experimentando un aumento del 10% en el desempleo. Los latinos nacidos en el extranjero experimentaron un aumento del 6.5%, mientras que la media nacional aumentó un 4.4%¹⁵.

¹³ Homeland Security (2019).

¹⁴ Datos del anuario de estadísticas de inmigración para 2001-2009 y 2010-2019; Homeland Security (2019).

¹⁵ Census Bureau, Current Population Survey (2020); Estadísticas de población activa de la Encuesta de Población Actual 2014 - 2020. Oficina de Estadísticas Laborales.

Figura 6: Tasa de desempleo de dominicanos en los Estados Unidos, 2014-2019¹⁶.



Entre los dominicanos que viven en los Estados Unidos, el 45.5% tiene menos que un diploma de bachillerato, mientras que el 21.2% tiene un título de bachillerato o equivalente, el 9.4% tiene una licenciatura y el 3.6% ha obtenido un título de posgrado o profesional. El 47% de los dominicanos declaró que hablaba inglés menos que “muy bien”, cifra inferior a la de la población general nacida en el extranjero, que es del 56%.

¹⁶ Datos de 2014-2020 recogidos en la encuesta de población activa de Estados Unidos; *Census Bureau, Current Population Survey (2020)*.

2. LA DIÁSPORA DOMINICANA

Y LAS TRANSFERENCIAS DE REMESAS

La República Dominicana es un país con una larga trayectoria de migración con una diáspora activa desde fines del siglo XIX¹⁷. Desde la transición democrática de los años 80, la migración desde la República Dominicana aumentó en economías de escala, formando lazos transnacionales que hoy en día se han consolidado en todo el mundo.

Desde la década de los 90, casi el 80% de la migración está dirigida a los Estados Unidos, con un porcentaje importante hacia Puerto Rico y, desde el año 2000, se ha expandido a Europa, predominantemente a España.

Figura 7: Migración desde la República Dominicana¹⁸.

	1995	2000	2005	2010	2015	2019	(1995)	(2009)
Puerto Rico	49,325	61,563	66,983	63,981	57,891	50,643	7%	3%
España	21,654	36,953	73,049	136,976	156,905	167,176	3%	11%
Estados Unidos	524,698	705,139	761,989	843,720	1,086,819	1,173,662	78%	75%
Resto	79,605	94,130	121,421	140,869	155,335	167,187	12%	11%
Mundial	675,282	897,785	1,023,442	1,185,546	1,456,950	1,558,668	100%	100%

Los dominicanos, como otras nacionalidades que viven en el extranjero, están comprometidos con su patria a través de sus familias y sus comunidades e incluso participan en el escenario político. En el ámbito económico, más del 80% de los dominicanos envía dinero a su país.

Este volumen prácticamente se ha duplicado en un período de cinco años, entre 2015 y 2020. Parte de la razón de tal aumento está relacionada con el hecho de que los dominicanos en los Estados Unidos están enviando más dinero en la cantidad remitida y en la frecuencia de envío.

Figura 8: Remesas a la República Dominicana, 2010-2020¹⁹.

AÑO	REMESAS (US\$ 1,000,000)	PORCENTAJE DEL PIB
2010	3,682.9	7%
2011	4,008.4	7%
2012	4,045.4	7%
2013	4,262.3	7%

17 Moya Pons, F. (2010).

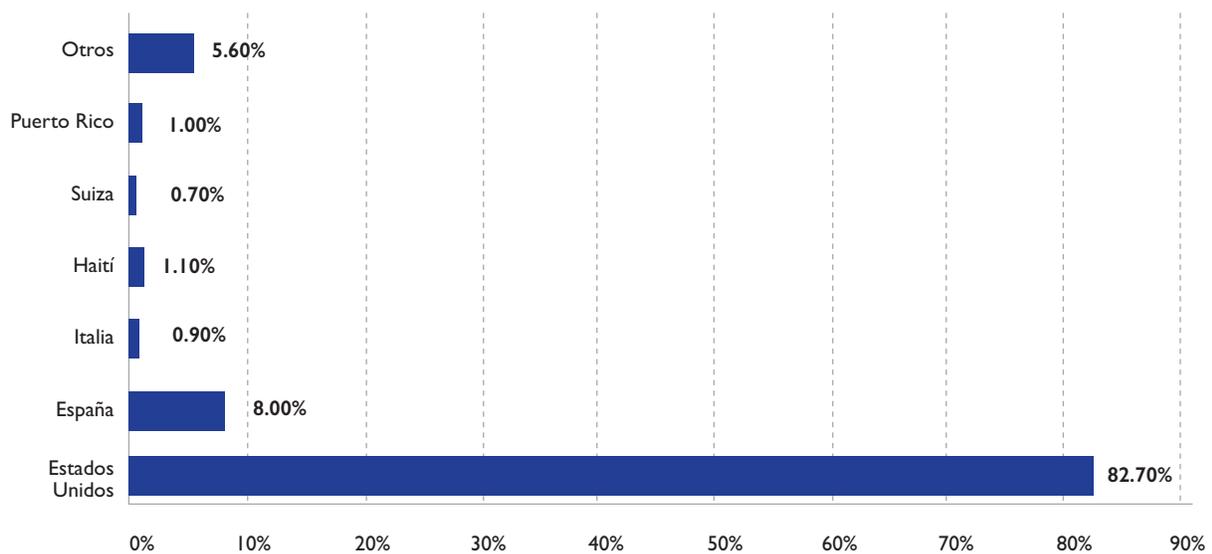
18 Elaborado a partir de: Naciones Unidas (2019).

19 Elaborado a partir de datos del Banco Central de la República Dominicana.

Continuación:

AÑO	REMESAS (US\$ 1,000,000)	PORCENTAJE DEL PIB
2014	4,571.3	7%
2015	4,960.8	7%
2016	5,260.8	7%
2017	5,911.8	7%
2018	6,494.1	8%
2019	7,087.0	8%
2020	8,219.3	10%

Figura 9: Porcentaje de remesas recibidas en República Dominicana según origen del envío²⁰.



El perfil demográfico de los remitentes varía según su nacionalidad. Por ejemplo, las mujeres dominicanas en Europa representan alrededor del sesenta y seis por ciento (71% en Suiza), mientras que en los Estados Unidos son el 58%. La distribución por género es diferente, si no única, con relación a todas las otras nacionalidades migrantes, en las que las personas del sexo masculino representan una proporción mayor.

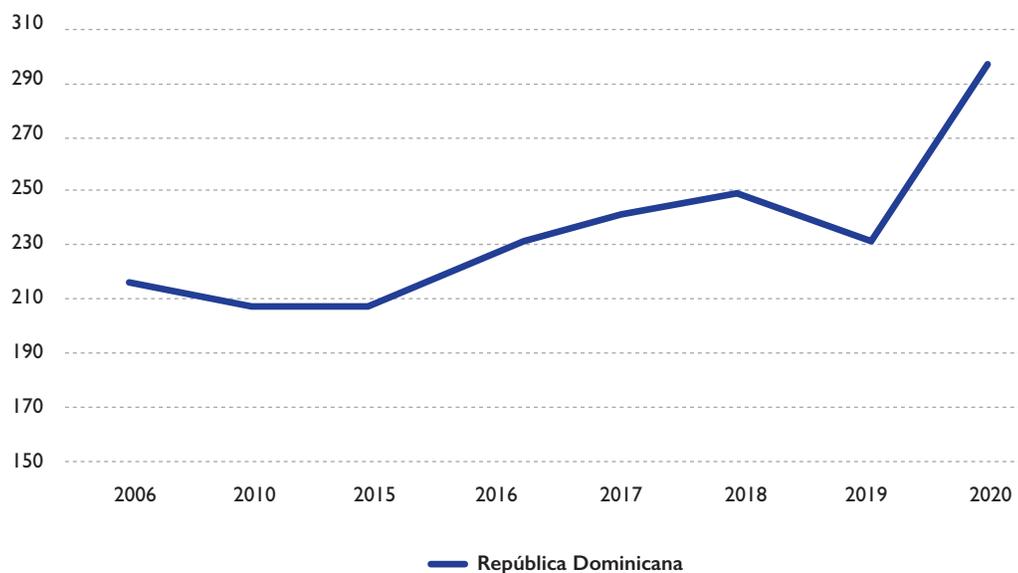
²⁰ *Ibid.*

Figura 10: Mujeres dominicanas migrantes como porcentaje del total de migrantes²¹.

ZONA PRINCIPAL, REGIÓN, PAÍS O ZONA DE DESTINO	PORCENTAJE DE MUJERES
Mundial	59%
Estados Unidos de América	58%
Puerto Rico	53%
Italia	70%
España	63%
República Bolivariana de Venezuela	71%
Suiza	71%
Otros	56%

Otra de las características importantes del remitente de remesas dominicano es que envía más de 15 veces al año y con promedios de más de US\$300. En 2005, los dominicanos enviaban US\$200, en tanto 15 años más tarde, envían US\$300. La mayoría de los dominicanos llevan enviando dinero por un promedio de nueve años.

Figura 11: Promedio (en dólares) de remesas enviadas por dominicanos desde Estados Unidos²².



21 Elaborado a partir de: Naciones Unidas (2019).

22 Datos aportados por el Proveedor de Servicios de Remesas.

2.1. EL MERCADO DE INTERMEDIACIÓN DE REMESAS FAMILIARES

2.1.1. *Sobre transferencias de dinero e intermediación*

Las remesas familiares están conectadas a un mercado de intermediación de transferencias. El proceso de transferencia es tratado como una mercancía para la cual un servicio es proveído con el objetivo de garantizar que una cantidad de dinero es entregada desde un punto de origen hasta su destino. Este proceso se conecta con varios segmentos, incluidos regulación, competencia e inclusión financiera.

Específicamente, las transferencias de remesas están determinadas por las normas y el mercado existente en el que las transacciones son intermediadas. Estas normas, así como la oferta y la demanda en este mercado de remesas, configuran de manera significativa el proceso de transferencia.

La proporción de ingresos de los migrantes se presenta en la forma de una transacción de dinero a cambio de dinero a ser entregado a un familiar. Los inmigrantes compran divisa —extranjera— para enviarla a sus familiares a un precio determinado; en este contexto, el dinero es tratado como una mercancía o un bien por el cual las personas tienen una demanda. La compra de tales divisas está regulada a través de la legislación aplicable a los controles de divisas extranjeras de distinto tipo (controles sobre entidades autorizadas, sobre prevención de crímenes financieros, sobre protección al consumidor, y sobre soberanía). Estas normas son un componente del proceso de transferencia, considerando que los intermediarios deben encargarse de diferentes temas relacionados con su desarrollo.

Entre los aspectos de la transferencia de dinero incluyen la posición legal de la transferencia (con o sin licencia [informal]), los métodos de envío (en efectivo o a cuenta bancaria o electrónica), los mecanismos utilizados (tecnología de internet), y el nivel de competencia en el originador por parte de los proveedores de servicios de envío de remesas y en el destino, por parte de los pagadores (bancos, casas de cambio, instituciones microfinancieras, etc.).

Adicionalmente, existen elementos de valor agregado en la transferencia, tales como su potencial de aprovechamiento para que los migrantes alcancen el acceso a servicios financieros.

2.1.2. *Sobre el costo de envío*

Al analizarse la intermediación, un tema que se ha planteado en el seno de la comunidad internacional es que el costo de transacción es considerado como un proceso de pago caro e ineficiente. Se ha argumentado que los costos de transferencia son caros. Sin embargo, para entender realmente si el costo de una transacción es relevante en la transferencia de remesas, es importante evaluar el papel de los factores intervinientes.

La naturaleza de estos costos no es en sí una acción de especulación empresarial, sino más bien una mezcla de desafíos intrínsecos a aspectos de competencia como de la estructura económica de un país en relación con el resto del mundo. En concreto, algunos de estos problemas determinantes tienen en relación con la cultura (entrega a domicilio, transferencias originadas y recibidas en efectivo), las regulaciones (relativas al cumplimiento de acciones de mitigación de riesgo financiero), la competencia en los lugares de origen y destino de las transferencias, el alcance de las redes informales, las economías de escala existentes en los lugares de origen y destino y los costos operativos del negocio (incluidos los costos directos, tales como la electricidad y los datos [internet] en algunos países).

Esta sección del presente informe ofrece un análisis de las transferencias de remesas a la República Dominicana con relación a sus intermediarios, nivel de competencia y costos de transferencia.

De manera específica, siguiendo estudios previos sobre la competitividad en la industria de transferencia de dinero²³, este informe hace uso de siete indicadores para medir la posición competitiva de las empresas.

Figura 12: Indicadores y criterios sobre competitividad de empresas de remesas.

INDICADOR	CRITERIOS
• Opciones o instrumentos de pago del originador	• Efectivo, pago electrónico a través de cuenta bancaria, tarjeta de débito o crédito
• Tipo de institución intermediaria de pago	• Institución no bancaria, de intermediación financiera o minorista
• Número de centros de pago	• Sucursales u otros lugares de pago por entidad pagadora
• Servicios de pago de moneda ofrecidos	• Moneda local y extranjera
• Comisión por cambio de divisas	• Costo de la comisión por la conversión y pago en moneda local
• Comisión cobrada por transacción	• Precio cobrado por la prestación del servicio de transacción
• Atención al cliente	• Si el remitente de la remesa recibe un buen servicio cuando se pone en contacto con un centro de atención

2.1.3. Principales características del mercado

La intermediación de remesas a la República Dominicana ha sido un tema de interés durante muchos años, en parte porque a principios de 2000, los costos de transferencia a ese país figuraban entre los más caros²⁴. En esa época también se alegaba que el proceso de intermediación se realizaba mediante prácticas oligopólicas.

Hoy el mercado es mucho más competitivo. Hay más de 20 intermediarios que gestionan más de 30 millones de transacciones al año. El presente apartado está basado en los datos recogidos sobre el número de intermediarios, centros de pago, tipo de proveedor de servicios de remesas, entidades pagadoras, métodos de pago y atención al cliente.

De acuerdo con el Banco Central de la República Dominicana²⁵, el país recibió algo más de 30 millones de transacciones durante el año 2020. Este número de transacciones suele ser en un 85%, transferencias de persona a persona realizadas por adultos²⁶, quienes, al menos entre los dominicanos en los Estados Unidos y España, envían 16 veces al año. La figura 13 ofrece un resumen de las remesas familiares estimadas mes a mes desde cada ubicación. Esto significa que 1.3 millones de los 3.3 millones de hogares recibe remesa²⁷.

23 Orozco, M. et al (2016a), y Orozco, M. (2017).

24 Inter American Development Bank (2004).

25 Banco Central de la República Dominicana (2021a).

26 Basado en entrevistas a funcionarios de la industria y datos de encuestas.

27 Basado en: Banco Central de la República Dominicana (2018).

Figura 13: Transacciones de persona a persona a la República Dominicana²⁸.

TRANSACCIONES MENSUALES DE PERSONA A PERSONA	
Estados Unidos	1,136,035
España	96,054
Italia	14,397
Puerto Rico	17,963
Otros	154,026

El número de empresas ha variado con el tiempo, debido a cambios en la competencia. Algunas empresas que prevalecían en el mercado a principios de la década del 2000 ya no se encuentran activas o muy activas (La Nacional), en tanto otras continúan teniendo una posición dominante en mercado, tales como Western Union, Remesas Dominicana, el grupo de empresas de remesas pertenecientes al Banco Hipotecario Dominicano o Dolex/Quisqueyana, empresa de propiedad parcialmente dominicana. Los proveedores de servicios de remesas más recientes incluyen a aquellos pertenecientes al mercado digital, tales como Xoom, Remitly y World Remit.

La figura 14 muestra algunas de las características mostradas por cada una de estas empresas con relación a los servicios ofrecidos en la industria. La mayoría de los PSRs (Presetadores de Servicios de Remesas) ofrecen servicios con intermediarios financieros depositarios y no depositarios, aceptan la realización de transferencias tanto en efectivo como a través de cuentas bancarias o mediante tarjetas de débito o crédito y pagan en moneda local o extranjera, incluyendo pagos a través de depósito en cuentas bancarias en cualquiera de las monedas.

El abanico de servicios ofrecidos es importante, tanto para el remitente como para los receptores. La mayoría de las empresas ofrecen transferencias pagadas en efectivo o bien mediante transferencias electrónicas, con muy pocas excepciones. Todas las compañías ofrecen el pago de transferencias en pesos o en dólares estadounidense. Y la mayoría de los socios pagadores son instituciones financieras depositarias, como bancos o cooperativas de crédito.

Figura 14: Características de los proveedores de servicios de remesas originadas en los Estados Unidos.

Datos recolectados por el autor:

	TIPO DE PAGADOR		MONEDA DE PAGO		INSTRUMENTO DE TRANSFERENCIA			
	Institución financiera no bancaria	Institución financiera depositaria	Pago en pesos	Pago en dólares de los Estados Unidos	Efectivo	Crédito	Tarjeta de crédito y débito	Cuenta bancaria. Tarjeta de débito
BHD -RD		✓	✓	✓		✓		✓
DolEx	✓	✓	✓	✓	✓			✓
MoneyGram		✓	✓	✓	✓		✓	✓
Remitly	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓

28 Elaborado a partir de datos del Banco Central de la República Dominicana con cálculos del autor.

Continuación:

	TIPO DE PAGADOR		MONEDA DE PAGO		INSTRUMENTO DE TRANSFERENCIA			
Ria	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Viamerica	✓	✓	✓	✓		✓		✓
Western Union	✓		✓	✓	✓	✓		✓
World Remit	✓	✓	✓	✓				✓
Xoom	✓	✓	✓	✓		✓		✓

Figura 15: Características de los proveedores de servicios de remesas originadas en España.
Datos recolectados por el autor:

	TIPO DE PAGADOR		MONEDA DE PAGO		INSTRUMENTO DE TRANSFERENCIA			
	Institución financiera no bancaria	Institución financiera depositaria	Pago en pesos	Pago en dólares de los Estados Unidos	Efectivo	Crédito	Tarjeta de crédito y débito	Cuenta bancaria. Tarjeta de débito
Maccorp Exact Change	✓		✓		✓			
Moneytrans	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Monty	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Ria	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
MoneyGram		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Western Union		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

La figura 16 presenta el número de puntos de pago; en total hay más de 5,000 puntos de pago distribuidos a través de 100 diferentes instituciones bancarias y no bancarias, cada una con su propia red de pagos. Adicionalmente, hay al menos dos proveedores de servicios de reparto a domicilio, Caribe Express y Agente de Cambio Carioca, los que juntos forman una red de más de 700 de repartidores a domicilio motorizados.

Figura 16: Puntos de pago en la República Dominicana.

Datos recolectados por el autor. Las entidades señaladas con un asterisco tienen presencia en ambos países.

	PAÍS ORIGINADOR	
	España	Estados Unidos
BHD Remesas Dominicana	N/A	132
DolEx	N/A	45
Maccorp Exact Change	476	N/A
MoneyGram*	111	

Continuación:

	PAÍS ORIGINADOR	
Moneytrans	71	N/A
Remitly	N/A	134
Ria		178
Viamericas	N/A	97
Western Union*	476	
World Remit	N/A	78
Xoom	N/A	123
Wells Fargo	N/A	123

Otra consideración importante es la calidad del servicio de atención al cliente cuando es requerido. Por ejemplo, los clientes se ponen en contacto con los proveedores de servicios de remesas para informarse sobre el estado de su transacción o con preguntas sobre dónde puede ser recogida la transferencia y con qué entidad. Para los propósitos de esta investigación, se contactó a cada empresa a través de sus respectivos números de contacto de atención al cliente; en la mayoría de los casos la asistencia fue de utilidad y en pocas ocasiones fue poco útil o insatisfactoria.

Figura 17: Atención al cliente de remesas. Datos recolectados por el autor:

ENTIDAD FINANCIERA	ATENCIÓN AL CLIENTE			
	En nada satisfactoria	Algo satisfactoria	Resuelve dudas pero no de manera satisfactoria	Resuelve todas las dudas
BHD Remesas Dominicana				✓
DolEx			✓	
Maccorp Exact Change	✓			
MoneyGram				✓
Moneytrans				✓
Remitly				✓
Ria		✓		
Viamericas				✓
Western Union			✓	
World Remit		✓		
Xoom				✓

2.2. COSTO Y OTROS FACTORES DETERMINANTES

Otra consideración sobre los servicios de remesas y la competitividad en la industria es el costo.

2.2.1. Supuestos en los que se basan los costos de transferencia

La aproximación de la bibliografía a los costos de transferencia usualmente se basa en algunos supuestos. Un supuesto predominante es que el costo de transferencia es elevado y necesita ser reducido²⁹. La palabra “alto” se utiliza a menudo como una declaración normativa para transmitir que es caro enviar dinero.

Sin embargo, debe resaltarse que gran parte de la bibliografía no establece un conjunto de criterios para definir lo que es “alto”. Hay autores que apoyan esta afirmación³⁰, por ejemplo y apuntan a su costo con relación a los ingresos de un migrante, mientras que otras publicaciones utilizan el margen de costo del 3% definido por el Objetivo 10.c. de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas. Orozco *et al* (2016) desafían este supuesto de si los costos necesariamente deberían ser reducidos en ausencia de un punto de referencia demostrable. Por ejemplo, ¿cómo se compara un costo de transferencia de remesas con relación al costo de datos de internet? Ambos típicamente muestran un costo promedio de US\$8, uno para enviar US\$ 200, el otro para comprar 10 gigabytes de datos. ¿Qué es más caro?

El interés por comprender los factores asociados a un mayor costo se basa en la suposición que los proveedores de servicios de remesas (PSRs) trasladarán el ahorro de costos a los clientes en la forma de menores costos de transferencia³¹. Otros estudios señalan que la integración de tecnología en la transferencia de remesas reducirá los costos³², o que una mayor regulación incrementa los costos. Otra perspectiva dentro de este conjunto de supuestos es que los conocimientos financieros ayudan a los consumidores a tomar decisiones mejor informadas, lo que les permitirá escoger la opción de menor costo³³.

La preocupación sobre los costos elevados también se deriva de un segundo conjunto de supuestos, que considera a los costos de transacción como determinantes para el desarrollo económico³⁴. De hecho, la bibliografía sitúa los altos costos como uno de los principales factores que limitan la potencial influencia de las remesas en los procesos de desarrollo de los países receptores³⁵. Esta afirmación se basa en varios supuestos subyacentes de cara a las partes remitente y receptora de la transacción. El primer grupo de hipótesis sugiere que los remitentes de remesas usarán los ahorros originados por la reducción de los costos de transacción para el envío de mayores cantidades de dinero de remesas, o que enviarían con más frecuencia³⁶. Sin embargo, en cualquiera de estos casos, las afirmaciones no están documentadas con datos. ¿Cómo se entienden y manifiestan los costos para el caso dominicano?

2.2.2. Costos de transferencia a la República Dominicana

El envío de dinero a la República Dominicana ha sido un asunto de interés para los migrantes en su condición de consumidores y diáspora, así como para la comunidad dedicada a las políticas de desarrollo³⁷. Este apartado aborda el costo de envío a este país.

29 Beck, T. & Martínez Pería, M. S. (2011).

30 Isaacs, L. *et al.* (2017).

31 Isaacs, L. *et al.* (2017); Rodima-Taylor, D. & Grimes, W. (2019); Singh, B. (2010); Singh, B. (2014); y Xoom.

32 Farooq, S. *et al.* (2016); y Watkins, K. & Quattri, M. (2014).

33 Beck, T. & Martínez Pería, M. S. (2011).

34 Freund, C. & Spatafora, N. (2008); Schmitz, K. & Endo, I. (2011); Endo, I. & Afram, G. (2011); y World Bank (2019).

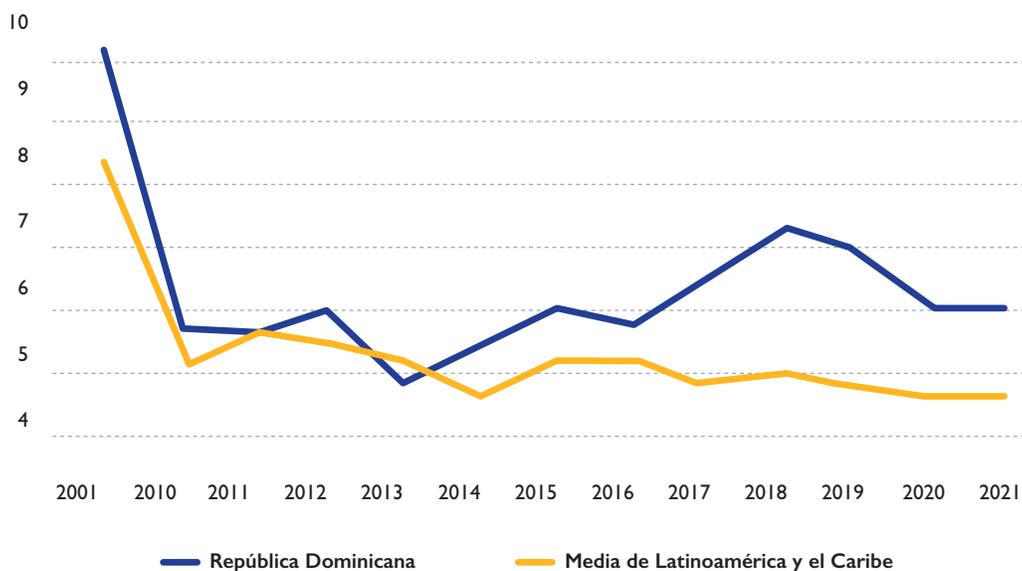
35 Ahmed, J. & Martínez-Zarzoso, I. (2016).

36 Schmitz, K. & Endo, I. (2011); Singh, B. (2014); y Xoom.

37 Orozco, M. (2004).

Utilizando la base de datos de precios del Banco Mundial, la figura 18 muestra que, en términos de promedios no ponderados, enviar dinero a la República Dominicana suele estar por encima del costo medio de transferencias a América Latina y el Caribe. Es decir, enviar US\$200 en 2021 cuesta US\$12, combinando el cambio de divisas y el cargo por envío de transferencia o seis por ciento.

Figura 18: Costos de transferencia a la República Dominicana como porcentaje de un envío de 200 dólares³⁸.



Sin embargo, es importante tener en consideración algunas salvedades importantes. Primero, la cantidad promedio remitida por los dominicanos es de US\$300. Segundo; de acuerdo con el Banco Central de la República Dominicana, el 70% de las transferencias son pagadas en dólares de los Estados Unidos. En consecuencia, el costo promedio de transferencia para US\$200 disminuye a 2.7%, que está por debajo de la Objetivo 10.c. de los ODS: "al 2030, reducir a menos del 3 por ciento los costos de transacción de las remesas de los migrantes y eliminar los corredores de remesas con costos superiores al 5 por ciento".

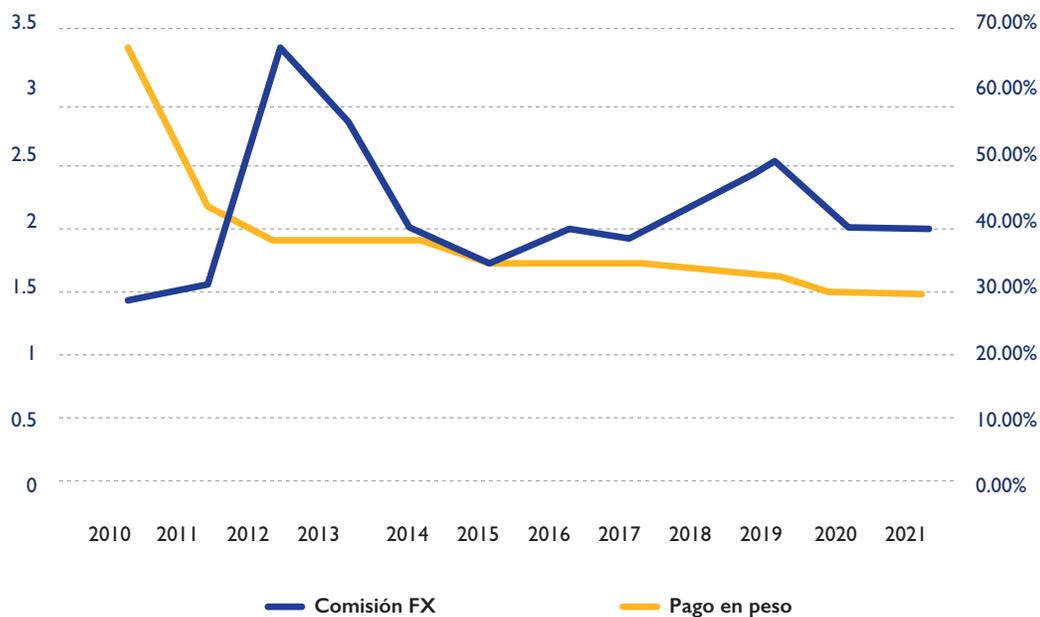
Figura 19: Moneda de la remesa pagada al destinatario como proporción³⁹.

MONEDA	2010	2015	2020
Dólar estadounidense	34.69%	63.9%	69.0%
Peso dominicano	65.31%	36.1%	31.0%

³⁸ Elaborado a partir de la base de datos de precios del Banco Mundial.

³⁹ Elaborado a partir de datos del Banco Central de la República Dominicana. Cabe apuntar que en 2021 el 70% de las transferencias fueron en dólares de Estados Unidos.

Figura 20: Comisiones por tipo de cambio en pesos y proporción de pagos de remesas en pesos⁴⁰.



Tercero, entrevistas realizadas con migrantes en los Estados Unidos informaron que pagan un promedio de US\$7 por transacción⁴¹. En consecuencia, están pagando mucho menos de lo que señalan los promedios no ponderados.

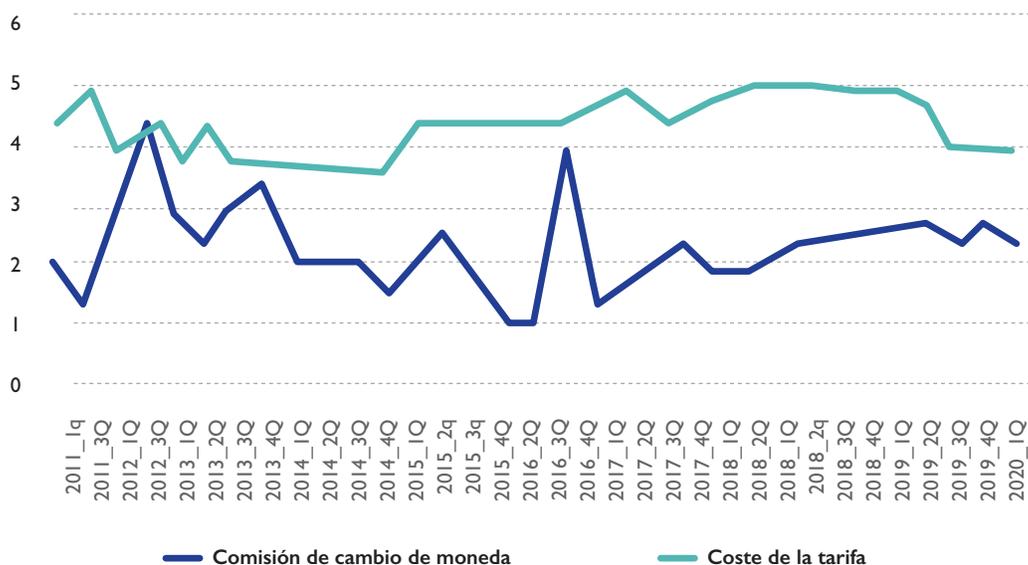
No obstante, sigue siendo importante entender la composición de estos costos si el precio varía en función del tipo de servicio prestado (una operación originada de una cuenta o en efectivo, pagada en dólares de los Estados Unidos, etc.).

Los costos de transferencia usualmente se dividen en la tarifa y en las comisiones por cambio de divisas. La figura 21 muestra que las tarifas son más altas, pero que las comisiones por cambio de divisas típicamente son más variables. Estas variaciones, que para aquellos que utilizan pesos son importantes, pueden incrementar los costos. De manera general, las comisiones por cambio de divisas son más altas para la República Dominicana que la comisión del 1% a países como México, Guatemala o Colombia.

40 Fuente: base de datos de precios del Banco Mundial y Banco Central de la República Dominicana (cuota de pago de la moneda).

41 Orozco, M. & Klaas, K. (2021).

Figura 21: Costos de envío a la República Dominicana⁴².



Las razones de su variación pueden estar relacionadas con la demanda en el mercado de moneda en pesos. Es decir, la demanda de pesos puede encarecer la moneda y, por lo tanto, incrementar las comisiones. Por ejemplo, las remesas son una fuente importante de divisas en la República Dominicana, pero no la única. El turismo, las exportaciones de bienes y servicios, la inversión extranjera directa y la cooperación internacional, son las principales fuentes de divisas en el país; las remesas representan el 17% de las mismas, en tanto que las exportaciones y el turismo suponen el 53% y el 22%, respectivamente. Sin embargo, mientras el ingreso de dólares estadounidenses puede tener un efecto en el valor del peso,⁴³ no necesariamente lo tendrá en la fluctuación de las comisiones. El hecho que solo el 30% de las transacciones requieren de buscar comprar el Peso en el mercado, y esta moneda es solo intercambiable en República Dominicana, hace cara su obtención.

Al final, lo que se encuentra es el hecho de que las tarifas se sitúan en gran medida en el nivel del 3% en todo Estados Unidos y España hacia el corredor de Latinoamérica y el Caribe. Pero las variaciones en el tipo de cambio son las que influyen en el costo. Una mirada más detallada de los datos muestra que las variaciones se producen con relación al tipo de servicio prestado a propósito del método de transferencia de dinero, ya sea en efectivo o por cuenta bancaria.

La figura 22 indica que, ya sea recibir el dinero en dólares de los Estados Unidos o bien la utilización de una tarjeta de débito para originar una transacción en pesos, tendrán el costo de transacción más bajo. En el primer caso, que el dinero sea pagado en dólares estadounidenses, supondrá un costo medio del 3% (con algunas empresas que ofrecen transferencias más bajas a US\$8).

En el segundo de los casos, para ese 30% de los consumidores que aun desean que las transferencias sean pagadas en pesos dominicanos, su mejor opción es el uso de tarjetas de débito.

⁴² Fuente: Base de datos de precios del Banco Mundial.

⁴³ Existe una correlación estadística positiva entre las remesas y las exportaciones a la República Dominicana y el tipo de cambio. Con base en datos anuales desde 1993 hasta 2020, se muestra que el incremento de las remesas y de las exportaciones, disminuye el valor del peso (los flujos de remesas en dólares debilitan la demanda de pesos y las exportaciones son utilizadas para financiar las importaciones).

Figura 22: Comisiones por tipo de cambio y métodos de transferencia para enviar US\$200.

Datos recolectados por el autor:

TRANSFERENCIA A	DINERO RECIBIDO	PAGO EN PESOS (EFECTIVO)	PAGO EN DÓLARES (EFECTIVO)	DEPÓSITO EN PESOS	DEPÓSITO EN DÓLARES
COMISIÓN SOBRE EL TIPO DE CAMBIO					
INSTITUCIÓN FINANCIERA NO BANCARIA	Efectivo	4.56%	0.00%	N/A	N/A
	Tarjeta de crédito	3.52%	0.00%	5.34%	N/A
	Tarjeta de débito o crédito	-1.17%	0.00%	-1.17%	0.00%
	Desde cuenta o tarjeta de débito	2.87%	0.00%	3.96%	0.00%
INSTITUCIÓN BANCARIA O QUE ACEPTA DEPÓSITOS DE AHORRO	Efectivo	1.58%	0.00%	2.33%	0.00%
	Tarjeta de crédito	2.14%	0.00%	4.77%	0.00%
	Tarjeta de débito o crédito	-0.72%	0.00%	-0.52%	0.00%
	Desde cuenta o tarjeta de débito	2.48%	0.00%	3.01%	0.00%
TARIFA A PAGAR					
COSTO		2.51%	3.00%	2.90%	3.00%
COSTO PROMEDIO TOTAL		7.0%-4.0%	3.07%		3.00%

En general vemos que ante el hecho que el migrante dominicano tiene varias opciones de pago, en estos momentos el promedio ponderado de transacciones a República Dominicana de US\$200 está en 3.06%. Como en la realidad están enviando \$300, el costo real en este momento es de 2.6%.

Estos costos resultan del hecho que más del 70% de los migrantes que envían están pagando por la transacción con dinero en efectivo a través de un agente (77% pagan 3%), y (70%) envían predominantemente su dinero a pagar en dólares (pagando cero en la comisión).

Figura 23: Costo ponderado del envío de US\$200. Datos compilados por el autor⁴⁴.

DISTRIBUCIÓN DEL PAGO	COSTO	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	PONDERACIÓN
TARIFA POR EL ENVÍO DE DINERO			
Pago en efectivo desde un agente	3%	77%	2.3%
Pago electrónico via banco, aplicación móvil, o portal de web	1.50%	33%	0.50%
Tarifa promedio			2.80%
COMISIÓN POR TIPO DE CAMBIO			
Pago en dólares	0%	70%	0.0%
Pago en pesos	2.65%	30%	0.8%
Comisión promedio			0.8%
Promedio ponderado según mercado			3.6%

44 Sobre participación de mercado, ver: Orozco, M. (2021). Sobre promedio pagado en pesos o dólares ver los datos del Banco Central de República Dominicana.

2.3. ALTERNATIVAS PARA UN MERCADO MÁS COMPETITIVO Y RENTABLE

En el apartado anterior se han señalado las diferencias entre las empresas y los servicios, incluidos los costos de transferencias. La industria de remesas que opera en la República Dominicana es bastante competitiva.

La figura 24 muestra un puntaje sobre los siete indicadores relevantes para los consumidores y para la industria con relación a su satisfacción con la mayoría de los criterios de servicio. La mayoría de las empresas reúnen al menos 5 de 7 puntos. Sin embargo, tanto en términos de competitividad como de costo, el espacio para mejorar éstos existe.

Figura 24: Posición de los proveedores de servicios de remesas en la República Dominicana.

CATEGORÍA	OPCIÓN DE TRANSACCIÓN EN DÓLAR O PESO	MÉTODO DE TRANSACCIÓN VÍA EFECTIVO O ELECTRÓNICO (INTERNET, MÓVIL)	PAGO EN INSTITUCIÓN QUE ACEPTA DEPÓSITOS DE TRANSACCIONES	CALIDAD EN ASISTENCIA AL CLIENTE	BAJA COMISIÓN	BAJA TARIFA	UBICACIONES EN TODO EL PAÍS	PUNTAJE
BHD-RD	✓	✓	✓	✓		✓	✓	6
MoneyGram	✓	✓	✓	✓		✓	✓	6
Remitly		✓	✓	✓	✓	✓	✓	6
Ria	✓	✓	✓		✓	✓	✓	6
Viamericas	✓	✓	✓	✓	✓		✓	6
Moneytrans	✓	✓	✓	✓	✓			5
Xoom		✓	✓	✓		✓	✓	5
DolEx	✓	✓	✓		✓			4
Western Union	✓	✓			✓		✓	4
WorldRemit		✓	✓			✓		3
Maccorp Exact						✓	✓	2

2.3.1. Alternativas para la competencia, reducción de costos e inclusión financiera

Las remesas, en tanto transferencias financieras, juegan un rol decisivo en el desarrollo, dado que la entrada de dinero a los hogares aumenta los ingresos disponibles y a su vez, la capacidad de ahorro. Garantizar que los flujos estén directamente conectados al ecosistema financiero puede tener un impacto más directo en el desarrollo.

En consecuencia, las transferencias son importantes, tanto para los remitentes como para los receptores; entre los remitentes, los servicios de remesas pueden aumentar el acceso financiero de los migrantes, en la medida en que estos pueden hacer uso de instrumentos financieros asequibles, convenientes y que ofrezcan valor a su transacción (se puede crear un historial de crédito y realizar otras transferencias financieras a través de una cuenta y mediante el mismo vehículo de pago [una aplicación móvil o una plataforma de internet]).

El panorama del mercado de remesas a la República Dominicana muestra un esquema relativamente competitivo, con una amplia oferta de servicios y bajos costos de transacción para la transferencia promedio proveída.

Dos lecciones importantes de estos hallazgos tienen que ver con que:

- Las transacciones originadas de manera electrónica son más baratas, y éstas en sí constituyen un vehículo importante para la inclusión financiera toda vez que poseer una cuenta electrónica (sea bancaria, de billetera móvil o de cooperativa de ahorro y crédito) permite agregarle valor a las transferencias y el ingreso.
- Las transacciones realizadas con pago en dólar son más baratas, y éstas representan un doble ahorro ya que el originador paga menos, y el receptor puede cambiar sus transacciones en instituciones que le ofrezcan tasas más asequibles.

Frente a este fenómeno y el hecho que aún existen consumidores que podrían ahorrar más y beneficiarse del valor agregado que ofrece enviar electrónicamente, el mercado puede ser más eficiente y a su vez, aumentar el acceso financiero y reducir costos.

En línea con lo expuesto, es importante por lo tanto considerar un enfoque de inclusión financiera apoyado en la educación financiera para los remitentes y para los receptores, con un objetivo de lograr que las transferencias sean realizadas en una sola moneda y a través de sistemas de cuentas electrónicas en el originador y en el destino. Vale la pena destacar sin embargo un punto importante sobre el uso de agentes de envíos de dinero. Estos representan un capital social importante para los migrantes y una fuente de empleo en la comunidad en general. Para muchos migrantes, aunque sabrán que es más barato usar el teléfono móvil para enviar dinero, prefieren usar un agente de envío. De hecho la tendencia entre los dominicanos del uso de agentes ha cambiado muy poco en los últimos 10 años. De ahí que la industria puede ofrecer alternativas híbridas—como por ejemplo ejecutar la transacción via tarjeta desde el local.

Acompañando este esfuerzo es importante considerar el desarrollo de una calculadora de remesas, así como de una ficha de puntaje sobre transferencias de dinero. Estas alternativas se desarrollan en la sección de este documento sobre recomendaciones para la reducción de transferencias y la competencia en la industria.

A) Asesoría financiera a los remitentes

Los migrantes tienen una serie de necesidades financieras, siendo una de ellas el envío de dinero. Proporcionarles respuestas e información sobre los mejores métodos de envío y las opciones a considerar cuando se envía dinero, son fundamentales para garantizar que los migrantes obtengan un mejor rendimiento de sus gastos.

Sin embargo, la asesoría de tal naturaleza debe ir acompañada de una educación financiera más amplia sobre las necesidades financieras de los migrantes, específicamente, sobre elaboración de presupuestos, ahorros, crédito, estrategias de mitigación de riesgos y transferencias económicas y otros servicios financieros.

B) Asesoría financiera a los receptores

Asimismo, los receptores de remesas necesitan un mayor entendimiento sobre la relación entre sus finanzas personales y las remesas. De manera específica, los datos muestran que las remesas incrementan los ingresos disponibles y a su vez, aumentan la capacidad de ahorro. No obstante, la formalización del ahorro a través de la asesoría financiera contribuye

a mejorar la gestión del dinero y la adquisición de activos.⁴⁵ Un aspecto relevante de la asesoría financiera es integrar los depósitos de las remesas en cuentas bancarias, principalmente en dólares, como un medio para capitalizar más rápidamente los fondos recibidos y aumentar el ahorro personal y familiar.

C) Calculadora de remesas

Otra importante herramienta de alcance para la diáspora, que tiene por objetivo maximizar el uso de la eficiencia de costos en las transferencias de remesas, es la creación de una cámara de compensación automatizada que reproduzca la información sobre los costos de transferencia y que se publique en forma de calculadora de remesas. Existen algunos ejemplos viables que podrían contribuir a ello, tales como: <https://mozo.com.au/international-money-transfer>

D) Ranking de empresas de la industria y participación de grupo de trabajo

Finalmente, este informe propone la creación de un grupo de trabajo sobre transferencias de remesas e inclusión financiera que contemple incentivos a la competencia en el mercado. Las aportaciones para el diálogo en el grupo de trabajo deberían de incluir una investigación basada en hallazgos, incluyendo el análisis de factores relevantes de competencia y la emisión de una clasificación de las empresas en el mercado.

45 Orozco, M. (2016b).

3. RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS DE INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL CONTEXTO DE LAS REMESAS

La política de inclusión financiera es de singular importancia toda vez que aborda positivamente tanto la creación de riqueza como la equidad en la sociedad. Las remesas como transacción financiera de envío de dinero son un factor importante para promover y lograr la inclusión financiera. La inclusión financiera es la integración de toda persona, en este caso, un inmigrante y su familiar que tenga acceso equitativo al sistema financiero.

Ese acceso se logra mediante la posibilidad y oportunidad de utilizar todos los servicios financieros, a costo asequible, de manera conveniente y en todas sus modalidades ofrecidas por cualquier tipo de instituciones autorizadas.

El acceso al sistema no solo representa un derecho sino también es un factor de generación de riqueza, quienes tienen mayor posibilidad de formalizar sus ahorros, realizar transacciones dentro de un ecosistema financiero comprensivo, tienen mayores opciones de aumentar su ingreso.

Figura 25: Posesión de cuenta bancaria e ingresos personales. Realizado por el autor:

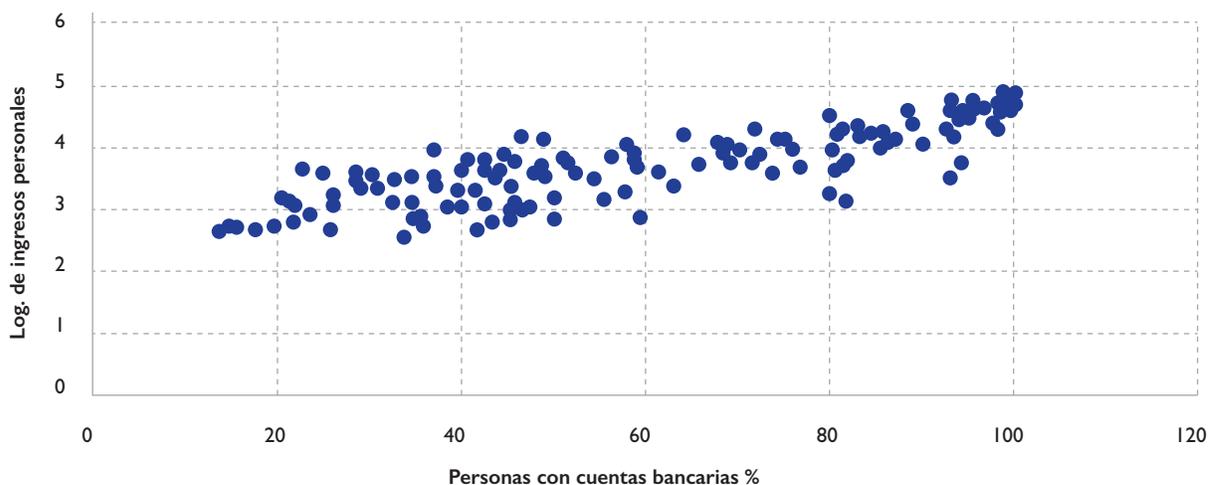
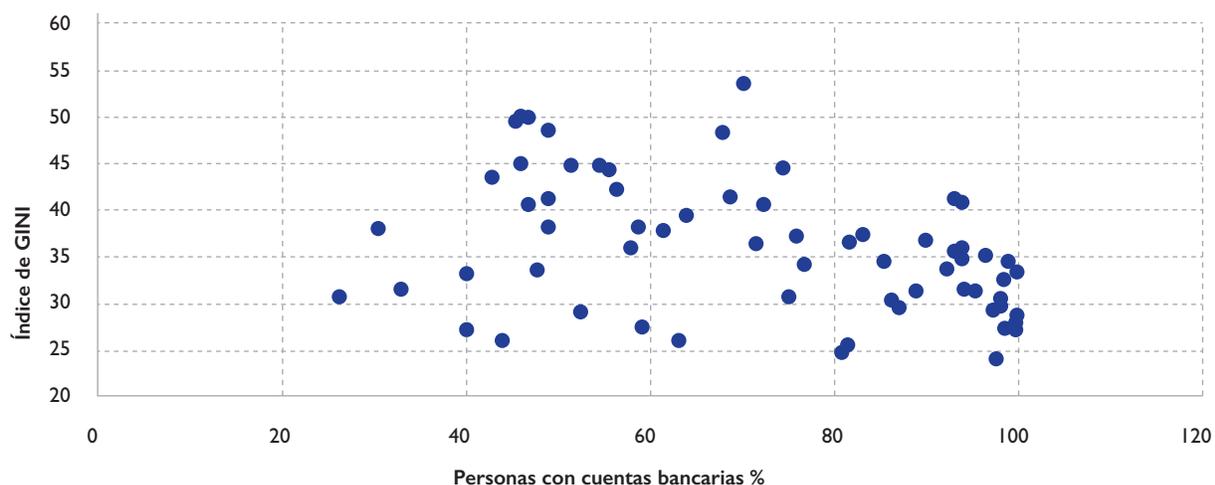


Figura 26: Posesión de cuenta bancaria e índice de Gini. Realizado por el autor.



Entre los migrantes la falta de acceso al sistema financiero también es un factor de vulnerabilidad económica que se observó antes y durante la pandemia⁴⁶. En el contexto del envío de dinero de dominicanos a su país, es importante promover la inclusión financiera como un mecanismo que permita reducir la vulnerabilidad económica del migrante, así como aumentar las opciones de riqueza entre los receptores.

Esto es de singular importancia dado que hemos constatado que el envío de dinero ocurre bajo ciertas modalidades que permiten apalancarse para fortalecer el acceso al sistema financiero. En particular, como hemos mostrado en un estudio de diagnóstico hay que resaltar 5 hallazgos importantes:

1. Las transferencias están ocurriendo en un contexto relativamente competitivo en la industria de remesas;
2. Los costos de envío de US\$200 se ubican en 3.6%;
3. El 70% de las transacciones se está pagando el dólares;
4. El 77% de las transacciones se originan en envío en efectivo;
5. Las transferencias digitales están creciendo y su depósito puede facilitar aun más la reducción de costo y el acceso al sistema financiero.

Con base al escenario competitivo y “oportunista” que ofrecen más de un millón de transacciones que benefician a un 40% de hogares dominicanos, la inclusión financiera apalancada en este mercado se vuelve imperativo. Para lograr estos objetivos se promueven tres políticas operativas:

- Inclusión financiera a través de la formación financiera a migrantes y familias;
- Mejorar el conocimiento del envío de dinero visibilizando los costos de envío y mejores opciones;
- Conocer el marco competitivo de la industria.

⁴⁶ Orozco, M. y Jewers, M. (2014); y Orozco, M. & Klaas, K. (2021).

Estas recomendaciones de política contribuyen a fortalecer la Estrategia de Inclusión Financiera del gobierno de República Dominicana que incluye entre sus objetivos el promover el acceso a productos y servicios financieros.

3.1. POLÍTICA DE REMESAS E INCLUSIÓN FINANCIERA

La experiencia sobre inclusión financiera muestra que una estrategia exitosa tanto entre migrantes y receptores de remesas consiste en la formación financiera e integración en el sistema financiero.

Es importante que el gobierno Dominicano considere que la inclusión financiera depende tanto de una estrategia como de la precisión en el tipo de vehículos de inclusión y la integración en economías de escala de poblaciones clave. Los migrantes son sujetos importantes de inclusión financiera toda vez que son parte del entorno económico del país, su lazo transnacional incluye al menos a un millón de hogares (o el 40% de los hogares del país), así como la realidad que tanto los migrantes como sus familias carecen de un fuerte acceso al sistema financiero, así como de herramientas para reducir su vulnerabilidad económica.

Dado este contexto, y consistente con los objetivos de la estrategia, se recomienda la asesoría financiera como una herramienta de inclusión financiera dentro de la política del estado. Una política de inclusión financiera basada en la asesoría financiera a los que envían y reciben remesa no solo complementa las políticas nacionales de inclusión reflejadas en alianzas intergubernamentales como las de AFI y la Superintendencia, pero también complementa elementos claves de la independencia económica.

La falta de formación en el manejo de finanzas personales es común en la mayoría de las personas y tiene como resultado decisiones limitadas, por ejemplo, preferencia en invertir todos los ahorros en una sola cosa, en vez de buscar financiamiento y mantener capitalizando los ahorros.

Las personas en general requieren conocer y tener acceso a las herramientas que ayudan a que puedan manejar su dinero, en particular, su ingreso disponible, proteger sus ahorros para extender su durabilidad e identificar las vías para poder manejar sus deudas e inversiones. Por ejemplo, inmigrantes o familiares pueden tener un interés en invertir, pero su demanda de financiamiento es limitada, en parte por falta de experiencia en manejo de finanzas y de información acerca de las opciones disponibles. Otros migrantes manejan mucho dinero en efectivo y en el largo plazo lo gastan o lo pierden por no contar con metas financieras de corto y largo plazo que les ayuden a tomar y ejecutar decisiones que mejoren su bienestar. La práctica más común es la de guardar el efectivo en algún sitio en su casa (“bajo el colchón de la cama”), en vez de depositarlo en una institución financiera. Estas conductas son indicativas de la experiencia y circunstancias personales de cada quien y reflejan tanto la falta de acceso al sistema financiero como la ausencia de educación financiera.

Incluso aquellos que tienen acceso al sistema no se detienen a valorar apropiadamente en qué consisten las finanzas personales y cómo manejar sus fondos e inversiones a través de una entidad financiera. Esta situación se ha observado en tiempos de recesión donde muchos hogares han hecho uso de sus ahorros para financiar la caída de ingresos por concepto de remesas. La falta de una valoración adecuada de lo que se posee es un síntoma tanto de desconocimiento sobre las opciones que existen, así como de formación financiera para accederles y utilizarles de manera tal que fortalezcan las finanzas personales. Una de las consecuencias más importantes de estas conductas es que reducen las opciones que uno puede tener para lograr la independencia financiera.

La independencia financiera se adquiere cuando una persona u hogar tiene ingresos por encima del costo de vida, posee saldos, o ahorros líquidos, tiene acceso al sistema financiero (posee al menos una cuenta bancaria), tiene una tasa de endeudamiento por ingreso por debajo del adecuado y practica una administración eficiente de sus ingresos y gastos⁴⁷.

Esta independencia financiera puede ser medida de distintas maneras, pero en particular se considera como resultado la capacidad de una persona para generar una riqueza razonable. Indicadores como los porcentajes de ahorro, el endeudamiento, la capacidad de responder a emergencias, activos líquidos y fijos acumulados, el manejo racional de sus fondos mediante el uso de presupuestos y planes financieros, entre otros, sirven como medición de esa capacidad de generar riqueza.

La capacidad de manejar fondos de manera racional se logra mediante un buen manejo del dinero y la educación o asesoría financiera es el método clave para ese aprendizaje y destreza. La educación financiera es generalmente una opción de formación sobre conceptos cuya utilización ha sido limitada.

Figura 27: Necesidades de migrantes y receptores de remesas.

	MIGRANTE	RECEPTOR DE REMESAS
Remesas y otros pagos	<ul style="list-style-type: none"> Entender sobre las opciones de envío. Conocer el valor agregado de realizar transferencias digitales, en dólares y en depósitos a cuenta. Explorar el uso de plataformas de pago transnacional para otras transferencias no familiares (pagos de seguros, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> Saber lo importante de recibir transacciones en dólares, y depositadas a cuentas electrónicas. Aprender a usar las billeteras electrónicas y métodos de pago electrónico para reducir el uso de efectivo.
Presupuesto	<ul style="list-style-type: none"> Conocer sobre las prioridades en sus finanzas personales y del hogar balanceando el ingreso con el gasto. Saber ubicar las cinco prioridades financieras (vivienda, alimentación, obligaciones familiares/remesas, gastos de servicios, ahorro y deudas necesarias.) Manejo escrito de los gastos e ingresos. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocer sobre las prioridades en sus finanzas personales y del hogar, balanceando el ingreso con el gasto. Saber ubicar las cinco prioridades financieras (vivienda, alimentación, obligaciones familiares/remesas, gastos de servicios, ahorro y deudas necesarias.) Manejo escrito de los gastos e ingresos.
Ahorro	<ul style="list-style-type: none"> Claridad en las técnicas de ahorro; entender el propósito del mismo; planificación y calendarización. Explorar el ahorro en el largo plazo para el retorno entre quienes piensan volver. 	<ul style="list-style-type: none"> Claridad en las técnicas de ahorro. Entender el propósito del mismo; planificación y calendarización.
Crédito	<ul style="list-style-type: none"> Considerar los pro y cons de obtener crédito; entender la razón de deuda e ingreso. Explorar crédito en el país de origen. 	<ul style="list-style-type: none"> Considerar los pro y cons de obtener crédito; entender la razón de deuda e ingreso. Explorar crédito para coinvertir con la familia en el exterior.
Seguro	<ul style="list-style-type: none"> Asegurarse de saber todas las oportunidades de seguro y su retorno en el largo plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> Asegurarse de saber todas las oportunidades de seguro y su retorno en el largo plazo.
Instituciones financieras	<ul style="list-style-type: none"> Apreciar la diferencia de servicios financieros ofrecidos por entidades bancarias, cooperativas de ahorro y crédito y entidades no bancarias. 	<ul style="list-style-type: none"> Apreciar la diferencia de servicios financieros ofrecidos por entidades bancarias, cooperativas de ahorro y crédito y entidades no bancarias.

47 Orozco, M. (2016b).

3.1.1. La importancia de adoptar tecnologías de pagos

Muchos migrantes y receptores de remesas, han mostrado también mucha disposición de integrar las tecnologías de pagos mediante el fondeo vía internet. Nuestros estudios muestran que, aunque la gran mayoría de migrantes usa el método de envío en efectivo, a medida que sus demandas financieras han crecido, prefieren cambiar de método de envío (no necesariamente de empresa), optando por plataformas como el internet, siempre y cuando ese método les ofrezca conveniencia, versatilidad, bajo costo y fácil uso y acceso.

Figura 28: Disposición a cambiar de método de envío⁴⁸.

		2010 (%)	2013 (%)	2016 (%)
Interés en cambiar método de envío		47	58	42
MÉTODO	Tarjeta	9	29	N/A
	Depósito directo a cuenta	75	41	13
	Internet	7	18	21
	Transferencia vía móvil	4	12	22
	Otro	5	0	N/A

También las personas que usan estas tecnologías tienden a enviar más dinero y realizan más transacciones. Estas cuentas electrónicas que captan fondos vía internet son un buen mecanismo para la adopción y utilización de billeteras móviles, transferencias en línea e instrumentos similares. Las personas hacen uso entonces de estos instrumentos, colocando su dinero en ellos y realizando envíos, pagos de servicios y otras transacciones.

Como parte de una política de inclusión financiera y remesas, es que aunque el número de dominicanos usando métodos financieros digitales ha venido creciendo, el consumidor sigue usando agentes originadores en gran parte por la conveniencia y el capital social que representan en las localidades. La política de inclusión puede considerar la motivación del cliente a usar métodos digitales para reducir los costos de envío sin ir en detrimento del capital social que ofrecen los agentes de intermediación.

Figura 29: Método de envío usado más frecuente⁴⁹.

MÉTODO	REPÚBLICA DOMINICANA	OCHO NACIONALIDADES
Agente de empresa de remesas	77.10%	80.0%
Página web	11.40%	5.90%
Aplicación móvil	11.40%	10.20%
Viajeros	0.00%	2.50%

48 Orozco, M. & Yansura, J. (2017).

49 Orozco, M. & Klaas, K. (2021).

Continuación:

MÉTODO	REPÚBLICA DOMINICANA	OCHO NACIONALIDADES
Otro	0.00%	0.20%
Sin respuesta	0.00%	0.60%

El trabajo de educación financiera a la comunidad migrante, así como a sus familias es significativo. Por ejemplo, los migrantes dominicanos necesitan asesoría financiera para mejorar su capacidad de ahorro, administrar sus ingresos y aumentar sus transacciones de remesas usando métodos digitales o de internet.

A pesar de tener cuentas bancarias, y que la mitad de ellos ahorran, su capacidad de ahorro e inversión es menor. En parte es porque tienen menores ingresos, a pesar de que poseen estatus legal regular y llevan más años en Estados Unidos. Sin embargo, su capacidad de ahorro los puede afectar en tiempos de crisis, como durante la pandemia reciente.

Figura 30: Perfil financiero del inmigrante dominicano⁵⁰.

VARIABLE	REPÚBLICA DOMINICANA	OTRAS NACIONALIDADES MIGRANTES
Tiene cuenta corriente	84.00%	61.70%
Tiene cuenta de ahorro	72.00%	39.40%
Tiene tarjeta de crédito	12.00%	18.60%
Ahorra	50.00%	45.00%
Cantidad ahorrada US\$	1,465	3,987
Cantidad que invierte US\$	2,779	5,610
Hasta US\$30,000 de ingreso personal anual	76.60%	68.40%
Más de US\$30,000 de ingreso personal anual	23.40%	31.50%

La inclusión en el caso de los dominicanos en su país como muestra el trabajo realizado por la estrategia de inclusión financiera, el acceso al sistema es limitado, ya que la mitad solamente tienen cuentas bancarias. Entre los receptores de remesa la tendencia es similar. El porcentaje puede ser mayor pero el uso de servicios financieros es limitado.

Por ejemplo, según un estudio realizado en 2015, 45% de clientes transaccionales de instituciones financieras eran receptores de remesas. De esos, 33% tenía cuenta de ahorro, 42.9% no tenía ningún tipo de producto financiero. La mitad de los clientes realizan transacciones financieras no depositarias.

⁵⁰ *Ibid.*

Figura 31: Clientes transaccionales en República Dominicana.

	%
No recibe remesas	54.7%
Sí recibe remesas	45.3%

Figura 32: Receptores de remesas y transacciones financieras. Datos obtenidos por el autor⁵¹.

RECIBE REMESAS	
PAGADOR	
Caribe Express	52.60%
Western Union	36.60%
Banco BHD	6.20%
Banco Unión	4.20%
Banreservas	0.20%
Popular	0.20%
Monigram	0.00%
PRODUCTOS QUE POSEE CON INSTITUCIÓN FINANCIERA	
Ninguno	42.90%
Ahorros	33.50%
Tarjetas de Crédito	10.20%
Préstamos	13.50%
ACTIVIDAD QUE REALIZÓ	
Realizar un depósito o retiro	52.12%
Pagar cuota de préstamo o tarjeta	22.92%
Pagar recibos de agua, luz, teléfono	9.98%
Cambio de dólares	8.00%
Otros / No específica	7.00%

3.2. RECOMENDACIONES DE ESTRATEGIA SOBRE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO DE REMESAS

Parte de la inclusión financiera requiere que el consumidor conozca mejores opciones sobre sistemas de pago asequibles. En el contexto de mejorar la transferencia en el mercado de remesas, es importante considerar algunos mecanismos que contribuyan a aumentar la competitividad y el conocimiento sobre el mercado.

Como se ha mostrado el pago que realizan los dominicanos es relativamente competitivo. Sin embargo, el consumidor puede conocer mejor sus opciones y con conocimiento del mercado puede mejorar y aumentar el valor de su ingreso tomando decisiones informadas sobre los servicios existentes.

⁵¹ Encuesta realizada a 2000 clientes de una institución financiera dominicana.

El migrante tiene varias opciones de pago y en estos momentos el promedio ponderado de transacciones a República Dominicana de US\$200 está en 3.6% (20% por encima del objetivo 10c). Estos costos resultan del hecho que más del 70% de los migrantes que envían están pagando por la transacción con dinero en efectivo a través de un agente (77% pagan 3%), y (70%) envían predominantemente su dinero a pagar en dólares (pagando cero en la comisión).

Figura 33: Distribución del pago en función de costos y participación en el mercado⁵².

DISTRIBUCIÓN DEL PAGO	COSTO	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	SUMA
TARIFA POR EL ENVÍO DE DINERO			
Pago en efectivo desde un agente	3%	77%	2.3%
Pago electrónico vía banco, aplicación móvil, o portal de web	1.50%	33%	0.50%
Tarifa promedio			2.80%
COMISIÓN POR TIPO DE CAMBIO			
Pago en dólares	0%	70%	0.0%
Pago en pesos	2.65%	30%	0.8%
Comisión promedio			0.8%
Promedio ponderado según mercado			3.6%

Aunque la mayoría de los migrantes envían más de \$260, y el costo real para ellos es menor que el de US\$200, es importante mostrarles las opciones y desde una perspectiva de política, promover la información y la competencia en el mercado para lograr reducir el costo a 3%. La variedad de costos dependen de los servicios y su combinación por lo que la decisión del inmigrante puede beneficiarse de información y formación sobre los diferentes factores.

Figura 34: Costo de envío de US\$200 según métodos y moneda de pago. Datos obtenidos por el autor.

TRANSFERENCIA A	DINERO RECIBIDO	PAGO EN PESOS (EFECTIVO)	PAGO EN DÓLARES (EFECTIVO)	DEPÓSITO EN PESOS	DEPÓSITO EN DÓLARES
COMISIÓN SOBRE EL TIPO DE CAMBIO					
A institución financiera no bancaria	Efectivo	4.56%	0.00%	N/A	N/A
	Tarjeta de crédito	3.52%	0.00%	5.34%	N/A
	Tarjeta de débito o crédito	-1.17%	0.00%	-1.17%	0.00%
	Desde cuenta o tarjeta de débito	2.87%	0.00%	3.96%	0.00%
Institución bancaria o que acepta depósitos de ahorro	Efectivo	1.58%	0.00%	2.33%	0.00%
	Tarjeta de crédito	2.14%	0.00%	4.77%	0.00%
	Tarjeta de débito o crédito	-0.72%	0.00%	-0.52%	0.00%
	Desde cuenta o tarjeta de débito	2.48%	0.00%	3.01%	0.00%
TARIFA A PAGAR					
Costo		2.51%	3.00%	2.90%	3.00%
Costo promedio total		7.0%-4.0%	3.07%		3.00%

52 Fuente: datos compilados por el autor. Sobre participación de mercado, ver Orozco, M. & Klaas, K. (2021). Sobre promedio pagado en pesos o dólares ver Banco Central de República Dominicana.

Dos lecciones importantes de estos hallazgos tienen que ver con que:

- Las transacciones originadas de manera electrónica son más baratas, y éstas en sí constituyen un vehículo importante para la inclusión financiera toda vez que poseer una cuenta electrónica (sea bancaria, de billetera móvil o de cooperativa de ahorro y crédito) permite agregarle valor a las transferencias y el ingreso
- Las transacciones realizadas con pago en dólar son más baratas, y éstas representan un doble ahorro ya que el originador paga menos, y el receptor puede cambiar sus transacciones en instituciones que le ofrezcan tasas más asequibles.

Para tal efecto se recomiendan dos posibilidades como parte de una política de promocionar el conocimiento y la competencia en la industria. Estas son una calculadora de remesas, y otro un ranking de empresas en el envío de dinero.

A) Calculadora de remesas

Un método pragmático de educación al consumidor es introducir una herramienta que le permita al migrante saber lo que le cuesta enviar dinero, pero al mismo tiempo conocer más información sobre el producto mismo. Los clientes que envían dinero toman en consideración cuatro aspectos para enviar dinero, el costo, la conveniencia, la reputación de la empresa, y el valor agregado que ofrece el servicio de envío.

Una calculadora de remesas podría captar estos componentes. Las calculadoras de remesa existen en algunos entornos internacionales, por ejemplo la de Mozo o la del gobierno Mexicano a través de la Procuraduría Federal del Consumidor⁵³. De importancia es mantener la información actualizada diariamente, con los principales participantes en el mercado tanto en el origen como el destino y con información clara y completa. Esta información puede contener como mínimo las siguientes informaciones: empresa, tarifa, comisión, pagadores y servicios.

B) Ranking de empresas

Una forma importante también para resaltar la reputación de la empresa y motivar a la competencia a mejorar sus servicios consiste en crear un ranking de empresas basado en los datos básicos. Un ejemplo de ranking de empresas puede ser el elaborado por el Diálogo Inter-Americano⁵⁴. El ranking de empresas permite mantener informada a la industria sobre su posición en el mercado en relación con diferentes variables o indicadores del mercado que les ubica en diferentes puestos de acuerdo con criterios de medición para cada indicador.

⁵³ Gobierno de México, Profeco (2021).

⁵⁴ Orozco, M. et al. (2016a).

Figura 35: Indicadores y variables relevantes.

INDICADOR	VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Ámbito	Productos	Número y tipo de producto ofrecido: C2C, C2A, A2C, A2A y servicios aledaños
	Países	Número de países en los que opera
Costo	Tarifa	Tarifa por la transferencia
	Tipo de cambio	Comisión del tipo de cambio ofrecida para la transferencia
	Costo total	Suma
Puntos de pago	Puntos de pago	Número de puntos de pago en el país
	Participación de estos puntos	Posición de los puntos de la empresa en relación con todos los sitios
	Instituciones financieras captadoras de depósitos	Porcentaje de instituciones que pagan y captan ahorros
	Microfinancieras pagadoras	Porcentaje de microfinancieras que pagan remesa
Competencia	Participación en el mercado	Número de transacciones como porcentaje de todas las transacciones en un país determinado
	Presencia rural	Número de pagos a nivel rural
Apoyo al cliente	Servicio al cliente	Calidad de servicio al cliente

3.3. PROPUESTA DE CANALES DE COMUNICACIÓN CON LA DIÁSPORA, DE MANERA QUE SE PROMUEVA UN INTERCAMBIO FLUIDO Y CONTINUO DE NECESIDADES, DESAGREGADAS POR GÉNERO, SOBRE ASPECTOS RELACIONADOS A LAS REMESAS

Esta sección recomienda dos tipos de canales de comunicación. Primero tener un grupo de trabajo sobre remesas, competencia e inclusión financiera. Segundo, tener una estrategia comunicacional de información con la diáspora sobre inclusión financiera.

a) Grupo de trabajo

Es importante que para la definición concreta de los pasos a una política de remesas e inclusión de remesa se forme un grupo de trabajo compuesto por miembros de la industria de envío de dinero, pagadores en dominicana, grupos de sociedad civil conocedores de la temática de remesas e inclusión financiera, líderes de la diáspora, gobierno y otras entidades pertinentes. El grupo de trabajo podrá diseñar una hoja de ruta sobre inclusión financiera a los migrantes y sus familias que incluya los temas abordados en las secciones anteriores. Es de vital importancia sin embargo que este grupo de trabajo parta de una línea de conocimiento base para evitar rezagos o sesgos de opinión sobre la temática. De ahí que el punto de partida para esta mesa es contar con el rol de expertos en explicar las dimensiones y el porqué de la agenda y una hoja de ruta.

b) Estrategia Comunicacional

Para efectos de implementar la política de inclusión financiera al migrante y su familiar; es importante contar con una estrategia comunicacional que informe y forme a la diáspora pero también haya un mensaje, vehículo, y contenido consistente con el propósito de la política.

El mensaje clave consiste en asegurarse que *los dominicanos en el exterior y sus familias pueden mejorar su independencia económica a través del acceso de servicios financieros que son asequibles y agregan valor a sus finanzas personales.*

El contenido de este mensaje se puede definir en diferentes formatos y modalidades dependiendo del vehículo y la audiencia. La audiencia es predominantemente de dos tipos, primero el público en general, los migrantes dominicanos y sus familias. La promoción de la política mediante la estrategia comunicacional puede incluir un componente de género importante que se refiere a los roles que migrantes tienen y su vínculo con el envío de dinero.

En segundo lugar, lo constituyen aquellos que tienen incidencia sobre políticas de inclusión financiera a migrantes (organizaciones de la diáspora, sobre migrantes, sector privado).

La figura 36 ofrece una lista de vehículos, actores que participarían en la estrategia comunicacional y una descripción del objetivo de usar ese vehículo. Este es un esfuerzo a cargo de los consulados de trabajar en coordinación con diferentes actores, pero liderado por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Figura 36: Vehículos, propósito y actores a cargo de la estrategia comunicacional.

VEHÍCULOS	RSP, CONSULADO, GRUPO DE LA DIÁSPORA
Impresión de material	Diseñar material informativo sobre la política de inclusión y sus componentes.
Web-portal	Promover la iniciativa mediante las páginas web de los consulados y las empresas de remesa.
Anuncio en agencias de envío	Uso del material impreso (brochures) para promover la iniciativa en las agencias de envío de dinero, en los lugares de pago de manera que tanto el migrante como su familia conozcan de las opciones a mano para informar y formarse sobre finanzas y remesas.
Correo electrónico	Uso de listas de personas que envían dinero, de líderes de la comunidad, que les informe sobre la política y sus roles, así como las diferentes modalidades de intervención a mano.
Facebook, Instagram, TikTok	Promoción de la política, sus servicios y herramientas a través de los medios sociales diferenciando los contenidos de información dependiendo del medio mismo.
Twitter	Envío de mensajes sobre costos de envío, modalidades, información sobre la competencia y sobre conocimiento de finanzas.
SMS/WhatsApp	Envío de información a migrantes vía textos que informen al migrante sobre la inclusión financiera, los servicios que se ofrecen y sus resultados.
Actividades públicas	Promover diálogos, conferencias y ferias sobre el envío de dinero, realizar entrevistas con expertos y funcionarios públicos y de la diáspora para socializar la política.

Continuación

VEHÍCULOS	RSP, CONSULADO, GRUPO DE LA DIÁSPORA
Infomerciales	Crear mensajes pagados en la radio y televisión para promover la temática de la política.
Incentivos	Oferta de envíos con propósitos específicos y con ahorro incluido.

3.3.1. La sensibilidad de género en la política de inclusión financiera y remesas

El tema de género no se refiere a si la persona es hombre o mujer, pero a los roles que ellos asumen en su vida personal, familiar y profesional, de manera que su identidad está definida por esas posiciones que asuman.⁵⁵ En el caso de los migrantes, hay trabajadores domésticos, hombres que limpian edificios, que trabajan en la industria de la hospitalidad o en temas de salud y cuidado. Tener un enfoque diferenciado en inclusión financiera basado en género implica tener sensibilidad sobre los roles que estas personas asumen en la sociedad como hombre o mujer. Esos roles de igual forma inciden sobre la forma de pensar en términos de equidad e igualdad de género en las familias receptoras.

Figura 37: Ocupación laboral de los dominicanos en Nueva York⁵⁶.

	MUJER	HOMBRE
Ocupación principal	0.00%	5.60%
Construcción	0.00%	16.70%
Comercio	15.60%	11.10%
Limpieza	6.30%	11.10%
Turismo/Hospitalidad	3.10%	11.10%
Manufactura	3.10%	5.60%
Transporte	3.10%	22.20%
Servicios profesionales	6.30%	11.10%
Servicios de atención de salud	46.90%	0.00%
Servicios educativos	3.10%	0.00%
Desempleado	3.10%	0.00%
Ama de casa	3.10%	0.00%
Restaurante	3.10%	5.60%
Sin respuesta	3.10%	0.00%

Para quienes tienen vida transnacional y envían dinero, el buen manejo de las finanzas es de gran necesidad. Por ejemplo los hombres sin hijos son uno de 4 mientras que hay más mujeres con hijos y en ocupaciones de largas horas de trabajo.

55 Orozco, Manuel. Migration, Remittances and Financial Inclusion: Challenges and Opportunities for Women's Economic Empowerment. 2017.

56 Orozco, M. & Klaas, K. (2021).

Enviar dinero implica ofrecerles opciones asequibles así como convenientes, donde las plataformas móviles les resuelven mucho.

Figura 38: Estatus de los dependientes⁵⁷.

HIJOS	MUJER	HOMBRE
Viven conmigo en Estados Unidos	71.40%	66.70%
Viven en República Dominicana	10.70%	0.00%
Viven en ambos países	0.00%	6.70%
No tengo hijos	17.90%	26.70%

En lo que respecta a los receptores, dos tercios de los receptores son mujeres. La mayoría son amas de casa. En el estudio del 2015, 20% eran primariamente amas de casa, mientras que había un fuerte porcentaje de estudiantes, los cuales pueden ser hijos de migrantes. Para las amas de casa la administración del dinero, y las remesas en particular, es un tema clave de asesoría financiera porque toca aspectos importantes sobre la independencia económica a un sector que no tiene una ocupación remunerada y frecuentemente están subordinados a relaciones de poder que les vulnerabiliza. Un enfoque diferenciado a amas de casa receptores de remesa incluye considerar métodos de ahorro, y oportunidades de empleo parcial para aumentar sus ingresos.

Figura 39: Ocupación laboral⁵⁸.

OCUPACIÓN	MUJER	HOMBRE
Profesional	21.60%	16.70%
Ama de casa	19.80%	2.30%
Comerciante / Vendedor	15.70%	26.20%
Otros no especifica	13.90%	23.10%
Estudiante	12.20%	10.10%
Pequeño empresario	5.80%	10.80%
Maestro	4.50%	2.00%
No especifica	4.20%	4.20%
Jubilado	1.90%	3.10%
Estilista	1.00%	0.00%

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ Elaborado a partir de una encuesta a 2000 dominicanos en instituciones financieras.



ANEXO METODOLÓGICO

ANEXO

METODOLÓGICO

Este informe incluye datos recolectados del Banco Central de la República Dominicana y de los datos de población migrante de Naciones Unidas.

Adicionalmente, la parte principal del informe incluye un conjunto de datos compuesto por 1,157 registros conteniendo información de 12 proveedores de servicios de remesas, los servicios ofrecidos, los costos de transferencia y la atención al cliente. Los datos fueron recolectados para los corredores Estados Unidos y España, con el objetivo de realizar un análisis a profundidad de los determinantes de los costos de transacción.

El análisis de los datos que explican que el 33% de los mismos muestra que las transacciones son más bajas cuando se pagan en dólares y cuando el servicio al cliente es positivo. Aunque no es significativo desde el punto de vista estadístico, los costos aumentan entre las localidades con un número de puntos de pago por proveedor superior a la media (lo que significa que los PSRs necesitan aumentar los costos para poder transferir las comisiones a más pagadores). El uso de transferencias en efectivo es más caro que la utilización de cuentas electrónicas, tales como las cuentas bancarias o tarjetas de débito.

Figura 40: Coeficientes^{a,b}

MODELO	COEFICIENTES NO ESTANDARIZADOS		COEFICIENTES ESTANDARIZADOS		
	B	Error est.	Beta	T	Sig.
(Constante)	.004	.001		2.661	.009
Depositorio	-.002	.001	-.166	-1.845	.068
Ubicaciones	7.215E-5	.001	.007	.077	.938
PayInstr	-.001	.000	-.275	-3.044	.003

a: Variante dependiente: inter-LCU-bankFX.

b: Seleccionar sólo los casos para los que MoneyReceive = 2.00

REFERENCIAS

- Ahmed, J. & Martínez-Zarzoso, I. (2016). "Do Transfer Costs Matter for Foreign Remittances? A Gravity Model Approach", *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 10 (2016-4): 1-36.
<http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2016-4>
- Banco Central de la República Dominicana (2018). "Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares".
https://cdn.bancentral.gov.do/documents/estadisticas/encuesta-de-gastos-e-ingresos/documents/ENGIH_2018.pdf?v=1630333884253
- Banco Central de la República Dominicana (2021a). "Sector externo".
<https://www.bancentral.gov.do/a/d/2532-sector-externo>
- Banco Central de la República Dominicana (2021b). "Entidades de intermediación financiera, cambiaria y fideicomiso".
<https://www.sb.gob.do/entidades-autorizadas-sib/entidades>
- Beck, T. & Martínez Pería, M. S. (2011). "What Explains the Price of Remittances? An Examination Across 119 Country Corridors". *The World Bank Economic Review*, 25(1): 105:131. DOI: <https://doi.org/10.1093/wber/lhr017>
- Census Bureau, American Community Survey (2019).
<https://www.census.gov/programs-surveys/acs>
- Census Bureau, Current Population Survey (2020).
<https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/cps-pinc.html>
- Chishti, M., et al. (2015), "Fifty Years On, the 1965 Immigration and Nationality Act Continues to Reshape the United States", *Migration Policy Institute*.
<https://www.migrationpolicy.org/article/fifty-years-1965-immigration-and-nationality-act-continues-reshape-united-states>
- Endo, I. & Afram, G. (2011). *The Qatar-Nepal Remittance Corridor: Enhancing the Impact and Integrity of Remittance Flows by Reducing Inefficiencies in the Migration Process*, The World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2330>
- Farooq, S. et al. (2016). "Driving a Price Revolution: Mobile Money in International Remittances", GSMA: London.
<https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/resources/driving-a-price-revolution-mobile-money-in-international-remittances/>

Freund, C. & Spatafora, N. (2008). "Remittances, transaction costs, and informality", *Journal of Development Economics*, Volume 86, Issue 2, 356-366.

<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2007.09.002>

Gobierno de México, Profeco (2021). "Quién es Quién en los Precios".

<https://www.profeco.gob.mx/precios/canasta/default.aspx>

Homeland Security (2019). "Yearbook of Immigration Statistics 2019".

<https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/2019>

Inter American Development Bank (2004). "Sending Money Home: Remittance Recipients in the Dominican Republic and Remittance Senders from the United States".

<https://publications.iadb.org/en/sending-money-home-remittance-recipients-dominican-republic-and-remittance-senders-us>

Isaacs, L. et al. (2017). "Reducing Costs and Scaling Up UK to Africa Remittances Through Technology," *DMA Global*: London.

https://www.fsdafrica.org/wp-content/uploads/2019/08/Scaling-up-Remittances-15.06.2017_Final-I.pdf

Instituto Nacional de Estadística (2020).

<https://www.ine.es/>

KnowYourCountry.com (2018). "The Dominican Republic: Risk & Compliance Report".

http://www.knowyourcountry.info/files/domrepaug2014_4.pdf

KnowYourCountry.com (2021). "Ratings table".

<https://www.knowyourcountry.com/country-ratings-table>

Moya Pons, F. (2010). *The Dominican Republic: A National History*. Markus Wiener Publishing Inc.

Mozo [web]. <https://mozo.com.au/international-money-transfer>

Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2019). "Trends in International Migrants Stock. Migrants by Destination and Origin". <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates19.asp>

OECD (2017). *Interrelations between Public Policies, Migration and Development in the Dominican Republic*.

https://www.oecd-ilibrary.org/development/interrelations-between-public-policies-migration-and-development-in-the-dominican-republic/the-dominican-republic-s-migration-landscape_9789264276826-6-en;jsessionid=zqab7zQl5i bjaYXWWs9nfiYH.ip-10-240-5-17

- Orozco, M. (2004). "Opportunities and Strategies for Development and Growth through Familial Remittances to the Dominican Republic", In: Rodríguez, M. E. & Hernández, R. (Eds.), *Building Strategic Partnerships for Development: Dominican Republic - New York State*. Fundación Global Democracia y Desarrollo y CUNY Dominican Studies Institute at City College, pp. 271-319.
<http://editorialfunglode.com/documents/LibrosGratis/building-strategic-partnership-nys.pdf>
- Orozco, M. y Jewers, M. (2014). "Situación económica y envío de remesas de migrantes de América Latina y el Caribe en el periodo post-recesión", *Fondo Multilateral de Inversiones*.
<https://www.findevgateway.org/es/publicacion/2014/04/situacion-economica-y-envio-de-remesas-de-migrantes-de-america-latina-y-el>
- Orozco, M. et al. (2016a). "Remittances Scorecard: 2016", *The Dialogue*. <https://www.thedialogue.org/analysis/remittance-transfers-scorecard-2016-test/>
- Orozco, M. (2016b). "Understanding Income, Remittances and Financial Access in Latin America and the Caribbean: the Case of El Salvador", *Remittance Industry Observatory*.
https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2016/11/Orozco_Understanding-Income-2.pdf
- Orozco, M. (2017). "Cross Border Remittances: Technology in the Origin and Innovation on the Payout", *The Dialogue*.
<https://www.thedialogue.org/analysis/cross-border-remittances-technology-in-the-origin-and-innovation-on-the-payout/>
- Orozco, M. & Yansura, J. (2017). "On the Cusp of Change: Migrants' use of the internet for remittance transfers", *The Dialogue*.
https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2017/05/RemittancesReportCuspofChangeDialogueFormat_Final_5.22.16.pdf
- Orozco, M. & Klaas, K. (2021). "A commitment to family: remittances and the Covid-19 pandemic". *Inter-American Dialogue: Washington DC*.
<https://gfrid.org/whats-on/a-commitment-to-family-remittances-and-the-covid-19-pandemic/>
- Rodima-Taylor, D. & Grimes, W. (2019). "International remittance rails as infrastructures: embeddedness, innovation and financial access in developing economies", *Review of International Political Economy*, 26(5): 839-862.
 DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1607766>
- Schmitz, K. & Endo, I. (2011). "Lower the Cost of Sending Money Home", *Finance and Development*, 48(2): 34-35.
<https://doi.org/10.5089/9781451953589.022>
- Singh, B. (2010). "Workers' Remittances to India: An Examination of Transfer Cost and Efficiency", *International Migration*, 48(5): 63-88.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.2009.00540.x>

Singh, B. (2014). "Formal Remittances: Costs and Efficiencies of Remittance Transfers to South Asia", In: Rahman M. M., Yong T.T., & Ullah A. K. M.A. (Eds.), *Migrant Remittances in South Asia*. Palgrave Macmillan, London: 71-87. DOI: 10.1057/9781137350800_4

Superintendencia de Bancos (2010). "Instructivo 'conozca su cliente'". <http://www.sb.gob.do/pdf/lavado/TERCERA-EDICION-Instructivo-Conozca-Su-Cliente-Ready.pdf>

Watkins, K. & Quattri, M. (2014). "Lost in intermediation: how excessive charges undermine the benefits of remittances for Africa", *Overseas Development Institute*.
<https://odi.org/en/publications/lost-in-intermediation-how-excessive-charges-undermine-the-benefits-of-remittances-for-africa/>

World Bank (2019). "Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook", *Migration and Development Briefs*, 31 (2019): 1-24.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29777>

World Bank (2020a). "Population, total - Dominican Republic".
<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=DO>

World Bank (2020b). "Population growth (annual %) - Dominican Republic".
<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW?contextual=aggregate&end=2020&locations=DO&start=1961>

World Bank (2020c). "Rural population growth (annual %)".
<https://data.worldbank.org/indicator/SP.RUR.TOTL.ZG?locations=DO>; <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.GROW?locations=DO>

Xoom [web]. <https://www.xoom.com/>

