

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

Aviso al lector: Los párrafos que componen este artículo son parte del libro “Dinero sin Fronteras: el fabuloso negocio de los “migrodólares” de próxima aparición y cuyos derechos de copyright corresponden exclusivamente al autor. Se prohíbe la difusión de este artículo por todo medio gráfico, audiovisual, visual, magnetofónico, digital o de cualquier otro tipo, aún citando la fuente y al autor. **PROHIBIDA SU DIFUSION**

### I - ENVIANDO DINERO A CASA

*Ese día –era viernes-, Pragnacio Britez Cardozo, aprovechando que la hormigonera había completado antes de tiempo el llenado de las lozas de la obra, se dispuso a cumplir con un ritual que casi religiosamente seguía mes a mes: enviarle algo de dinero a su madre y a su hermana que continuaban viviendo en un barrio periférico del Gran Asunción, República del Paraguay. Tomó el 5 y se dirigió a la Estación Terminal de Ómnibus de Buenos Aires, en el barrio de Retiro. El viaje era corto –no más de quince minutos- pero más que suficientes para hacerle recordar algunos momentos de su vida. Tenía 42 años y había llegado a la República Argentina en 1984, conjuntamente con una recién nacida democracia que prometía trabajo, comida y salud, y transitando la ruta que durante años habían seguido muchos de sus compatriotas. También, como una gran mayoría de ellos, comenzó a trabajar en la construcción; en épocas de “malaria” había hecho otras cosas (mozo de bar, ayudante de repartidor), pero lo de él eran los ladrillos, el cemento, la cal, la arena. Cuando se desató la crisis de 2001 se desesperó y pensó en regresar a Asunción, pero si bien no era muy rápido para escribir y leer, era ligero para razonar. “si salimos de otras, como no vamos a salir de ésta”, pensó, casi como argentino más que paraguayo, y aguantó.*

*De a poco, la industria de la construcción conjuntamente, con el agro, se transformó en motor del crecimiento del país y se felicitó por la decisión que había tomado. Hoy, las cosas le van bastante bien: trabaja en la empresa de un*

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

*ingeniero que lo trata bien, lo respeta y le paga en término, privilegios de los cuales no gozan –salvo contadas excepciones-, ni los propios trabajadores argentinos. Como la actividad económica continúa creciendo, hay mucha gente que ha conseguido empleo y decide poner en marcha arreglos postergados en sus viviendas, y Pragnacio está atento: que remozar un baño, que cambiar azulejos, que construir una piecita, siempre tiene una “changuita” para hacer más allá de su trabajo oficial.*

*Entre pensamiento y pensamiento, se dio cuenta que había llegado a la Terminal de Ómnibus; descendió del 5 y caminó hasta las oficinas de Nuestra Señora de la Asunción; ésta, es una de las empresas de ómnibus que diariamente une Asunción con Buenos Aires y que desde hace algún tiempo, además de transportar pasajeros y paquetes, dispone de un sistema de transferencias de dinero que funciona aceptablemente bien. En alguna oportunidad había utilizado a Western Union, pero era más caro y además tenía que completar el mismo formulario, a veces se confundía y tenía que rehacerlo. En Nuestra Señora de la Asunción la cosa era distinta: los empleados hablaban su mismo idioma, había una señorita muy atenta que ya lo conocía y le llenaba ella misma el formulario; estaba conforme porque nunca había tenido problemas ni retrasos con los envíos. Pagó los quinientos veinticinco pesos –quinientos recibiría su madre, en guaraníes y con una tasa de cambio bastante favorable-, y veinticinco en concepto de gastos y comisiones. Finalizado el trámite, saludo a sus congéneres en guaraní, e inició el largo camino de regreso a su casa, en Gregorio de Laferrere.*

Esta historia es ficticia; sin embargo ha sido armada con pequeños fragmentos extraídos de relatos verídicos; situaciones parecidas se dan a diario entre los miles de individuos que componen esta verdadera diáspora de Babel, como son todas aquellas personas que han abandonado sus países de origen en busca de oportunidades mejores: los emigrados.

Según datos del Banco Mundial, aproximadamente el 5 % de la población mundial (más de 300 millones de personas) vive fuera de sus países de origen; son emigrados voluntarios o

## **DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”**

desterrados obligados. Lamentablemente para algunos y afortunadamente para otros, este número tiende a crecer en virtud de las particulares circunstancias que enmarcan la evolución del mundo moderno. Desempleo, pobreza, hambrunas, guerras, o todo eso junto, genera contextos complejos y de difícil resolución, no por falta de recursos o ideas, sino porque mantener el *statu-quo* de esos escenarios parece ser la decisión de los centros de poder.

Los flujos migratorios son tan antiguos como la propia existencia del hombre; cada momento de la historia nos presenta situaciones relacionadas con diásporas étnicas, geográficas o religiosas, fenómeno que hoy es estudiado por una ciencia relativamente nueva: la antropología económica.

Las oleadas migratorias generan paralelamente y de manera sistemática, un movimiento financiero muy particular conformado por todo el dinero que los emigrados remiten a sus familiares para contribuir a la subsistencia de quienes quedaron en casa; este flujo, que algunos especialistas han denominado acertadamente “migrodólares”, asume magnitudes de tremenda significación: el mismo Banco Mundial estima que para el año 2006 las remesas internacionales, a nivel mundial, habrán superado holgadamente los 120.000 millones de dólares, aunque esto es solo la punta del iceberg, lo que se puede ver y medir; si asumimos que la economía informal, también a nivel global, es de entre 2 y 3 veces la formal, podemos inferir sin temor a equivocarnos, que los envíos de dinero a través de canales informales representan una cifra que minimamente duplica a la expresada en primer término.

Los datos estadísticos son más que reveladores de la decisiva importancia que tienen las remesas en la economía de algunos países; América Latina, en su conjunto, participa en alrededor del 53 % del flujo formal de “migrodólares”; República Dominicana, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Haití, Jamaica y la propia Cuba [de la que no hay datos oficiales ni oficiosos], serían territorios aun mas desbastados sin la ayuda de esos ciudadanos que por millones abandonaron sus fronteras para radicarse en Estados Unidos o Europa. Paradójicamente, a pesar que estas personas, por el solo hecho de haber nacido en

## **DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”**

un país diferente o tener otro color de piel, son maltratadas, humilladas, vilipendiadas, sometidas a vejámenes inhumanos y obligadas a desarrollar tareas que ninguno de los locales quiere realizar, soportan con estoicismo tal circunstancia porque saben que es la única manera de ayudar a los suyos.

El ex presidente del Banco Mundial, James D. Wolfensohn, en el exordio del libro *“Remittances: Development Impact and Future Prospects”* de Samuel Munzele Maimbo y Dilip Ratha dice [respecto de las transferencias internacionales] que “hay que respetar que son ingresos privados que le han costado mucho trabajo conseguir a la gente que busca una vida mejor” e insta a los gobiernos de los países en desarrollo, -cuyos ciudadanos son los principales beneficiarios de las remesas-, a poner en práctica políticas que les permitan capitalizar el desarrollo de estos envíos. Por tratarse de quien provienen, estas declaraciones pueden ser consideradas cuanto menos poco felices. Esas personas, a las que el señor Wolfensohn se refiere casi “paternalmente” como gente que busca una vida mejor, se encuentran en esa situación porque los responsables políticos de sus países les han cortado de cuajo toda posibilidad de progreso en su tierra natal, condenándolas, ya desde el momento en que comienzan a dar sus primeros pasos, a tomar conciencia que su único futuro, si es que pretenden alguno, está afuera, en cualquier otro lado que no sea su propio país; y esto es así porque los gobernantes de esos países, por indefensión o por complicidad, son presionados a aceptar las políticas de sumisión que imponen los organismos mencionados, las cuales no son más que la parte visible de la perversa doctrina de la ortodoxia neoliberal. Están entre la espada y la pared, deben optar entre lo malo y lo peor.

En segundo término, lo que metafóricamente refiere como “capitalizar el desarrollo de estos envíos”, debe entenderse como una orden explícita de mayor ingerencia en el tema y si es posible, instaurar algún tipo de impuesto, ya que “así recaudarán más y podrán pagarnos a nosotros...” [agregado del autor].

En un párrafo de su libro “La Bolsa y La Vida”, Jacques Le Goff dice:

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los "migrodólares"

*Es un trabajador incansable. ¿Conocéis vosotros, hermanos míos, a un trabajador que no para de trabajar el domingo, los días feriados, que no para de trabajar cuando duerme? ¿No? Pues bien, la usura continúa trabajando noche y día, los domingos y los días de fiesta, tanto en el sueño como en la vigilia. ¿Trabajar durmiendo? Aguijoneada por Satanás, la usura logra ejecutar este diabólico milagro. También por esto la usura es una afrenta a Dios y al orden que Dios estableció. No respeta ni el orden natural que Dios quiso poner en el mundo y en nuestra vida corporal, ni el orden del calendario que El estableció.*

Cualquier correspondencia con la realidad no es ficticia, es verdadera. Pero no seamos tan malpensados e intentemos descubrir si hay algo de bueno tras tanta perversidad...

De acuerdo a un informe del BID (Banco Interamericano de Desarrollo), durante 2005, los mayores receptores de remesas internacionales en el área de América Latina y el Caribe han sido los siguientes:

País	US\$ MM
México	20.034
Brasil	6.411
Colombia	4.126
Guatemala	2.993
El Salvador	2.830
Rep. Dominicana	2.682
Perú	2.495
Ecuador	2.005
Honduras	1.763
Haití	1.077
Bolivia	860

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los "migrodólares"

Nicaragua	850
Paraguay	550
Costa Rica	362
Argentina	780
Venezuela	272
Panamá	254
Uruguay	110
<b>Total</b>	<b>56.300</b>

Fuente: *Latin Business Chronicle* con datos del Banco Interamericano de Desarrollo

### Bancos y Remesas

Si alguien decide hacer un envío de dinero, tiene tres formas básicas para hacerlo: i) mediante algún canal informal; ii) acudir a una empresa de transferencias de efectivo, como Western Union o Money Gram; iii) utilizar los servicios de alguna entidad financiera. Cada una de estas tres alternativas presenta variaciones en materia de costos, nivel de servicio, confianza, conveniencia y localización; el remitente evalúa estos factores e incluso muchas veces los discute con el receptor, y luego decide que canal utilizar.

Respecto a los Bancos Internacionales, hace bastante tiempo que le echaron el ojo al negocio y están impacientes por participar activamente del succulento banquete que ofrecen las remesas internacionales; sin embargo, y a pesar del apoyo explícito del los "tres grandes" (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo, con intereses manifiestos en esta cuestión), solo han logrado, apenas, mojar el pan en la salsa. Algunas razones:

- Localización (en el país emisor y en el receptor)
- Horario acotado
- Costos
- Baja capacidad para manejar cuestiones culturales y lingüísticas

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

- ❑ Obligatoriedad [para el remitente] de estar vinculado al Banco
- ❑ Ser residente legal en el país y disponer de la documentación que así lo acredite

### Sistemas informales de transferencias

#### Hawala

El término “*hawala*” es una voz árabe que literalmente significa “cambio” o “transformación”, aunque algunos analistas la traducen como “transferencia” (Wilson, 2002), y que describe a uno de los sistemas informales de transferencias de dinero más antiguo y extendido en la actualidad. Se presume que este esquema nació en India, donde ya funcionaba al momento de arribar los primeros bancos occidentales, hacia la segunda mitad del Siglo XVIII, y como un elemento para facilitar el comercio entre regiones distantes. Desde entonces, se ha expandido por todo el Sudeste Asiático, conservando su esencia aunque con cambios sutiles en su modalidad operativa y adoptando nombres asociados con el vocabulario y la cultura de cada nación: *hundi* (India), *fei ch`ien* (China); *hui kuan* (Hong Kong); *padala* (Filipinas); *phei huan* (Tailandia). En la región de Medio Oriente se utiliza la voz *hawala* o *havala*, en Urdu o Farsi, respectivamente, aunque el primero es el término más utilizado.

El funcionamiento del sistema es asombrosamente sencillo, de allí su éxito, que lo ha llevado a competir con ventaja respecto a otros métodos tradicionales e incluso con los sistemas formales de transferencias. La mejor forma de entender de que se trata, es con un ejemplo. Veamos:

*Como muchos inmigrantes, Karim había llegado a Estados Unidos en busca de mejores oportunidades; ingresó con una visa de turista desde su Pakistán natal (bastante antes del 11 de setiembre de 2001), que con el paso del tiempo se venció y Karim, automáticamente, paso a la categoría de inmigrante ilegal, con todas las peripecias y avatares que tal situación genera, fundamentalmente en ese país. Radicado en los suburbios de New York, trabajaba conduciendo un taxi por las endiabladas calles de la ciudad, como muchos de sus paisanos.*

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los "migrodólares"

*Con gran esfuerzo, cada tanto enviaba algo de dinero a su familia que continuaba residiendo en Hyderabad, la ciudad de la que era originario. Para hacer estas transferencias no utilizaba ningún banco ni empresa especializada, usaba un sistema informal que siempre le había dado excelente resultado y con el cual nunca había tenido problemas.*

*La primera vez que decidió enviar dinero, pensó en hacerlo a través de un banco, pero rápidamente desistió porque:*

- 1. El banco, además de exigirle su documentación de residencia, lo obligaba a abrir una cuenta.*
- 2. Le convertía sus dólares en rupias pakistaníes a la tasa de cambio oficial*
- 3. Le cobraba una comisión de U\$S 25.00*

*Intentó con un courier internacional, pero también desistió porque la comisión se elevaba a U\$S 40.00 y como mínimo el envío demoraba entre una semana y diez días, con un alto riesgo de que no llegara o lo hiciera con un retraso de varias semanas por razones de extravío o pérdida "en tránsito".*

*Las empresas de transferencias tampoco eran muy confiables, dada su situación.*

*Un colega taxista le recomendó un pequeño comercio de venta de CD's, alquiler de videos, venta de tarjetas telefónicas prepagas y otros productos orientados a las comunidades indias y pakistaníes residentes en New York. Una mañana, aprovechó el viaje de un pasajero a Brooklyn para llegar hasta la tienda.*

*Habló con la encargada, Nadima, quien le ofreció pagarle un 20 % más de la tasa oficial por sus dólares y cobrarle una rupia por cada dólar enviado, en concepto de comisión. Hizo cálculos y resultó que en este caso, su familia recibiría un 17 % más que si hubiera hecho el envío mediante el banco. Decidido, le entregó los dólares a Nadima, quien le requirió algunos datos básicos sobre la persona que recibiría el dinero en Pakistán, y continuó con su trabajo.*

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

*Como era la primera vez que utilizaba este sistema, desconfiaba bastante, así que al día siguiente llamó a su hermano, Zahir, quien le confirmó que hacía escasos minutos alguien lo había visitado para entregarle el dinero, cuyo importe coincidía exactamente con el cálculo que le había hecho Nadima. Se quedó tranquilo, y de allí en adelante continuó utilizando el mismo método con cierta regularidad.*

Una historia interesante, pero a la cual le faltan algunos ingredientes para terminar de comprender el funcionamiento de *hawala*. Qué es lo que hizo Nadima inmediatamente de recibir el dinero de Karim? Envío un E-mail a su contacto en Hyderabad y le pasó los datos de Zahir, el hermano de Karim, y el importe en rupias que debía entregarle. Tal como se desprende del relato, el dinero nunca abandonó físicamente los Estados Unidos<sup>1</sup>; entonces, de qué manera funciona el negocio? Sin perder nada de su extrema sencillez, el esquema “cierra” a partir del mecanismo de compensación (o *clearing*) entre débitos y créditos que se utilice. Por lo general, los sistemas informales operan tras la fachada de algún negocio formal de importación / exportación de productos desde y hacia los países involucrados en las transferencias u otras actividades similares (agencias de viajes, compra-venta de joyas, piedras preciosas y oro, automóviles usados, alquiler de vehículos, telefonía celular); en el marco de este contexto de negocios, la compensación pasa por la manipulación de facturas que ocultan el verdadero movimiento del dinero; así, si el operador del país receptor es acreedor (ha hecho efectiva una transferencia a alguien), importará bienes del país emisor cuya facturación estará disminuida en el mismo importe que él ha pagado. El valor “extra” de los bienes es la compensación de su acreencia. Expresado en otros términos, hay una subfacturación de la importación. Del similar modo se procede en el caso inverso, es decir, cuando el agente del país receptor es deudor, generándose en este caso una sobrefacturación por parte del agente del país emisor.

A modo de síntesis:

Principales participantes del negocio son:

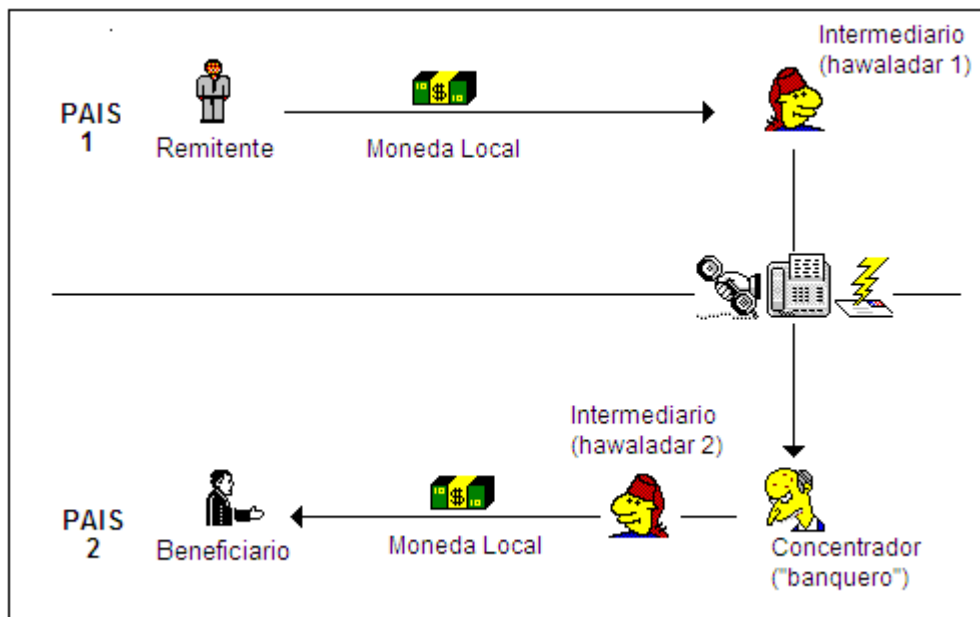
---

<sup>1</sup> En realidad, salvo que se haga el envío a través de un *courier*, en ninguno de los sistemas de transferencias formales e informales se mueve dinero, sino que se compensan los créditos y débitos a través de distintos mecanismos, como se verá más adelante.

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

- El emisor o remitente
- El receptor o beneficiario
- Los intermediarios financieros (conocidos como *hawaladars*)
- Los concentradores (aunque no lo son, se los suele llamar “banqueros”)

El esquema de funcionamiento se aprecia en el Cuadro 1:



Cuadro 1 – Esquema de funcionamiento de *Hawala*

El ejemplo y la descripción del sistema generan, sin dudas, algunas preguntas adicionales que intentaremos responder objetivamente.

La primera cuestión, es si el sistema es seguro y confiable. La esencia de *hawala* y otros sistemas informales similares, es la confianza entre todos los participantes: entre el remitente y el agente; entre el agente del país de origen y el agente en el país receptor y entre el agente del país receptor y el beneficiario final; claro, nada quita que se rompa algún eslabón de la cadena, pero eso puede suceder también en los sistemas formales. Sin embargo, *hawala* siguen funcionando (y muy bien), y a la vista de quienes lo utilizan es valorado además por otras cualidades, más allá de la confianza:

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

- Bajo costo
- Sencillez operativa
- Mejor tasa cambiaria

La segunda pregunta es si *hawala* es legal y si su operatoria se presta para financiar actividades delictivas como lavado de dinero o terrorismo. Respecto a la primera parte de la pregunta, desde el punto en que no existe ningún tipo de registro de las transacciones ni de sus participantes, el sistema estaría operando en un marco ajeno a las leyes, aunque en casos como los del ejemplo (que son mayoría), sería apropiado decir que el proceso puede ser considerado ilegal, pero también legítimo, con la sutil diferencia que ello implica.

En relación a la segunda parte, la respuesta categórica es que sí, aunque seguramente los mecanismos de compensación son más sofisticados e incluso, en algunos casos, ni siquiera son necesarios. Conviene tener presente, además, que el manejo actividades ilícitas no es patrimonio exclusivo de los sistemas informales de transferencias de dinero, los grandes bancos internacionales y las corporaciones multinacionales no han sido ajenas a estas cuestiones. No importa lo que hagas ni como lo hagas, el verdadero problema es que alguien te “pesque”, y aun así, con una suculenta cuenta bancaria y un equipo de hábiles abogados, todo se neutraliza. . . .


### Índice general de temas tratados en el libro:


Contexto Actual - La diáspora - Visión histórica - Enfoque antropológico - Flujos migratorios: causas y consecuencias - Emigrantes, refugiados y deportados - Estadísticas - Corredores migratorios: sur-norte, este-oeste - Patrones de migración - El “Sueño Americano” - Importancia macro y microeconómica de las remesas para los países receptores - Aplicaciones más comunes de las remesas - Efecto multiplicador - El vector de las remesas internacionales - Cómo funciona el negocio? - Participantes - Estructura - Empresas comerciales, bancos, redes, cooperativas - Porqué los bancos no pueden incrementar su participación en el negocio? - Tipos de remesas - Sistemas formales e informales - Flujos de información y de dinero - “*Hawala*” - Sistemas alternativos o

## DINERO SIN FRONTERAS: El fabuloso negocio de los “migrodólares”

complementarios: p2p, *e-money* - Diseño de un sistema de remesas: aspectos técnicos y operativos. – Prevención de actividades ilícitas (“lavado” de dinero, terrorismo). Legislación internacional - Factores claves de éxito: marketing, operaciones, servicio, seguridad, rapidez, confiabilidad. – Administración y operaciones: compramos un *software* “enlatado” o encaramos un desarrollo propio? – Qué ofrece el mercado internacional - Quiere armar un sistema de remesas internacionales?: siga estos consejos. - Quién es quién en el negocio: Western Union, Money Gram, principales compañías regionales - Alianzas estratégicas - Evolución - Tendencias.

Para contactar al autor:

 +5411 – 4115 - 5163 (-3 GMT)

 +54911 – 5181 – 7152

 [linea@lineafinanciera.biz](mailto:linea@lineafinanciera.biz)

**DINERO SIN FRONTERAS**