

Subiendo la escalera económica:

20 años de inclusión financiera de la comunidad mexicana en Estados Unidos

Carlos Serrano Herrera y Rafael Fernández de Castro
Editores

Subiendo la escalera económica:

20 años de inclusión financiera
de la comunidad mexicana en Estados Unidos

Carlos Serrano Herrera
y *Rafael Fernández de Castro*

Editores

Editores

Carlos Serrano Herrera
y *Rafael Fernández de Castro*

Editores de producción

Claudia A. Fernández Calleros
y *Juan José Li Ng*

Apoyo a la publicación

Sandra Alvarez Orozco, Ana Karen Espinosa Reséndiz,
Ricardo Hernández Damián y Ana Saiz Valenzuela

Corrección de estilo

Gerardo R. Valenzuela

Diseño editorial

Verónica Santos

Subiendo la escalera económica:

20 años de inclusión financiera
de la comunidad mexicana en Estados Unidos

Primera edición, Sin Fronteras I.A.P., 2023 D.R. © ISBN: 978-607-97449-4-6
Sin Fronteras, I.A.P., Carlos Dolci No.96, Col. Alfonso XIII, Álvaro Obregón,
C.P. 01460, Ciudad de México. Impresión y encuadernación: Impresos Lucar®
S.A. de C.V., Dr. Francisco Cabrera No. 29, Col. Granjas Cabrera, Tláhuac, C.P.
13230, Ciudad de México.

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial
de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía
y el tratamiento informático la fotocopia o la grabación, sin la previa autoriza-
ción por escrito de Sin Fronteras, I.A.P.

*Subiendo la escalera económica: 20 años de inclusión financiera
de la comunidad mexicana en Estados Unidos se terminó
de integrar en mayo de 2023.*

Índice

Presentación

Carlos Serrano Herrera y Enrique Cornish Stanton.....i

Introducción

Ana Saiz Valenzuela, Sandra Alvarez Orozco y Rafael Fernández de Castro.....v

Sección I:

El estado actual de la inclusión financiera

Inclusión financiera de los migrantes mexicanos y de los receptores de remesas en México

Jesús A. Cervantes González.....03

El estado de la inclusión financiera de migrantes mexicanos en Estados Unidos: una tarea pendiente

Manuel Orozco.....19

Retos y oportunidades de las Fintech para la inclusión financiera de los migrantes y sus familias

Selene Gaspar Olvera y Rodolfo García Zamora.....33

Sección II:

Las remesas como un catalizador de la inclusión financiera

Remesas y desarrollo en México 2000-2022

Rodolfo García Zamora y Selene Gaspar Olvera.....59

El costo de los servicios de envío de remesas a México

Jesús A. Cervantes González.....81

Panorama de la inclusión financiera de la población receptora de remesas durante la pandemia de COVID-19

Juan José Li Ng y Carlos Serrano Herrera.....103

Sección III: Iniciativas de inclusión financiera

Inclusión financiera para migrantes y trabajadores transfronterizos mexicanos: acceso, soluciones alternativas y apoyos <i>Magdalena Villarreal</i>	129
Más allá de la inclusión financiera: un marco de ciudadanía financiera centrado en las experiencias de los migrantes <i>José A. Quiñonez y Rocío Rodarte</i>	149
Inclusión financiera: un enfoque integral, transnacional, con las comunidades migrantes y sus familias <i>Alexandra Délano Alonso</i>	173

Sección IV: Ventanillas de Asesoría Financiera

Pasado y presente de los programas de inclusión financiera para la comunidad mexicana en Estados Unidos <i>Juan Carlos Mendoza Sánchez</i>	193
Impacto, retos y oportunidades en la implementación de la VAF en el Consulado General de México en Chicago <i>Reyna Torres Mendivil y Sandra Patricia Mendoza Durán</i>	215
Impacto, retos y oportunidades en la implementación de la VAF en el Consulado General de México en Miami <i>Jonathan Chait Auerbach y Elsy Díaz Izquierdo</i>	231
Impacto, retos y oportunidades en la implementación de la VAF en el Consulado de México en Fresno <i>María Fernanda Cámara Pérez</i>	243
Ventanillas de Asesoría Financiera: evaluación y propuestas <i>Claudia A. Fernández Calleros y Rafael Fernández de Castro</i>	263
Sobre los colaboradores.....	287

Presentación

Carlos Serrano Herrera
BBVA Research

Enrique José K. Cornish Stanton
BBVA México

*

En la actualidad, la inclusión financiera es indispensable para el desarrollo económico y social de las personas: brinda protección contra acontecimientos imprevistos y seguridad en los ahorros, facilita los medios de pago, fomenta la realización de nuevos emprendimientos, potencia el crecimiento de las microempresas y posibilita a los hogares comprar bienes duraderos para satisfacer las necesidades básicas.

De acuerdo con el Banco Mundial, la inclusión financiera es un catalizador clave para reducir la pobreza extrema y promover el equilibrio entre el crecimiento económico y la equidad. Debido a sus múltiples beneficios, los diferentes niveles de gobierno, las instituciones privadas, la sociedad civil y las organizaciones internacionales han puesto en marcha estrategias y acciones para aumentar la inclusión financiera de la población.

Una de las acciones realizadas en las últimas décadas del siglo XX y durante la primera década del siglo XXI fue incentivar la inclusión financiera mediante más sucursales de entidades financieras, públicas o privadas, principalmente en regiones y comunidades sin acceso a estos servicios. Intuitivamente, esta estrategia parecía ser el camino correcto para los formuladores de políticas públicas a fin de aumentar la bancarización de la población; sin embargo, este modelo mostró rápidamente sus limitaciones.

Hoy no queda claro que haya una correlación entre el nivel de avance de una economía y su número de sucursales bancarias por habitante. Por ejemplo, algunos países con niveles de ingreso per cápita muy dispares, como Bolivia, Bulgaria, España, Japón, Luxemburgo, Mongolia, Suiza y Uzbekistán, tienen el mayor número de sucursales por cada 100,000

habitantes: entre 72.1 y 33.9. Por su parte, México tenía 11.4 por cada 100,000 habitantes en 2006; llegó a su máximo en 2012 con 14.9, y disminuyó a 12.0 para 2021.

Este modelo de inclusión financiera se agotó por dos razones. En primer lugar está la relación costo-beneficio: la búsqueda por ampliar el acceso a los productos y servicios financieros llevó a que se abrieran sucursales en donde el costo de mantenimiento fue mayor que los beneficios. Esto representó pérdidas para las instituciones privadas y un subsidio recurrente a costa del erario para los gobiernos. En segundo lugar están los resultados: el solo hecho de aumentar el acceso a instituciones financieras no impulsó, como se esperaba, el crecimiento en la tenencia de productos y servicios financieros.

Con respecto a la relación costo-beneficio, diversas instituciones públicas y privadas en México, incluido BBVA, tomaron conciencia de la importancia de promover el acceso a productos y servicios financieros como un elemento básico para impulsar la inclusión financiera, así que focalizaron sus esfuerzos en dos estrategias para lograrlo: 1) el uso de una red de corresponsales bancarios y 2) la digitalización.

Los corresponsales bancarios surgen de alianzas que hacen las instituciones financieras con establecimientos comerciales, lo cual ha permitido acceder a más personas y zonas geográficas. Según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, al tercer trimestre de 2022 había más de 16,000 sucursales bancarias y casi 50,000 corresponsales en México. Esto equivale a 48 corresponsales por cada 100,000 habitantes; en contraste, Colombia tiene 398 y Perú, 318, por lo que aún se tiene una amplia área de oportunidad en el aprovechamiento de estas alianzas.

Sobre la digitalización, en los últimos 20 años en México y a nivel mundial se ha observado un rápido crecimiento del acceso a internet y a la telefonía móvil, sobre todo entre la población en edad laboral y jóvenes. La digitalización de la banca es una necesidad que demandan los usuarios y que deben ofrecer las instituciones para poder competir. En 2015 había en México cerca de 7 millones de cuentas vinculadas a un contrato de banca móvil; 7 años después, en 2022, se llegó a más de 70 millones. La digitalización es una forma más eficiente de brindar acceso a la población no bancarizada que construir sucursales bancarias.

Sin embargo, el simple hecho de aumentar el acceso a productos y servicios no necesariamente se refleja en mejores resultados en inclusión financiera. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos señala que los bajos niveles de inclusión están asociados a las limitaciones

en los conocimientos y el analfabetismo financieros. Por ello, la educación financiera constituye un elemento de vital importancia.

En BBVA México, además de las estrategias mencionadas, la educación financiera ha sido otro pilar importante en la promoción de la inclusión financiera. Durante más de 15 años formales de operación de la estrategia de educación financiera de BBVA México, el modelo pedagógico y los contenidos han ido evolucionando. En sus inicios se buscó brindar los conocimientos y las herramientas básicas mediante talleres para promover el alfabetismo financiero en poblaciones de muy diversos grupos de edad, ocupaciones, nivel de escolaridad y ubicación geográfica.

Actualmente, además de brindar los conocimientos y herramientas básicas, los esfuerzos se centran en la promoción integral de la salud financiera de la población, entendida como un estado de bienestar que se alcanza mediante una buena gestión de la economía para poder hacer frente a imprevistos y lograr metas a futuro. Para potenciar los resultados, las iniciativas integran estrategias de ciencias del comportamiento a los proyectos tradicionales con la intención de generar cambios conductuales positivos.

La presente obra forma parte de los proyectos de inclusión financiera de BBVA México en la búsqueda de describir, analizar, cuantificar y reflexionar sobre la situación y la evolución en los últimos 20 años de dos grupos con altos rezagos en inclusión financiera: 1) la población migrante mexicana, tanto documentada como no documentada, que reside en Estados Unidos, la cual asciende a cerca de 12 millones de habitantes, y 2) la población receptora de remesas en México, que se estima en alrededor de 8 millones de personas.

Este esfuerzo colaborativo de la Universidad de California San Diego, Sin Fronteras I.A.P., el área de Educación Financiera de BBVA México y BBVA Research busca ser un insumo para que los diferentes niveles de gobierno, academia, instituciones financieras privadas y organizaciones de la sociedad civil puedan generar políticas y estrategias que promuevan un mayor nivel de acceso, tenencia, uso y salud financiera para esos grupos.

En BBVA México estamos orgullosos de los resultados de esta alianza y esperamos que el lector también disfrute y le sea provechosa esta publicación.

Introducción

Ana Saiz Valenzuela
Sin Fronteras IAP

Sandra Alvarez Orozco
Sin Fronteras IAP

Rafael Fernández de Castro
Centro de Estudios México-Estados Unidos

*

La emigración de México hacia Estados Unidos es considerada como aquella de mayor flujo sostenido de migrantes trabajadores del mundo contemporáneo. A pesar de su disminución desde 2007, continúa siendo el grupo inmigrante más grande en Estados Unidos con aproximadamente 10.7 millones de personas en 2021, de las cuales el Migration Policy Institute estima que 5.3 millones (49.5%) son indocumentadas (Rosenbloom y Batalova, 2022). También es el grupo inmigrante con el periodo de residencia más largo, ya que casi 60% llegó a Estados Unidos hace más de 20 años (Israel y Batalova, 2020).

Pese a sus contribuciones socioeconómicas tanto en Estados Unidos como en México, las personas inmigrantes mexicanas son más propensas a vivir en condiciones de pobreza (17%) que el resto de las personas inmigrantes (14%) y las nacidas en Estados Unidos (13%). Suelen tener trabajos precarios en sectores que pagan poco, como en servicios, agricultura, silvicultura, construcción y mantenimiento, producción y transporte. Asimismo, están entre los grupos de inmigrantes con menos años de escolaridad, pues 52% de las personas inmigrantes mexicanas mayores de 25 años no ha completado la educación media superior (Rosenbloom y Batalova, 2022).

En este contexto, el estado de emergencia por el COVID-19 evidenció y exacerbó la precariedad de las vidas de las y los inmigrantes, pues

la comunidad latina sufrió desproporcionadamente durante la pandemia. En Los Ángeles, por ejemplo, la ciudad con más mexicanos en Estados Unidos, las personas latinas experimentaron una tasa de mortalidad 3.2 veces mayor que las blancas (Lin et al., 2020). Como resultado de la pandemia y a pesar de su reconocimiento como trabajadores esenciales, 59% de la comunidad latina reportó vivir en hogares donde se perdieron trabajos o disminuyeron los salarios, comparado con 43% de la población adulta total (Krogstad y Lopez, 2020).

Al mismo tiempo, la importancia de su actividad económica es innegable. El envío de remesas a México continúa aumentando desde la crisis financiera de 2008-2009, representando cerca de 4% del Producto Interno Bruto nacional en 2022. Las personas inmigrantes mexicanas en todos los niveles de ingreso reportaron tener cada vez más ahorros entre 2016 y 2019 (Hispanic Wealth, 2019), y son más propensas a ser propietarias de vivienda (50%) que las personas hispanas en general (47%) (Noe-Bustamante et al., 2019).

Ante la urgencia de encontrar soluciones a la pobreza y la marginación estructural enfrentada por muchas familias mexicanas en Estados Unidos, y convencidos de que la inclusión financiera puede ser una herramienta efectiva para este fin, el Centro de Estudios México-Estados Unidos de la Universidad de California San Diego (USMEX), Sin Fronteras IAP, el área de Educación Financiera de BBVA México y BBVA Research unimos esfuerzos para la elaboración y publicación de *Subiendo la escalera económica: 20 años de inclusión financiera de la comunidad mexicana en Estados Unidos*.

El objetivo del libro es evaluar el estado actual y las principales iniciativas de inclusión financiera para esta población en los últimos 20 años, así como proveer recomendaciones para mejorar el acceso a servicios financieros a partir de lo aprendido. Nuestra intención final es detonar un debate en Estados Unidos y México que considere el aspecto transnacional de la inclusión financiera. Es decir, la demanda de servicios transnacionales por parte de las personas migrantes y la importancia de la inclusión financiera de sus familias en las comunidades de origen en México.

Para esto, reunimos a un grupo de especialistas en inclusión financiera de la academia, el gobierno federal mexicano, y los sectores privado y social de ambos países. Este grupo de trabajo, conformado por las y los autores de los capítulos y consultores adicionales, se reunió periódicamente para la construcción conjunta del libro, desde la definición de su contenido hasta el intercambio de ideas para cada uno de los capítulos.

Decidimos limitar el alcance del libro a la inclusión financiera de las personas migrantes mexicanas en Estados Unidos y sus familias en México por la falta de una publicación actualizada que tratara el tema desde una perspectiva transnacional y de los distintos sectores involucrados. Sin embargo, cabe destacar la necesidad de ejercicios similares para comprender las necesidades de inclusión financiera de personas emigrantes retornadas y migrantes centroamericanas en Estados Unidos y México, ejercicios a los que esperamos contribuir con las lecciones de este libro y los análisis específicos futuros.

Así, esta publicación no hubiera sido posible sin las y los autores de sus capítulos, a quienes agradecemos su activa participación y apertura al diálogo. Agradecemos especialmente a Carlos Serrano Herrera y Juan José Li Ng de BBVA Research, quienes tomaron la iniciativa de impulsar nuestra colaboración con BBVA México y tuvieron un papel central en la coedición y la coordinación de la publicación, así como a Enrique Cornish Stanton y su equipo en el área de Educación Financiera de BBVA México por su contribución financiera y administrativa. También agradecemos al equipo de Sin Fronteras IAP, Ricardo Hernández Damián y Ana Karen Espinosa Reséndiz, por su labor administrativa. Finalmente, agradecemos a quienes lideraron el proceso de producción del libro, incluyendo a Gerardo R. Valenzuela, corrector de estilo; a Verónica Santos, diseñadora; a las traductoras Ana Inés Fernández Ayala y Ambar Geerts Zapién, y a Claudia A. Fernández Calleros, editora de producción.

Las y los autores de los capítulos concuerdan en que la inclusión financiera es un proceso de continuas entradas y salidas en distintos niveles que van más allá de la educación financiera de los consumidores, la tenencia de una cuenta bancaria y el envío de remesas. La inclusión financiera es, más bien, el acceso garantizado a productos y servicios financieros asequibles y adecuados a las necesidades diferenciadas de la población, considerando la inclusión digital, el respeto a la diversidad cultural y el respeto a la autodeterminación personal como factores indispensables. Por lo tanto, requiere de colaboración multisectorial constante.

Aunque la mayoría de los migrantes mexicanos en Estados Unidos tiene una cuenta bancaria, su acceso a otros servicios financieros, como de ahorro, crédito e inversión, aún es precario, y la situación es todavía peor para sus familias en México. No obstante, los migrantes y sus familias participan cotidianamente en los sistemas financieros mediante el aprovechamiento de sus relaciones sociales y del sistema financiero no bancario, especialmente si tienen bajos recursos o no tienen documentos.

A pesar de que las contribuciones de los migrantes mexicanos son ampliamente reconocidas en las narrativas políticas, se considera que la inversión pública y la participación del sector privado en las estrategias para su inclusión financiera son insuficientes y les falta continuidad. Estas estrategias deben desarrollarse con una participación más activa de los migrantes, sus familias y las organizaciones de la sociedad civil para asegurar que respondan a las necesidades y los intereses de la población a la que buscan beneficiar. También se necesitan consolidar canales de comunicación constantes con las comunidades para fortalecer los vínculos de confianza y distribuir información útil y fácilmente entendible.

El libro se divide en cuatro secciones. En la primera, se analiza el estado actual de la inclusión financiera de los migrantes mexicanos en Estados Unidos y las personas receptoras de remesas en México, proveyendo indicadores estimados a partir de distintas fuentes a falta de cifras periódicas oficiales.

En su primer capítulo, Jesús A. Cervantes González presenta una diversidad de indicadores de inclusión financiera de los remitentes de remesas a México y sus receptores a partir de encuestas recopiladas por el Banco de México en 2015-2017. Encontró que 67.6% de los remitentes de remesas tiene una cuenta bancaria, cifra que es considerablemente menor (34.2%) para los receptores de remesas. Su análisis sugiere una relación positiva entre niveles de escolaridad y bancarización, así como la existencia de un mercado potencial para el otorgamiento de créditos hipotecarios a emigrantes mexicanos, y un margen de acción amplio para la inclusión financiera de los receptores de remesas.

En el siguiente capítulo, Manuel Orozco profundiza en la evaluación de la inclusión financiera de personas migrantes mexicanas en Estados Unidos a partir de sus propias encuestas, recopiladas en áreas metropolitanas con una gran presencia de migrantes: Chicago, el Distrito de Columbia-Maryland-Virginia, Houston, Los Ángeles, Miami y Nueva York-Nueva Jersey. Similar a los resultados de Cervantes González en el capítulo anterior, Orozco encontró que 68% de las y los mexicanos encuestados posee una cuenta bancaria, lo que representa un porcentaje menor que otras nacionalidades latinoamericanas, como la colombiana, la dominicana, la guatemalteca y la salvadoreña. Sus datos muestran que, en general, el número de años residiendo en Estados Unidos incide positivamente en el número de productos financieros que poseen los migrantes. Sin embargo, el uso de productos financieros más allá de la cuenta bancaria continúa siendo precaria entre los mexicanos, con bajos porcentajes de

posesión de cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, préstamos y seguros. Orozco concluye con propuestas para aumentar la inclusión financiera mediante la fijación de metas conectadas con herramientas de educación financiera.

Selene Gaspar Olvera y Rodolfo García Zamora explican el papel de las Fintech en la inclusión financiera de los migrantes y sus familias. Argumentan que las Fintech presentan ventajas para el acceso a servicios, como su agilidad y menores requisitos y costos, pero también presentan barreras para las personas de bajos recursos al requerir el uso de tecnologías relativamente caras y especializadas, así como riesgos por la presencia de las Fintech no autorizadas y regulaciones confusas. A partir del suplemento sobre hogares no bancarizados y subbancarizados de la Encuesta sobre la Población Actual en Estados Unidos, Gaspar Olvera y García Zamora estiman que casi 80.0% de los hogares de inmigrantes mexicanos tiene una cuenta bancaria, pero solo 41.4% tiene tarjeta de crédito y 11.5% solicitó un préstamo bancario. Encuentran que la probabilidad de tener una cuenta es menor para los más jóvenes, las mujeres, los menos escolarizados, los de menor ingreso o con ingreso variable y los que no cuentan con internet en casa o con un celular inteligente. Las principales razones de los inmigrantes mexicanos para no tener una cuenta bancaria son la incapacidad de cumplir con los saldos mínimos requeridos, la privacidad, la desconfianza hacia los bancos y las tarifas altas. Concluyen que la inclusión digital es prioritaria como parte de la inclusión financiera.

La segunda sección del libro se centra en las remesas al identificarlas como un elemento central del aspecto transnacional de la inclusión financiera. En el primer capítulo de esta sección, Rodolfo García Zamora y Selene Gaspar Olvera analizan el papel de las remesas como impulsoras del desarrollo local en las comunidades de origen mexicanas. Argumentan que el impacto de las remesas no ha sido significativo en el desarrollo económico regional y local, pero sí en los indicadores de bienestar e infraestructura social de los hogares y las comunidades receptoras, especialmente a partir del Programa 3x1 para Migrantes. Sin embargo, consideran que el mayor impacto de este programa fue el fortalecimiento de la organización comunitaria transnacional, al impulsar el reconocimiento de las organizaciones de migrantes como nuevos agentes económicos, políticos y sociales del desarrollo en sus estados gracias a su propia iniciativa y a la importancia de las remesas internacionales en la economía mexicana. García Zamora y Gaspar Olvera concluyen que los beneficios del Programa 3x1 para Migrantes fueron más que sus fallas, por lo que debe ser rediseñado en el

marco de una estrategia que articule políticas de desarrollo, migración y derechos humanos centradas en la activa participación y el reconocimiento de las organizaciones de migrantes.

En su segundo capítulo, Jesús A. Cervantes González discute el desarrollo del mercado para el envío de remesas y la percepción de los clientes sobre este mercado. Su análisis de los datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, muestra que uno de cada ocho adultos en México recibe remesas, la mayoría mujeres y casi la mitad en hogares ubicados en comunidades de menos de 15,000 habitantes, comunidades que enfrentan costos económicos y no económicos adicionales por la necesidad de trasladarse para el cobro de la remesa. Argumenta que el costo de las remesas de Estados Unidos a México ha disminuido significativamente desde 1999 gracias a una mayor competencia en ese mercado. Según una encuesta recabada por el Banco de México en 2015, los principales factores que consideran los clientes para elegir un servicio de envío de remesas se relacionan con la comodidad y conveniencia, no con el costo, pues más de 80% considera que el costo de enviar remesas es barato o muy barato. Si bien el mercado de las remesas ha mostrado la flexibilidad para adecuarse a las necesidades de sus clientes, esto no necesariamente implica una mayor inclusión financiera de remitentes y receptores de remesas.

En el tercer capítulo de la sección, Juan José Li Ng y Carlos Serrano Herrera analizan los efectos de la pandemia de COVID-19 en el flujo de las remesas y en la inclusión financiera de los receptores de remesas. Ante el debate sobre por qué las remesas aumentaron a pesar de la pandemia, Li Ng y Serrano Herrera argumentan que los principales factores fueron los estímulos fiscales y apoyos al desempleo otorgados por el gobierno estadounidense, así como el aumento en los salarios nominales de los migrantes a partir de la rápida recuperación de la economía estadounidense y la escasa mano de obra nativa. Con base en la ENIF, concluyen que quienes reciben remesas tuvieron mayores afectaciones económicas por la pandemia que quienes no las reciben, pero la relación entre la inclusión financiera y la recepción de remesas es indirecta y coyuntural.

En la tercera sección, se describen las prácticas cotidianas de migrantes y trabajadores transfronterizos para enfrentar su limitado acceso a servicios financieros, y se evalúan algunas de las iniciativas para su inclusión financiera desde la sociedad civil organizada en Estados Unidos y el gobierno federal mexicano.

Magdalena Villarreal explica las estrategias cotidianas de los migrantes y los trabajadores transfronterizos de bajos recursos y/o in-

documentados para acceder a servicios financieros. Mediante el análisis de diversos testimonios de migrantes y trabajadores transfronterizos, argumenta que el flujo de dinero en los sectores de bajos recursos no es irrelevante y que, a falta de servicios tradicionales accesibles, el flujo de estos recursos ha dado paso a servicios microfinancieros e intermediarios no bancarios, incluidos los sistemas de apoyos entre familiares y conocidos, por lo que el valor que se le atribuye a las diferentes formas de bienes y capital, como la propiedad, el conocimiento y las relaciones sociales, son centrales en el proceso de tomas de decisiones financieras de los migrantes. Villarreal concluye que, a pesar de demostrar una rápida adaptación a nuevos sistemas, infraestructuras y tecnologías, los migrantes necesitan nuevos sistemas financieros accesibles que cubran todas sus necesidades y que incorporen las dimensiones sociales, culturales y subjetivas de las finanzas.

En el siguiente capítulo, José A. Quiñonez y Rocio Rodarte comparten su experiencia desde Mission Asset Fund como parte de la sociedad civil organizada en Estados Unidos especializada en la inclusión financiera de migrantes. Argumentan que el éxito del fondo en los últimos 15 años se debe a que sus estrategias se ajustan a la realidad de la gente, respetan sus experiencias y se enfocan en sus fortalezas. Explican cómo desarrollaron sus iniciativas más exitosas, como los Círculos de Préstamo y la ayuda en efectivo durante la pandemia de COVID-19. Comparten testimonios de sus clientes para mostrar la exclusión que enfrentan y cómo se han beneficiado con sus servicios basados en el respeto, la dignidad y el mejor uso de la tecnología disponible. Quiñonez y Rodarte concluyen que se debe formar un ecosistema más incluyente que garantice el derecho a la ciudadanía financiera para todas las personas, y proveen propuestas para lograrlo mediante la colaboración entre los bancos, el gobierno y la sociedad civil.

Alexandra Délano Alonso continúa con una revisión de los programas gubernamentales mexicanos de acercamiento a la diáspora centrados en el desarrollo económico y la inclusión financiera. Argumenta que la desigualdad de oportunidades y la discriminación que enfrentan las personas migrantes se suman a la falta de voluntad institucional a invertir capital político y económico para atender las causas estructurales de la emigración desde un enfoque integral de derechos sociales, políticos y económicos. En su análisis de los programas gubernamentales, encuentra temas recurrentes de falta de continuidad y transparencia. Concluye que el mejoramiento de estos programas requiere de la construcción de confianza

mediante un enfoque multisectorial e integral que involucre a los sectores privado y social, a los distintos niveles de gobierno y, prioritariamente, a las personas migrantes y sus familias.

La última sección del libro se centra en las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF), la principal estrategia del gobierno mexicano para la inclusión financiera de la diáspora. En su capítulo, Juan Carlos Mendoza Sánchez ofrece su testimonio como Exdirector del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) en el proceso interno de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la construcción de las VAF. Explica que, a pesar del impacto que puede tener la inclusión financiera en el bienestar de las comunidades mexicanas en Estados Unidos, las VAF no se han podido consolidar como otros programas comunitarios por la falta de un presupuesto constante. Por lo tanto, propone dos alternativas para su financiamiento: 1) el traspaso anual de un financiamiento semilla por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a la red consular mediante el IME, y 2) destinar parte de los ingresos por documentación en la red consular a las VAF.

Los siguientes tres capítulos presentan testimonios de la implementación de las VAF en los consulados de México en Chicago, Miami y Fresno. Estos consulados fueron seleccionados por su desempeño sobresaliente en esta estrategia y por las diversas condiciones locales que representan a partir del tamaño y las características de sus comunidades. A partir de un análisis sobre el contexto local, el proceso de construcción de las VAF, las mejores prácticas y los retos a futuro en cada circunscripción consular, las coautoras y el coautor de estos capítulos coinciden en que: 1) cada consulado debe adaptar las directrices generales de las VAF a su contexto local para atender las demandas específicas de las comunidades; 2) encontrar una organización aliada capaz de cubrir todos los temas especializados de las VAF puede ser un reto y es un proceso de aprendizaje constante; 3) las herramientas digitales y la participación de las VAF en los consulados móviles son muy útiles para lograr un mayor alcance y brindar atención personalizada, y 4) atender las necesidades diferenciadas de grupo, especialmente de mujeres, personas indígenas y campesinas, es prioritario.

En su capítulo sobre la experiencia del Consulado General de México en Chicago, Reyna Torres Mendivil y Sandra Patricia Mendoza Durán destacan entre sus mejores prácticas la incorporación de la salud mental como un factor importante en las decisiones financieras y el acompañamiento a las organizaciones de oriundos para formalizarlas como entidades sin fines de lucro en Estados Unidos. Jonathan Chait Auerbach y Elsy Díaz Izquierdo resaltan como mejor práctica en Miami la constante

comunicación con organizaciones campesinas y comunitarias locales para ampliar su alcance más allá de las instalaciones consulares, así como la realización de campañas de donación y apoyos para las comunidades más vulnerables de su circunscripción. María Fernanda Cámara Pérez explica que la VAF en Fresno mantiene un registro minucioso de las personas atendidas, lo que les permite dar seguimiento y compartir información adicional de interés para la comunidad.

El libro finaliza con el capítulo de Claudia A. Fernández Calleros y Rafael Fernández de Castro, quienes evalúan los cambios presupuestales y los resultados de las VAF a partir de los datos del IME y entrevistas con los actores involucrados. Encuentran que la implementación de esta estrategia no ha sido óptima ni sistemática, por lo que desarrollan las siguientes propuestas para su mejoramiento: 1) garantizar financiamiento constante replicando el sistema de las Ventanillas de Salud; 2) crear un consejo técnico-asesor para la planeación, el fortalecimiento y la evaluación de las VAF; 3) desarrollar un sistema de recopilación de datos que identifique las necesidades financieras de la comunidad y evalúe el impacto del programa, y 4) establecer un esquema integral de implementación que sistematice la operación de las VAF en la red consular. Consideran que el alcance del programa es limitado por la falta de servicios financieros binacionales y por los limitados recursos humanos del IME y de la red consular.

Referencias

- Hispanic Wealth (2019). *Retirement Expectations of Mexican Immigrants. 2019 Survey Highlights*. Archivo del IME.
- Israel, E. y Batalova, J. (5 de noviembre de 2020). *Mexican Immigrants in the United States*. Migration Policy Institute. <https://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-states-2019>
- Krogstad, J.M. y Lopez, M.K. (4 de agosto de 2020). *Coronavirus Economic Downturn Has Hit Latinos Especially Hard*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/hispanic/2020/08/04/coronavirus-economic-downturn-has-hit-latinos-especially-hard/>
- Lin, R.G., II, Campa, A.J. y Money, L. (8 de diciembre de 2020). In alarming shift, Latinos getting coronavirus at more than double rate of whites in L.A. County. *Los Angeles Times*. <https://www.latimes.com/california/story/2020-12-08/latinos-getting-covid-19-double-rate-whites-la>
- Noe-Bustamante, L., Flores, A. y Shah, S. (16 de septiembre de 2019). *Facts on Hispanics of Mexican origin in the United States, 2017*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/hispanic/fact-sheet/u-s-hispanics-facts-on-mexican-origin-latinos/>
- Rosenbloom, R. y Batalova, J. (13 de octubre de 2022). *Mexican Immigrants in the United States*. Migration Policy Institute. <https://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-states>

Sección I:

El estado actual de la inclusión financiera

Inclusión financiera de los migrantes mexicanos y de los receptores de remesas en México

Jesús A. Cervantes González

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)¹

*

El propósito de este capítulo es presentar una diversidad de indicadores de inclusión financiera de un segmento muy importante de la comunidad migrante mexicana en Estados Unidos: los remitentes de remesas a México. El capítulo se elaboró mediante la explotación de bases de datos de tres encuestas que recogió la Dirección de Medición Económica de la Dirección General de Investigación Económica del Banco de México y que fueron recabadas en migrantes internacionales mexicanos cuando visitaron su país con motivo de los festejos decembrinos en 2015, 2016 y 2017 (Banco de México, s.f.). El grueso de los resultados proviene de la correspondiente a 2015. En los 3 años, las encuestas se levantaron en siete ciudades fronterizas del norte del país: Ciudad Juárez, Matamoros, Reynosa, Nuevo Laredo, Mexicali, Tijuana y Nogales, así como en los aeropuertos de Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México. En 2015 se recabaron 6,803 encuestas; en 2016, 12,030 encuestas, y 12,688 encuestas en 2017.

Las encuestas cubrieron diversos aspectos del perfil de los migrantes: género, edad, escolaridad, sector de actividad en que trabajan en el exterior, nivel de ingreso, si envían o no remesas y el monto de tales transferencias, así como del perfil de los beneficiarios de sus envíos. En las encuestas también se consideró una diversidad de indicadores de inclusión financiera de los remitentes y receptores de remesas, especialmente en la de 2015. De los entrevistados en dicha encuesta, 98.9% residía en Estados Unidos y el restante 1.1% en Canadá.

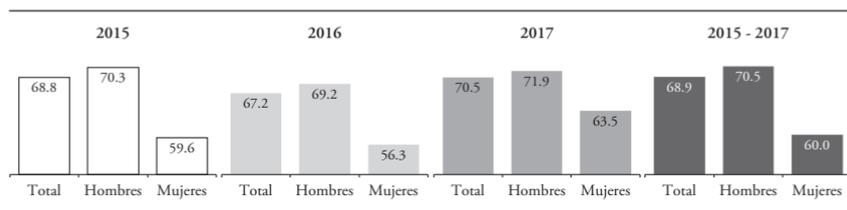
¹ El apoyo de Denisse Jiménez fue indispensable para la elaboración de este capítulo.

En el capítulo, primero se muestran algunos indicadores de inclusión financiera de los remitentes de remesas y de los receptores de esos recursos en México. Después, se destaca una serie de elementos que permiten entender el ecosistema del remitente de remesas. El grado de inclusión financiera del remitente de remesas está influido de manera positiva por su nivel de escolaridad. Hay una mayor inclusión financiera del receptor de remesas si el remitente de esos recursos está bancarizado. Se presentan indicadores de inclusión del migrante mexicano vinculados a la posesión de vivienda o al interés por adquirirla mediante financiamiento. Se destaca el interés de un segmento de los migrantes remitentes de remesas por efectuar aportaciones periódicas de recursos financieros para más adelante contar con una pensión en México. Se muestra información detallada sobre las distintas modalidades que utilizan los migrantes mexicanos para enviar las remesas a sus familiares en México, destacando que tales modalidades no favorecen la inclusión financiera de los remitentes y de los receptores de esos recursos. Los resultados reportados en este capítulo se distinguen por género.

Envío de remesas de los emigrantes encuestados

En el conjunto de los 3 años (2015-2017) en que se recogieron las encuestas, 68.9% de los entrevistados respondieron que envían remesas a sus familiares en México, resultando el porcentaje más alto en el caso de los hombres (70.5%) que en el de las mujeres (60.0%; ver Gráfica 1). Esto refleja una mayor participación en el mercado de trabajo de los migrantes mexicanos de género masculino que de las mujeres.

Gráfica 1: Porcentaje de encuestados que envió remesas a México según su género, 2015-2017



Nota: En 2015, de los encuestados, 5,833 fueron hombres (85.7%) y 970 mujeres (14.3%). En 2016, se encuestó a 10,158 hombres (84.4%) y 1,872 mujeres (15.6%), y en 2017 a 10,661 hombres (84.0%) y 2,027 mujeres (16.0%).

Fuente: Cervantes González, 2018.

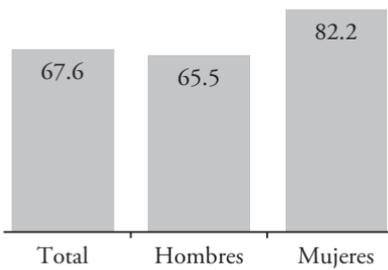
Inclusión financiera de los remitentes y receptores de remesas

La encuesta incluyó indicadores de inclusión financiera del remitente y del receptor de remesas. En este contexto, hay que reconocer que los emigrantes que respondieron la encuesta probablemente cuentan con estancia documentada o autorizada en Estados Unidos o Canadá, considerando que la encuesta se recabó en los puntos de ingreso a México. Esa característica migratoria posiblemente influye positivamente en su grado de inclusión financiera. Es decir, la muestra de la encuesta podría tener un sesgo positivo hacia la inclusión financiera.

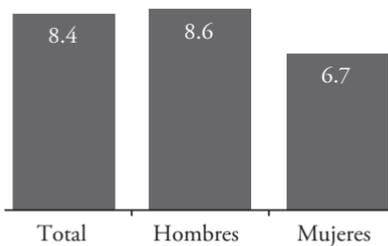
Las respuestas muestran un elevado grado de bancarización de los remitentes encuestados. Excluyendo a quienes no respondieron, 67.6% señaló que tiene cuenta de cheques o de ahorro en un banco o unión de crédito en el país en que residen (ver Gráfica 2). Destaca que la cifra resultó más elevada en las mujeres que en los hombres. Por su parte, es muy reducido el porcentaje de encuestados remitentes de remesas que tienen cuenta de cheques o de ahorro en México (ver Gráfica 3).

Un resultado interesante de la encuesta es que los porcentajes de encuestados remitentes de remesas que están bancarizados en el país donde

Gráfica 2: Porcentaje de encuestados con cuenta de cheques o de ahorro en el exterior por género



Gráfica 3: Porcentaje de encuestados con cuenta de cheques o de ahorro en México por género



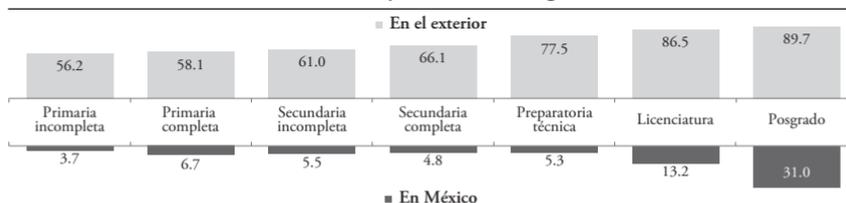
Fuente: Cervantes González, 2018.

residen y que tienen cuenta de cheques o de ahorro en México resultan más elevados cuando su escolaridad es mayor (ver Gráfica 4).

El porcentaje de quienes tienen cuenta de cheques o de ahorro en el país donde reside (en la mayoría de los casos, Estados Unidos) resultó de 56.2% en el grupo de encuestados con escolaridad de primaria incompleta. Este se eleva hasta alcanzar 86.5% entre quienes cuentan con licenciatura completa o incompleta, y 89.7% entre quienes cuentan con posgrado. Por su parte, entre los remitentes con primaria incompleta, solo 3.7% expresó que tenían cuenta de cheques o de ahorro en México. Dicho porcentaje se eleva con en el nivel de educación llegando a 31.0% entre quienes tienen posgrado (ver Gráfica 4).

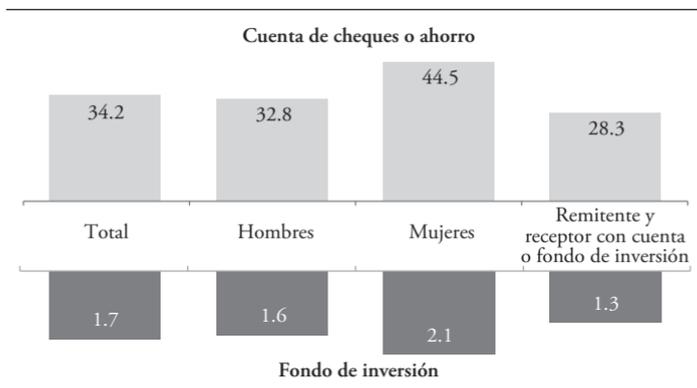
El porcentaje de receptores de remesas que tiene cuenta de cheques o de ahorro resultó de 34.2%, pero fue más alto cuando el remitente es mujer (44.5%) que cuando es hombre (32.8%) (ver Gráfica 5).

Gráfica 4: Porcentaje de remitentes encuestados con cuenta de cheques o de ahorro en el exterior y en México según su escolaridad



Fuente: Cervantes González, 2018.

Gráfica 5: Porcentaje de receptores de remesas que tienen cuenta de cheques/ahorro o fondo de inversión por género del remitente



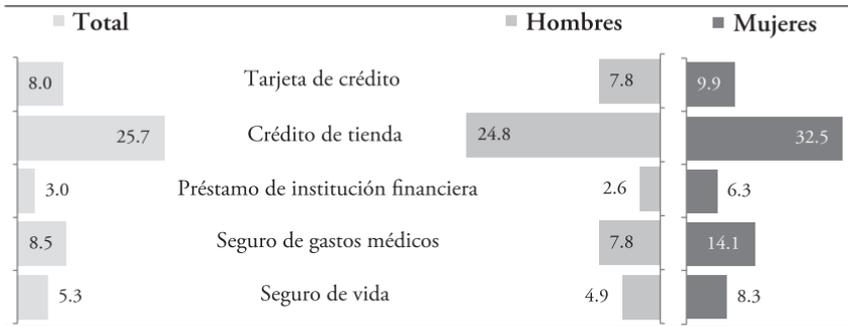
Fuente: Cervantes González, 2018.

Es reducido el porcentaje de receptores de remesas que tiene recursos en un fondo de inversión. La coincidencia de bancarización, es decir, tanto del remitente como del receptor de la remesa, se situó en 28.3%. Así, de los 4,057 remitentes de remesas que respondieron la pregunta correspondiente, 1,386 indicaron que tenían cuenta de cheques o de ahorro, y de ese número, 1,148 encuestados señalaron que los receptores de sus envíos también tenían ese tipo de cuentas en México.

En general, las respuestas de los remitentes de remesas con relación al uso de otros productos financieros por parte de los receptores de sus envíos, excluyendo a quienes respondieron no saber, sugieren relativamente bajos grados de inclusión financiera de dichos receptores. Solo en 8.0% de

las respuestas se indicó que el receptor contaba con tarjeta de crédito (ver Gráfica 6), 25.7% con crédito de alguna tienda (ya sea departamental o supermercado), 3.0% con préstamo de alguna institución financiera, 8.5% con seguro de gastos médicos y 5.3% con seguro de vida. Todos estos indicadores de inclusión financiera del receptor se incrementan cuando el remitente es mujer.

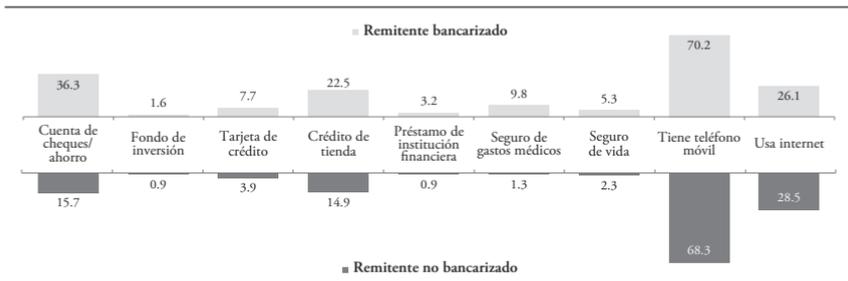
Gráfica 6: Porcentaje de receptores de remesas que disponen de instrumentos o de productos financieros seleccionados por género del remitente



Fuente: Cervantes González, 2018.

Los resultados de la encuesta también señalan que, en general, los indicadores sobre el grado de inclusión financiera de los receptores de remesas o sobre el uso de productos o de servicios financieros muestran porcentajes mayores cuando el remitente de la remesa está bancarizado que cuando no lo está (ver Gráfica 7).

Gráfica 7: Indicadores de inclusión financiera o de uso de servicios financieros de los receptores de remesas según si el remitente está bancarizado en el país de residencia (porcentajes)

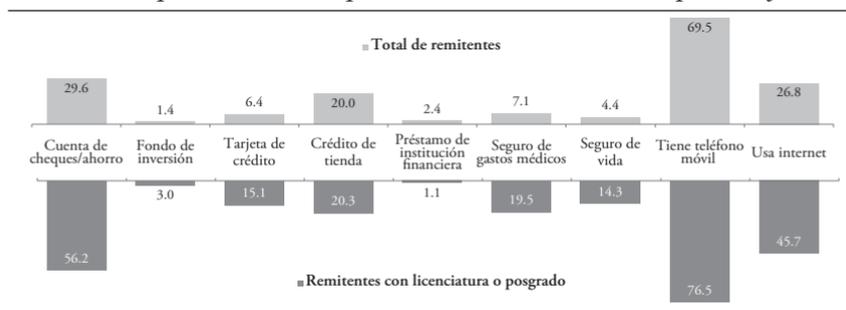


Fuente: Cervantes González, 2018.

El grado de inclusión financiera del receptor de la remesa también parece estar relacionado con el nivel de escolaridad del remitente de esos

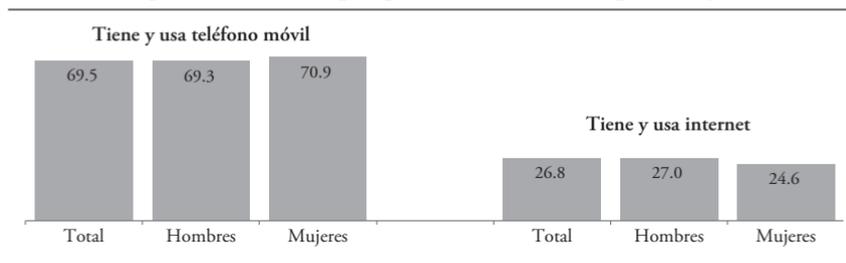
recursos. Así, mientras más alto es el nivel de escolaridad del remitente, es más elevado el porcentaje de receptores con mayor inclusión financiera (ver Gráfica 8).

Gráfica 8: Indicadores de inclusión financiera o de uso de servicios financieros de los receptores de remesas por escolaridad del remitente (porcentajes)



Fuente: Cervantes González, 2018.

Gráfica 9: Uso de teléfono móvil y de internet de los receptores de remesas por género del remitente (porcentajes)



Fuente: Cervantes González, 2018.

En México, como es el caso de la mayoría de los países latinoamericanos receptores de remesas familiares, hay un margen de acción considerable para aumentar el grado de inclusión financiera de los receptores de esos recursos mediante el ofrecimiento, entre otros, de los servicios y los instrumentos considerados en la encuesta. Los avances en la tecnología de la comunicación, como el internet y la telefonía móvil, han ampliado el abanico de posibilidades para proporcionar servicios financieros. Mediante plataformas asociadas a tales instrumentos se puede llevar a cabo una diversidad de transacciones financieras. En este contexto, la provisión de servicios financieros en la población migrante mexicana en Estados Unidos y particularmente en los remitentes de remesas, así como en sus familiares receptores en México, tiene amplias posibilidades de desarrollo mediante el

uso del internet y la telefonía celular. Esto considerando que las respuestas a la encuesta indican que es relativamente alto el porcentaje de receptores de remesas que tienen teléfono móvil, pero reducido el de quienes cuentan con internet, si bien dicho porcentaje ha seguido una tendencia al alza. No hay diferencias significativas en estos indicadores según el género del remitente (ver Gráfica 9).

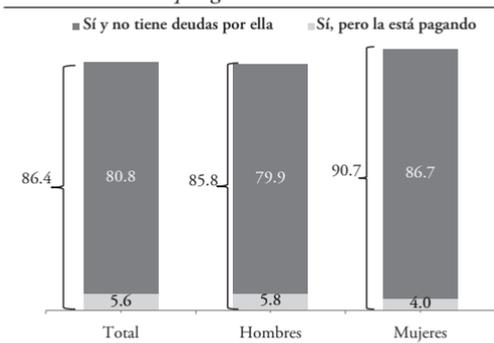
Indicadores sobre propiedad de vivienda y de interés por adquirirla mediante financiamiento

La vivienda propia representa el patrimonio principal de los hogares en la mayoría de los países y, generalmente, dicha propiedad se alcanza mediante un proceso gradual de acumulación de recursos en el que participa activamente el sector financiero, ya sea como depositario del ahorro de los hogares o como proveedor de financiamiento hipotecario. En la encuesta se incluyeron cuatro preguntas sobre la vivienda del remitente y del receptor de remesas: 1) si la persona a la que se envía la remesa es propietaria de la vivienda que habita y si se está pagando o si ya no hay deudas por ella; 2) si la vivienda en que reside el entrevistado en el exterior es de su propiedad y si ya está pagada; 3) si el emigrante es propietario de una vivienda en México, y 4) si el emigrante estaría dispuesto a adquirir una vivienda en México si consiguiera un crédito de largo plazo con ese propósito.

Vivienda propia del receptor de remesas

De acuerdo con las respuestas, un porcentaje significativo de los receptores de remesas en México son propietarios de la vivienda que habitan. Así,

Gráfica 10: Porcentaje de receptores de remesas que es propietario de la vivienda que habita por género del remitente



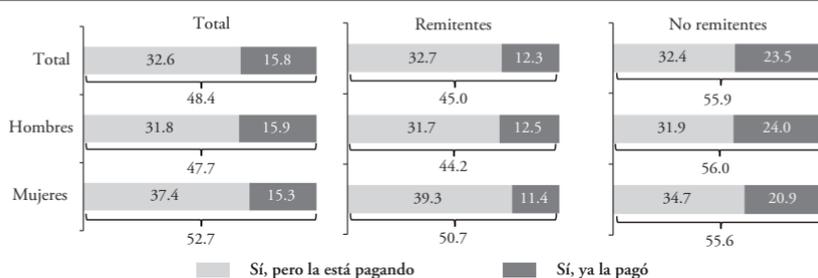
86.4% de los remitentes de remesas encuestados señalaron que los beneficiarios de sus envíos son propietarios de su casa y solo un porcentaje reducido de ellos, 5.6%, aún tiene deudas por su adquisición (ver Gráfica 10). El porcentaje de receptores de remesas que son propietarios de la vivienda que habitan resultó mayor cuando la remitente de esos envíos es mujer.

Fuente: Cervantes González, 2018.

Propiedad de vivienda del remitente en el país en que reside

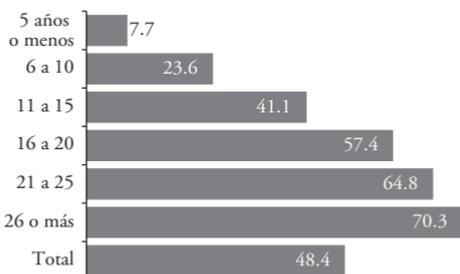
Un aspecto prácticamente desconocido de la economía de la emigración y las remesas es si los emigrantes poseen activos en el exterior y, en particular, si son propietarios de la vivienda que habitan. El 48.4% de emigrantes mexicanos encuestados expresó que son propietarios de la vivienda que habitan en el exterior (ver Gráfica 11). Esta cifra es muy cercana a la obtenida de la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense de la Oficina del Censo de Estados Unidos (U.S. Census Bureau, 2022), que indica que, en 2016, el porcentaje de hogares de inmigrantes mexicanos que eran propietarios de su vivienda resultó de 46.2%. Por otra parte, el porcentaje de viviendas propias fue más elevado en el grupo de emigrantes que no envían remesas que en los que sí envían. En cuanto a si tales viviendas propias ya están pagadas o si todavía tienen pasivos, destaca que el porcentaje de las totalmente pagadas fue significativamente mayor en el conjunto de emigrantes que no envían remesas que en los que mandan tales transferencias.

Gráfica 11: Porcentaje de emigrantes encuestados que es propietario de la vivienda que habita en su país de residencia



Fuente: Cervantes González, 2018.

Gráfica 12: Porcentaje de emigrantes que es propietario de su vivienda en el exterior por número de años en el exterior

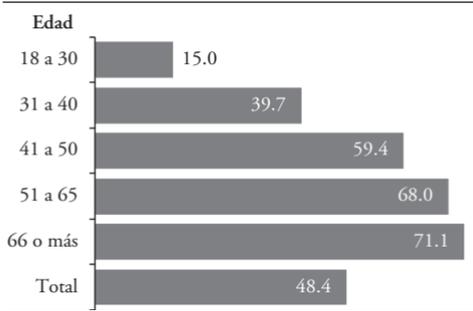


Fuente: Cervantes González, 2018.

Como cabría esperar, el porcentaje de viviendas propias aumenta con la antigüedad del emigrante en el exterior. Dicha antigüedad favorece su conocimiento sobre la oferta del mercado hipotecario en el país donde reside y facilita un proceso de acumulación de recursos. Además, fortalece la confianza del acreedor en el posible receptor de un

financiamiento hipotecario. De esa manera, la Gráfica 12 indica que el porcentaje de viviendas propias se situó en 7.7% en el grupo de emigrantes (remitentes y no remitentes) con 5 años o menos de residir en el extranjero, y aumentó gradualmente hasta alcanzar 70.3% en el subgrupo de

Gráfica 13: Porcentaje de emigrantes que es propietario de su vivienda en el exterior según su edad

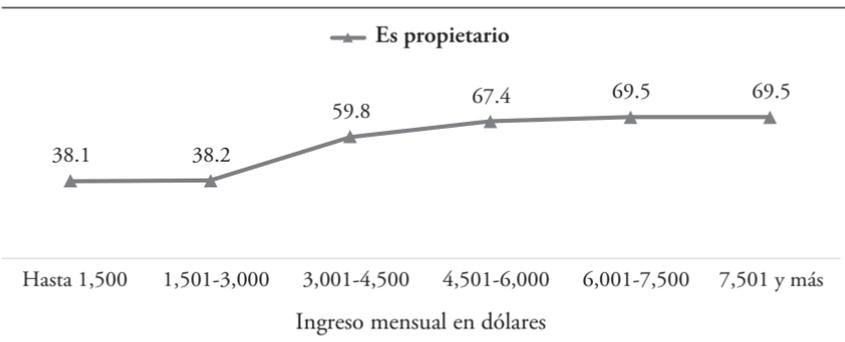


Fuente: Cervantes González, 2018.

incrementa con la edad del encuestado (ver Gráfica 13).

Hay una relación positiva entre el nivel de ingreso mensual de los remitentes de remesas encuestados y el porcentaje de aquellos que son propietarios de la vivienda que habitan en el exterior. Así, el porcentaje de remitentes propietarios se incrementa gradualmente de 38.1% en aquellos con un ingreso de hasta 1,500 dólares mensuales para alcanzar 69.5% en el grupo de emigrantes encuestados con un ingreso mensual superior a 6,000 dólares (ver Gráfica 14).

Gráfica 14: Porcentaje de remitentes de remesas que es propietario de su vivienda en el exterior según su ingreso mensual

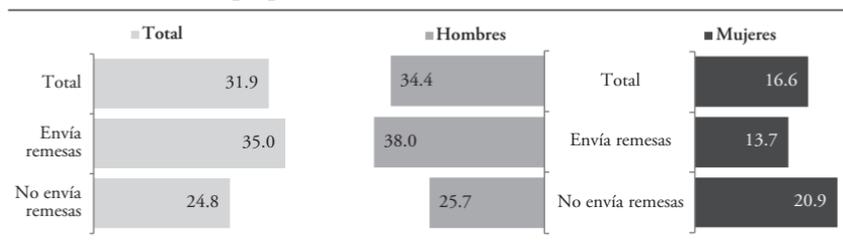


Fuente: Cervantes González, 2018.

Propiedad de vivienda en México por parte del emigrante

De acuerdo con las respuestas, es elevado el porcentaje de emigrantes encuestados que residen en el exterior que son propietarios de una vivienda en México: 31.9% (ver Gráfica 15). La cifra correspondiente alcanzó 35.0% en los emigrantes que envían remesas y 24.8% en los que no envían. Hay una fuerte diferencia en dicha propiedad de vivienda en México entre los emigrantes hombres y las mujeres.

Gráfica 15: Porcentaje de emigrantes encuestados que son propietarios de una vivienda en México



Fuente: Cervantes González, 2018.

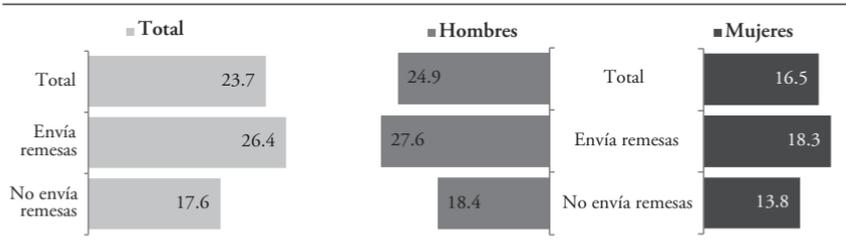
Disposición del emigrante por adquirir una vivienda en México mediante financiamiento

Un porcentaje significativo de los emigrantes encuestados señaló que estaría dispuesto a adquirir una vivienda propia en México si consiguiera para ello un crédito de largo plazo en dicho país. El 23.7% del total de encuestados respondió de manera positiva, y el porcentaje correspondiente fue más alto en los hombres que en las mujeres (ver Gráfica 16).

Asimismo, dicho porcentaje resultó significativamente más elevado en los encuestados que envían remesas que en los que no lo hacen, tanto en el caso de los hombres como de las mujeres. Lo anterior muestra que hay diferencias en el perfil de los emigrantes mexicanos que envían remesas y los que no lo hacen y quizá en sus expectativas de regresar a México en el futuro.

En general, estos resultados sugieren la existencia de un mercado potencial para el otorgamiento de créditos hipotecarios a los emigrantes mexicanos, en particular a aquellos que envían remesas, lo que representaría un avance significativo en su grado de inclusión financiera. Lo que esto sugiere, a su vez, es que los migrantes que remiten tienen mayores conexiones con México.

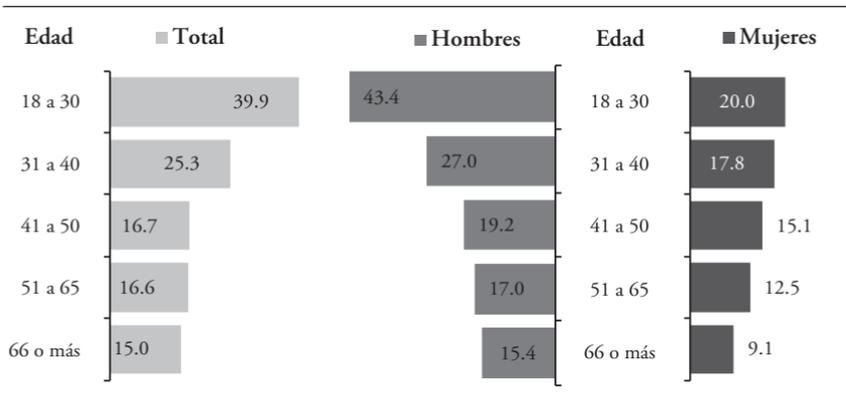
Gráfica 16: Porcentaje de emigrantes encuestados con disposición a adquirir una vivienda en México con crédito de largo plazo según envío de remesas y género



Fuente: Cervantes González, 2018.

De acuerdo con las respuestas, el porcentaje de emigrantes mexicanos encuestados dispuestos a adquirir una vivienda con un crédito de largo plazo en México decrece gradualmente al aumentar la edad del emigrante y el número de años residiendo en el exterior (ver gráficas 17 y 18). Ello parece mostrar que, conforme aumenta la edad del emigrante y su antigüedad viviendo en Estados Unidos, va adquiriendo compromisos familiares en ese país. Las respuestas también sugieren una menor intención de las mujeres por regresar a México.

Gráfica 17: Porcentaje de emigrantes entrevistados con disposición a adquirir una vivienda en México con crédito de largo plazo según su edad

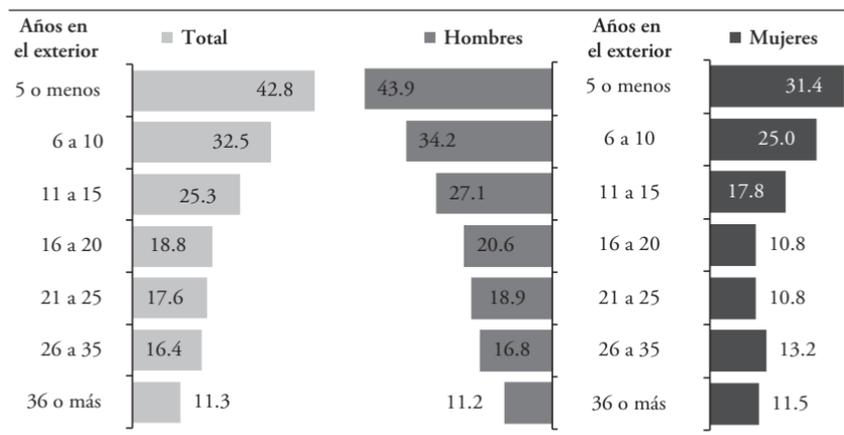


Fuente: Cervantes González, 2018.

La emigración mexicana ha posibilitado que los emigrantes aumenten su patrimonio, ya sea mediante la adquisición de bienes inmuebles en Estados Unidos o en su país de origen. Los resultados de la encuesta

muestran que es significativo el porcentaje de emigrantes mexicanos que poseen bienes inmuebles tanto en el país en que residen como en México, y que también es elevado el de aquellos que consideran que tienen capacidad para adquirir un bien inmueble en México de obtener un crédito de largo plazo en nuestro país.

Gráfica 18: Porcentaje de emigrantes entrevistados con disposición a adquirir una vivienda en México con crédito de largo plazo según su número de años en el exterior



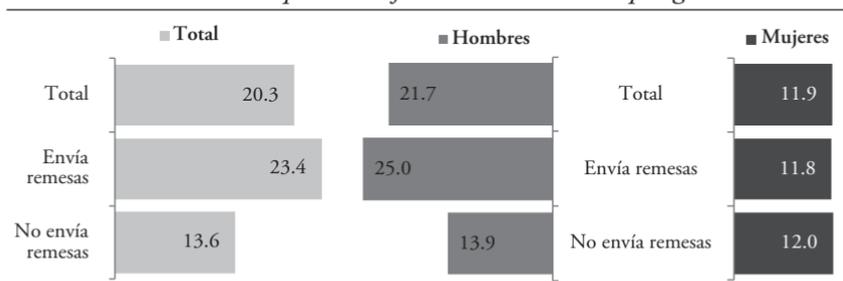
Fuente: Cervantes González, 2018.

Interés de los emigrantes por aportar recursos para obtener una pensión en México

La posibilidad de que los emigrantes mexicanos cuenten con una pensión en México representaría un avance en su grado de inclusión financiera. En la encuesta se les preguntó a los emigrantes si estarían dispuestos a efectuar aportaciones regulares de recursos para disfrutar de una pensión o jubilación en México.

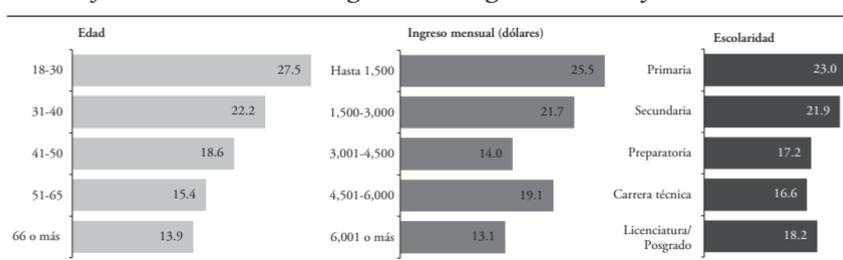
El 20.3% de los encuestados respondió positivamente, resultando el porcentaje de 23.4% en los emigrantes que envían remesas y de 13.6% en los que no lo hacen. Esto sugiere una menor preferencia de estos últimos por retornar a México. Asimismo, la disposición para efectuar dichas aportaciones fue mayor en los hombres que en las mujeres (ver Gráfica 19). El porcentaje de emigrantes encuestados con disposición a efectuar las referidas aportaciones tiende a decrecer al aumentar la edad, el ingreso y la escolaridad del emigrante (ver Gráfica 20).

Gráfica 19: Porcentaje de emigrantes entrevistados con disposición a efectuar aportaciones de manera regular para contar con una pensión o jubilación en México por género



Fuente: Cervantes González, 2018.

Gráfica 20: Porcentaje de emigrantes entrevistados con disposición a efectuar aportaciones de manera regular para contar con una pensión o jubilación en México según edad, ingreso mensual y escolaridad



Fuente: Cervantes González, 2018.

Modalidad de envío y recepción de las remesas

La modalidad que más utilizan para enviar remesas a México es la de transferencias electrónicas mediante empresas de remesas para ser pagadas en efectivo. También alcanzaron una participación significativa las remesas enviadas por medio de bancos para ser pagadas en efectivo, mientras que resultó reducida la transferencia entre cuentas bancarias. La estructura de modalidad de envío de remesas que utilizan los remitentes prácticamente no presentó diferencias entre los hombres y las mujeres.

Anteriormente se señaló que el grado de bancarización de los remitentes de remesas encuestados es relativamente elevado. Ello considerando que 67.6% de ellos tiene cuenta de cheques o de ahorro en un banco o unión de crédito en el país en que reside (ver Gráfica 2). Asimismo, las respuestas de los emigrantes remitentes muestran que el porcentaje de receptores que tiene cuenta de cheques o de ahorro es significativo: 34.2%

(ver Gráfica 5). No obstante, 95.1% de los encuestados indicó que envía las remesas mediante transferencias electrónicas que son pagadas en efectivo por bancos, tiendas, supermercados, farmacias o, en general, agentes pagadores de empresas remesadoras (ver Cuadro 1). Ello refleja que, en la visión de los migrantes remitentes, esa manera de enviar tales recursos tiene ventajas, como se comenta en el capítulo acerca del costo de los servicios de envío de remesas a México.²

Cuadro 1: Modalidad de pago de la remesa en México (porcentajes)			
Modalidad utilizada por:			
	Total	Hombres	Mujeres
En efectivo, mediante:	95.1	95.4	92.9
1. Empresas de remesas	41.3	41.1	42.5
2. Bancos	20.6	20.5	21.7
3. Tiendas, supermercados, farmacias	33.2	33.8	28.7
Depositadas en:	0.9	0.8	2.1
4. Cuenta de cheques o de ahorro	0.6	0.5	1.2
5. Tarjeta de débito	0.3	0.3	0.9
6. Tarjeta de crédito	0.0	0.0	0.0
Mediante:	4.0	3.8	5.0
7. Tarjetas prepagadas	0.5	0.5	0.0
8. Órdenes de pago	1.3	1.4	0.9
9. Familiares o amigos	0.3	0.2	0.9
10. Encomendero	0.1	0.1	0.2
11. Depósito o aviso en celular	0.7	0.5	1.6
12. Otro	1.1	1.1	1.4
Suma:	100	100	100

Fuente: Cervantes González, 2018.

Solo 0.9% de los encuestados expresó que envían las remesas por medio de transferencias entre cuentas bancarias o para depósitos en tarjetas de crédito o débito. Asimismo, en 20.6% de las respuestas se indicó que

² Véase Cervantes González en este libro, pp. 81-101.

las remesas son pagadas por bancos o sus agencias o corresponsales, lo que abre oportunidades para que dichas transferencias sean un vehículo de inclusión financiera. Por su parte, la recepción de remesas mediante métodos informales, como amigos, familiares o encomenderos resultó prácticamente inexistente, ya que solo representó 0.4% de las respuestas.

Comentarios finales

Este capítulo presenta los resultados del análisis de una base de datos del Banco de México de encuestas que aplicaron en diciembre de 2015, 2016 y 2017 a ciudadanos mexicanos no residentes que visitaron México con motivo de los festejos decembrinos. El grueso de los resultados proviene de la correspondiente a 2015 por su particular incorporación de indicadores de inclusión financiera. Hay que reconocer que los emigrantes que respondieron las encuestas muy probablemente cuentan con estancia documentada en los países en que residen. Esto sugiere que posiblemente el grado de inclusión financiera de los migrantes mexicanos indocumentados sea menor que los presentados en este capítulo. Ahora bien, se considera que, en su conjunto, los resultados de las encuestas recogen información importante sobre el conjunto de emigrantes mexicanos.

El 68.9% de migrantes mexicanos encuestados indicó que envía remesas a sus familiares en México. El porcentaje correspondiente resultó más alto en el caso de los hombres (70.5%) que en el de las mujeres (60.0%).

La encuesta muestra un elevado grado de bancarización de los remitentes de remesas en el país en que reside, pero un reducido porcentaje de bancarización en México. La bancarización en el país de residencia y en México se eleva con la escolaridad.

El porcentaje de receptores de remesas que tiene cuenta de cheques o de ahorro en México resultó de 34.2%. A mayores niveles de escolaridad del remitente de remesas, aumenta el porcentaje de receptores que tiene cuenta de cheques o de ahorro. Lo anterior sugiere una relación positiva entre el grado educativo del remitente de remesas y el grado de inclusión financiera de los receptores de esos recursos.

Las respuestas sobre el uso de diversos productos financieros por parte de los receptores de remesas sugieren que estos tienen grados relativamente bajos de inclusión financiera, lo que indica que en México hay un importante margen de acción para su inclusión. El ofrecimiento de servicios financieros mediante las redes de telefonía móvil e internet tiene un amplio potencial de desarrollo considerando el alto porcentaje de receptores

de remesas que tienen teléfono móvil, aunque sea reducido el de quienes tienen acceso a internet.

El 86.4% de los receptores de las remesas de emigrantes encuestados son propietarios de la vivienda que habitan. El porcentaje de emigrantes encuestados que es propietario de la vivienda que habita en el exterior también es alto (48.4%) y se incrementa con su edad, su antigüedad de residir en el exterior y sus niveles de ingreso mensual.

El 31.9% de los emigrantes encuestados señaló que son propietarios de una vivienda en México. Asimismo, 23.7% de los encuestados indicó que estarían dispuestos a adquirir una casa propia en México si consiguieran un crédito de largo plazo. Tales resultados sugieren la existencia de un mercado potencial para el otorgamiento de créditos hipotecarios a los emigrantes mexicanos, lo que representaría un avance significativo en su grado de inclusión financiera en su país de origen.

El 20.3% de los emigrantes encuestados señaló que estarían dispuestos a efectuar aportaciones de recursos de manera regular para disfrutar de una pensión o jubilación en México. Este porcentaje tiende a decrecer al aumentar la edad del emigrante, su ingreso y su nivel de escolaridad.

Los resultados muestran elevados grados de bancarización de los remitentes de remesas encuestados y menores grados de bancarización de los receptores de sus envíos. No obstante, 95.1% de los remitentes indicó que envía las remesas mediante transferencias electrónicas que son pagadas en efectivo. En 20.6% de las respuestas se indicó que las remesas son pagadas a través de bancos o sus agencias corresponsales, por lo que tales transferencias podrían convertirse en un vehículo de inclusión financiera.

Referencias

- Banco de México. (s.f.) *Encuesta Anual sobre Remesas – (CE179)*. Sistema de Información Económica (SIE). Recuperado el 17 de enero de 2023 de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE179&locale=es>
- Cervantes González, J. A. (2018). *Migración mexicana, remesas e inclusión financiera*. CEMLA y BID. <https://www.cemla.org/PDF/remesaseinclusion/2018-04-migracion-mexicana.pdf>
- U.S. Census Bureau (27 de septiembre de 2022). *American Community Survey Data*. Recuperado el 17 de enero de 2023 de <https://www.census.gov/programs-surveys/acs/data.html>

El estado de la inclusión financiera de migrantes mexicanos en Estados Unidos: una tarea pendiente

Manuel Orozco
Diálogo Interamericano

*

Este capítulo evalúa el nivel de inclusión financiera de los mexicanos en Estados Unidos y ofrece una caracterización de su condición toda vez que explora el ámbito del uso de servicios financieros, desde cuentas bancarias, ahorros, inversión, seguros y pagos. Lo que el trabajo muestra es que el nivel de inserción en el sistema financiero de los mexicanos migrantes es bajo al comparar su rendimiento frente a nueve indicadores. El capítulo concluye ofreciendo ideas de cómo aumentar la inclusión mediante la fijación de metas conectadas con educación financiera.

Las estimaciones aquí presentadas se basan en el análisis primario de datos recabados por el autor, proporcionados por empresas de remesas por el método de investigación oculta (*mystery shopping*), o por fuentes oficiales. También se usan datos obtenidos mediante encuestas a migrantes realizadas entre 2005 y 2021. Las encuestas fueron aplicadas de forma aleatoria a migrantes de diferentes nacionalidades, de los cuales 50% son mexicanos. Las encuestas se realizaron en seis áreas metropolitanas con alta presencia de migrantes: Chicago, Distrito de Columbia-Maryland-Virginia, Houston, Los Ángeles, Miami y Nueva York-Nueva Jersey. Estas encuestas son representativas de la población migrante, incluyendo la mexicana. Se realizaron en persona en puntos comerciales de concentración de migrantes y, en particular, en las agencias de envío de dinero. Los tamaños de las muestras varían entre 1,200 y 3,000 personas encuestadas. Las tabulaciones completas aparecen en las publicaciones realizadas para cada encuesta (Orozco et al., 2010; Orozco y Jewers, 2014; Orozco y Yansura, 2017; Orozco y Klaas, 2021).

Entendiendo la inclusión financiera

La inclusión financiera consiste en el “proceso de asegurar que las personas tengan acceso a servicios financieros... donde sea necesario, entre grupos vulnerables, como sectores débiles o grupos de bajo ingreso, a costos bajos” (Rangarajan, 2008, p. 1). Mientras tanto, el acceso financiero es el contacto que tienen los consumidores con las instituciones financieras y las herramientas para acceder a sus necesidades económicas. El Instituto Mundial de Cajas de Ahorros y Bancos Minoristas ha medido el acceso por medio de cuatro componentes dentro del contexto de la oferta: uso, apertura, formalidad y capacidad funcional (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Acceso al sistema financiero	
Medida	Descripción
Uso	Los servicios deberían ser asequibles, con bajos saldos y sin cobros que afecten los depósitos.
Apertura	La apertura de cuentas y de servicios debería estar abierta a todos los miembros de una familia o negocio.
Formalidad	El contexto en donde quien ofrece servicios y cumple con las leyes de formalidad financiera no comprometa la protección del consumidor en términos de uso y de apertura de servicios.
Capacidad funcional	La entidad ofrece todos los servicios financieros al cliente.

Fuente: Elaboración propia con información de Peachey, 2006.

En conjunto, la inclusión y el acceso financiero permiten que los consumidores de cualquier estrato social puedan manejar sus ingresos (con ahorros), mitigar riesgos (con seguros) y expandir su capital humano y económico (mediante la inversión). El acceso y la inclusión están interrelacionados; el primero se refiere al ámbito de la oferta de servicios, mientras que el segundo a su magnitud o densidad.

Desde la perspectiva de la demanda es importante conocer cuál es el ámbito y la magnitud del acceso. Específicamente considerar la línea de base que permite a un migrante tener suficiente acceso conforme a sus necesidades económicas. Esto es importante porque la mayoría de los migrantes son personas de bajos recursos, cuyas necesidades se ubican dentro del espectro de la base de la pirámide social. En este sentido, la línea de base debe ser la posesión de instrumentos financieros de pagos de bajo costo, de ahorro con rendimiento mínimo, y de inversión que permitan mitigar riesgos en el presente y el futuro después de su vida laboral.

Pero también es importante conocer *a priori* la salud económica del migrante. Es decir, independientemente de su acceso al sistema financiero, conocer al menos los ocho siguientes indicadores que ubican a una persona con la posibilidad de salir del espectro de la protección financiera dentro de la pirámide de generación de riqueza.

Porcentaje que...

1. posee cuentas corrientes que les permita ejecutar pagos vía cuenta electrónica
2. realiza pagos electrónicamente
3. posee cuentas de ahorro
4. posee tarjetas de débito y crédito
5. posee préstamos de vivienda
6. posee préstamos de activos fijos como autos, motos o vehículos
7. posee seguros de vida
8. posee instrumentos de valor

Estos indicadores presentan la línea de base de la posición de una persona en la pirámide socioeconómica para determinar si tienen recursos para generar riqueza más allá de su ingreso e ingreso disponible (este último que te permite ahorrar; ver Figura 1). La base de la generación de riqueza empieza al menos con esos indicadores antes mencionados, los cuales permiten generar una capitalización de sus activos líquidos y fijos para pasar a los siguientes niveles, acompañado de la intención de asumir riesgos.

Figura 1: Pirámide socioeconómica para generar riqueza adicional al ingreso



Fuente: Elaboración propia.

Cuenta corriente, la puerta de entrada

Para efectos de este análisis se revisará como línea de base la apertura y la posesión de cuenta bancaria, ya que este instrumento permite al migrante tener opciones de pago a un universo amplio, crear historial crediticio y aumentar su ingreso disponible.¹ En el contexto mexicano, los migrantes que en 2020 sumaron más de once millones en Estados Unidos tienen un acceso relativo al sistema financiero, toda vez que poseen cuentas bancarias por encima del promedio de otras nacionalidades extranjeras, pero su nivel de profundidad o magnitud es limitado.

Los migrantes mexicanos han ido aumentando su acceso al sistema financiero en Estados Unidos. En 20 años, el porcentaje de migrantes con cuenta bancaria creció de 29% a 71%. Ese porcentaje se mantuvo parcialmente porque, para 2021, bajó a 68% (ver Cuadro 2). Ese cambio es pequeño y se relaciona a dos realidades importantes. Una de ellas es el aumento migratorio, que ocurrió a partir de 2018, de mexicanos a Estados Unidos, lo que redujo el peso relativo de la bancarización de los migrantes. A la vez, a pesar del aumento migratorio, el tiempo que tarda un migrante en abrir una cuenta de banco se acortó a no más de 3 años. Sin embargo, representan un porcentaje menor que otras nacionalidades que, en su mayoría, están regularizadas (como los dominicanos o los colombianos).

Cuadro 2: Porcentaje de migrantes que poseen cuenta bancaria						
	2005	2009	2010	2013	2016	2021
México	29%	48%	53%	54%	71%	68%
Guatemala	31%	75%	62%	78%	52%	77%
El Salvador	53%	48%	47%	56%	66%	74%
Colombia	62%	90%	97%	82%	87%	94%
República Dominicana	62%	67%	75%	65%	76%	84%
Ecuador	55%	57%	42%	-	72%	-

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco et al., 2010 para 2005-2010; para 2013: Orozco y Jewers, 2014; para 2016: Orozco y Yansura, 2017, y para 2021: Orozco y Klaas, 2021.

¹ Nuestro trabajo sobre inclusión financiera muestra que quienes realizan transacciones financieras electrónicas tienen una capacidad de aumentar su ingreso disponible en 15% por encima de quienes hacen uso de efectivo.

El Cuadro 3 muestra cómo el porcentaje de migrantes que tiene una cuenta bancaria creció de 58% a 70% entre quienes llevan más de 15 años de residir en Estados Unidos, quienes representan una gran mayoría o cerca de dos tercios de los mexicanos (ver Cuadro 4). El resultado es que esta población recién llegada “rebaja” el promedio de quienes tienen cuenta bancaria, pero no tan sustancialmente porque, aun entre quienes llevan menos de 5 años, más de la mitad ya abrieron su cuenta. Este último grupo está acelerando su apertura de cuentas porque pertenecen a una generación más joven, en momentos en que la bancarización es un tema más generalizado y el conocimiento sobre instrumentos de pago electrónico o digital es más asequible.

En términos generales, el número de años residiendo en el exterior incide sustancialmente sobre el número de productos financieros utilizados. Como muestra el Cuadro 5, la mayoría de migrantes que llevan más de 15 años son los que poseen más de tres productos financieros. Mientras que los recién llegados no poseen más de 2.

A pesar de que el acceso a tener cuentas bancarias es alto, realmente la magnitud de los productos financieros es precaria. Los migrantes mexicanos poseen pocos productos. El Cuadro 6 muestra que, en realidad, los productos que poseen los migrantes no son solo pocos, sino también básicos: cuentas corrientes, de ahorro, tarjeta de crédito y, en cuarto lugar,

Cuadro 3: Porcentaje de migrantes con posesión de cuenta bancaria por años vividos en Estados Unidos

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
2007	10.9%	33.5%	58.1%
2021	56.3%	53.1%	69.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Cuadro 4: Porcentaje de migrantes mexicanos por años vividos en Estados Unidos

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
2007	34.0%	42.0%	23.0%
2021	5.2%	32.0%	63.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Cuadro 5: Número de productos financieros que poseen los migrantes por años vividos en Estados Unidos.

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
No posee productos	37.5%	41.8%	23.4%
Posee un producto	6.3%	4.1%	5.7%
Posee dos productos	50.0%	32.7%	41.7%
Posee tres productos	0.0%	14.3%	14.1%
Posee cuatro o más productos	6.3%	7.1%	15.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Cuadro 6: Productos financieros que poseen los migrantes mexicanos por años vividos en Estados Unidos

Productos financieros	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
Algún tipo de cuenta bancaria	56.3%	53.1%	69.8%
Cuenta corriente	53.3%	50.0%	58.9%
Cuenta de ahorro	6.7%	16.3%	35.4%
Tarjeta de crédito	14.3%	16.4%	22.1%
Préstamo de vivienda	14.3%	2.7%	8.1%
Préstamo de auto	14.3%	2.7%	13.2%
Préstamo personal	0.0%	1.4%	8.8%
Seguro de vida	14.3%	4.1%	6.6%
Seguro médico	0.0%	1.4%	11.8%
Seguro de renta de casa	0.0%	0.0%	3.7%
Otro producto de crédito	0.0%	0.0%	2.9%
Otro producto de seguro	0.0%	5.5%	5.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

ofrece el mercado, por lo que se hace muy difícil adquirir una vivienda si no tiene su estatus legal en regla.

Las actividades financieras más comunes, pagos de recibos y ahorros, y la inversión como la menos común

Dos de las actividades financieras más comunes que realizan los migrantes

Cuadro 7: Métodos de pago de servicios de los migrantes mexicanos por años vividos en Estados Unidos

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
Pagos en efectivo	75.0%	55.1%	49.5%
Cuenta electrónica	25.0%	44.9%	50.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Y, entre aquellos que usan sus cuentas para realizar los pagos, utilizan predominantemente su tarjeta de débito, pero un quinto de ellos usa una chequera tradicional (ver Cuadro 8).

Ahorro

En términos de ahorro, el porcentaje que ahorró en 2021 fue prácticamente la mitad de los mexicanos migrantes, un número más bajo que

préstamo de auto. El porcentaje bajo de préstamos para vivienda se asocia predominantemente al hecho de que muchos no cuentan con su estatus legal regularizado y, por ende, no tienen acceso a obtener préstamos. En algunos casos hay instituciones financieras que ofrecen préstamos usando el Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN). Sin embargo, exigen 30% de prima y tasas de interés típicamente el doble de las que

en el pasado (ver Cuadro 9). Ese factor puede estar relacionado con el periodo de la pandemia, cuando los migrantes usaron sus ahorros para enviar dinero a sus familiares. En años anteriores, el porcentaje era mayor de 65% (Orozco y Yansura, 2017). Los propósitos de ahorro son de índole de protección financiera, principalmente para enfermedades, jubilación o educación de los hijos (ver Cuadro 10).

Cuenta utilizada para pagos	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
Tarjeta de débito	57.1%	43.8%	57.0%
Chequera	0.0%	8.2%	22.2%
Banca en línea	0.0%	11.0%	14.8%
Banca móvil o celular	0.0%	13.7%	20.7%
Tarjeta prepago	14.3%	5.5%	2.2%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
42.9%	32.6%	45.4%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

su dinero. Este dato muestra aspectos sobre consideraciones culturales de educación financiera que la gente tiene de “guardar dinero en casa” en caso de emergencia y mantienen un “dinerito” aparte en caso de que necesite tener efectivo “a la mano”. La formación financiera les indicaría que entre menos efectivo tengan “a la mano”, mayor rendimiento tendrán sus ingresos y ahorros. Esto es un tema por abordar de manera urgente, pues, con cada año que pasa, se reduce la capitalización del ahorro entre personas que ya de por sí son vulnerables y manifiestan un rezago en su capacidad y ejercicio

El Cuadro 11 también muestra los métodos de ahorro, en donde tres cuartas partes dice que los realiza desde su institución financiera, sin embargo, uno de cuatro lo hace informalmente, guardando

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
Enfermedad o emergencia	50.0%	72.4%	77.5%
Muerte en la familia	0.0%	17.2%	27.2%
Mejora de vivienda	16.7%	17.2%	21.0%
Educación de los hijos	16.7%	20.7%	33.3%
Jubilación	0.0%	17.2%	54.3%
Compra de auto	0.0%	3.4%	6.2%
Enviar remesas	16.7%	20.7%	22.2%
Invertir en un pequeño negocio	16.7%	20.7%	9.9%
Celebrar una ocasión especial	0.0%	3.4%	14.8%
Celebración religiosa	0.0%	0.0%	3.7%
Compra de equipos de hogar	0.0%	0.0%	7.4%
Otros propósitos	0.0%	6.9%	12.3%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Cuadro 11: Métodos para ahorrar entre los migrantes mexicanos por años vividos en Estados Unidos

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
En institución financiera	50.0%	33.3%	74.1%
Lo tengo en casa	25.0%	41.7%	24.1%
En institución financiera en el país de origen	16.7%	17.2%	1.2%
Con mi familia en el país de origen	0.0%	3.4%	0.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

de crear riqueza. Además, ante la creciente facilidad para obtener vehículos financieros que permitan que uno ahorre, o al menos guarde su ingreso disponible en más de un instrumento financiero, resalta el valor de acelerar este tema con urgencia y aumentar la capitalización de las finanzas personales.

Remesas o envío de dinero

El envío de dinero es una de las actividades de pago más frecuentes entre los migrantes mexicanos. En ese contexto, la mayoría continúa haciendo uso de pagos en efectivo para enviar a su país. El porcentaje de mexicanos que envía dinero ha crecido de 60% a 80% en los últimos 10 años, y ocurre en función de su decisión de permanecer en Estados Unidos. Esto explica el gran crecimiento de remesas, más que el crecimiento migratorio: aunque mucha gente está saliendo de México, el número de los que entra no excede los 200,000 migrantes anuales (ver Cuadro 12).

Cuadro 12: Migración de mexicanos a Estados Unidos

Año	Mexicanos migrantes en Estados Unidos*			Migración irregular		Visas temporales*** (b)		Migración legal *** (c)	Migración total (a)+(b)+(c)	Remesadores nuevos*
	Total	Años	%	Detenciones	Entrada* irregular (a)	H1-B, H1-B2	H2-A, H2-B			
2010	12,168,662	12	30%	632,034				66,956	372,180	297,744
2015	11,643,298	16		267,885	233,060			82,323	491,235	392,988
2018	11,500,000	17	40%	252,267	219,472	962,888	242,582	79,678	557,812	446,250
2019	11,489,684	19	44%	252,403	294,628	1,042,96	261,097	54,780	627,922	502,338
2020	11,489,684	20	48%	362,251	111,246	625,726	244,109	29,242	395,046	316,036
2021	11,600,000	20	48%	725,008	77,820	512,889	310393	40,784	437,562	350,049
2022	12,000,000	20	48%	843,062	147,402	538,533	325,912	42,823	525,131	420,105

Fuente: Elaboración propia con datos de la *Oficina del Censo de Estados Unidos, 2022; de la **Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza, 2022, y del ***Departamento de Estado, s.f. ^aUsamos la medición del Departamento de Seguridad Nacional (2020) sobre impacto de los cruces fronterizos y el Título 8. ^{*}En los últimos 5 años, nuestras encuestas muestran que 80% de los adultos mexicanos están enviando dinero.

En 2022, las transacciones de remesas crecieron en más de 700,000; de esas, 50% se atribuye a nuevos remesadores, pero el resto a quienes se quedan por más tiempo en Estados Unidos. Otro aspecto por considerar

México	(%)	Número de transacciones personales	En línea, digital, no efectivo
DolEx	3%	300,000	10%
Remitly	16%	1,400,000	100%
MoneyGram	9%	750,000	30%
Ria	7%	650,000	15%
Sigue	4%	320,000	10%
Wells Fargo	2%	150,000	50%
Uniteller	5%	450,000	10%
Western Union	29%	2,500,000	30%
Xoom	10%	850,000	100%
InterMex	9%	800,000	10%
Viamericas	3%	500,000	10%
Otros (WorldRemit)	2%	200,000	50%
	100%	8,870,000	3,700,000

Fuente: Elaboración propia con datos recabados y analizados con las empresas.

corrientes para pagos. Sin embargo, más de 75% de los pagos en México aún son en efectivo. Esta característica no es única de los mexicanos; hoy la mayoría de los migrantes realizan transacciones en efectivo. La principal excepción son los envíos que realizan los colombianos a su país de origen (Orozco, 2022).

es que el volumen de las remesas ha crecido en función de que los migrantes están enviando más dinero (ver Cuadro 15). El crecimiento va de más de 10% anual desde 2019: el promedio enviado creció de 375 dólares, en 2019, a 470 dólares, en abril de 2022.

Para 2021, el número de transacciones de persona a persona de Estados Unidos a México fue de 8.8 millones (si se toma en cuenta que un migrante hace dieciséis envíos al año, el número de transacciones total es mayor). De eso, 40% se envió electrónicamente a México (ver Cuadro 13). Este dato coincide con el 50% de los mexicanos que usan sus cuentas

México	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito	Cuenta bancaria	Efectivo	Diferencial en el tipo de cambio	Costo total
DolEx	0.0%	3.0%	3.0%	3.0%	0.7%	3.7%
Intermex	3.7%	2.5%	2.0%	2.5%	1.8%	4.2%
MoneyGram	6.0%	2.0%	2.0%	5.0%	2.4%	6.8%
Remitly	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	0.5%	2.5%
Ria	5.5%	3.0%	1.5%	3.5%	1.3%	4.4%
Viamericas	4.0%	4.0%	2.5%	0.0%	0.7%	0.6%
Walmart2World	6.0%	2.0%	2.0%	0.0%	1.6%	3.6%
Wells Fargo	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	1.2%	3.7%
Western Union	6.0%	2.5%	2.5%	4.0%	2.7%	6.3%
WorldRemit			1.0%		1.3%	2.3%
Xoom	2.0%	2.0%	1.5%	0.0%	2.9%	4.4%
Total	3.9%	2.6%	2.2%	2.1%	1.4%	3.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Carr, 2022

En términos del costo de envío, los mexicanos transfieren cantidades superiores a los 200 dólares, que es la referencia utilizada típicamente. Si se usa ese indicador, y se pondera que 40% de las transacciones fueron digitales o en línea, el costo es de 3.5% (ver Cuadro 14). La diferencia entre el método de envío (cuenta o efectivo) no es sustancial, en parte porque la industria sabe que la demanda está casi dividida entre uno u otro método. El costo es accesible, pero su valor se debe más al diferencial en el tipo de cambio. Estas empresas ofrecen un diferencial que, aunque alto, es comparable al tipo de cambio que ofrecen las instituciones financieras en México.

Mes	Promedio de dinero enviado (dólares)			
	2019	2020	2021	2022
Enero	356	361	415	444
Febrero	361	364	423	450
Marzo	370	440	446	471
Abril	370	386	454	471
Mayo	373	382	443	
Junio	389	402	468	
Julio	392	408	459	
Agosto	399	409	464	
Septiembre	378	419	460	
Octubre	371	408	457	
Noviembre	382	419	486	
Diciembre	360	399	441	
Cambio porcentual:		6.91%	12.19%	6.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Richards, 2022.

La inversión entre los migrantes

	Menos de 5 años	6 a 15 años	Más de 15 años
Inversión de alguna forma	12.5%	6.1%	16.1%
Invierte en productos en instituciones financieras	50.0%	0.0%	25.8%
En negocios	0.0%	28.6%	16.1%
En propiedad (casa, apartamento)	0.0%	42.9%	51.6%
Otro	50.0%	0.0%	3.2%

Fuente: Elaboración propia con datos de Orozco y Klaas, 2021.

Son muy pocos los mexicanos que invierten. Frente a sus capacidades bajas de ingreso, de 32,000 dólares anuales en promedio (U.S. Census Bureau, 2021), hay pocas opciones de ahorro y menos para invertir. En ese sentido, uno de cada quince migrantes invierte, y la mayoría lo hace en vivienda, que es la puerta de entrada para generar riqueza (ver Cuadro 16).

La salud económica del migrante mexicano: una tarea pendiente

El acceso al sistema financiero de los mexicanos es relativamente bajo, si no precario, toda vez que se mantienen en la base de la pirámide de necesi-

dades financieras para generar riqueza. Aunque ha habido un crecimiento migratorio en los últimos 4 años, desde 2018, la mayoría de mexicanos en Estados Unidos está compuesta por personas que tienen más de 10 años de residir en Estados Unidos. La urgencia de mejorar su salud económica depende de los determinantes del acceso al sistema financiero, los cuales tienen que ver con consideraciones estructurales: años en Estados Unidos, estatus legal, ser hombre e ingreso.²

Es importante acelerar la integración económica de los migrantes mexicanos mediante el incremento de la comercialización de productos financieros básicos, así como al fijar metas de más de 20% anual en apertura de cuentas de ahorro, pagos de servicios, como remesa, tarjetas de débito y crédito, e incluso préstamos. Para ello es clave que se introduzcan herramientas de educación financiera a esta población de manera que aprendan a medir sus metas de ahorro, sus estrategias de presupuesto con métodos de pago electrónico y las opciones de inversión a largo plazo. Es vital realizar alianzas con las empresas de remesas, las cuales son las entidades con mayor contacto y acceso a los migrantes.

1	posee cuentas corrientes que les permita ejecutar pagos vía cuenta electrónica	59%
2	realiza pagos electrónicamente	50%
3	posee cuentas de ahorro	35%
4	posee tarjetas de débito y de crédito	22%
5	posee préstamos de vivienda	8%
6	posee préstamos de activos fijos, como autos, motos o vehículos	13%
7	posee seguros de vida	6%
8	posee instrumentos de valor	4%
9	invierte	16%

Fuente: Elaboración propia.

² Un análisis estadístico muestra que la probabilidad de tener una cuenta bancaria aumenta frente a esos indicadores: el tener un ingreso mayor aumenta la probabilidad en 1.175 veces en tener cuenta; ser hombre aumenta en 2.689 veces; tener estatus legal en 2.07 veces; llevar más años en Estados Unidos aumenta en 2 veces, y tener ahorro aumenta 5 veces. Ver el estudio de Orozco y Klaas (2021).

Lo más sencillo y probado, que en inglés se denomina como la “fruta madura y accesible” (*low hanging fruit*), de la inclusión financiera es la educación financiera en combinación con metas con quienes tienen capacidad de ahorro y cuentas corrientes para realizar pagos electrónicos, y así lograr que todos tengan cuentas de ahorro y realicen todos sus pagos de forma electrónica. La razón es que la realización plena de sus pagos de manera electrónica aumenta el ingreso disponible (el efectivo se gasta más rápido) y el ahorro, y la posesión de una cuenta de ahorro te permite crear historial de crédito. Estas bases permiten que uno pueda, posteriormente, generar riqueza mediante la adquisición de préstamos de vivienda, a pesar del estatus legal: hay muchas instituciones financieras que ofrecen hipotecas y aceptan el ITIN, con una prima de 15% y un historial de crédito saludable de más de 650 puntos.

Referencias

- Department of Homeland Security [DHS] (5 de agosto de 2020). *Department of Homeland Security Border Security Metrics Report*. https://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/immigration-statistics/BSMR/ndaa_border_security_metrics_report_fy_2019_0.pdf.pdf
- Orozco, M., Burgess, E., y Ascoli, N. (2010). *Is There a Match among Migrants, Remittances, and Technology?* Inter-American Dialogue.
- Orozco, M., y Carr, D. (2022). *Transaction Costs in the Post-Covid Era*. Inter-American Dialogue. <https://www.thedialogue.org/blogs/2022/09/transaction-costs-in-the-post-covid-era/>
- Orozco, M., y Jewers, M. (Abril de 2014). *Economic Status and Remittance Behavior among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period*. Inter-American Development Bank. http://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2015/04/EconomicStatusRemittanceBehaviorFINAL_Eng.pdf \h
- Orozco, M., y Klaas, K. (18 de junio de 2021). *A Commitment to Family: Remittances and Covid-19*. Inter-American Dialogue. <https://www.thedialogue.org/analysis/a-commitment-to-family-remittances-and-covid-19/>
- Orozco, M., y Martin, M. (29 de marzo de 2022). *Family Remittances in 2021: Is Double-Digit Growth the New Normal?* Inter-American Dialogue. <https://www.thedialogue.org/analysis/family-remittances-in-2021-is-double-digit-growth-the-new-normal/>
- Orozco, M., y Richards, A. (2022). *Sustained Remittance Growth in 2022*. Inter-American Dialogue. <https://www.thedialogue.org/blogs/2022/07/sustained-remittance-growth-in-2022/>
- Orozco, M., y Yansura, J. (Mayo de 2017). *On the Cusp of Change: Migrants' use of the internet for remittance transfers*. Inter-American Dialogue. https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2017/05/RemittancesReportCuspofChangeDialogueFormat_Final_5.22.16.pdf

- Peachey, S. (Mayo de 2006). *Savings Banks and the Double Bottom Line*. The World Savings Banks Institute. https://www.rfilc.org/wp-content/uploads/2020/08/1185403961651_Perspectives_52_savings_banks.pdf
- Rangarajan, C. (Enero de 2008). *Report of the Committee on Financial Inclusion*. Government of India. http://sksindia.com/downloads/Report_Committee_Financial_Inclusion.pdf.
- U.S. Census Bureau (31 de octubre de 2022). *Foreign-Born: 2021 Current Population Survey Detailed Tables*. <https://www.census.gov/data/tables/2021/demo/foreign-born/cps-2021.html>
- U.S. Census Bureau. (2021). *Current Population Survey 2021 Annual Social and Economic (ASEC) Supplement*. <https://www2.census.gov/programs-surveys/cps/techdocs/cpsmar21.pdf>
- U.S. Customs and Border Protection [U.S. CBP] (21 de octubre de 2022). Nationwide Encounters. *Stats and Summaries*. <https://www.cbp.gov/newsroom/stats/nationwide-encounters>
- U.S. Department of State (s.f.). Immigrant Visa Statistics. *Travel.State.Gov*. <https://travel.state.gov/content/travel/en/legal/visa-law0/visa-statistics/immigrant-visa-statistics.html>

Retos y oportunidades de las Fintech para la inclusión financiera de los migrantes y sus familias

Selene Gaspar Olvera

Universidad Autónoma de Zacatecas

Rodolfo García Zamora

Universidad Autónoma de Zacatecas

*

La tenencia y el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), como las computadoras, las *laptops*, las tabletas, los teléfonos inteligentes y el internet, han demostrado ser elementos esenciales en la vida de las personas migrantes y no migrantes. Sus múltiples usos permiten acceder a distintos servicios en línea, ya sea financieros, comerciales y educativos, así como mantener contacto con familiares y amigos, ya sea dentro o fuera del país. Las TIC constituyen medios que no siempre son asequibles para todas las personas, en particular el acceso a internet y a teléfonos inteligentes, ambos instrumentos tecnológicos indispensables para la inclusión financiera digital. Los recursos económicos disponibles y suficientes desempeñan un papel primordial para solventar gastos de estas TIC. En México, en 2021, 40.3% de las personas encuestadas manifestó que la principal razón para no acceder a un teléfono inteligente es la falta de recursos económicos, razón cuya prevalencia ha aumentado (INEGI, s.f.). Es decir, la pobreza tiene un impacto importante en el acceso a bienes y servicios por medio de las nuevas tecnologías.

La tecnología digital ha irrumpido en la mayoría de los sectores productivos, entre ellos el financiero mediante las tecnologías financieras (Fintech o *financial technology*). La banca digital ha agilizado los servicios financieros para la población y constituye un medio viable para la bancari-

zación, pues permite acceder en tiempo real a la mayoría de las transacciones financieras ofrecidas por las instituciones bancarias y no bancarias, siempre que se cuente con algún dispositivo digital con acceso a internet. Otro beneficio de las Fintech es que reducen costos de transacción, es decir de tiempo de traslado y espera, pues evitan acudir a sucursales bancarias o comerciales.

Los migrantes y sus familias son clientes potenciales de estas empresas emergentes, pues ofrecen servicios financieros que a menudo los bancos tradicionales les niegan por no cumplir con los requisitos establecidos. No obstante, las inequidades y las desigualdades sociales, económicas y culturales entre los inmigrantes y los estadounidenses de origen mexicano, así como los riesgos que supone el uso de tecnologías financieras y digitales, dificultan su inclusión financiera.

Dado el contexto anterior, para abordar el problema de la inclusión financiera tecnológica de los inmigrantes mexicanos y sus familias en Estados Unidos, en este capítulo se considera preciso entender los sistemas financieros tecnológicos disponibles, su importancia transnacional, así como los beneficios y los riesgos que suponen su uso. Asimismo, es preciso conocer qué tan integrados están al sistema financiero los inmigrantes mexicanos y sus familias, las barreras que limitan su inclusión al sistema financiero tradicional y al tecnológico, y los riesgos asociados al uso de tecnologías digitales. Además, examinamos a nivel de hogar de qué manera la población inmigrante mexicana y sus familias han podido aprovechar el sistema financiero, ya sea por métodos tradicionales o mediante las Fintech.

El capítulo consta de tres apartados y las conclusiones. En el primero, se aborda la evolución de las Fintech en México; se explica qué son y los principales servicios que ofrecen, su regulación y los riesgos que conlleva su uso. El segundo apartado presenta la literatura previa sobre las brechas en la inclusión financiera de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos, así como la utilidad de las Fintech para los migrantes y sus familias, en particular, para los que envían y reciben remesas en Estados Unidos y México. En el tercer apartado abordamos la brecha en la inclusión financiera de los inmigrantes mexicanos y sus hijos nacidos en Estados Unidos a nivel del hogar e individual.

Este último apartado consta de cinco breves secciones; en la primera analizamos la tenencia de cuenta corriente o de ahorro mediante un análisis logístico binomial multivariado, observamos la relación existente entre la variable dependiente dicotómica de tenencia de cuenta bancaria y las características individuales de las personas y de sus hogares. La segunda

trata sobre la tenencia de crédito y capacidad de ahorro. En la sección tercera exploramos por qué algunos hogares no están bancarizados y si están interesados en estarlo, así como las barreras asociadas al sistema financiero que limitan su participación e interés por bancarizarse. La cuarta sección se centra en los usos de productos o servicios financieros por medios distintos a bancos. En la quinta revisamos la tenencia de teléfono móvil e internet en el hogar y uso de las TIC, herramientas esenciales para la utilización de las Fintech. Finalmente, se presentan las conclusiones y las propuestas para que las tecnologías financieras se adecúen a las necesidades de los migrantes y sus familias.

Para abordar el tema de las Fintech, nos apoyamos en la literatura especializada en los riesgos que supone el uso de las tecnologías financieras y en los programas del gobierno de México dirigidos al apoyo de envío y recepción de remesas mediante las mismas. El análisis de la inclusión financiera de los inmigrantes mexicanos y la segunda generación de mexicanos en Estados Unidos se basan en estimaciones propias con base en el suplemento de la Encuesta sobre la Población Actual (CPS) respecto a los hogares no bancarizados y subbancarizados.

Las Fintech: ventajas y riesgos

Las tecnologías financieras o Fintech ofrecen una estrategia innovadora para incursionar a las personas en los sistemas financieros al centrarse en las necesidades de los usuarios y reducir costos por comisión a través de internet o aplicaciones móviles. Permiten a los sectores de la población antes excluidos por los servicios bancarios tradicionales participar en el sistema financiero (The World Bank Group, s.f.). Además, limitan los requisitos de acceso y facilitan el envío de dinero, los pagos de servicios, el comercio y los préstamos. Por ejemplo, en Estados Unidos, la Fintech B9 no verifica antecedentes crediticios para otorgar una cuenta bancaria y permite enviar efectivo a familiares y amigos en Estados Unidos y al extranjero (B9, 2021; Fintech Global, 2022).

Las Fintech son descritas como la unión de las tecnologías digitales y los servicios financieros (Cortés Poza, 2017). Surgen fuera del sistema financiero y bancario tradicional, impulsadas principalmente por entidades no bancarias. No obstante, los bancos y las instituciones financieras reguladas adoptan tecnologías financieras, como la banca digital o en línea para personas y empresas, cada vez más nuevas para hacer frente a la competencia. Los usuarios pueden realizar actividades financieras mediante un

teléfono móvil o una computadora con acceso a internet, como pagos de servicios y transacciones de dinero personales o a empresas comerciales. Las Fintech pueden o no estar vinculadas a una cuenta bancaria tradicional.

La tecnología digital y sus aplicaciones financieras han propiciado el surgimiento de numerosas empresas sin regulación. Estas ofrecen productos y servicios a los consumidores de forma rápida y flexible pero riesgosa para la inclusión financiera, como gestión de finanzas personales y empresariales, pagos y envío de remesas, préstamos personales, créditos colectivos, y aplicaciones tecnológicas para instituciones financieras.

México se encuentra entre los líderes de Latinoamérica en materia de empresas Fintech (Fintech Latinoamérica, 2021). En 2018, contaba con 330 empresas Fintech (SHCP, 2018) y, para 2021, con 512 (Finnovista, 2021),¹ lo que significa un incremento de 55.2% en ese periodo. El informe de Finnovista de 2021 indica que 21.0% de las Fintech en México se dedica a préstamos, 18.0% a pagos y remesas, 14.0% ofrece tecnologías para instituciones financieras, 11.0% a gestión de finanzas empresariales, 9.0% a bienestar financiero, 8.0% a seguros, 5.0% a banca digital, 5.0% a servicios de bienes raíces, 4.0% a finanzas abiertas, 3.0% a gestión patrimonial, y 2.0% a financiamiento colectivo. “36.0% tiene operaciones en algún otro país fuera de México. De estas empresas, 31.0% mantienen operaciones en América Latina, 12.0% en Estados Unidos o Canadá, y 10.0% en otros países” (Finnovista, 2021, p. 28).

Los bajos índices de inclusión financiera han posicionado al país como un área de oportunidad para el desarrollo de empresas que ofrecen productos y servicios financieros mediante herramientas tecnológicas (Finnovista, 2021; Deloitte, 2022). También lo ha colocado dentro de los objetivos del Acceso Financiero Universal 2020, al formar parte de los veinticinco países prioritarios para bancarizar o facilitar la inclusión financiera universal (The World Bank, 2018). En México, el porcentaje de personas en el sistema financiero ronda el 67.8%. El 78.7% de las compras superiores a 500 pesos o más, y 90.1% de las compras de 500 pesos o menos, suceden en efectivo (INEGI, 2022). En Estados Unidos, la porción de estadounidenses que dicen que todas o casi todas sus compras se pagan en efectivo en una semana típica fue de 24.0% en 2015, 18.0% en

¹ Finnovista es una empresa de innovación y construcción de empresas emergentes (*startups*), que opera desde 2012 y que ha consolidado un ecosistema de innovación en finanzas y seguros en América Latina y España. Mediante la unidad Summits & Insights promueve encuentros anuales de innovación y publica informes sobre las Fintech y las Insurtech en el mercado hispanohablante. Es parte de la familia Rainmaking, grupo global de innovación y el creador de Startupbootcamp. <https://www.finnovista.com/quienes-somos/>

2018, y 14.0% en 2022. Los estadounidenses con ingresos bajos dependen en mayor medida del dinero en efectivo respecto de los que tienen más recursos (Faverio, 2022).

Un factor más que ha favorecido el crecimiento de las Fintech en México es la inclusión digital. Alrededor de 88.2 millones de personas en México utilizan un teléfono celular. De estos, 90% cuenta con equipo inteligente para realizar operaciones financieras. Por cada cien habitantes, hay noventa suscripciones de telefonía móvil y sesenta de internet móvil (Cortés Poza, 2017). También, la pandemia de COVID-19 y el confinamiento incrementaron el uso de las Fintech para diversas actividades financieras, así como para compras y venta de servicios.

Otro elemento que ha impulsado las Fintech en el país es la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), que se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 9 de marzo de 2018, la cual, como lo dice su nombre, se encarga de regular las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF) para ofrecer mayor certeza jurídica a los usuarios de esas herramientas digitales. Dicha regulación está a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México, y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) (DOF, 2021). El gobierno federal no garantiza ni respalda el dinero de los clientes de las Fintech, pero sí autoriza aquellas actividades que la ley considera servicios financieros, y supervisa su correcto funcionamiento (SHCP, 2018). La Ley FinTech creó categorías de licencias especializadas para plataformas de préstamos y dinero electrónico (Pazarbasioglu et al., 2020). México ocupa el séptimo lugar a nivel mundial en la regulación del sector.

Un aspecto que impulsó específicamente el crecimiento FinTech en México es que estas entidades han tenido la oportunidad de captar recursos de fondos de inversión, tanto de capital privado como de *venture capital* (o capital de riesgo, con el que se suele impulsar a *startups* que aún no han obtenido ganancias) mexicanos y del exterior. A ello se suma que, el año pasado, se logró una notoria expansión de las FinTech multinacionales en la región; es decir, en nuestro país pudimos ver más empresas de este tipo, provenientes de Brasil, Argentina, Colombia y de otros países, y, al mismo tiempo, las empresas mexicanas también comenzaron operaciones en otras jurisdicciones. (Deloitte, 2022, párr. 13)

En México, existen las Fintech no autorizadas y las ITF. Aunque ambas se basan en medios digitales, tienen diferencias muy importantes. La más relevante es que, a diferencia de las no autorizadas, las ITF están

reguladas y, por lo tanto, los usuarios están protegidos de cualquier fraude o incumplimiento por la Ley Fintech (Conducef, 2020).

Las ITF se clasifican en dos. La primera son las Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFC o *crowdfunding*), que, mediante una plataforma, ponen en contacto a inversionistas con solicitantes para que por medio del financiamiento colectivo contribuyan con pequeñas o grandes aportaciones a financiar algún proyecto. Las segundas son las Instituciones de Fondo de Pago Electrónico (monederos electrónicos o *wallets*), que se pueden utilizar para compras, pagos, envío de dinero y pagos de servicios, como telefonía, luz y agua. Pueden operar con moneda nacional, extranjera y activos virtuales (bitcoins, litecoins, etc.).²

Los servicios financieros tecnológicos conllevan riesgos importantes para los usuarios. Su regulación aún no es clara en muchos países y puede variar por demarcación. Ejemplo de ello es Estados Unidos, donde las Fintech y los servicios financieros están regulados tanto a nivel estatal (cada gobierno estatal aprueba su propio conjunto de leyes) como federal, y para algunos temas relacionados con las Fintech, no hay una ley federal específica (Lorentz y Kost, 2021). Asimismo, los servicios financieros digitales plantean dudas y preocupaciones sobre la privacidad y la autenticidad de los datos personales para su funcionamiento. Esta situación reviste importancia para los migrantes y sus familias que utilizan las Fintech para pagos y remesas.

En Latinoamérica, México es pionero al ser el país que presenta un mayor grado de desarrollo regulatorio. Desde la aprobación de la Ley Fintech, en 2018, se faculta a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Conducef) para defender los derechos de los usuarios de las ITF. Asimismo, cabe notar que la moneda virtual no es de curso legal, por lo que sus operaciones no tienen respaldo de alguna entidad pública o del gobierno federal, y su utilización es bajo el propio riesgo del usuario. El uso de Fintech requiere *software* de seguridad sólido con protección para operaciones bancarias y pagos.

De acuerdo con un estudio de Deloitte (2018), el número de blancos o *targets* para la industria del cibercrimen aumenta exponencialmente. Señala que el cibercrimen siempre ha existido, pero ahora es más visible, y los cibercriminales son más expertos técnicamente, lo que ha favorecido que esta industria sea más rentable. Por ello, los temas de ciberseguridad y de protección de la información, así como de educación financiera y digital, son clave para la industria de las Fintech y sus usuarios.

² Para mayor detalle se puede consultar Conducef (2020).

En México, a través de la Condusef pone a disposición de los usuarios los datos corporativos de las ITF, sus contratos de adhesión, la descripción de sus productos y servicios, los datos de su Unidad Especializada de Atención a Usuarios, entre otros. Además, incrementará la educación financiera y la información de los servicios y riesgos de este nuevo sector. Solución de controversias, procesos de gestión electrónica, conciliación, dictamen técnico y en su caso, la defensoría legal. La atención a usuarios se brindará hasta el momento en que las ITF se encuentren autorizadas por la CNBV (Condusef, 2018, p. 23).

Los riesgos del uso de las Fintech dependen de las especificaciones tecnológicas y su regulación. Por ello, reiteradamente se sugiere que la inclusión digital y financiera se acompañe de formación educativa que permita a los usuarios un óptimo uso, y que minimice los riesgos que supone la explotación de estos mecanismos tecnológicos. En el caso de las Fintech para pagos y remesas, la asesoría debe estar disponible tanto para el emisor como para el receptor, pues el proceso de elegir el mecanismo para enviar dinero es una decisión conjunta (Paulson et. al, 2006).

Si bien las Fintech promueven y facilitan la inclusión financiera, solo llegan a quienes tienen tecnología digital para el uso y el acceso a internet. Las Fintech, al estar ligadas a los medios digitales, precisan considerar el grado de acceso a internet, el tipo de computadora o teléfono móvil, y los requerimientos técnicos de *software* que soporten sus operaciones. Por ello, la brecha y la inequidad digital puede obstaculizar la inclusión financiera. Por ejemplo, los requerimientos técnicos para enviar dinero a través de aplicaciones móviles (sin costo) son un teléfono inteligente con sistema Android versión 4.5 en adelante o iOS versión 8 en adelante (Profeco, s.f.).

Para el Grupo del Banco Mundial (The World Bank Group, s.f.), las Fintech pueden acelerar la inclusión financiera. Si bien esto resulta benéfico para el gobierno y las instituciones financieras, también puede representar riesgos potenciales para los usuarios y los inversores, así como para la estabilidad y la integridad financiera a nivel general y a nivel macrofinanciero, debido a que las Fintech no reguladas y las ITF están expuestas a riesgos de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.

Importancia de la Fintech para los migrantes

En Estados Unidos radican casi 12 millones de mexicanos (95% de los mexicanos que se encuentran fuera de México) y 13.6 millones de sus hijos nacidos en ese país. En México hay aproximadamente 2.7 millones

de hogares con vínculos migratorios internacionales, los cuales agrupan a 11 millones de personas (Gaspar Olvera, 2017). El conjunto de migrantes mexicanos en Estados Unidos y sus familias en México es un mercado potencial para las Fintech transnacionales.

Los migrantes mexicanos, en particular los que radican en Estados Unidos, a menudo tienen dificultades para acceder al sistema bancario y financiero crediticio. Algunas de las razones son sus ingresos presentes e incertidumbre sobre sus ingresos futuros, la falta de historial crediticio, barreras del idioma, brechas en el uso de los sistemas financieros, falta de documentos de identificación y de residencia, y las relativas a la tenencia y al uso de medios digitales.

Sarah Stookey (2006) señala que los defensores de los inmigrantes con frecuencia mencionan la necesidad de la inclusión financiera de los migrantes como una de sus tres necesidades claves, junto con la vivienda y los servicios de salud. Estas necesidades claves a menudo requieren de la inclusión digital.

La inclusión financiera está ligada a la prosperidad económica, así como al bienestar y al progreso de los inmigrantes y de los países que los acogen. La inclusión financiera puede ayudar a promover su integración socioeconómica y la obtención de la ciudadanía; apoyar el desarrollo económico local del lugar de asentamiento de los inmigrantes; impulsar a pequeñas empresas mediante créditos y, por lo tanto, el empleo; fomentar la propiedad de vivienda, y dinamizar el comercio de bienes y servicios. Asimismo, puede proporcionar un medio para que los hogares de inmigrantes reduzcan la incertidumbre de sus ingresos y encuentren opciones para salir de la pobreza o mantenerse fuera de ella.

De acuerdo con Anna Paulson et al. (2006), un indicador para medir la integración exitosa de los inmigrantes es el grado en que utilizan los servicios financieros. Sherrie Rhine y William H. Greene (en Paulson y Singer, 2004) encuentran para los inmigrantes mexicanos que la pobreza tiene una relación negativa en la tenencia de una cuenta corriente o de ahorro. Otras variables, como el esfuerzo laboral, el estatus de ciudadanía y el año de inmigración, se relacionan positivamente con la tenencia de una cuenta corriente o de ahorro, es decir, a mayor tiempo de estancia y obtención de la ciudadanía estadounidense es mayor la probabilidad de tener una cuenta bancaria. Paulson et al. (2006) señalan que la convivencia y la familiaridad con el proveedor de servicios financieros, la disponibilidad de lugares de pago en el país receptor, el estatus legal del inmigrante, así

como los ingresos y el nivel de educación del remitente son factores que influyen en las decisiones de los migrantes sobre enviar remesas y el medio para hacerlo.

La inclusión financiera de los inmigrantes en sus destinos va más allá de posibilitarles medios para el envío de remesas a sus países de origen. La importancia de las Fintech para los migrantes radica en que estas ofrecen una opción más para el acceso a diversos servicios financieros, como cuentas bancarias, ahorro, crédito, y pago y envío de remesas, los cuales no siempre son gratuitos, pero son de fácil acceso y de menor costo.

Al analizar el estudio de Siham Boukhali e Isabelle Dauner Gardiol (2020) se puede señalar que, en países como Estados Unidos con tradición migratoria y sistemas financieros desarrollados, los bancos privados y estatales ofrecen una variedad de servicios financieros a los inmigrantes. Mientras que, en países como México con tradición emigratoria laboral, el gobierno y las instituciones financieras privadas centran sus intereses en captar las remesas de los migrantes más que en bancarizar a la población.

Para Raizel Yu (2021), las empresas Fintech son más eficientes para el envío de remesas que las compañías líderes, como Western Union y MoneyGram. Según datos del Banco de México, en 1995, las órdenes de pago (*money orders*) captaban 48.1% de las remesas, perdiendo cada año importancia a favor de las transferencias electrónicas, que desde 2008 captan más de 95.0% de las remesas. En el último año, esa cifra ascendió a 99.0%. Las Fintech como Xoom y Remitly son pioneras en la captación de remesas. Ambas empresas operan en México y en Estados Unidos. Sus clientes más frecuentes son de México, Filipinas, la India y Estados Unidos (Yu, 2021).

En México, se ha llevado a cabo una serie de acciones para ofrecer opciones financieras tecnológicas para el envío de remesas internacionales, como la creación de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS, 2018). En octubre de 2021, se firmó un acuerdo binacional entre la empresa Broxel (líder en tecnología financiera transnacional y medios de pago) y la Cámara de Comercio México-Estados Unidos (EFE, 2021). El 11 de abril de 2022, por medio de la Secretaría de Relaciones Exteriores, se informó sobre la tarjeta Remesas Paisano con Telecomunicaciones de México para que los connacionales fuera del país puedan enviar remesas a México sin comisión (*El Financiero*, 2022).

De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2019), la educación financiera es benéfica para los migrantes. Un estudio realizado sobre educación financiera en

África, Asia, Latinoamérica y Oceanía arrojó que los migrantes muestran más interés que los no migrantes. Mientras los migrantes tienen una tasa de asistencia a los cursos de educación financiera de entre 56% y 84%, para los no migrantes se ubica entre 16% y 30%. El Coneval concluye que los resultados de los cursos de educación financiera suelen ser efectivos para migrantes, pues mejoran sus conocimientos financieros de manera significativa. Asimismo, la educación financiera estimula el ahorro entre los individuos y disminuye su propensión a endeudarse. Al respecto, Boukhali y Dauner (2020) señalan que las asociaciones y las organizaciones comunitarias tienen un importante papel en la inclusión financiera de los inmigrantes, al promover programas con bancos locales para alentar a los inmigrantes a abrir cuentas bancarias, lo que puede mejorar la inclusión financiera a largo plazo.

Inclusión financiera de los inmigrantes mexicanos y su descendencia en Estados Unidos

Métodos y datos

El análisis de este apartado sobre la inclusión financiera de los inmigrantes mexicanos y la segunda generación de mexicanos en Estados Unidos a nivel individual y hogares se basa en estimaciones propias derivadas del suplemento de junio de la CPS sobre hogares no bancarizados y subbancarizados en Estados Unidos (CPS-Unbanked/Underbanked). La encuesta se lleva a cabo cada 2 años desde 2009 por la Oficina del Censo. Es patrocinada por la Corporación Federal de Seguro de Depósitos, una agencia independiente del gobierno de Estados Unidos que protege los fondos depositados en bancos y asociaciones de ahorro, y tiene cobertura nacional, estatal y para grandes zonas metropolitanas. El objetivo de la encuesta es que los resultados sirvan para formular políticas encaminadas a la inclusión financiera.

El suplemento comienza preguntando qué tan informado está el entrevistado sobre las finanzas del hogar. Se determina si alguien en el hogar tiene una cuenta corriente o de ahorro. Se indaga sobre el uso de tarjetas de prepago, sobre las razones por las que los hogares no se bancarizan y si están interesados en bancarizarse. Pregunta sobre las diferentes formas en que las personas pueden acceder o transferir su dinero fuera de los establecimientos bancarios estándar. A los hogares bancarizados pregunta cómo acceden a su cuenta y con qué frecuencia, e indaga sobre el acceso y el uso

de crédito. Además, la encuesta incluye tres preguntas relacionadas con la inclusión digital.

Un primer acercamiento a la población objetivo se determina seleccionando los hogares donde al menos hay una persona inmigrante nacida en México (identificada como primera generación de mexicanos) o donde al menos hay una persona nacida en Estados Unidos con uno o ambos padres nacidos en México residentes en Estados Unidos (segunda generación de mexicanos, en adelante referidos como estadounidenses de origen mexicano). En total, se analizan 9,124,786 hogares donde al menos hay un inmigrante mexicano o estadounidense de origen mexicano.

Cuadro 1: Casos muestrales y ponderados de los hogares de mexicanos de primera y de segunda generación y sus miembros en Estados Unidos, 2019				
	Hogares de mexicanos			
	Exclusivos de inmigrantes mexicanos	Mixtos	Estadounidenses de origen mexicano	Total
Hogares (casos muestrales)	478	2,146	226	2,850
Hogares (valor ponderado)	1,426,961	6,872,591	825,234	9,124,786
Personas				
Casos muestrales				
Total	923	8,597	353	9,873
Inmigrantes mexicanos	923	2,590	0	3,513
Inmigrantes de otro país	0	283	0	283
Nacidos en Estados Unidos	0	5,724	353	6,077
Valor ponderado				
Total	2,688,419	20,697,824	1,146,042	24,532,285
Inmigrantes mexicanos	2,688,419	8,462,481	0	11,150,900
Inmigrantes de otro país	0	945,293	0	945,293
Nacidos en Estados Unidos	0	11,290,050	1,146,042	12,436,092

Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS.

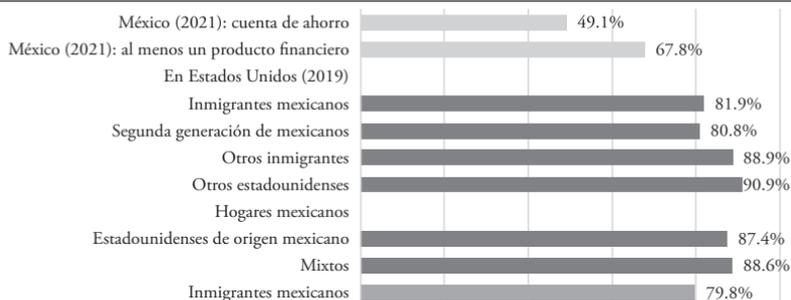
En el Cuadro 1 se muestra la clasificación de los hogares en tres categorías: 1) hogares exclusivos de inmigrantes: hogares con solo inmigrantes mexicanos; 2) hogares mixtos: con inmigrantes mexicanos y

estadounidenses de origen mexicano (puede incluir inmigrantes de otras nacionalidades), y 3) hogares con estadounidenses de origen mexicano. Los primeros incluyen 748 casos muestrales, cuyo valor ponderado es 1,426,961 hogares; los segundos 2,146 casos muestrales (6,872,591 hogares), y los terceros 226 casos muestrales (825,234 hogares).

3.1) Inmigrantes mexicanos con cuenta corriente o de ahorro

La estadística derivada de la CPS-Unbanked/Underbanked informa si alguien en el hogar tiene una cuenta corriente o de ahorro, e identifica quien es la persona. Los resultados muestran que es menos probable que tengan una cuenta en los hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos; 79.8% tiene una cuenta respecto del 87.4% de los hogares de estadounidenses de origen mexicano y ambos respecto de los hogares mixtos (88.6%).

Gráfica 1: Población de 18 a 70 años de edad con cuenta bancaria en México, 2021, y en Estados Unidos, 2019, y hogares de mexicanos en Estados Unidos con cuenta bancaria, 2019



Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS y en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021.

En el conjunto de hogares de mexicanos hay por lo menos 6.2 millones de personas sin cuenta bancaria (27.4% de 22.6 millones de personas), de las cuales 774,000 pertenecen a los hogares de inmigrantes, 5.2 millones a los hogares mixtos y 189,000 a los hogares de estadounidenses de origen mexicano. Sin distinción del hogar al que pertenecen, los inmigrantes mexicanos (81.9%) y la segunda generación de mexicanos (80.8%) exhiben la menor proporción con cuenta bancaria respecto del resto de inmigrantes (88.9%) y nativos (90.9%). Se destaca que los inmigrantes y los estadounidenses de origen mexicano tienen proporciones más altas con cuenta bancaria que las que ostentan los mexicanos en México, 14.1 pun-

tos porcentuales por arriba (Gráfica 1). Estos datos favorecen el argumento dado por Boukhali y Dauner (2020) sobre la inclusión financiera de los inmigrantes en países como Estados Unidos, con tradición migratoria y sistemas financieros desarrollados, que brindan diversas opciones o medios financieros para las poblaciones inmigrantes. Es decir, el porcentaje de personas con cuentas bancarias se acrecienta solo por el hecho de estar en el país vecino del norte.

En este punto, retomamos el análisis logístico binomial multivariado. Se incluye dos modelos logísticos binomiales para observar las características de los hogares y sus miembros que favorecen la tenencia de cuenta bancaria, uno para el conjunto de personas que integran los hogares con al menos un inmigrante mexicano y el segundo solo para los inmigrantes que pertenecen a esos hogares. La variable independiente del modelo es dicotómica, cuyo valor es 1 cuando tiene cuenta bancaria y 0 para quien no tiene cuenta bancaria. Las variables dependientes son dicotómicas con valor igual que 1 si tienen la característica y 0 si no tienen la característica. Las variables del modelo se detallan más adelante.

Los resultados estadísticamente significativos del modelo total, es decir, para el conjunto de hogares de mexicanos en Estados Unidos, y los resultados del modelo solo para inmigrantes mexicanos reflejan para las razones de tasas estadísticamente significativas de las variables independientes que, al mantener constantes las demás variables respecto de la que se está analizando, las asociaciones se mantienen en los dos modelos para las variables relativas al hogar de mexicanos.

En resumen, los resultados del Cuadro 2 muestran una relación negativa para obtener una cuenta bancaria para los hogares de inmigrantes y los hogares mixtos respecto de los hogares de nativos. La relación negativa se sostiene para los más jóvenes, las mujeres, los menos escolarizados, los que no cuentan con la ciudadanía estadounidense, los que no realizan alguna actividad económica, los que no tienen casa propia, los que no cuentan con internet en casa y los que no tienen un celular inteligente. Los ingresos del hogar y la variación del ingreso resultaron ser buenos predictores de la tenencia de cuenta bancaria. En el modelo que considera solo a los inmigrantes, las desventajas observadas en el modelo anterior se mantienen y son estadísticamente significativas con excepción de la categoría “mujeres” que, si bien mantiene el signo negativo, no es estadísticamente significativa.

Cuadro 2: Modelo logístico binomial sobre la tenencia de cuenta bancaria en los miembros de los hogares de mexicanos en Estados Unidos, 2019				
cr	Modelo completo		Modelo para inmigrantes	
Variables independientes	Razón de tasas	P>z	Razón de tasas	P>z
cr Tiene cuenta bancaria				
No tiene cuenta bancaria				
cr Hogares de inmigrantes				
Hogares mixtos y de inmigrantes	0.60552	-0.502***	0.59343	-0.522***
Hogares nativos de origen mexicano	1.23965	0.215		
cr Tiene casa propia				
No tiene	1.59511	0.467***	1.96392	0.675***
cr El ingreso es aprox. el mismo cada mes				
Los ingresos varían	1.21666	0.196*	1.27940	0.246*
cr Ingreso familiar hasta 19,999 dólares				
De 20,000 a 39,999 dólares	1.49281	0.401**	1.76406	0.568***
40,000 o más dólares	2.40283	0.877***	2.58696	0.950***
cr Tiene internet en casa				
No tiene	1.65342	0.503***	1.59322	0.466***
cr Con teléfono inteligente				
Sin teléfono inteligente	1.99644	0.691***	1.63141	0.489**
cr Inmigrantes				
Nativos	1.09214	0.0881		
cr Inmigrantes de largo arribo				
Reciente arribo	1.71131	0.537*	1.72153	0.543*
cr Ciudadano estadounidense				
No ciudadano estadounidense	1.99597	0.691***	1.97468	0.680***
cr Hombre				
Mujer	0.76764	-0.264**	0.85249	-0.16
cr 18 a 24 años de edad				
25 a 64 años de edad	2.09350	0.739***	1.48143	0.393
65 años o más de edad	5.93881	1.782***	2.67608	0.984**
cr Estudios de licenciatura o más				
Menos de licenciatura	2.39341	0.873***	2.14746	0.764**
cr Trabaja				
No trabaja	3.52855	1.261***	2.70211	0.994***
cr Envía remesas				
No envía remesas	1.06845	0.0662	1.16247	0.151
cr Con crédito**				
Sin crédito	0.47465	-0.745***	0.62929	-0.463*
_cons	0.05392	-2.920	0.08887	-2.421***
* Durante los pasados 12 meses.				
*Incluye préstamo, empeño o alquiler.				
* p<0.05, ** p<0.01, ***p<0.001.				
Se utilizó un ponderador relativo.				
cr: Categoría de referencia				

Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS.

3.2) Inmigrantes mexicanos con crédito y ahorro

La percepción positiva o negativa que se tiene sobre los servicios bancarios puede incidir en las decisiones de las personas para incursionar en el sistema financiero tradicional o digital y, por lo tanto, para solicitar crédito. Para la Reserva Federal (2021) las percepciones negativas pueden ser una barrera adicional para el crédito. Otras barreras son la falta de historial crediticio, y una negación o el ofrecimiento de menor crédito del que se solicita. Señala que las tarjetas de crédito pueden representar una forma conveniente de pago para algunas personas cuando se es solvente, pero para otros puede significar un préstamo que conlleva pagos de intereses, además de los pagos derivados de su uso. Para estos últimos usuarios, el crédito puede tener consecuencias graves si sus ingresos son impredecibles o bajos. Encuentran que la volatilidad de los ingresos está más asociada con los problemas de acceso a fondos que el nivel de ingreso. Los inmigrantes mexicanos, aun los emprendedores de negocios, hacen poco uso de préstamos. En los hogares de mexicanos de primera y de segunda generación en Estados Unidos, la tenencia de tarjeta de crédito y el uso de crédito es bajo (Cuadro 3).

Los hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos exhiben la menor proporción de tenencia de tarjeta de crédito (41.4%). En los dos tipos de hogares restantes, en casi seis de cada diez al menos un miembro tiene tarjeta de crédito. Indistintamente del tipo de hogar, prácticamente no tienen contratado un préstamo bancario. En ningún caso rebaza 10.0%. La proporción de hogares que solicitaron un préstamo bancario solo fue 11.5% en los hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos, 16.0% en los hogares mixtos y 10.9% en los hogares de estadounidenses de origen mexicano. La proporción más alta de hogares que solicitaron crédito y fueron rechazados la exhiben los hogares de inmigrantes mexicanos (30.5%), seguido de los hogares mixtos (19.8%).

Tener ahorros como amortiguador financiero ayuda a algunas personas a manejar las fluctuaciones en los ingresos y reduce la urgencia de acceder a créditos para gastos inesperados (Federal Reserve, 2021). El 45.1% de los hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos tiene capacidad de ahorro, relación que es casi de 60.0% en los hogares mixtos y de estadounidenses de origen mexicano. Respecto al ingreso del hogar, hay poca variabilidad o es el mismo cada mes en más del 90.0% de los hogares (Cuadro 3).

Cuadro 3: Acceso a crédito bancario en los hogares de mexicanos en Estados Unidos, 2019			
Crédito bancario, capacidad de ahorro y volatilidad de los ingresos	Hogares de mexicanos		
	Exclusivos de inmigrantes mexicanos	Mixtos	Exclusivos segunda generación de mexicanos
Tiene tarjeta de crédito	41.4%	59.1%	57.8%
Tiene préstamo bancario	5.9%	9.0%	9.2%
En los últimos 12 meses solicitó un préstamo bancario	11.5%	16.0%	10.9%
Rechazaron su solicitud de crédito o no le otorgaron el crédito	30.5%	19.8%	7.6%
No solicitó crédito por temor a ser rechazado	4.4%	8.5%	9.6%
Porcentaje que ahorró	45.1%	57.1%	59.7%
El ingreso del hogar es:			
Aproximadamente el mismo cada mes	72.2%	69.9%	73.9%
Varía un poco de un mes a otro	24.4%	25.8%	24.0%
Varía mucho de un mes a otro	3.4%	4.3%	2.1%

Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS.

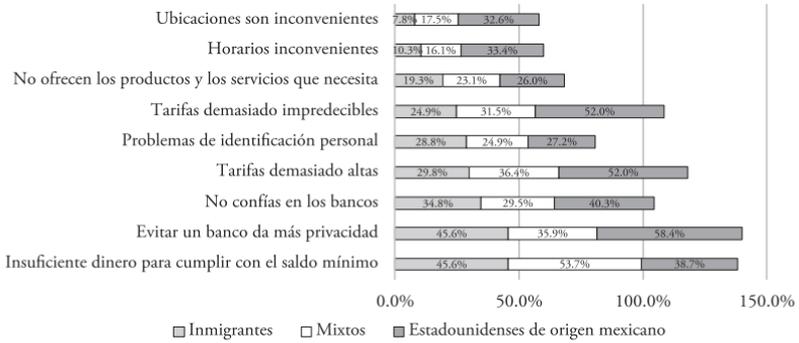
3.3) Hogares de mexicanos no bancarizados, barreras e interés por bancarizarse

Esta sección aborda los hogares no bancarizados, sus razones para no estarlo y si están interesados en bancarizarse. Los hogares de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos son 9.1 millones; de estos, casi 1.2 millones no están bancarizados (12.9% del total de hogares). De los hogares de inmigrantes no bancarizados, 288,000 son hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos (20.2% del total de hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos), 780,000 son hogares mixtos (11.4% del total de hogares mixtos) y 104,000 son estadounidenses de origen mexicano (12.6% del total de hogares de segunda generación).

Hay diferentes razones por las que las personas pueden no tener una cuenta corriente o de ahorros (Gráfica 2). Las razones que destacan en los hogares exclusivos de inmigrantes son insuficiente dinero para cumplir con el saldo mínimo (45.6%), la privacidad (45.6%), la desconfianza hacia los bancos (34.8%) y las tarifas demasiado altas (29.8%). Esas razones son coincidentes entre los hogares mixtos, pero en proporciones distintas; sigue siendo el requisito de saldo mínimo la razón principal (53.7%) para no abrir una cuenta. Las razones que dan en los hogares de estadounidenses de origen mexicano para no abrir una cuenta bancaria difieren de los hogares exclusivos de inmigrantes y de los hogares mixtos. Para los miembros de estos hogares, evitar un banco por privacidad (58.4%) es más importante,

las tarifas son demasiado altas (52.0%) e impredecibles (52.0%) y no confían en los bancos (40.3%).

Gráfica 2: Razones por las que los miembros del hogar no tienen una cuenta corriente o de ahorros en los hogares de mexicanos en Estados Unidos, 2019



Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS.

Un aspecto relevante de la migración de mexicanos es su carácter indocumentado, por lo que los documentos de identificación representan una barrera en sus destinos para su inclusión financiera e integración a la sociedad. Al respecto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Aldasoro, 2020) informa que los marcos regulatorios de Estados Unidos y de México han sido modificados para promover la inclusión financiera de migrantes y permitir abrir cuentas con muy pocos requisitos y, en algunos casos, no se exige identificación. No obstante, este aspecto afecta a tres de cada diez hogares de mexicanos sin distinción del tipo de hogar.

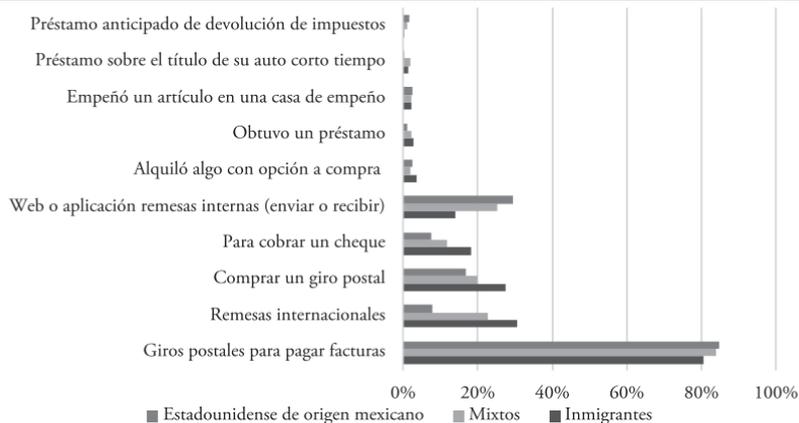
Los resultados previos permiten concluir que las instituciones bancarias deben idear estrategias para ganar la confianza de las personas, dar tarifas accesibles y sin variabilidad, minimizar los requisitos de saldo mínimo y garantizar la privacidad para que los no bancarizados tengan interés de abrir una cuenta bancaria. En los hogares exclusivos de inmigrantes, 84.4% de los no bancarizados no están interesados en abrir una cuenta bancaria, relación que es de 78.0% en los hogares mixtos y 79.8% en los hogares de estadounidenses de origen mexicano de segunda generación. Entre estos últimos, solo 12.6% está muy interesado.

3.4) Uso de productos o servicios financieros por medios distintos a bancos

Esta sección trata sobre las diferentes formas en que las personas pueden acceder o transferir su dinero fuera de los establecimientos bancarios es-

tándar. Los inmigrantes mexicanos y sus hijos nacidos en Estados Unidos no están plenamente bancarizados y utilizan con frecuencia medios financieros alternativos a los bancos. En los hogares exclusivos de inmigrantes mexicanos, ocho de cada diez utilizan giros postales para pagar facturas, relación similar a la observada en los hogares mixtos (83.8%) y en los hogares de estadounidenses de origen mexicano (84.7%). En 30.7% de los hogares exclusivos de mexicanos y en 22.8% de los hogares mixtos utilizan medios alternos a los bancos para el envío de remesas internacionales. Los siguientes dos servicios más importantes para el conjunto de hogares son comprar giros postales y cobrar cheques. Un quinto servicio es para el envío y recepción de remesas internas mediante una página de internet o aplicación; la proporción más alta de hogares que usan estos servicios la exhiben los hogares de estadounidenses de origen mexicano (29.5%) y los hogares mixtos (25.3%). Es menos frecuente que los hogares mexicanos en Estados Unidos utilicen servicios financieros alternos para alquilar algo con opción a compra, obtener préstamos, empeñar artículos, adquirir préstamos sobre el título de su auto por un corto periodo, y préstamos anticipados de devolución de impuestos. En general, los mexicanos tienen bajos niveles de acceso a créditos (Gráfica 3).

Gráfica 3: Uso de productos o servicios financieros por medios distintos a bancos en los hogares de mexicanos en Estados Unidos, 2019



Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS.

3.5) Tenencia de teléfono móvil e internet en el hogar

Natalia Reshetnikova et al. (2021) señalan que las tecnologías digitales han hecho los procesos comerciales y el intercambio de información más rápidos

y baratos al reducir costos de operación. Para las instituciones financieras, abre perspectivas globales y competencia con la industria de intermediarios financieros. De acuerdo con el Banco Mundial, la inclusión financiera digital implica la expansión de medios digitales asequibles que ahorran costos para los clientes y son sostenibles para los proveedores. El teléfono móvil y otros medios tecnológicos digitales han permitido la inclusión financiera de poblaciones antes excluidas, entre los que se encuentran los migrantes y sus familias. Para el sector tecnológico y financiero, los inmigrantes y sus familias representan un mercado grande y en crecimiento.

Cuadro 4: Inclusión digital en los hogares de mexicanos en Estados Unidos (2019)			
	Hogares de mexicanos		
	Exclusivos de inmigrantes mexicanos	Mixtos	Exclusivos segunda generación de mexicanos
Al menos alguien en el hogar			
Posee o tiene acceso regular a teléfono móvil	89.1%	96.4%	93.9%
Teléfono móvil tiene funciones para acceder a internet, enviar correos electrónicos y descargar aplicaciones	85.3%	92.3%	89.8%
Acceso regular a internet en casa, usando una computadora de escritorio, una computadora portátil o una tableta	43.4%	73.9%	65.3%
Bancarizados			
No tiene acceso regular a teléfono móvil...	9.9%	2.6%	5.1%
El teléfono móvil no tiene funciones para acceder a internet...	12.4%	5.8%	8.2%
No tiene acceso regular a internet en casa...	52.4%	22.0%	28.5%
No bancarizados			
No tiene acceso regular teléfono móvil...	14.6%	11.4%	13.0%
El teléfono móvil no tiene funciones para acceder a internet...	24.2%	23.8%	25.3%
No tiene acceso regular a internet en casa...	73.1%	58.0%	77.5%

Fuente: Elaboración propia con estimaciones de los autores con base en el suplemento de junio de 2019 de la CPS.

Los datos estadísticos sobre tenencia y acceso a medios digitales —indispensables para el uso de las Fintech y la inclusión financiera digital— muestran la mayor desventaja de los hogares exclusivos de inmigrantes al presentar la menor proporción de tenencia o acceso regular a un teléfono móvil con los requerimientos de *software* necesarios y acceso a internet en casa. Los datos exhiben una relación entre la tenencia de cuenta bancaria en el hogar, y el acceso a internet y el tipo de teléfono móvil disponible. Los no bancarizados presentan proporciones más altas sin los medios digitales necesarios para el uso de las Fintech (Cuadro 4).

Los resultados sugieren que la inclusión financiera debe de ir acompañada de la inclusión digital para el uso adecuado de una alfabetización digital y financiera que dé cuenta de sus beneficios y riesgos.

Conclusiones

A pesar de que en México la inclusión digital es alta y el país es uno de los principales tenedores de empresas Fintech, la inclusión financiera es baja, incluso más baja que la que ostentan los inmigrantes mexicanos y la segunda generación de mexicanos en Estados Unidos. Las instituciones bancarias y las empresas emergentes, como las Fintech, en México no han podido impactar en los no bancarizados, las desigualdades sociales y la distribución del ingreso. La pobreza y la informalidad del mercado laboral pueden ser algunas razones por las que las instituciones formales tradicionales, las ITF reguladas y las Fintech no reguladas no han podido hacer la diferencia para llegar a las poblaciones desentendidas del sector financiero mexicano, entre los que se encuentran los migrantes y sus familias.

Para los inmigrantes mexicanos y la segunda generación de mexicanos en Estados Unidos, el estudio permite concluir que no están plenamente incluidos en el sector digital y en el sector financiero, pero observan mejores indicadores que los mexicanos en México. Un total de 6.2 millones de mexicanos (27.4%) de primera y de segunda generación no tienen cuenta bancaria, 23.3% entre los estadounidenses de origen mexicano y 31.1% de los inmigrantes mexicanos. Muchos de ellos acceden a servicios financieros no tradicionales y 2.9 millones de hogares (31.6%) no tienen acceso regular a internet en casa, requisito indispensable para el uso de las Fintech y la banca digital.

Para abordar las barreras que impiden la plena inclusión financiera de los inmigrantes mexicanos y la segunda generación de mexicanos, es necesaria: la adopción digital para quienes no cuentan con ella; la disponibilidad de tecnología adecuada que cumpla con los requerimientos mínimos de *software*; alfabetización digital y financiera; la ampliación del acceso a internet; mejor conectividad; mejores servicios bancarios; mayor credibilidad para ganar y fortalecer la confianza de los usuarios, y mitigar riesgos mediante el diseño de servicios financieros adecuados a las necesidades de los migrantes y sus familias que consideren su aspecto transnacional. En suma, garantizar entornos regulatorios confiables.

Es necesario tener en cuenta la problemática social asociada al grupo excluido, en este caso la de los migrantes y sus familias, y abordar las

principales causas individuales e institucionales que impiden su inclusión financiera. Algunas recomendaciones para la inclusión financiera de los migrantes y sus familias, recogidas de los diversos estudios citados y de los resultados de este estudio, son: ampliar las oportunidades de acceso e inclusión de los sectores financiero y digital sin distinción de género, raza y origen, incluidos los migrantes; dar certidumbre (o certeza jurídica) a usuarios, inversionistas e instituciones mediante regulaciones que garanticen la integridad de los recursos de los distintos servicios que ofrecen las Fintech; flexibilizar acuerdos internacionales en la materia; fortalecer la educación en tecnología, ciencia de datos y finanzas, y diseñar propuestas de inclusión financiera claras, flexibles y seguras para usuarios e inversionistas.

La inclusión digital desempeña un papel central en la inclusión financiera. Ambos esfuerzos pueden mejorar el acceso a la educación y a los recursos, a la salud, al empleo y, en consecuencia, abordar los problemas de la pobreza y la desigualdad para los migrantes y sus familias, ya que la inclusión financiera se refiere a la capacidad de las personas y de las empresas de tener acceso a productos financieros “útiles y asequibles” que satisfagan sus necesidades de forma “responsable, no discriminatorias y sostenibles” (Ahairwe y Bisong, 2022, p. 2).

La inclusión financiera de los migrantes y sus familias debe darse independientemente de los flujos de remesas que entran o salen de los países de destino y de origen de los migrantes, pues el monto y la frecuencia de los envíos dependen, entre otras cosas, de los ingresos y de la permanencia en el empleo de los migrantes, más allá de que no todos los migrantes envían remesas ni todas las familias de migrantes son receptoras de remesas. Entonces, para abordar realmente las necesidades de inversión de los migrantes y sus familias, es necesario mejorar la interoperabilidad entre los sistemas digitales y financieros (Ahairwe y Bisong, 2022), independientemente de los flujos de remesas internacionales. Como señalan las autoras citadas, es necesario establecer fuentes alternas de ingresos para que los migrantes se involucren en actividades económicas, cuyos ingresos luego puedan usarse para acceder a servicios financieros, ahorros o créditos, pues las personas no pueden ahorrar, invertir o pagar créditos con lo que no ganan.

Referencias

- Ahairwe, P.E. y Bisong, A. (28 de marzo de 2022). *Supporting financial inclusion of migrants: actors, approaches and avenues to overcome challenges*. The Centre for Africa-Europe Relations. <https://ecdpm.org/work/supporting-financial-inclusion-migrants-actors-approaches-avenues-overcome-challenges>

- Aldasoro, B. (2020). *Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2020/17, LC/MEX/TS.2020/2). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45117/S2000105_es.pdf
- AMUCSS. (2018). *Autonomía financiera y desarrollo territorial AMUCSS 1988-2018*. Sierras Verdes Agencias de Desarrollo Local A.C. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/468704/AMUCSS.pdf>
- B9. (15 de junio de 2021). *B9 Raises \$1.7 Million in Pre-Seed Round to Launch Fintech Platform to Deliver Full Suite of Personal Financial Services*. CISION PRNewswire. <https://www.prnewswire.com/news-releases/b9-raises-1-7-million-in-pre-seed-round-to-launch-fintech-platform-to-deliver-full-suite-of-personal-financial-services-301312582.html>
- Boukhali, S., y Dauner Gardiol, I. (31 de enero de 2020). *Financial Inclusion of Migrants*. Swiss Federal Department of Foreign Affairs (FDFA). [https://www.shareweb.ch/site/EI/Documents/FSD/Topics/Inclusive%20Finance/SDC%20-%20exploration%20paper%20-%20Financial%20inclusion%20of%20migrants%20-%202020-01%20\(en\).pdf](https://www.shareweb.ch/site/EI/Documents/FSD/Topics/Inclusive%20Finance/SDC%20-%20exploration%20paper%20-%20Financial%20inclusion%20of%20migrants%20-%202020-01%20(en).pdf)
- Broxel. (5 de octubre de 2021). *Presenta Broxel la solución financiera "Borderless"*. <https://broxel.com/portfolio/presenta-broxel-la-solucion-financiera-borderless/>
- Condusef. (Agosto de 2020). *Fintech: Nuevas instituciones financieras. Proteja su dinero, 21(245)*, 18-20. https://revista.condusef.gob.mx/PDF-s/2020/245/psd_245.pdf
- Condusef. (Noviembre de 2018). *El abc de la Ley Fintech. Proteja su dinero, 19(224)*, 20-23. https://revista.condusef.gob.mx/PDF-s/2018/224/psd_224.pdf
- Coneval. (2019). *¿Qué funciona y qué no en inclusión financiera? Guías prácticas de políticas públicas*. https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/ESEPS/Documents/Guias_practicas/Que_funciona_Inclusion_Financiera.pdf
- Cortés Poza, D. (Noviembre de 2017). *Fintech: Tecnología Financiera. Nota-INCyTU, 006*. http://www.foroconsultivo.org.mx/INCyTU/documentos/Completa/INCYTU_17-006.pdf
- Deloitte. (24 de marzo de 2022). *Ecosistema "fintech" en México*. <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articulos/ecosistema-fintech-en-mexico.html>
- Deloitte. (2018). *Fintech y su inclusión al sistema financiero mexicano: una gran oportunidad, un gran reto*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/2018/Fintech-y-el-sistema-financiero-mexicano.pdf>
- Diario Oficial de la Federación. [DOF] (20 de mayo de 2021). *Ley para regular las instituciones de tecnología financiera. Última Reforma*. Cámara de Diputados. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF_200521.pdf
- EFE (22 de octubre de 2021). *La Cámara de Comercio México-Estados Unidos abre la puerta a la tecnología financiera*. https://www.efc.com/efe/america/comunicados/la-camara-de-comercio-mexico-estados-unidos-abre-puerta-a-tecnologia-financiera/20004010-MULTIMEDIAE_4658634
- El Financiero. (11 de abril de 2022). *Relaciones Exteriores y Telecom lanzan tarjeta de débito para recibir remesas sin comisiones*. <https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/2022/04/11/relaciones-exteriores-y-telecomm-lanzan-tarjeta-de-debito-para-recibir-remesas-sin-comisiones/>

- Faverio, M. (5 de octubre de 2022). *More Americans are joining the “cashless” economy*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2022/10/05/more-americans-are-joining-the-cashless-economy/>
- Federal Reserve. (Mayo de 2021). *Economic Well-Being of U.S. Households in 2020*. Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2020-report-economic-well-being-us-households-202105.pdf>
- Finnovista. (2021). *Radar Fintech e Incumbentes 2021*. Alianza del Pacífico y Banco Interamericano de Desarrollo. <https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2021/12/Radar-Finovista-General-2021-4.pdf>
- Fintech Global (1 de agosto de 2022). *B9 scores \$2.6m in funding raise*. <https://fintech.global/2022/08/01/b9-scores-2-6m-in-funding-raise/>
- Fintech Latinoamérica. (1 de julio de 2021). *Global Fintech Rankings Report 2021 destaca países punteros en el sector*. <https://fintechlatinoamerica.com/global-fintech-rankings-report-2021-destaca-paises-punteros-en-el-sector/>
- Gaspar Olvera, S. (Enero-junio de 2017). Vulnerabilidad de los hogares con vínculos migratorios internacionales en México. *Diarios de Terruño. Reflexiones sobre migración y movilidad*, (03), 13-38. <https://www.revistadiariosdelterruño.com/gaspar-olvera/>
- INEGI (s.f.). Tabulados básicos. *Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2021*. Recuperado el 4 de enero de 2023. <https://www.inegi.org.mx/programas/dutih/2021/#Tabulados>
- INEGI. (11 de mayo de 2022). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), 2021*. Comunicado de prensa No. 256. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/salade-prensa/boletines/2022/enif/ENIF21.pdf>
- Lorentz, A., y Kost, T. (2021). *Fintech Laws and Regulations 2021. USA*. Davis Wright Tremaine LLP. <https://www.jdsupra.com/post/fileServer.aspx?fName=3568c4b9-b05d-4b3b-947e-509da7e76809.pdf>
- Paulson, A., y Singer, A. (Octubre de 2004). Financial Access for Immigrants: Learning from Diverse Perspectives. *The Brookings Institution Policy Brief*; Conference Report #19. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/cr19.pdf>
- Paulson, A., Singer, A., Newberger, R., y Smith, J. (Mayo de 2006). *Financial Access for Immigrants: Lessons from Diverse Perspectives*. Federal Reserve Bank of Chicago y The Brookings Institution. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/20060504_financialaccess.pdf
- Pazarbasioglu, C., García Mora, A., Uttamchandani, M., Natarajan, H., Feyen, E., y Saal, M. (Abril de 2020). *Digital Financial Services*. World Bank Group. <https://pubdocs.worldbank.org/en/230281588169110691/Digital-Financial-Services.pdf>
- Profeco. (s.f.). *Quién es Quién en el Envío de Dinero*. Gobierno de México. <https://qqed.profeco.gob.mx/IF.php>
- Reshetnikova, N., Magomedov M. y Buklanov D. (2021). Digital Finance Technologies: Threats and Challenges to the Global and National Financial Security. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*, 666, 062139. <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/666/6/062139/pdf>
- SHCP.(7 de septiembre de 2018). *El sector Fintech y su regulación en México*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/shcp/articulos/el-sector-fintech-y-su-regulacion-en-mexico>

- Stookey, S. (15 de julio de 2006). *Financial Services Segregation: Improving Access to Financial Services for Recent Latino Immigrants*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/en/financial-services-segregation-improving-access-financial-services-recent-latino-immigrants>
- The World Bank. (1 de octubre de 2018). *UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020*. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>
- World Bank Group. (s.f). *Fintech*. <https://www.worldbank.org/en/topic/fintech>
- Yu, R. (17 de marzo de 2021). *Fintech Reimagines Remittances*. Claremont McKenna College. <https://fei.cmc.edu/2021/03/17/fintech-reimagines-remittances/>

Sección II:
**Las remesas como un catalizador
de la inclusión financiera**

Remesas y desarrollo en México 2000-2022

Rodolfo García Zamora

Universidad Autónoma de Zacatecas

Selene Gaspar Olvera

Universidad Autónoma de Zacatecas

*

De finales de la década de 1970 a 2006, la migración de México a Estados Unidos experimentó un crecimiento significativo. A partir de 2007, los flujos migratorios, aunque bajos, han sido suficientes para mantenerse, hasta 2022, en un número cercano a 12 millones de connacionales. Esto es el reflejo de las reiteradas crisis económicas y sociales en México, y de una continua demanda de fuerza de trabajo del país vecino.

Las organizaciones de migrantes, aunadas al crecimiento de la migración y de las remesas, fueron aprendiendo y construyendo diversas prácticas comunitarias de solidaridad y de inversión social transnacional que, al inicio del siglo XXI, devienen en la primera política pública transnacional con el Programa 3x1 para Migrantes¹ (Fernández de Castro et al., 2006). De 2002 a 2017, mediante la coinversión de los tres niveles del gobierno mexicano con las organizaciones migrantes, se financiaron 29,677 proyectos comunitarios en las comunidades de origen en el país. Durante 2 décadas se generaron importantes aprendizajes comunitarios

¹ Es un programa del gobierno de México, actualmente a cargo de la Secretaría de Bienestar, que apoya las iniciativas de los migrantes organizados para realizar proyectos que contribuyan al desarrollo de sus localidades de origen, mediante la aportación de los tres órdenes de gobierno (federal, estatal y municipal), así como de organizaciones de migrantes en el extranjero. 25% de las aportaciones corresponde al gobierno federal, 25% a las organizaciones de migrantes y 50% a los gobiernos estatales y municipales (Secretaría de Bienestar, 2017).

transnacionales de colaboración y de alianzas con el gobierno mexicano y con otros actores sociales, que adquieren gran importancia en el presente ante el reto de construir y de establecer una política de Estado sobre desarrollo, migración y derechos humanos.

En este trabajo analizamos como, de la mano con el crecimiento de la migración, las remesas y los proyectos comunitarios transnacionales, al inicio del siglo XXI, generaron un amplio debate sobre los impactos y las potencialidades de la migración internacional y de las remesas sobre el desarrollo de las comunidades de origen. En este debate participan los sectores público y privado, las organizaciones migrantes, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y las instituciones académicas. En particular, analizamos como el debate trasciende el nivel académico y teórico, y se expresa en propuestas de política pública nacional sobre migración internacional, remesas y desarrollo. Hacemos énfasis en las posibilidades de la bancarización de las comunidades transnacionales y en las iniciativas de fortalecimiento institucional de las organizaciones migrantes de varias entidades federativas, destacando Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Oaxaca y Zacatecas.

Crecimiento económico, migración internacional y remesas

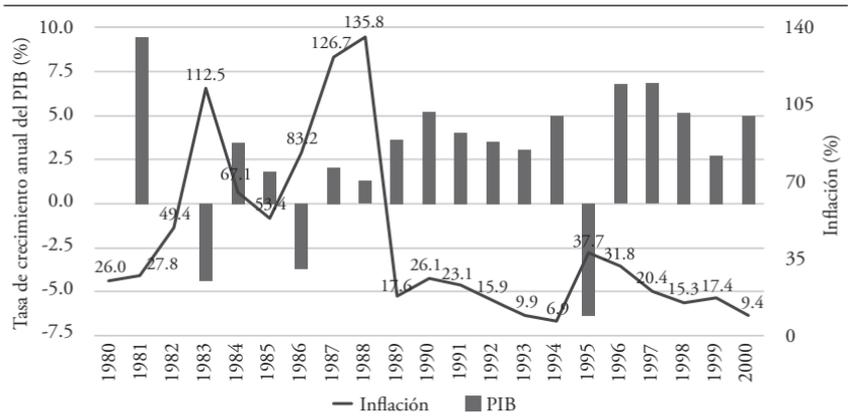
A mediados de la década de 1970, se produjo en México un creciente proceso migratorio hacia Estados Unidos a partir de una profunda crisis del sector agropecuario de 2 décadas y la recurrencia de crisis económicas mexicanas de 1976, 1982 y 1994. Entre 1982 y 1988, la economía mexicana experimentó altas tasas de inflación, la cual pasó de 49.4% en 1982 a 135.8% en 1988. A su vez, el PIB se redujo 4.4% en 1983 y creció apenas 1.3% en 1988 (Gráfica 1). Para Liliana Meza González (2006), esto fue resultado de las precarias condiciones laborales del trabajador mexicano promedio.

Jorge Durand (1994, 1996) señala que en la década de 1980 se dio una serie de procesos y de transformaciones en los patrones migratorios, entre ellos, un aumento en la intensidad de los flujos emigratorios, y un cambio en el patrón migratorio tradicional mayoritario de hombres provenientes de zonas rurales y de carácter temporal por un nuevo patrón migratorio feminizado, de carácter permanente y diversificado. Tres factores dieron lugar a esta nueva etapa: la crisis económica de la deuda externa en 1982; la legalización de 2.3 millones de migrantes mexicanos gracias a la Ley de Reforma y Control de la Inmigración de 1986, y una serie de

transformaciones demográficas, económicas, sociales, políticas y culturales en México.

Entre 1989 y 1992, durante la primera mitad del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, la economía creció a niveles relativamente altos y se puso en marcha un importante programa social: el Programa Nacional de Solidaridad. Su objetivo era apoyar a los más pobres. En ese escenario, se negoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que se firmó a finales de 1992, fue aprobado por el Congreso estadounidense en 1993 y entró en vigor en el último año del sexenio salinista. Estados Unidos y México —especialmente el presidente Salinas— reiteradamente manejaron la reducción de los flujos emigratorios como argumento para acelerar la concreción del TLCAN (García Zamora, 2019, p. 121).

Gráfica 1: Tasa de crecimiento anual del PIB y la inflación, 1980-2000



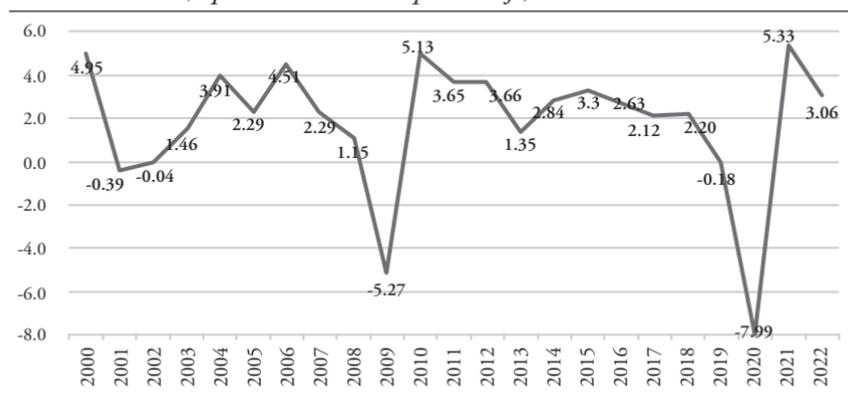
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, Serie Histórica.

El proceso de liberación de la economía mexicana y la entrada en vigor del TLCAN permitieron que el PIB se mantuviera en tasas positivas, con excepción de su caída en 1994 (Banco de México, 2018). A pesar de que la inflación descendió y el PIB mejoró entre 1997 y 2000, el establecimiento del modelo neoliberal, en 1982, y los impactos del TLCAN, en 1994, explican la desaparición de las políticas públicas de desarrollo regional y sectorial. Se experimentó una quiebra masiva de productores rurales y de pequeñas y medianas empresas, lo que impulsó un éxodo creciente a Estados Unidos. Entre 1994 y 2000, el número de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos pasó de 6.5 millones a 9.3 millones (Gaspar Olvera, 2012).

La tasa de crecimiento del PIB bajó a un promedio de 2.4% entre 2002 y 2007 debido a la desaceleración de la economía de Estados Unidos y a la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio, que impactó negativamente al sector exportador de México. Más aún, la crisis financiera mundial de 2007-2009 explica la contracción del crecimiento económico de México con una tasa de variación del PIB negativa de 5.3% en 2009. Los acontecimientos anteriores, los ataques terroristas del 11-S y los cambios en la política migratoria desaceleraron los flujos emigratorios que por 15 años ha mantenido el número de mexicanos en Estados Unidos entre 11 y 12 millones.

El PIB se redujo 0.2% en 2019, durante el arranque del sexenio de Andrés Manuel López Obrador. En 2020, ante la pandemia de COVID-19, la contracción fue de 8% (Gráfica 2). Ahora bien, a pesar de la recesión mundial, los montos de las remesas internacionales de los migrantes mexicanos crecieron a niveles inesperados, y han mantenido una tendencia creciente a pesar de que ellos también padecen los efectos de la pandemia.

*Gráfica 2: Tasa de crecimiento anual del PIB
(a precios constantes, porcentaje), 2000-2022*



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, 2000-2022.

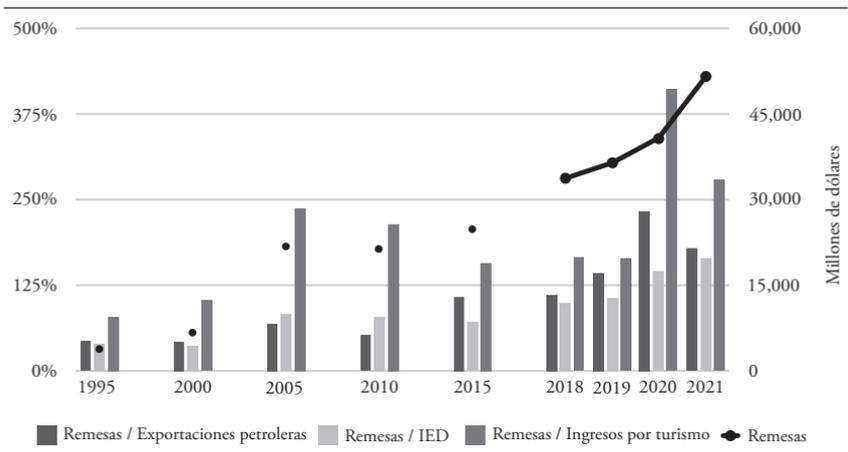
La recuperación económica del país se vislumbra desalentadora ante la carencia de políticas públicas que permitan hacer frente a los efectos colaterales de la pandemia y que, a la vez, satisfagan las necesidades de los mexicanos. Esto puede intensificar los flujos emigratorios de mexicanos hacia el país vecino que, en los últimos 15 años, habían descendido a niveles inesperados. De crecer los flujos, seguramente se verá reflejado en nuevos incrementos en el envío de remesas.

Remesas familiares

Desde la década de 1990, las remesas internacionales se convirtieron en uno de los flujos de divisas de mayor importancia para la economía mexicana. Los primeros años del siglo XXI se caracterizaron por un gran dinamismo en el envío de remesas, superior a lo observado en años anteriores. Más aún, el crecimiento de las remesas incluso superó el de la migración internacional. De 1995 a 2006, el monto de las remesas internacionales que ingresaron a México se multiplicó por siete, de 3,673 millones de dólares, en 1995, a 25,567 millones de dólares, en 2006. El número de mexicanos en Estados Unidos más que duplicó al pasar de 4.4 millones, en 1990, a 11.1 millones, en 2006.

Si bien la crisis económica de 2007-2009 afectó el envío de remesas a México, el descenso no fue tan pronunciado, y a partir de 2014 muestra un claro ascenso. Esto ha favorecido que las remesas adquirieran una mayor importancia relativa en las cuentas externas de México en años recientes. Las remesas medidas con relación a la inversión extranjera directa resultaron de 145% y 163% en 2020 y 2021. Además, desde hace varios años, han superado el valor de las exportaciones petroleras, y en 2020 y 2021 fueron equivalentes a 232% y 178% de tales ventas al exterior (Gráfica 3).

Gráfica 3: Importancia relativa de las remesas, 1995-2021



Fuente: Estimación propia con datos del Banco de México, 1995-2021.

Los datos previos cobran mayor relevancia por las secuelas económicas del COVID-19 en el país. De acuerdo con Gerardo Esquivel (2020), después de una desaceleración significativa derivada de las medidas para

contener los efectos sanitarios del COVID-19, a partir de julio de 2022, la economía estaría definida por un proceso de reapertura que sería más lenta y gradual, sin los millones de dólares de las remesas enviadas por los migrantes mexicanos que radican mayoritariamente en Estados Unidos.

Los datos del Banco de México permiten destacar los esfuerzos de los millones de migrantes que, a lo largo del tiempo, han contribuido con las remesas que envían al país. Tan solo entre 1995 y 2021, el monto de las remesas internacionales se multiplicó catorce veces.

Los estragos económicos del COVID-19 están en la base de un intenso debate mundial sobre la dinámica de las remesas. En general, se planteó que las remesas caerían entre 20% y 30% debido al doble impacto de la pandemia y de la recesión económica. Sin embargo, no fue así. En la mayoría de los países, entre ellos México, las remesas se incrementaron. En este caso ascendieron a 40.6 millones de dólares en 2020 (crecimiento del 11.4% respecto a 2019). Sus beneficiarios fueron 1.8 millones de hogares, 200,000 más que en 2015.

Al inicio de 2021 se generó un debate adicional, esta vez sobre las causas del aumento de las remesas enviadas a México.² Se coincidió en la especificidad de la migración mexicana a ese país tanto por su larga historia, como por su masividad y arraigo en sectores particulares, denominados durante la pandemia como sectores esenciales. Un factor muy importante fueron las grandes inversiones públicas para la reactivación de la economía estadounidense, y se coincidió en la solidaridad de esta población hacia sus familias y sus comunidades de origen con mayores transferencias. Este debate reiteró otras discusiones de la primera década del siglo XXI sobre el impacto positivo de las remesas a nivel nacional, sobre sus regiones, los diferentes sectores económicos, el bienestar de los hogares receptores y el desarrollo local.

Se coincidió además en que las remesas tienen un impacto macroeconómico positivo para los países receptores, y un impacto económico multiplicador en las regiones donde se reciben. La mayor parte de las remesas se gasta en consumo familiar, al igual que todos los salarios, y su impacto más importante está en el comercio y en los servicios. Después de 20 años, el impacto de las remesas no ha sido significativo en el desarrollo económico regional y local, pero sí en los indicadores de bienestar

² Para más información sobre el crecimiento de las remesas durante la pandemia, se sugiere consultar el capítulo escrito por Juan José Li Ng y Carlos Serrano Herrera para este libro, pp. 103-126.

y de infraestructura social de los hogares y de las comunidades receptoras, especialmente cuando se realizaron miles de obras comunitarias con remesas colectivas mediante el Programa 3x1 para Migrantes de 2002 a 2019 (García Zamora y Gaspar Olvera, 2022, p. 251).

De acuerdo con datos del Banco de México y del Censo de Población y Vivienda 2020, persiste una tendencia de concentración de las remesas y de los hogares receptores en las regiones³ tradicional y centro de la migración internacional con 41.4% y 39.8%, así como 22.8% y 20.9%, respectivamente. En la región tradicional, los estados con mayor flujo de remesas y de hogares receptores de ese ingreso son Jalisco (18.8% y 10.2%), Michoacán (10.0% y 8.9%) y Guanajuato (8.5% y 7.8%). Las remesas a nivel nacional se incrementaron 63.8% entre 2015 y 2020. Las regiones norte y tradicional tuvieron el mayor aumento en el flujo de remesas (Cuadro 1).

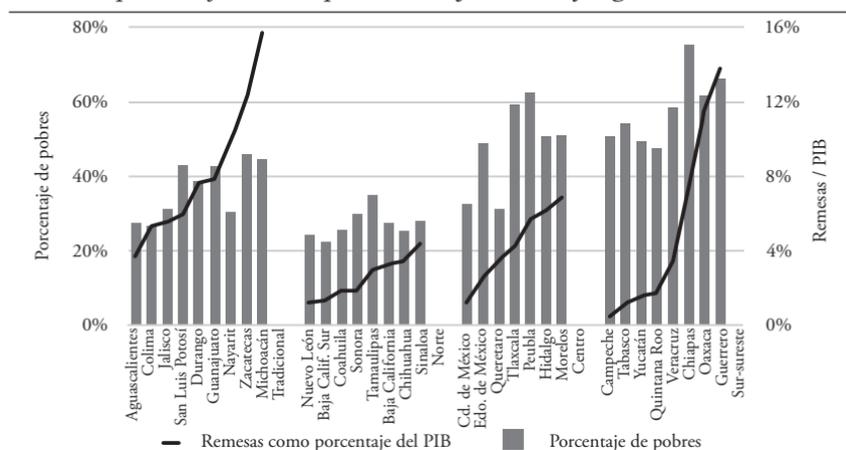
Cuadro 1: Flujo de remesas y hogares perceptores de remesas, 2015 y 2020					
	Año 2015	Año 2020	Distribución porcentual 2015	Distribución porcentual 2020	Incremento porcentual 2015 y 2020
Flujo de remesas (millones de dólares)					
Tradicional	10,046	16,820	40.5%	41.4%	67.4%
Norte	4,036	7,052	16.3%	17.4%	74.7%
Centro	6,027	9,255	24.3%	22.8%	53.6%
Sur-sureste	4,676	7,474	18.9%	18.4%	59.8%
Total	24,785	40,601	100.0%	100.0%	63.8%
Hogares perceptores de remesas					
Tradicional	673,444	704,322	42.1%	39.8%	4.6%
Norte	308,905	345,499	19.3%	19.5%	11.8%
Centro	318,727	370,308	19.9%	20.9%	16.2%
Sur-sureste	298,090	348,522	18.6%	19.7%	16.9%
Total	1,599,166	1,768,651	100.0%	100.0%	10.6%

Fuente: Estimación propia con datos del Banco de México, 2015 y 2020, y de la Encuesta Intercensal 2015 y Cuestionario Ampliado del Censo de Población y Vivienda, 2020, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

³ Las regiones incluyen los siguientes estados. Tradicional: Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas. Norte: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas. Centro: Ciudad de México, Estado de México, Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala. Sur-sureste: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

En cuanto a la proporción de las remesas con respecto al PIB, estas representaron 6.1% en la región tradicional, en 2020, destacando Michoacán (12.2%), Zacatecas (10.6%), Nayarit (6.9%) y Guanajuato (6.6%). Esta región cuenta con las organizaciones migrantes mexicanas más importantes en Estados Unidos, que, de 2002 a 2017, financiaron 29,677 proyectos en sus comunidades de origen mediante el Programa 3x1 para Migrantes. Estos proyectos tuvieron efectos positivos en la organización comunitaria transnacional, la infraestructura social y el bienestar de la población (Gráfica 4).

Gráfica 4: Proporción de población en pobreza y remesas como porcentaje del PIB por entidad federativa y región, 2020



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) y de INEGI, 2020.

Respecto al impacto de las remesas sobre la pobreza, es importante reconocer que en los estados donde ese ingreso representa una mayor proporción del PIB persiste el rezago económico y social. Pero, en ausencia de las remesas, podría ser mayor. En general, las regiones norte y tradicional concentran la menor proporción de población en pobreza (13.0% y 19.9%) y los mayores montos de recepción de remesas (17.4% y 41.4%, respectivamente). En ausencia de las remesas en México, la pobreza sería mayor a la que se reconoce actualmente de 55 millones de personas. Por ello es importante valorar que son 1.8 millones los hogares receptores de ese ingreso (5.1%). En la región tradicional, 9.0% de los hogares recibe remesas; en la región norte esta cifra es 5.4%, y en la región sur-sureste, 4.4%. En la región tradicional, Zacatecas presenta el porcentaje más alto de hogares receptores (13.2%), junto con Michoacán (12.3%) y Nayarit (11.6%).

Remesas colectivas

Las remesas colectivas surgieron como sustituto ante la falta de propuestas de desarrollo comunitario y municipal, y solo fueron posible tras el surgimiento de las organizaciones o de los clubes de migrantes en la década de 1960. Ambos elementos permitieron el establecimiento del Programa 3x1 para Migrantes de coinversión social en 1999, en Zacatecas, con la participación de los tres niveles de gobierno.

Su antecedente es la práctica espontánea, denominada por los migrantes como etapa del “cero dólares por uno”, que funcionó con el recurso monetario de las propias organizaciones de migrantes. Esta dio origen a la práctica informal de “uno por uno” con el aporte de un dólar de los ayuntamientos y otro de los clubes de migrantes. Al inicio de la década de 1990 se transformó en el Programa 2x1 en Guerrero y Zacatecas, en el que ya intervino el gobierno federal y estatal con un dólar cada uno por cada dólar de los migrantes (García Zamora y Padilla, 2012).

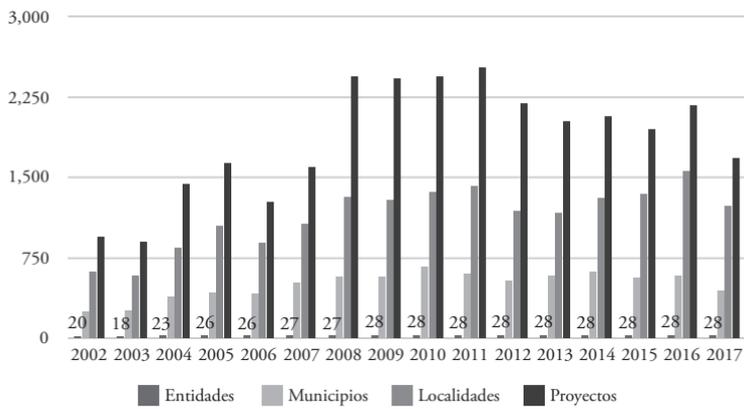
Bajo el proceso de solidaridad y aprendizajes institucionales informales de inversión entre migrantes, municipios, gobiernos estatales y dependencias federales surgió la institucionalización de la filantropía comunitaria transnacional bajo el Programa 3x1 para Migrantes. Inició en 2002 y concluyó en 2020, después de que, a finales de 2019, el gobierno federal y el Congreso decidieron suspender su presupuesto con el argumento de su uso corporativista por parte de los gobiernos anteriores y el frecuente mal manejo de sus recursos financieros.

Los tipos de proyectos que se desarrollaron bajo el Programa 3x1 para Migrantes fueron: 1) infraestructura social básica, como construcción, ampliación y rehabilitación de proyectos de redes de agua, saneamiento y potabilización, drenaje, alcantarillado, electrificación e infraestructura para el mejoramiento urbano y protección del medio ambiente; 2) proyectos de servicios comunitarios, como atención a la salud, actividades deportivas, eventos culturales, recreación, desarrollo comunitario y protección civil; 3) proyectos educativos, como equipamiento y mejoramiento de infraestructura de escuelas públicas, y 4) proyectos productivos, los cuales debían beneficiar al menos a diez familias del municipio donde se llevara a cabo el proyecto, generando ingresos y empleo para la comunidad (Secretaría de Bienestar, 2017).

En una perspectiva de 2 décadas, los impactos positivos superan por mucho a los negativos (García Zamora, 2019). La información de 29,677 proyectos comunitarios realizados de 2002 a 2017 en todo el país,

y la cantidad de comunidades y de familias beneficiadas por el programa dimensionan sus impactos y la necesidad de mantener, reestructurar y mejorar a fondo su funcionamiento (Gráfica 5).

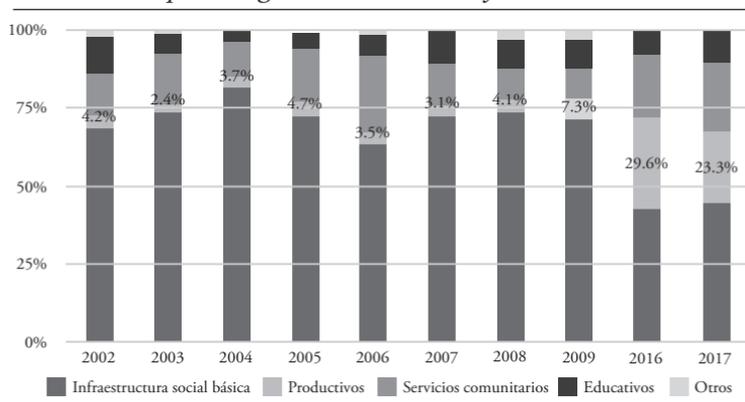
Gráfica 5: Cobertura del Programa 3x1 para Migrantes, 2002-2017



Nota: Se muestran cifras preliminares para 2017.

Fuente: Elaboración propia con datos de las Estadísticas Nacionales del Programa 3x1 para Migrantes (M02_136B) de la Secretaría de Desarrollo Social.

Gráfica 6: Distribución porcentual de los proyectos del Programa 3x1 para Migrantes, 2002-2009 y 2016-2017



Fuente: Elaboración propia con datos del Coneval, de la Ficha de Monitoreo del Programa 3x1 para Migrantes y de García Zamora y Padilla (2012).

La maduración del programa favoreció un aumento en los proyectos productivos (Gráfica 6). De 2002 a 2008, los proyectos productivos a nivel

nacional no rebasaron el 5% de todos los proyectos colectivos en el país. En 2016 y 2017, los proyectos productivos fueron 29.6% y 23.3% del total de proyectos, respectivamente, prevaleciendo los proyectos de infraestructura social básica (Coneval, s.f. a y b). Este dato muestra como, luego de 3 lustros, se avanzó en la realización de proyectos productivos con el apoyo de la coinversión con fines empresariales. Esto es reflejo de los múltiples problemas para su instrumentación y desarrollo: lógica de rentabilidad, ausencia de una cultura empresarial y un complejo entorno económico nacional.

Las remesas y el debate sobre su impacto en el desarrollo

Cuando se formalizó el Programa 3x1 para Migrantes como programa federal, ya se contaba con una maduración importante de las organizaciones migrantes en términos de su funcionamiento interno, su vinculación permanente con las comunidades de origen, sus relaciones con los diferentes niveles de gobierno y con los actores sociales de la academia y de la sociedad civil. También se logró desarrollar evaluaciones y trabajos para mejorar el programa y buscar avanzar hacia políticas migratorias con enfoque de desarrollo local en estados con una gran cantidad de organizaciones de migrantes. Destacan Zacatecas (14 federaciones de migrantes con más de 250 clubes), Jalisco, Michoacán y Guanajuato. La realización de diversos seminarios y talleres en esos estados refleja la importancia creciente del debate entre múltiples sectores en México y la región, especialmente de 2001 a 2007.

Los crecientes montos de remesas internacionales que ingresan a México en estados como Michoacán y Zacatecas, caracterizados por la ausencia de industria y la persistencia del atraso económico, generaron el interés en diversos sectores sociales para aprovechar el flujo de remesas y la emergencia de los migrantes como un nuevo agente social para promover el desarrollo en las diferentes regiones de origen. Desde los gobiernos de los estados con mayor migración internacional y recepción de remesas se veía la posibilidad de aumentar los proyectos sociales comunitarios mediante la coinversión con las organizaciones migrantes. Las organizaciones migrantes veían la posibilidad de promover mayores obras de infraestructura comunitaria, incidir en las políticas de desarrollo local y regional, y transitar a los proyectos productivos que incidieran en el desarrollo económico local para reducir la migración en el mediano plazo.

A nivel del gobierno federal, se concibe al flujo creciente de las remesas familiares como un elemento de estabilización macroeconómica y como un factor de reactivación económica regional. A nivel de la banca

nacional e internacional, el aumento significativo de los montos enviados a México generó mayor competencia entre ambos para aprovechar el mercado creciente de la transferencia de las remesas y la posibilidad de incluir a sectores más amplios de las comunidades migrantes en todo tipo de servicios bancarios, financieros y de seguros. A nivel internacional fue relevante como organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, plantearon que las remesas tenían la capacidad de promover el desarrollo económico en los países y regiones de origen (Canales Cerón, 2008).

En el sector académico en Estados Unidos y en México se reprodujo un debate sobre el potencial de las remesas familiares para promover el desarrollo, que en África y Europa se dio lustros antes. El debate se puede ilustrar con dos grandes perspectivas: los pesimistas y los optimistas. En el primero está Manuel Canales Cerón (2008), quien argumenta que las remesas no son ni una forma de ahorro ni una fuente para la inversión productiva, sino que constituyen un fondo salarial que, como tal, se destina principalmente al consumo y la reproducción material del hogar. Además, las remesas corresponden a ingresos salariales de trabajadores que combinan una inserción laboral de alta vulnerabilidad y precariedad en el país de destino con una condición de pobreza, marginación y vulnerabilidad social en su país de origen.

La perspectiva optimista, a la que nos adscribimos, asume la parte central de Canales Cerón: la migración y las remesas por sí mismas no generan desarrollo. Se requieren, entonces, políticas públicas integrales de desarrollo económico. Sin embargo, consideramos que el debate hay que contextualizarlo en los estados como Michoacán y Zacatecas, caracterizados por el atraso económico, la ausencia de la industria y de un sector empresarial significativo. Sin estos, las organizaciones migrantes, sus remesas y sus proyectos no pueden adquirir gran relevancia.

Nuestra experiencia por más de 2 décadas de colaboración con las organizaciones de migrantes de ambos estados⁴ nos lleva a plantear que se han generado nuevos aprendizajes institucionales en las comunidades de origen, migrantes, municipios, gobiernos estatales, ONG, la academia e incluso organismos y fundaciones internacionales, entre los que destacan

⁴ Estas colaboraciones fueron para fortalecer el Programa 3x1 para Migrantes, mejorar los proyectos solidarios, avanzar en los proyectos productivos y articular el programa con políticas de desarrollo económico regional, y resultaron en propuestas concretas que formaron parte de los Planes de Desarrollo en Zacatecas de 1999-2004 y 2005-2010, y una propuesta concreta para Michoacán de una política de Estado sobre desarrollo, migración y seguridad humana (García Zamora, 2014).

las fundaciones Ford, Rockefeller y MacArthur. Estos aprendizajes posibilitan avanzar hacia la construcción de una nueva arquitectura institucional del desarrollo económico estatal y regional. Sin embargo, en los hechos, nuestra percepción no era compartida por la mayoría de los actores institucionales vinculados con los migrantes y las remesas, para quienes lo central era el utilitario beneficio de las remesas y del apoyo asistencial al migrante.

Durante 20 años, los tres niveles de gobierno buscaron beneficiarse del crecimiento de las remesas para atenuar los problemas macroeconómicos, aumentar el gasto social y ganar legitimidad mediante la coinversión del Programa 3x1 para Migrantes con las organizaciones migrantes. También, el sector bancario y financiero ha buscado aumentar su mercado con la comunidad migrante en sus lugares de origen y destino mediante una mayor inclusión financiera. Pero no ha existido interés en avanzar en la construcción de la nueva arquitectura institucional de formulación y aplicación de políticas públicas de desarrollo económico que integren a los migrantes y las remesas con un enfoque de derechos humanos.

Sobre el Programa 3x1 para Migrantes en Zacatecas, expresamos en 2005 que tenía los siguientes impactos positivos: articuló a las comunidades transnacionales zacatecanas; fue un formidable instrumento de organización comunitaria transnacional; generó un espacio de negociación con los tres niveles del gobierno mexicano; financió 1,500 proyectos comunitarios de 1993 a 2005; posibilitó un proceso de aprendizaje transnacional de todos los participantes; emergió el migrante colectivo (organizado) como nuevo actor social del desarrollo comunitario, e impulsó la cultura del control social y la transparencia (García Zamora, 2005, p. 285).

El avance del Programa 3x1 para Migrantes en los estados, su impacto multiplicando los clubes y las federaciones migrantes en Estados Unidos, la experiencia adquirida por los actores y sus resultados propició que de los proyectos sociales se intentara avanzar a los proyectos productivos e incluso a políticas de desarrollo local y regional, en especial con las federaciones de migrantes zacatecanos. La Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, con setenta clubes, y la Fundación para el Desarrollo Integral del Sur de Zacatecas plantearon una propuesta de desarrollo binacional para esa región con base en los proyectos agroindustriales de agave, hortalizas, guayaba, azafrán, orégano, ganado vacuno y talleres textiles para mujeres (García Zamora, 2003, p. 222). Esta propuesta, como otras en Guanajuato, Jalisco y Michoacán, no pudo desarrollarse porque no hubo la voluntad política de los gobiernos estatales de integrarlas a políticas concretas, a pesar de que formaban parte de los planes estatales de desarrollo.

El optimismo del migrante organizado como nuevo agente económico y social del desarrollo en sus estados lo llevó a impulsar la transformación de los Institutos de Atención al Migrante, con carácter asistencialista, a las Secretarías del Migrante, como en Michoacán y Zacatecas. Estas actuaron con un enfoque proactivo de política pública de desarrollo con enfoque transnacional. Mantuvieron una perspectiva de diseño de políticas públicas migratorias integrales y transversales, en coordinación con las secretarías estatales de economía, desarrollo social, agricultura, educación y salud. Sin embargo, a pesar del cambio de nombre de “Institutos” a “Secretarías” del Migrante y del aumento temporal de recursos financieros y humanos, nunca dejaron de ser espacios marginales en los gobiernos estatales. Más aún, en Michoacán y Zacatecas, esas secretarías están en proceso de desmantelamiento, con un presupuesto limitado, sin recursos humanos capacitados y reiterando las prácticas corporativistas tradicionales.

Una experiencia inédita en Zacatecas se realizó entre 2009 y 2015 con la Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California y la Fundación Rockefeller. Esta apoyó en la construcción de una agencia de desarrollo local transnacional, la Federación Zacatecana, A.C., lo cual permitió a la Federación mejorar el manejo de sus recursos económicos para los proyectos sociales solidarios tradicionales, establecer un pequeño programa de microcréditos productivos para proyectos de migrantes en Zacatecas, y avanzar parcialmente en proyectos productivos concretos sobre ganadería, miel, dulces y producción de mezcal.

El Programa 3x1 para Migrantes ha sido trascendental dentro y fuera de México. Fue reconocido en los diferentes Foros Mundiales sobre Migración y Desarrollo, realizados entre 2007 y 2016, como una de las mejores experiencias de filantropía migrante en el mundo. También, fue un instrumento para la organización comunitaria transnacional de migrantes que ha generado espacios de negociación con los tres niveles de gobierno a favor de sus comunidades de origen y propiciado el diseño de nuevas políticas públicas con un enfoque transnacional.

Ahora bien, el Programa 3x1 para Migrantes enfrentó contradicciones internas de diseño, funcionamiento y normatividad. Sus reglas de operación se diseñaban anualmente de forma vertical desde la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y se aplicaban de la misma forma por la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) y los gobiernos estatales. Las organizaciones de migrantes y sus comunidades de origen mantuvieron una relación asimétrica y de subordinación por su separación geográfica, su limitada organización y capacidad técnica, y su desconocimiento de la cul-

tura burocrática mexicana. Esta situación provocó problemas adicionales, como la existencia de cientos de “avales formales”⁵ de algunos clubes de migrantes que, sin aporte financiero de los migrantes, dieron el apoyo a los alcaldes para que realizaran los proyectos cuya inversión pública buscaron aumentar por cuestiones políticas, de prestigio y de promoción (García Zamora y Gaspar Olvera, 2020).

Para los pesimistas, como Canales Cerón (2008), el Programa 3x1 para Migrantes no tuvo ni la importancia económica ni la prioridad política necesaria para transformarse en un verdadero impulsor del desarrollo económico y social. A nivel nacional, los recursos del programa fueron prácticamente insignificantes y no contribuyeron al crecimiento económico, como tampoco al bienestar social de la población ni a la reducción de la pobreza y desigualdad, pues no representó ni el 1% del gasto social nacional. Según Canales Cerón, las contribuciones más importantes del Programa 3x1 para Migrantes no fueron ni económicas ni de desarrollo social, sino en la apertura para la participación social y política de los migrantes y sus organizaciones en sus comunidades (García Zamora, 2005).

Desde el Estado, lo más relevante del Programa 3x1 para Migrantes no son sus montos, ni sus objetivos, ni su estructura ni su pertinencia. Lo central es el reconocimiento del gobierno a la existencia de un sujeto social y político emergente —los clubes y las federaciones de migrantes mexicanos en el extranjero— que establecen demandas y propuestas innovadoras, pero ante las cuales el Estado muestra su total incapacidad para entender y apreciar la magnitud de los problemas que ello envuelve.

Fernando Robledo (2019), en su investigación sobre el Programa 3x1 para Migrantes en Michoacán y Zacatecas, señala una fragilidad institucional y ambivalencia en la política migratoria del gobierno mexicano. Si se añade la debilidad institucional de las organizaciones migrantes, resulta que, pese a su aporte filantrópico, no logran convertirse en verdaderos actores sociales de las políticas públicas y permanecen subordinadas al Estado mexicano. Este aplica una política migratoria asistencial y corporativista expropiando el Programa 3x1 para Migrantes como filantropía transnacional.

⁵ Valentina Cappelletti (2018) se refiere a los “avales” formales en el marco del Programa 3x1 para Migrantes “para identificar la práctica de utilizar un club de migrantes para firmar, es decir “avalarse”, la solicitud de una obra, sin que tal club sea la institución promotora y sin que participe financieramente en su realización. La aportación financiera del club suele ser cubierta por un presidente municipal, por uno o más beneficiarios o por algún privado como podría ser un contratista.”

Desde la perspectiva de Valentina Cappelletti (2018), el programa pasó de su etapa inicial de filantropía transnacional exitosa para ayudar a las comunidades de origen a la política gubernamental corporativista en 2002, con irregularidades institucionales en un espacio de poder asimétrico que permitió el surgimiento del “cáncer” de los “avales formales” del Programa 3x1 para Migrantes a favor de gobiernos estatales y municipales sin aporte financiero migrante.

La exclusión presupuestal del Programa 3x1 para Migrantes en 2020, por decisión del poder ejecutivo y legislativo, refleja la falta de reconocimiento al aporte histórico de los migrantes mexicanos que viven en el extranjero a la economía y a la sociedad mexicana. Su contribución no se ve reflejada en las partidas presupuestales hacia ellos, pues cada vez están más restringidas. Tampoco se encuentra en el diseño y en el establecimiento de una política integral de migración, desarrollo y derechos humanos que contemple la protección de los derechos de los mexicanos en el exterior, el desarrollo de las comunidades y de las regiones de origen de los migrantes y la reintegración de miles de retornados y deportados al país en los últimos 10 años (García Zamora y Gaspar Olvera, 2020).

Sin embargo, las organizaciones migrantes insisten en el restablecimiento del Programa 3x1 para Migrantes con cambios a fondo, por considerar que son mayores sus aportes comunitarios que sus irregularidades. Lo relevante será que la nueva normativa sea debatida y construida por todos los actores sociales que participen en ella. En particular, que permita que las organizaciones de migrantes recuperen su autonomía, su protagonismo y su capacidad de proponer y de participar en la aplicación, el control social y el rediseño del programa (García Zamora y Gaspar Olvera, 2022).

A pesar de que México tiene experiencia en la coinversión para actividades productivas con asociaciones de migrantes, es necesario fortalecer sus capacidades gerenciales, técnicas y financieras e implementar intervenciones que fomenten la articulación productiva de cadenas de valor y la asociación entre migrantes, gobierno y sus instituciones (López et al., 2020). En suma, que el gobierno reconozca las aportaciones de los mexicanos radicados en el extranjero y los integre en la agenda gubernamental como actores activos que contribuyen a la economía del país. Entre los actores involucrados es necesario incluir al sistema financiero para la inclusión financiera de los remesadores y de los receptores de remesas.

Integrar a la diáspora en la planificación de las políticas de desarrollo es de suma importancia para que los gobiernos aprovechen los recursos

monetarios que generan los migrantes, ya sea de manera individual o colectiva. También es necesario innovar y crear nuevas instituciones y productos que se adapten a las necesidades de los migrantes en sus destinos y a sus familias en el país de origen.

El Programa 3x1 para Migrantes, como modelo para ser replicado, debe ser rediseñado tomando los elementos que se adecuen al contexto socioeconómico y político actual. Los gobiernos pueden aumentar su capacidad para implementar proyectos con la diáspora al vincularse con otros proyectos. Las remesas colectivas de los migrantes deben, primordialmente, centrarse en proyectos productivos en áreas económicas y empresariales. Se reitera la necesidad de acompañamiento y de asistencia técnica y empresarial.

Para lograr un avance real en materia de uso productivo de las remesas, la atención y los esfuerzos de los gobiernos deben dirigirse a quienes envían remesas, esto es a los migrantes y no solo a los receptores, y lograr un diálogo sobre sus iniciativas y sus intereses. Esto ligado a una estrategia que permita mejorar la competitividad local y fortalecer los escasos polos de desarrollo (Torres, 2001). Las condiciones económicas y sociales prevalentes en México exigen que los proyectos sociales y empresariales con recursos de los migrantes tengan un buen sustento técnico, económico y financiero, y que formen parte de una nueva estrategia de desarrollo económico integral del país y sus diferentes regiones.

El gobierno de la “Cuarta Transformación”, en 2018, parecía indicar que el Programa 3x1 para Migrantes funcionaba con buenos resultados para las comunidades de origen, a pesar de presentar problemas burocráticos y en el uso de los recursos. Pero, a finales de 2019, se decidió suspender su respaldo presupuestal por supuestos malos manejos financieros y su uso corporativo por los gobiernos anteriores. Solo Zacatecas, por la presión de las federaciones de clubes de migrantes del estado, mantiene el programa bajo su modalidad 2x1, sin el aporte federal, con una caída en más de 50% de los proyectos respecto a los años previos. Otros estados, como Guerrero y Michoacán, buscan seguir con esta misma experiencia del 2x1.

La Cuarta Transformación reiteró la creciente dependencia de las remesas y reconoció verbalmente el aporte migrante, aunque sin ninguna propuesta de política de Estado sobre desarrollo económico, migración y derechos humanos, a pesar de las diferentes propuestas hechas por la sociedad civil transnacional entre 2010 y 2021. Todo indica que la economía nacional seguirá dependiendo de forma creciente de Estados Unidos, de las exportaciones a su mercado, de sus inversiones y de las remesas de los

connacionales que radican fuera de México. Sin embargo, estas remesas no podrán crecer de forma indefinida. La población migrante mexicana está envejeciendo y hay un fuerte resentimiento en sus organizaciones en Estados Unidos por su exclusión de la agenda nacional, de las políticas públicas y presupuestos, y su deliberada marginación del sistema electoral nacional (García Zamora y Gaspar Olvera, 2022, p. 252).

Conclusiones

Las remesas son cada vez más importantes en la economía de México, por lo que destacamos, a manera de conclusión, los aportes del funcionamiento del Programa 3x1 para Migrantes, sus limitaciones y una propuesta alternativa sobre la inversión social y productiva de los migrantes mexicanos.

Los aportes del Programa 3x1 para Migrantes incluyen que fue un formidable instrumento de organización comunitaria transnacional, expresada en un gran crecimiento de cientos de clubes y federaciones de migrantes. Además, promovió la colaboración de migrantes con el gobierno mexicano, financió 29,677 proyectos comunitarios entre 2002 y 2017, y posibilitó la transición a una nueva arquitectura institucional de políticas públicas de desarrollo económico, migración y derechos humanos, en particular en estados como Zacatecas, Michoacán, Guanajuato y Oaxaca.

Sin embargo, el Programa 3x1 para Migrantes presentó una grave limitación en su diseño al integrarlo en la Sedesol como parte de las actividades asistenciales del gobierno mexicano y no como parte de una política de desarrollo. Su estructura burocrática compleja y vertical limitó la capacidad técnica e institucional de las organizaciones migrantes para incidir en el funcionamiento del programa.

También añadió a la persistencia de una visión rentista hacia los migrantes por parte del Estado mexicano, cuya actuación se ha dado bajo la lógica de que se van masivamente (reduciendo las tensiones económicas, sociales y políticas), mandan montos crecientes de remesas y financian miles de proyectos comunitarios. El extractivismo sobre los migrantes y las remesas es extensivo al sector empresarial en su conjunto, principal beneficiario de las remesas a través del consumo familiar. A pesar de ello, el sector empresarial nunca mostró interés real en el Programa 3x1 para Migrantes o en propuestas similares, como esquemas de 4x1.

Nuestra propuesta alternativa para la inversión social y productiva de los migrantes mexicanos involucra recuperar los aprendizajes de la organización y participación comunitaria transnacional para el desarrollo

local, y fortalecer las acciones del migrante organizado como nuevo agente de transformación comunitaria. Es importante reconocer que enfrentan una enorme debilidad técnica, envejecimiento y falta de una generación de replazo de sus liderazgos.

También se requiere promover el diseño de nuevas políticas públicas de desarrollo local bajo un enfoque de la economía social transnacional para proyectos sociales y proyectos productivos. Para esto, se sugiere revisar el Programa Especial de Migración (2014), actualizarlo a la realidad actual y buscar su adecuación con una nueva visión del desarrollo económico integral, particularmente en zonas de origen y retorno de los migrantes. El Programa Especial de Migración ha sido el esfuerzo colectivo e interinstitucional más importante para el diseño de una política migratoria integral en México con un enfoque de desarrollo económico y derechos humanos. Reconoce a las organizaciones migrantes como un actor social estratégico en sus relaciones con los tres niveles de gobierno para el diseño de estrategias de desarrollo local con enfoque transnacional.

La elaboración de una nueva estrategia de desarrollo económico nacional y la construcción de políticas públicas que articulen desarrollo, migración y derechos humanos son prioritarias. En 2023, ante la exigencia de las organizaciones migrantes mexicanas de que se reestablezca el Programa 3x1 para Migrantes con los cambios necesarios, se puede aprovechar los diferentes programas de la Secretaría de Economía sobre economía social y solidaria para integrar los programas de inversión social y productiva como parte de estrategias del desarrollo regional y local, y con respeto irrestricto a los derechos humanos.

Referencias

- Banco de México (2018). *Crecimiento Económico y Productividad. Extracto del Informe Trimestral Julio-Septiembre 2018, Recuadro 1, pp. 19-23, noviembre 2018.* <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/recuadros/%7B81E83E11-CFE1-C761-B850-8949FC923C55%7D.pdf>
- Canales Cerón, A.I. (2008). Las cifras sobre remesas en México. ¿Son creíbles? *Migraciones Internacionales*, 4(4), 5-35. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15140401>
- Cappelletti, V. (2018). *De la Política para el Desarrollo a la "Política del Aval". El Programa 3x1 para Migrantes en la Ruralidad Zacatecana.* [Tesis de doctorado, Colegio de la Frontera Norte]. Tijuana, B.C. México.
- Coneval (s.f.-a). *Ficha de Monitoreo 2016-2017 Programa 3 x 1 para Migrantes.* Secretaría de Desarrollo Social. https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documents/EVALUACIONES/FMyE_2016_2017/FMyE_20_S061.pdf

- Coneval (s.f.-b). *Ficha de Monitoreo 2017-2018 Programa 3 x 1 para Migrantes*. Secretaría de Desarrollo Social. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/392043/FMyE_20_S061_VF.PDF
- Durand, J. (1996). El TLC y las rutas paralelas de la migración en J. Orozco Alvarado y R. Fletes Corona (Coords.), *Estrategias regionales y nacionales frente a la integración económica mundial* (1 ed., pp. 224-234). Universidad de Guadalajara, El Colegio de Jalisco y Juan Pablo Editorial.
- Durand, J. (1994). *Más allá de la línea. Patrones migratorios entre México y Estados Unidos*. CONACULTA.
- Esquivel, G. (septiembre-diciembre de 2020). Los impactos económicos de la pandemia en México. *ECONOMIAUnam* 17(51), 28-44. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/543/576>
- Fernández de Castro, R., García Zamora, R. y Vila Freyer, A. (Coords.) (2006). *El Programa 3x1 para Migrantes: ¿Primera política transnacional en México?* Miguel Ángel Porrúa.
- García Zamora, R. (2019). *México. La Nación desafiada. Análisis y propuestas ante la migración y la falta de desarrollo en México*. Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma de Zacatecas.
- García Zamora, R. (Coord.) (2014). *Michoacán: Hacia una política de Estado sobre desarrollo, migración y seguridad humana*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Michoacán. Universidad Autónoma de Zacatecas.
- García Zamora, R. (2005). *Migración, Remesas y Desarrollo. Los retos de las organizaciones migrantes mexicanas en Estados Unidos*. Doctorado en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- García Zamora, R. (2003). *Migración, remesas y desarrollo local*. Doctorado en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- García Zamora, R., y Gaspar Olvera, S. (2022). *México y la Cuarta transformación frente a las migraciones y la crisis multidimensional en 2022*. Transnational Press London.
- García Zamora, R., y Gaspar Olvera, S. (2020). *Migración y Desarrollo Económico. Grietas en la Cuarta Transformación en México 2018-2024*. Transnational Press London.
- García Zamora, R. y Padilla, J.M. (2012). Las organizaciones de migrantes mexicanos en USA y su estrategia de desarrollo local con enfoque transnacional: Avances y desafíos. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 13, 47-66. ISSN: 1575-0825, e-ISSN: 2172-3184. <https://www.readcube.com/articles/10.20932%2Fbarataria.v0i13.113>
- Gaspar Olvera, S. (2012). Migración México-Estados Unidos en cifras (1990-2011). *Migración y Desarrollo*, 10(18), 101-139. <https://estudiosdeldesarrollo.mx/migracionydesarrollo/wp-content/uploads/2018/11/18-4.pdf>
- López, J.A., Padilla Pérez, R. y Villarreal, F.G. (2020). *Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera. Estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala*. CEPAL y FIDA. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45817/1/S2000478_es.pdf
- Meza González, L. (2006). Transformaciones económicas de México y migración a Estados Unidos en E. Zúñiga Herrera, J. Arroyo Alejandre, A. Escobar Latapí, y G. Verduzco Igartúa (Coords.), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones y retos*

para ambos países (1 ed., pp. 173-194). CONAPO, UdeG, COLMEX, CIESAS, y Casa Juan Pablos.

Robledo, F. (2019). *Fragilidad institucional y ambivalencia en las políticas públicas migratorias México-Estados Unidos de América: los casos de Zacatecas y Michoacán, 1990-2010*. [Tesis de doctorado, Colegio de Michoacán]. Zamora, Michoacán.

Secretaría de Bienestar (28 de marzo de 2017). *Programa 3x1 para Migrantes*. <https://www.gob.mx/bienestar/acciones-y-programas/programa-3x1-para-migrantes>

Torres, F. (2001). *Las remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta intensidad migratoria de México*. CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25526/1/LCmexL504_es.pdf

El costo de los servicios de envío de remesas a México

Jesús A. Cervantes González

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)¹

*

La inclusión financiera de la población migrante mexicana en Estados Unidos que envía remesas y de los receptores de esos recursos en México es un objetivo importante, ya que posibilita su acceso a una diversidad de servicios financieros, además de que al implicar una intermediación de recursos efectúa una contribución al desarrollo económico de los países. Por otra parte, abaratar el costo de los envíos de remesas también es deseable, y es conveniente que vaya acompañado de un mayor grado de inclusión financiera. No obstante, como se comenta en este capítulo, la inclusión financiera no necesariamente está en la agenda de los remitentes y receptores de remesas, ni hasta ahora ha sido un propósito primordial de la industria de remesas. Ello independientemente de que en años recientes dicha industria ha dedicado mayores esfuerzos a que las remesas enviadas desde Estados Unidos sean recibidas en una cuenta bancaria en México y que tanto el envío como la recepción sean de cuenta a cuenta.

En general, el costo de los envíos de remesas es una variable importante para los migrantes internacionales que remiten esos recursos, así como para los hogares receptores de tales transferencias. El Banco Mundial estima que, en 2022, las economías de ingresos bajos y medios recibieron 626,000 millones de dólares por remesas, por lo que una reducción de un punto porcentual en el costo de tales envíos representaría una economía de alrededor de 6,300 millones de dólares. Dicho ahorro posibilitaría que los hogares receptores recibieran más recursos, así como un menor sacrificio de los migrantes que envían las remesas. Para dimensionar el monto de

¹ Se agradece el apoyo de Denisse Jiménez en la elaboración de este capítulo.

las remesas recibidas en 2022 por los países de ingresos bajos y medios, cabe señalar que el monto mencionado fue equivalente a 44% del PIB de México.

Este capítulo analiza una diversidad de aspectos asociados al costo de los envíos de remesas a México. Primero se revisa el tema del costo de las remesas en la agenda internacional. En una segunda sección se destaca la relevancia de tales costos considerando la importancia de las remesas para los millones de hogares mexicanos receptores. En la tercera sección se revisa la evolución durante las últimas 3 décadas de los costos de los envíos de remesas al país. En una cuarta sección se destaca cómo actualmente los costos de los envíos de remesas a México son de los más baratos a nivel internacional. En la quinta sección se comentan los factores explicativos de la disminución de los referidos costos. En la sexta sección se presenta la percepción de los migrantes mexicanos sobre el costo de sus envíos y se cuentan los factores que consideran cuando toman sus decisiones sobre cómo enviar sus remesas. Por último, se presentan algunos comentarios finales.

El costo de las remesas en la agenda internacional

Los beneficios de reducir el costo de los envíos de remesas han sido destacados internacionalmente no solo por los países receptores de esas transferencias, sino también por las economías más avanzadas, desde las que se originan principalmente tales envíos de recursos. Así, dicho objetivo fue expresado en julio de 2009 por los jefes de Estado del G-8² en la reunión que se llevó a cabo en L'Aquila, Italia. Los jefes de Estado del G-8 plantearon “hacer que los servicios financieros sean más accesibles a los migrantes y a esos que reciben las remesas en el mundo en desarrollo” y “alcanzar el objetivo de una reducción del costo promedio global de transferir remesas de su nivel presente [en ese entonces] de 10% a 5% en 5 años mediante mayor información, transparencia, competencia y cooperación entre las entidades participantes, lo que generaría un incremento neto significativo en el ingreso de los migrantes y sus familias en el mundo en desarrollo” (G-8, 2009, párr. 134).

² El Grupo de los Ocho (G-8) fue un foro intergubernamental integrado por los siete países más ricos del mundo (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, el Reino Unido) más Rusia. El G-8 regresó a ser el G-7 tras la exclusión provisional de Rusia en 2014.

El planteamiento del G-8 fue posteriormente apoyado, en 2010, por el G-20³ en su reunión plenaria en Seúl, Corea del Sur. En 2011, el G-20 se comprometió de manera formal a la meta cuantitativa de reducir “el costo promedio global de las remesas a 5% para 2014” (G-20, 2011, párr. 77). Esa meta global tan ambiciosa no se alcanzó en ese año.

Desde septiembre de 2008, el Banco Mundial monitorea el costo de los envíos de remesas a nivel mundial para los distintos corredores, regiones, países de origen y de destino de las remesas. La medición del Banco Mundial indica que, en el tercer trimestre de 2022, el costo global (mundial) promedio de los envíos de remesas resultó de 6.3% del monto enviado, pero su medición como costo promedio ponderado, al tomar en cuenta la magnitud de los flujos en los distintos corredores de remesas, resultó de 4.68% (The World Bank, 2022). Tales costos son para un envío de 200 dólares y, en la estadística del Banco Mundial, los costos promedio son significativamente menores en dólares y en porcentaje para un envío de 500 dólares. La estadística del Banco de México muestra que, desde mediados de la década de 1990, la remesa promedio a México ha superado los 300 dólares, con excepción de 1998. La medición que efectúa el Banco Mundial sobrestima el verdadero costo de los envíos de remesas a los países receptores. Ello considerando que utiliza los precios medios de una variedad de oferentes de servicios de remesas y de diferentes modalidades de envío. Al considerar como indicador de costo al promedio de las diferentes opciones y oferentes, el Banco Mundial supone implícitamente que el remitente escoge al azar al proveedor con el que realiza el envío y la modalidad de la transacción.

Posiblemente en respuesta a lo anterior, el Banco Mundial introdujo en el segundo trimestre de 2016 el objetivo del remitente inteligente (SmaRT) que refleja el costo cuando el remitente tiene acceso a información completa sobre los costos de envío de los distintos proveedores y modalidades para la transacción. Dicha medición, que se calcula considerando las tres modalidades de envío más baratas para una remesa de 200 dólares, resultó de 3.14% para el tercer trimestre de 2022.

Cabe señalar que a la agenda internacional sobre el costo de los envíos se sumó la Organización de las Naciones Unidas, mediante sus

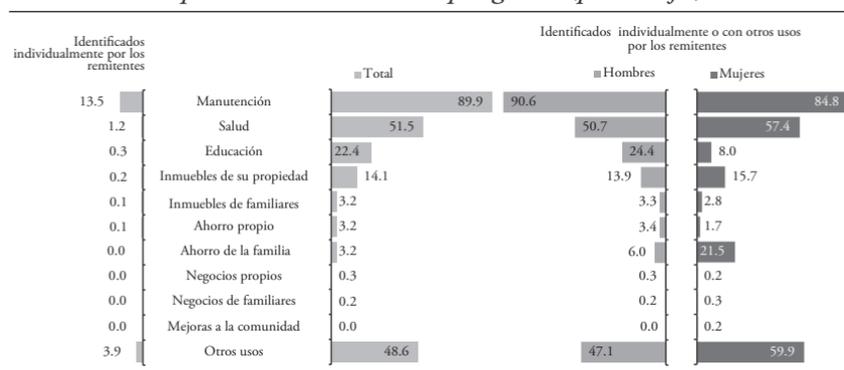
³ El Grupo de los Veinte (G-20) es un foro internacional de gobernantes y presidentes de bancos centrales, integrado por diecinueve países industrializados y emergentes de todos los continentes, incluyendo a México, más la Unión Europea y España como invitada permanente.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Los ODS persiguen que el costo global (mundial) sea de 3% para 2030 y que en todos los corredores las remesas puedan transferirse a un costo de 5% o menos.

Importancia de que el costo de los envíos de remesas a México sea barato

La relevancia de que el costo de los envíos de remesas a México sea barato se deriva de que esa fuente de recursos es importante para millones de personas y de hogares receptores. Las remesas alivian la restricción de presupuesto de esos hogares, permiten que mejore su nivel de vida, reducen la pobreza, así como la brecha de género de ingresos. Los resultados de una encuesta recabada por el Banco de México en migrantes mexicanos en el periodo navideño de 2015 muestran que la manutención representa el rubro de gasto con mayor mención en las respuestas sobre el destino del ingreso por remesas, seguido por los gastos de salud y educación (ver Gráfica 1). Además, en 1 de cada 7 respuestas se indicó que la remesa también se utilizaba para pagar un inmueble propio del emigrante. Por otra parte, con excepción de educación y ahorro, no se observaron diferencias significativas en el destino de las remesas según fueron enviadas por hombres o mujeres.

Gráfica 1: *Uso de las remesas según su frecuencia en las respuestas de los remitentes por género (porcentajes)*



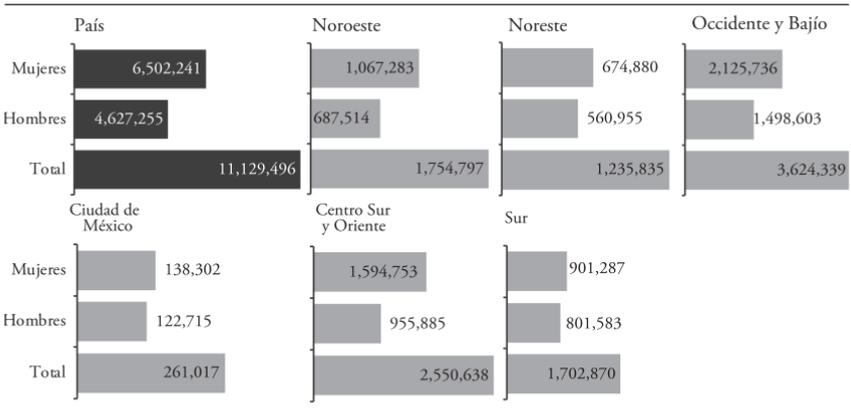
Nota: "Total" es la suma de los usos identificados individual o conjuntamente con otros usos.
Fuente: Cervantes González, 2018.

¿Cuántas personas reciben remesas en México?

De acuerdo con los resultados de procesar los microdatos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF 2021), que se recabó del 28 de

junio al 13 de agosto de 2021, las remesas son una fuente de recursos para 11,129,496 adultos en México, distribuidos en todas las regiones del país (CNBV e INEGI, s.f.). El 58.4% de los receptores de remesas fueron mujeres, lo que refleja que en México el principal grupo destinatario de tales envíos son las madres de los migrantes (ver Gráfica 2).

Gráfica 2: Número de adultos receptores de remesas según región del país, julio de 2020 - agosto de 2021



Nota: Adultos de 18 o más años que recibieron dinero de familiares o personas conocidas que viven en otro país. Los estados incluidos en las seis regiones son los siguientes: Noroeste: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora. Noreste: Coahuila, Nuevo León, San Luis Potosí y Tamaulipas.

Occidente y Bajío: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro y Zacatecas.

Ciudad de México: Ciudad de México.

Centro Sur y Oriente: Estado de México, Hidalgo, Morelos, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

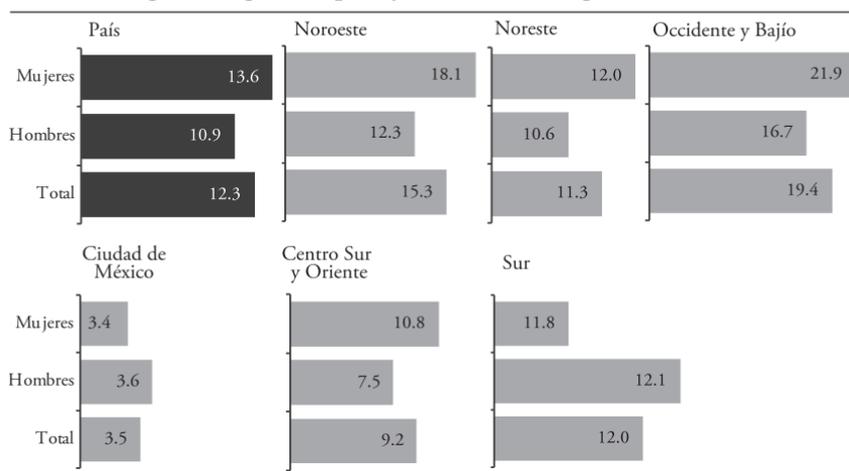
Sur: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.

Fuente: Cervantes González y Ostolaza, 2022.

Porcentaje de adultos que son receptores de remesas

El 12.3% de los adultos del país son receptores de remesas, es decir, uno de cada ocho adultos, y el porcentaje correspondiente fue mayor en las mujeres que en los hombres, 13.6% contra 10.9%. Hay diferencias significativas en las distintas regiones del país en el porcentaje de adultos que reciben remesas, ya que fue muy bajo en Ciudad de México, con 3.5%, y alcanzó 19.4% en la región Occidente y Bajío, que agrupa a ocho estados y a los tres principales receptores: Jalisco, Michoacán y Guanajuato. En dicha región, uno de cada cinco adultos recibe remesas (ver Gráfica 3), lo que refleja que los estados que la integran han sido un origen muy importante de la migración mexicana hacia Estados Unidos.

Gráfica 3: Porcentaje de adultos que son receptores de remesas según la región del país, julio de 2020 - agosto de 2021

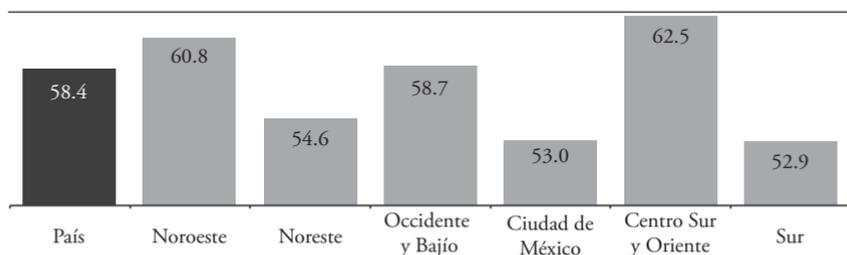


Fuente: Cervantes González y Ostolaza, 2022.

Las mujeres en la recepción de remesas en México

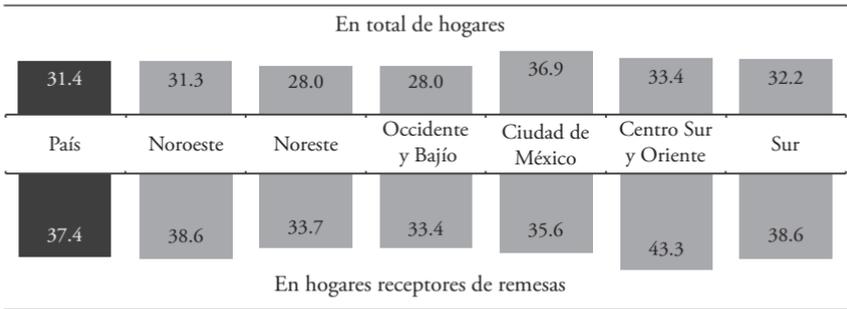
El 58.4% de los receptores de remesas son mujeres y en todas las regiones del país la mayoría de los beneficiarios son de género femenino. Los resultados de la ENIF 2021 (CNBV e INEGI, s.f.) muestran que de los 36,134,561 hogares en el país, en 11,357,940 de ellos la jefa del hogar es mujer, es decir, en 31.4% de los hogares. Ahora bien, al considerar solo a los hogares receptores de remesas, resulta que en 37.4% de ellos la jefa del hogar es mujer. En la región Centro Sur y Oriente, en 43.3% de los hogares receptores la jefa del hogar es mujer, es decir, 1 de cada 2.3 hogares receptores de remesas era encabezado por una mujer (ver gráficas 4 y 5).

Gráfica 4: Porcentaje de mujeres en los adultos que son receptores de remesas según la región del país, julio de 2020 - agosto de 2021



Fuente: Cervantes González y Ostolaza, 2022.

Gráfica 5: Porcentaje de hogares cuya jefa es mujer según la región del país, julio de 2020 - agosto de 2021

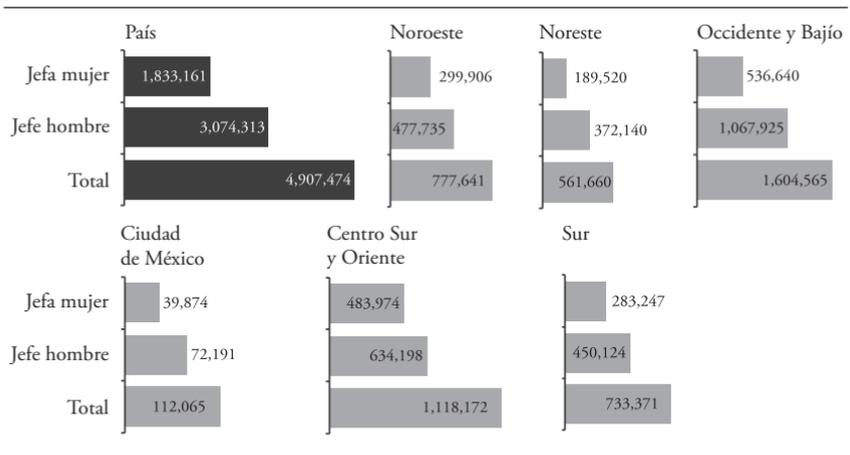


Fuente: Cervantes González y Ostolaza, 2022.

¿Cuántos hogares reciben remesas en México?

La explotación de los microdatos de la ENIF 2021 indica que, en el periodo de la encuesta, 4,907,474 hogares fueron receptores de remesas y en 1,833,161 de ellos la jefa del hogar fue mujer (CNBV e INEGI, s.f.). La principal región con hogares receptores de remesas es la Occidente y Bajío que integra, entre otros, a los estados de Michoacán, Jalisco y Guanajuato (ver Gráfica 6) que, como se comentó antes, han sido un importante origen de migración mexicana.

Gráfica 6: Número de hogares que reciben remesas según el género del jefe del hogar y la región del país, julio de 2020 - agosto de 2021

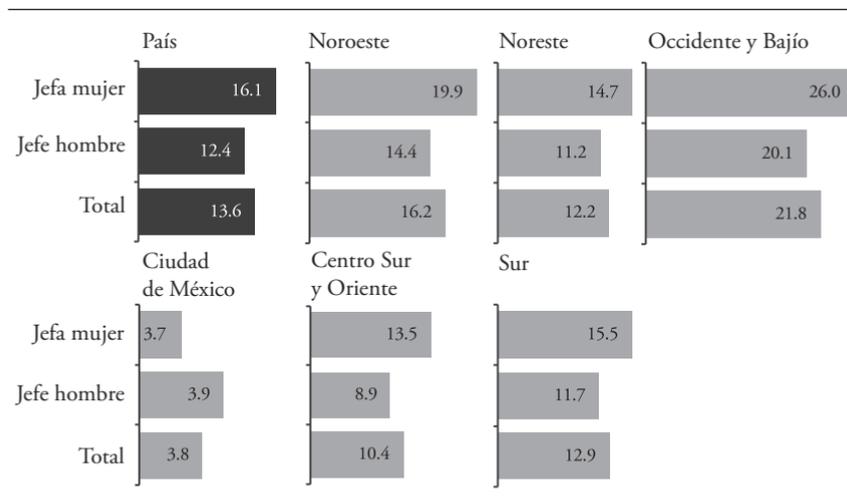


Fuente: Cervantes González y Ostolaza, 2022.

Porcentaje de hogares en México que reciben remesas

El 13.6% de los hogares del país reciben remesas, es decir, 1 de cada 7.4 hogares es receptor de remesas, pero el porcentaje fue de 16.1% en los que la jefa del hogar es mujer. Así, en 1 de cada 6.2 hogares en los que la jefa del hogar es mujer se reciben remesas. Por otra parte, en la región Occidente y Bajío, que es la principal receptora de remesas en el país, 26.0% de los hogares encabezados por una mujer eran receptores de remesas, es decir, 1 de cada 4 hogares (ver Gráfica 7). Ello sugiere que los esfuerzos de la industria de remesas y particularmente del segmento financiero de esa industria por incrementar la inclusión financiera tienen que dedicar atención especial a las mujeres, reconociendo que en México, como en otros países, son el principal grupo receptor de esos recursos.

Gráfica 7: Porcentaje de hogares que reciben remesas según el género del jefe del hogar y la región del país, julio de 2020 - agosto de 2021

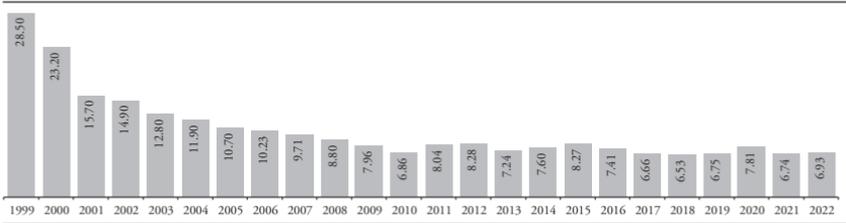


Fuente: Cervantes González y Ostolaza, 2022.

El costo de los envíos de remesas a México desde Estados Unidos

La estadística de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco, 2022) de México sobre el costo promedio de los envíos de remesas desde Estados Unidos al país muestra que tales costos presentaron disminuciones significativas a finales de la década de 1990 y en la primera década del siglo XXI. En los últimos años dicho costo de envío se ha estabilizado entre 6 y 7 dólares para una remesa de 300 dólares (ver Gráfica 8).

Gráfica 8: Costo total de los envíos de dinero de Estados Unidos a México de un monto de 300 dólares de una muestra de empresas por ciudad de origen (dólares por envío)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Profeco, 2022.

La medición de la Profeco sobre los costos de los envíos de remesas fue pionera a nivel internacional. Desde finales de la década de 1990, la Profeco realiza tal medición para envíos de remesas a México de 300 dólares desde nueve ciudades de Estados Unidos: Chicago, Dallas, Houston, Indianápolis, Los Ángeles, Miami, Nueva York, Sacramento y San José. En 2021, agregaron El Paso, San Diego y Tucson. A partir de febrero de 2021, la medición de la Profeco se efectúa para remesas de 350 dólares.

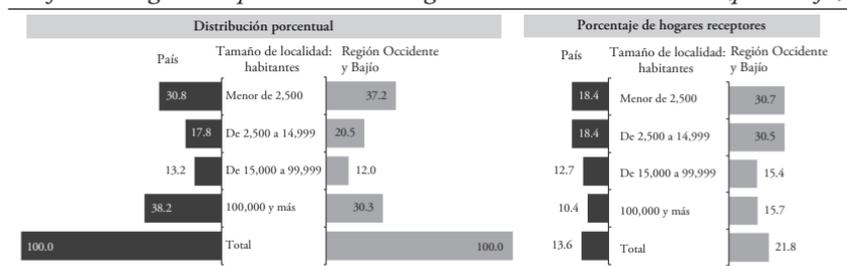
El fuerte abaratamiento de los envíos de remesas a México provenientes de Estados Unidos se explica, como se comenta en detalle más adelante, por el mayor grado de competencia en ese mercado. Cabe reconocer que el abaratamiento de las remesas no necesariamente es conducente a una mayor inclusión financiera de remitentes y receptores, ya que ello requiere un esfuerzo adicional del segmento financiero de la industria de remesas.

Costo de cobrar remesas y el tamaño de la localidad

Un volumen importante del ingreso por remesas es enviado por los migrantes mexicanos a familiares que residen en pequeñas comunidades del país. La información de la ENIF 2021 (CNBV e INEGI, s.f.) muestra que 30.8% de los hogares receptores de remesas se ubican en comunidades de menos de 2,500 habitantes y, de hecho, prácticamente la mitad (48.6%) de los hogares receptores se localizan en comunidades de menos de 15,000 habitantes. En la región Occidente Bajío, 57.7% de los hogares receptores se localizan en dicho tamaño de comunidad. También hay una mayor frecuencia de hogares receptores en comunidades de menor tamaño. Así, 18.4% de los hogares en comunidades de menos de 15,000 habitantes son receptores de remesas, pero en la región Occidente y Bajío dicho porcentaje resultó de 30.6%, es decir, en esa región 1 de cada 3.3 hogares es receptor

de remesas (ver Gráfica 9). La relevancia del tamaño de la localidad radica en el hecho de que en las pequeñas comunidades frecuentemente no hay entidad pagadora de remesas y los receptores tienen que trasladarse a una localidad de pago, lo que implica costos económicos y no económicos para cobrar la remesa.

Gráfica 9: Hogares receptores de remesas según el tamaño de la localidad (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de Cervantes González y Ostolaza, 2022.

Los resultados no publicados de una encuesta recabada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), en abril de 2022, en la comunidad de Las Tortugas del municipio de Puruándiro, en Michoacán, muestran que en las pequeñas localidades puede haber costos económicos y no económicos significativos al cobrar la remesa (ver Gráfica 10). En dicha comunidad de aproximadamente 140 hogares, se encuestó a 126 de ellos, de los cuales 60% recibía remesas. En ese poblado, en que los residentes mencionaron que no hay criminalidad, los receptores de remesas tienen que trasladarse a la cabecera municipal para cobrarlas.

Gráfica 10: Hay algún problema para cobrar la remesa (distribución porcentual de las respuestas)



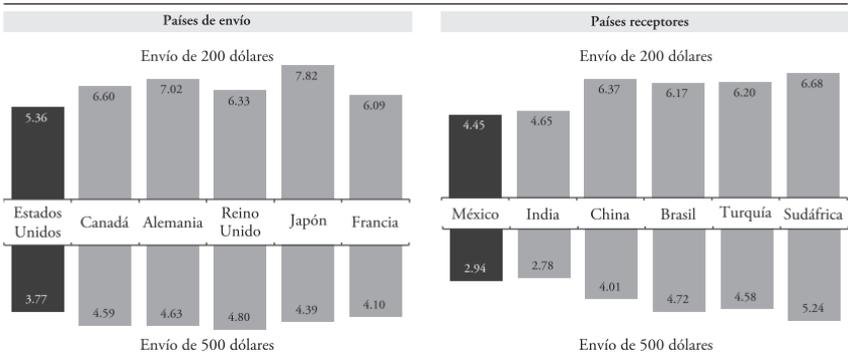
Nota: Los porcentajes suman más de 100, ya que hubo respuestas con más de una opción seleccionada.

Fuente: Elaboración propia con datos de una encuesta del CEMLA recabada en abril de 2022, en la comunidad de Las Tortugas del municipio de Puruándiro, en Michoacán.

Costo de los envíos de remesas a México en la medición del Banco Mundial

En la base de datos del Banco Mundial (The World Bank, 2022), al considerar a los principales países remitentes de remesas, Estados Unidos sobresale como el más barato en tales envíos. Su costo promedio en el tercer trimestre de 2022 fue de 5.36% y 3.77% para remesas de 200 y 500 dólares, respectivamente. Tal resultado es muy positivo considerando que ese país es el destino de 97.0% de la inmigración mexicana. Por otra parte, la estadística del Banco Mundial también indica que, entre los principales países receptores de remesas en el mundo, los envíos a México destacan entre los más baratos (ver Gráfica 11).

Gráfica 11: Costo de los envíos y recepción de remesas en el tercer trimestre de 2022 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de The World Bank, 2022.

Factores que han contribuido a la disminución del costo de los envíos de remesas

La disminución del costo de los envíos de remesas a México registrada durante los últimos 25 años ha respondido tanto a factores de oferta como de demanda, pero fundamentalmente ha sido resultado de un mercado de remesas más competitivo, particularmente para el caso de los envíos realizados desde Estados Unidos. Entre los factores que han contribuido al abaratamiento de las remesas, destacan los siguientes:

1) Un aumento importante del monto total de remesas enviadas desde Estados Unidos, no solo a México sino también a países de Centroamérica y el Caribe. El tamaño del mercado es una variable importante que influye en los costos de los envíos. En las últimas 2 décadas, México ha sido una

de las tres o de las cuatro economías principales receptoras de remesas en el mundo, y el cuantioso monto de ese ingreso facilita la participación de un mayor número de intermediarios y la competencia entre ellos, lo que abarata los envíos. La entrada de un mayor número de intermediarios impide que alguno de ellos pueda tener poder monopólico en el mercado y ejerce una influencia significativa a la baja en el precio de los envíos.

2) Mejor información entre los usuarios de los servicios de remesas acerca de los costos de los distintos instrumentos de envío. La industria evolucionó hacia la transparencia en la información para los remitentes de remesas; se les ofrecen opciones de distintos proveedores y de las diferentes modalidades de envío (pago inmediato, pago al día siguiente, depósito en cuenta, etc.). La transferencia se efectúa en pesos y el migrante obtiene un recibo que especifica cuántos pesos recibirá su familiar en México. Los distintos oferentes del servicio compiten entre ellos con el tipo de cambio que ofrecen.

Cabe señalar que la recepción de la remesa en pesos tiene ventajas para los beneficiarios, ya que el dólar es poco líquido en México (excepto en algunas zonas fronterizas con Estados Unidos), y si se recibiera en dicha moneda se castigaría significativamente el tipo de cambio para cambiar la remesa a pesos, considerando que es una transferencia de bajo valor.

3) Cambio estructural en la composición de los envíos, ya que casi la totalidad de ellos se realizan mediante transferencias electrónicas, que son más baratas. La estadística del Banco de México muestra que, en 2022, 99% de las transferencias fueron electrónicas.

4) Las transferencias de remesas se hicieron más homogéneas en cuanto a sus características, lo que contribuyó a su abaratamiento, tendiendo a predominar las electrónicas para cobro inmediato. En el caso de México, prácticamente desaparecieron las remesas mediante *money orders* u órdenes de pago, mismas que en el pasado representaron un porcentaje importante de los envíos. En 2022, solo 0.3% de las remesas se recibieron por *money orders*.

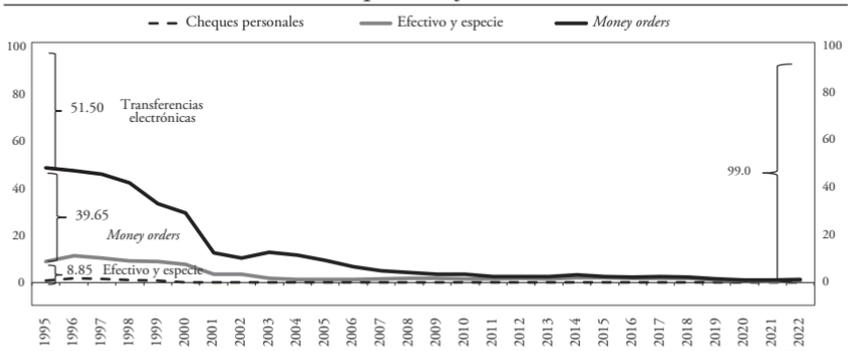
5) Un avance importante hacia abaratar las remesas fue la desaparición gradual de los acuerdos de exclusividad, es decir, de convenios en que la empresa remesadora obligaba a la entidad pagadora a solo operar con ellos. Tales acuerdos restringían la competencia y facilitaban cobros elevados por los envíos, pero no subsistieron ante el aumento del número de proveedores de los servicios de remesas.

Todos los factores mencionados también contribuyeron a que en el caso de México prácticamente no haya envíos de remesas mediante canales informales, digamos a través de familiares, amigos, mensajería, *couriers* y empresas de transporte. Las remesas en efectivo y en especie, que algunos analistas podrían considerar como informales, solo representaron en la información del Banco de México 0.7% del total en 2022.

Estructura porcentual del ingreso de México por remesas según el instrumento: 1995-2022

La Gráfica 12 muestra los importantes cambios que ha registrado la composición por instrumento del ingreso de México por remesas, lo que tiene implicaciones para el costo de tales envíos. En 1995, en la medición del Banco de México, 0.71% de las remesas ingresaron por cheque, y la entrada por ese instrumento desapareció en 2004. Asimismo, en 1995, el ingreso por remesas mediante efectivo y especie, y por *money orders* representó 8.14% y 39.65%, respectivamente, pero en 2022, tales participaciones se redujeron a 0.7% y 0.3%.

Gráfica 12: Estructura del ingreso por remesas según el instrumento (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Directo a México

El Banco de México realizó un esfuerzo significativo para abaratar el costo de los servicios de remesas mediante la instrumentación, junto con el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos, del mecanismo denominado Directo a México. Este servicio opera desde 2004 para enviar dinero desde una cuenta en alguna institución suscrita al servicio en Estados Unidos a cualquier cuenta bancaria en México.

De acuerdo con información del Banco de México, en Estados Unidos hay cerca de 300 instituciones financieras, principalmente bancos y uniones de crédito, que ofrecen el servicio de Directo a México, y en México la transferencia se recibe en una cuenta bancaria o en L@Red de la Gente. Esta última fue una alianza entre el Banco del Bienestar y 159 sociedades de ahorro y crédito popular, que conformaban la red financiera más grande de México, con más de 2,400 sucursales con presencia en más de 930 municipios del país hasta la salida del Banco del Bienestar del mercado de remesas en marzo de 2023. La comisión que se cobraba en Directo a México por la remesa es de alrededor de 3 dólares. El dinero estaba disponible al día hábil bancario siguiente del envío, a más tardar a las 14:00 horas, y el beneficiario lo recibía al tipo de cambio FIX del día, menos 0.21% de comisión.

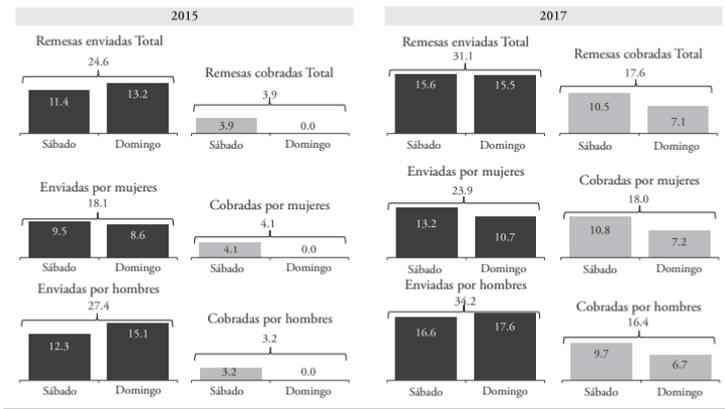
No obstante lo atractivo que en principio podría resultar enviar remesas desde Estados Unidos mediante el mecanismo de Directo a México, luego de 18 años de operación, no tuvo un papel significativo en el envío de remesas a México. Las razones de ello son, entre otras, que fue poco conocido y hubo poca inclinación de los migrantes mexicanos por mandar remesas desde un número limitado de bancos que pueden estar alejados, con horarios restringidos y sin operar en fines de semana.

La remuneración de un número importante de los migrantes es por hora de trabajo, por lo que acudir a un banco puede ser gravoso en términos del costo de oportunidad. Además, un porcentaje importante de las remesas se cobran en el mismo día de envío y, como veremos en la siguiente sección de este capítulo, hay otros factores que el migrante mexicano considera cuando envía su remesa, y hay cierta percepción entre ellos de que ya consideran barato el costo del envío, por lo que su relevancia fue secundaria.

Los servicios de la industria de remesas y las necesidades de los remitentes y receptores

A lo largo del tiempo, la industria de remesas ha mostrado flexibilidad y capacidad para adecuarse a las necesidades de los remitentes y receptores de remesas. Un ejemplo de ello es la posibilidad de enviar y cobrar remesas en fin de semana, cuando generalmente están cerradas las instituciones financieras tanto en el país de origen de los envíos como de recepción (ver Gráfica 13).

Gráfica 13: Porcentaje de las remesas enviadas y cobradas en fin de semana



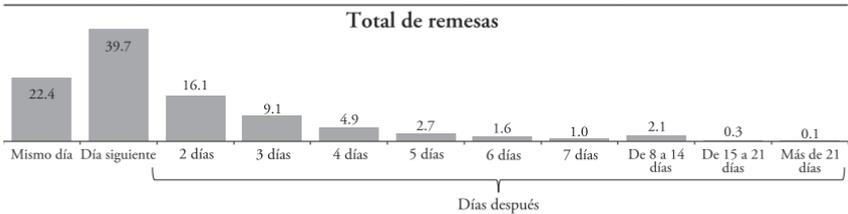
Nota: Se refiere a remesas pagadas en efectivo.

Fuente: Cervantes González, 2015 (para 2015) y Cervantes González, 2021 (para 2017).

Rapidez del cobro de las remesas

La flexibilidad de la industria de remesas para adecuarse a las necesidades de los remitentes y receptores también es notoria en la rapidez con que se cobran las remesas y, consecuentemente, la posible urgencia de la necesidad de disponer de esos recursos. Para este ejercicio con datos de 2017, se consideró solo a las remesas que se cobraron en efectivo (7,714,051 envíos) y no a las depositadas en cuenta (1,776,157 envíos), ya que en estas últimas no se conoce el día en que se extraen los recursos. El 22.4% de las remesas se cobraron el mismo día en que se enviaron, lo que sugiere que esos recursos ya eran esperados. Asimismo, 39.7% se cobraron al día siguiente y 16.1% adicional el día subsecuente. De esa manera, 78.2% de las remesas enviadas se cobraron en 2 días o menos (ver Gráfica 14).

Gráfica 14: Diferencia entre el día de envío y de cobro de las remesas pagadas en efectivo en 2017 (distribución porcentual de frecuencias)

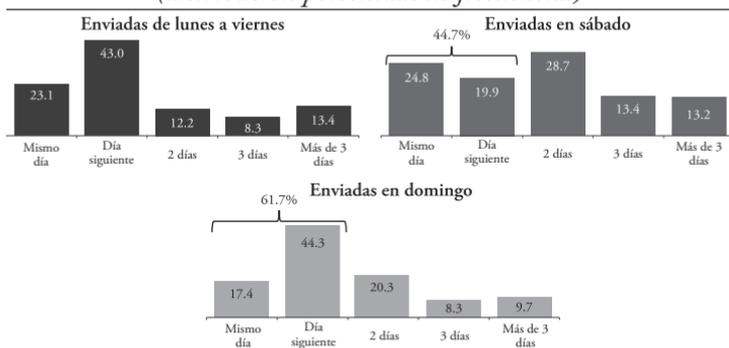


Fuente: Cervantes González, 2021.

Se comentó que 22.4% de las remesas se cobran el día que se mandan, pero si se considera solo a las enviadas de lunes a viernes resulta que

23.1% se cobran el mismo día que se remiten y 43.0% adicional al día siguiente, de manera que casi dos tercios de ese número de transferencias ya fueron cobradas un día después de haber sido remitidas. Un cambio importante en la industria de remesas es que 45.0% de las remesas enviadas en sábado se cobran ese mismo fin de semana. De hecho, 17.4% de las que se envían en domingo se cobran ese mismo día (ver Gráfica 15).

Gráfica 15: Diferencia entre el día de envío y de cobro de las remesas pagadas en efectivo según el día de la semana en que se mandaron en 2017 (distribución porcentual de frecuencias)

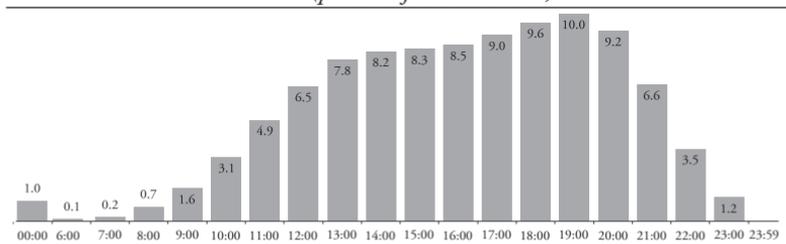


Fuente: Cervantes González, 2021.

Hora del día en que se envían las remesas

Otro ejemplo de la flexibilidad del mercado de remesas en Estados Unidos para adecuarse a las necesidades de sus clientes es la hora del día en que se envían las remesas. Los resultados de un estudio del CEMLA y Banorte (Cervantes González, 2020) indican que la hora del día con mayor porcentaje de envío de remesas es de las 19:00 a las 20:00 horas y, de hecho, 48% de las remesas se mandan entre las 17:00 y las 23:00 horas. Así, casi la mitad de las remesas se envían cuando el remitente ha salido de su trabajo (ver Gráfica 16).

Gráfica 16: Hora del día en que se enviaron las remesas, 2017 (porcentaje de los envíos)



Fuente: Cervantes González, 2021.

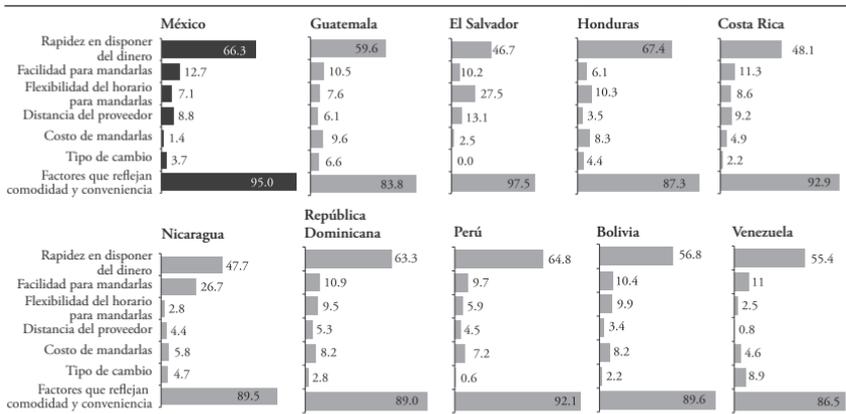
Factores considerados en la selección del servicio de envío de remesas

Los resultados de una encuesta que recabó el Banco de México en el periodo navideño de 2015 en migrantes mexicanos (Cervantes González, 2018) identificó los factores que consideran al seleccionar la modalidad del servicio de envío de las remesas a sus familiares en México. La variable más importante es la rapidez de la disponibilidad del dinero. Tal resultado es congruente con evidencia de las gráficas anteriores de que un porcentaje significativo de las remesas se cobra el mismo día de envío o al día siguiente. En su conjunto, como se muestra en el Cuadro 1, las variables que reflejan la comodidad o conveniencia para el envío del dinero absorbieron 95% de las respuestas, mientras que las variables de costo (el costo directo de mandarlas y el tipo de cambio) representaron el restante 5% de las respuestas.

Cuadro 1: Factores importantes considerados en la selección del servicio de envío de remesas								
Porcentajes								
Remitentes de remesas por género	Rapidez en disponer del dinero	Flexibilidad de horario para enviar el dinero	Distancia del proveedor	Facilidad para mandarlas	Costo de mandarlas	Tipo de cambio	Factores que reflejan comodidad y conveniencia para el envío	Total
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7= 1+2+3+4)	(8)
Total	66.3	7.1	8.8	12.7	1.4	3.7	95	100
Hombres	66.1	7.2	8.6	13	1.4	3.6	95	100
Mujeres	68.5	5.7	9.9	10.6	1.2	4	94.8	100

Fuente: Cervantes González, 2018.

Gráfica 17: Factores importantes considerados en la selección del servicio de remesas utilizado (porcentajes)



Fuente: Cervantes González, 2022.

Los resultados de la encuesta en migrantes mexicanos son muy parecidos a los obtenidos por encuestas recabadas en grupos migratorios de otros nueve países (ver Gráfica 17). En las diez encuestas, el principal factor que consideró el migrante al seleccionar el proveedor y la modalidad para enviar su remesa fue la rapidez con que se dispone del dinero, seguido en algunos casos por la facilidad para realizar el envío y en otros por la flexibilidad del horario para hacerlo. En su conjunto, las variables que reflejan la comodidad o la conveniencia para el envío del dinero absorbieron en la mayoría de las encuestas cerca de 90% de las respuestas.

Percepción sobre el costo de los envíos de remesas

En la encuesta mencionada en migrantes mexicanos, 82.3% de los remitentes encuestados consideró que el costo de enviar remesas a México es barato o muy barato. El costo promedio por remesa enviada resultó de 8.94 dólares y fue más alto en el caso de los envíos efectuados por hombres, de 9.10 dólares, que en los realizados por mujeres, 8.15 dólares. Un resultado que muestra el Cuadro 2 es que los hombres y las mujeres que consideraron que los envíos de remesas eran caros o muy caros efectivamente pagaron más por tales transferencias.

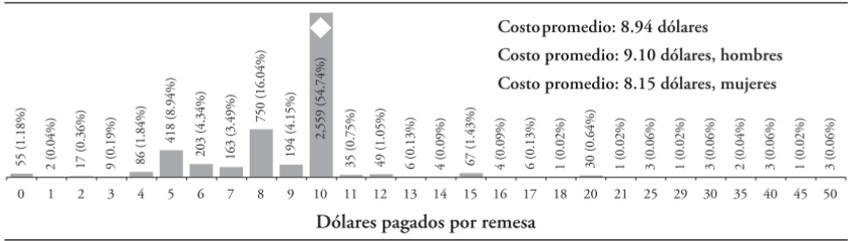
Cuadro 2: Opinión sobre el costo de los envíos de remesas y monto pagado por envío					
Remitentes de la remesa por género	El costo de mandar remesas es: (porcentajes)				
	Muy barato	Barato	Caro	Muy caro	Total
Total	5.6	76.7	16.3	1.4	100
Hombres	5.7	76.9	16.0	1.4	100
Mujeres	4.7	76.0	18.1	1.2	100
Dólares pagados por envío					
Total	7.04	8.97	9.92	12.57	8.94
Hombres	7.18	8.99	10.0	12.31	9.1
Mujeres	5.93	8.82	9.46	14.71	8.15

Fuente: Cervantes González, 2018.

Posiblemente, los costos verdaderamente pagados sean ligeramente menores que los obtenidos por las respuestas a la encuesta del Banco de México, ya que se observó una tendencia de los encuestados por redondear el costo referido, por ejemplo, en 5, 10, 15 y 20 dólares, y posiblemente el redondeo sea al alza (ver Gráfica 18). Conviene precisar que los costos captados por la encuesta no consideran el margen cambiario. Los costos con

relación al valor de la remesa promedio resultaron de 3.17% para el total de remesas, 3.11% en los envíos de hombres y 4.12% en los de mujeres. El mayor porcentaje pagado por las mujeres, a pesar de que el monto absoluto promedio pagado es menor, se debe a que la remesa promedio de los hombres, de 293 dólares, superó a la de las mujeres, de 198 dólares.

Gráfica 18: Distribución del número de cuestionarios según el monto en dólares que pagan los remitentes por el envío de una remesa



Fuente: Cervantes González, 2018.

Consideraciones finales

El costo de los envíos de remesas es una variable importante para los migrantes internacionales que mandan esos recursos a sus familiares en sus países de origen, pero tales migrantes no solo consideran dicho costo, sino un conjunto de características de la transferencia. La relevancia de lo anterior en el caso de México se deriva de que el ingreso por remesas se utiliza principalmente para financiar los gastos de manutención, salud y educación de casi 5 millones de hogares receptores. La mayoría de los adultos receptores son mujeres, y en los hogares beneficiados hay un elevado porcentaje de ellos encabezados por una mujer. En este contexto, cabe señalar que los costos de los envíos de remesas desde Estados Unidos a México presentaron fuertes disminuciones a finales de la década de 1990 y en la primera década del siglo XXI para estabilizarse en los últimos años en alrededor de 6 a 7 dólares para una remesa de 300 dólares. Asimismo, en la estadística del Banco Mundial sobresalen entre las más baratas las remesas enviadas desde Estados Unidos y las recibidas por México.

La disminución del costo de los envíos de remesas a México ha respondido a diversos factores, pero principalmente a que ese mercado se ha hecho más competitivo, en parte debido a que lo cuantioso del volumen de envíos propició un aumento del número de oferentes de esos servicios; a que los remitentes de remesas mejoraron su información acerca de los

costos y las distintas modalidades para realizar tales transferencias; a la desaparición de los acuerdos de exclusividad que otorgaban poder monopólico a algunas empresas remesadoras, y a que las remesas se hicieron más homogéneas, predominando las electrónicas que son más baratas. De hecho, hubo un cambio estructural en los instrumentos de envío al prácticamente desaparecer los efectuados mediante *money orders* y reducirse a casi nada las transferencias en efectivo y especie.

Una característica de los servicios de remesas para los migrantes mexicanos es la gran flexibilidad que ha tenido esa industria para adecuarse a las necesidades de los remitentes y beneficiarios, como la posibilidad de mandar y cobrar remesas en fin de semana, cuando generalmente están cerradas las instituciones financieras, así como los horarios para realizarlos, considerando que cerca de la mitad de ellos se efectúan entre las 17:00 y las 23:00 horas. En este contexto, los resultados de las encuestas recabadas en migrantes mexicanos remitentes de remesas muestran que actualmente el costo del envío ya tiene una importancia secundaria, dado su significativo abaratamiento. Los principales factores que los migrantes mexicanos toman en cuenta al seleccionar el servicio de remesas a utilizar es la rapidez en disponer del dinero enviado; la facilidad para realizar la transacción; la distancia del proveedor del servicio, y la flexibilidad de su horario; el costo ya tiene una importancia secundaria. De hecho, los resultados de las encuestas indican que más de cuatro quintos del número de migrantes remitentes señalan que el costo del envío de remesas a México es barato o muy barato.

Todo lo anterior encuentra que un mercado con competencia, como lo es el envío de remesas a México, es eficiente, barato y se adecua a las necesidades de los remitentes y receptores de esos recursos, sin requerir una intervención significativa del Estado.

Referencias

- Cervantes González, J. A. (2015). *La migración femenina y el ingreso de México por remesas*. CEMLA, Banorte y BID, <https://library.co/document/zg81lxvy-migracion-femenina-ingreso-mexico-remesas.html>
- Cervantes González, J. A. (2018). *Migración mexicana, remesas e inclusión financiera*. CEMLA y BID, <https://www.cemla.org/PDF/remesaseinclusion/2018-04-migracion-mexicana.pdf>
- Cervantes González, J.A. (2020). *La emigración mexicana femenina y el ingreso por remesas*. CEMLA, Banorte y BID. <https://www.cemla.org/actividades/2021-final/2021-05-remesas-migracion-genero.pdf>

- Cervantes González, J. A. (Junio de 2021). *La emigración mexicana de género femenino y el ingreso por remesas*. Nota de remesas 7-2021. CEMLA, Banorte y BID, <https://www.cemla.org/foroderemesas/notas/2021-05-notasderemesas-07.pdf>
- Cervantes González, J. A. (Marzo de 2022). *Migración latinoamericana, remesas e inclusión financiera*. CEMLA.
- Cervantes González, J. A., y Ostolaza, R. (Junio de 2022). *¿Cuántas personas y hogares reciben remesas en México?* Nota de remesas 6-2022. CEMLA, <https://www.cemla.org/foroderemesas/notas/2022-06-notas-de-remesas.pdf>
- CNBV e INEGI. (s.f.). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021*. Recuperado el 16 de agosto de 2022 <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>
- G-20. (4 de noviembre de 2011). *Cannes Summit Final Declaration*. Cumbre del G-20 de Cannes. Cannes, Francia. <https://www.oecd.org/g20/summits/cannes/Cannes%20Declaration%204%20November%202011.pdf>
- G-8. (2009). *Responsible Leadership for A Sustainable Future*. 35ª Cumbre del G-8. L'Aquila, Italia. <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/summit/2009/declaration.pdf>
- Profeco. (8 de agosto de 2022). B. Histórico de comisión. *Quién es Quién en el Envío de Dinero*. Recuperado el 16 de agosto de 2022 <https://qqed.profeco.gob.mx/Historico.php>
- The World Bank. (Septiembre de 2022). *Remittance Prices Worldwide Quarterly*, 43, https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw_main_report_and_annex_q322_final.pdf

Panorama de la inclusión financiera de la población receptora de remesas durante la pandemia de COVID-19

Juan José Li Ng
BBVA Research

Carlos Serrano Herrera
BBVA Research

*

Durante las últimas 2 décadas, el flujo de remesas familiares a México se ha acrecentado de manera muy importante. Entre 2000 y 2019, la población migrante mexicana en el mundo creció 23%, mientras que el monto de remesas recibidas aumentó en cerca de 450%. En este periodo de 20 años ha crecido de forma paulatina la relevancia del tema de las remesas en la discusión pública, ha mejorado la medición de este flujo monetario por parte de las autoridades, y se ha reconocido el trabajo y el sacrificio de los migrantes que envían estos recursos a sus comunidades de origen.

Debido a los severos efectos económicos globales ocasionados por la pandemia de COVID-19, se esperaba que el flujo mundial de remesas se contrajera de forma importante, lo que no fue el caso: estas crecieron durante 2020 y 2021. México no fue la excepción. Las remesas familiares aumentaron de forma significativa en estos años, alcanzando un monto anual de 51,600 millones de dólares en 2021 y de 58,500 millones de dólares en 2022. Estas cifras fueron superiores a los ingresos de divisas por venta de petróleo crudo, por Inversión Extranjera Directa y por turismo; es decir, las remesas son claramente la principal fuente de divisas para el país.

Pese a que muchas de las personas receptoras de remesas reciben este recurso de forma periódica, con lo que podrían demostrar tener ingresos estables, y las perciben a través del sistema financiero internacional por

medio de transferencias electrónicas, preocupa el bajo nivel de inclusión financiera formal en este colectivo. Es posible que las afectaciones económicas por la pandemia del coronavirus hayan tenido también efectos en disminuir los avances logrados en la inclusión financiera de la población en México en las últimas décadas y, particularmente, entre las personas receptoras de remesas. La inclusión financiera es una herramienta fundamental para reducir la pobreza en sus múltiples formas y es un elemento clave para el cumplimiento de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Diversos estudios han encontrado que la inclusión financiera puede contribuir a erradicar la pobreza extrema (ODS 1), reducir el hambre y promover la seguridad alimentaria (ODS 2), lograr una mejor salud y bienestar (ODS 3), fomentar la educación de calidad (ODS 4) y promover la igualdad de género (ODS 5) (Klapper et al., 2016).

En este capítulo se busca analizar el comportamiento de las principales variables de inclusión financiera de la población receptora de remesas en México durante los 2 primeros años de la pandemia de COVID-19 (2020-2021), así como comprender el contexto que impulsó el crecimiento de estos flujos en medio de un entorno económico complicado. En el primer apartado se describe el comportamiento de las remesas a nivel mundial y a México durante los 2 primeros años de la pandemia, y se analiza su importancia a nivel nacional y por entidad federativa. En la segunda sección se busca dar respuesta a la pregunta de por qué no disminuyeron las remesas a México durante la pandemia del coronavirus, que mermó sobremedida la actividad económica a nivel mundial. En el tercer apartado se hace un contraste de los principales hallazgos en temas de inclusión financiera de la población receptora de remesas a partir de estimaciones provenientes de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021, buscando posibles efectos económicos ocasionados por la crisis de COVID-19. Finalmente se cierra presentando las conclusiones y las reflexiones finales derivadas de la investigación realizada.

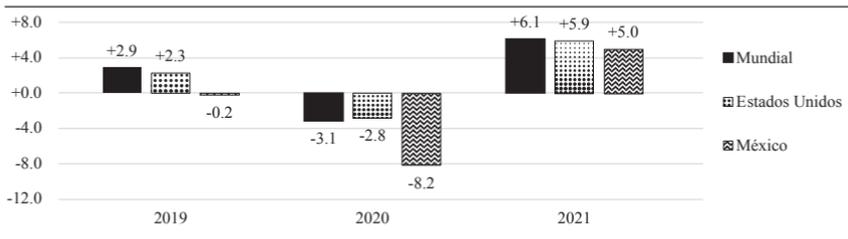
Flujo de remesas globales y a México durante la pandemia

En el primer trimestre de 2020, la mayoría de los países atravesaban emergencias sanitarias a causa de un nuevo coronavirus denominado SARS-CoV-2. Para marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud declaró oficialmente el estado de pandemia, debido al esparcimiento en un gran número de países de este coronavirus y a los alarmantes niveles de contagio y mortalidad (OMS, 2020). En aquel mes, muchos países se

apresuraron para imponer confinamientos domiciliarios obligatorios y el cierre de actividades económicas consideradas como no esenciales o de importante concentración de personas, como oficinas, escuelas, hoteles, restaurantes, cines, teatros, centros deportivos, destinos turísticos, centros comerciales, entre otros.

Estas medidas sanitarias tuvieron impactos negativos profundos en la economía de las personas, incluida la población migrante, por lo que se esperaba una contracción en los flujos globales de remesas. De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial, se pronosticaba que, debido a las acciones globales para contener los contagios de COVID-19, las remesas a nivel mundial se contraerían casi 20.0% (Banco Mundial, 2020). En efecto, la actividad económica en la mayoría de los países experimentó un desplome no visto desde los tiempos de la Gran Depresión de la década de 1930, como se aprecia en la Gráfica 1. Contra los pronósticos iniciales, las remesas hacia México no solo no cayeron en la magnitud estimada, sino que aumentaron 11.4% durante el primer año del inicio de la pandemia, y para 2021, con la recuperación de la economía estadounidense, se incrementaron 27.0% a tasa anual (ver Gráfica 2).

Gráfica 1: Producto Interno Bruto (PIB) en términos reales (variación porcentual anual)

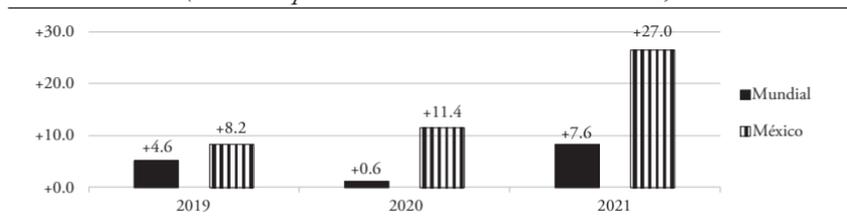


Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos (BEA) y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2022.

Estos importantes incrementos en los flujos recibidos de remesas durante 2020 y 2021, sumados a la contracción de la economía mexicana durante el primer año de la pandemia (de -8.2%, la más alta desde que se tienen registros), ocasionaron que la dependencia del país hacia estos recursos pasara de representar 2.9% del PIB nacional en 2019 a 3.7% en 2020, y a 4.0% para 2021 y 2022. México es muy heterogéneo: hay regiones que dependen de forma importante de la llegada de estos recursos y otras que tienen baja dependencia. En el país hay seis entidades federativas

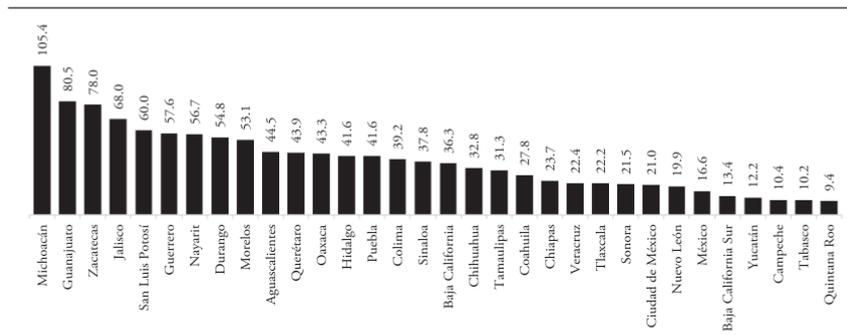
en las cuales las remesas representaron 10.0% o más del Valor Agregado Bruto estatal en 2021: Michoacán (16.6%), Guerrero (15.8%), Zacatecas (14.4%), Oaxaca (13.3%), Nayarit (10.4%) y Chiapas (10.0%) (BBVA Research et al., 2022).

*Gráfica 2: Ingresos por remesas
(variación porcentual anual en dólares corrientes)*



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y del Banco de México, 2022.

*Gráfica 3: Remesas como porcentaje de los ingresos
públicos por entidad federativa, 2020 (porcentaje)*



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y del Banco de México, 2022.

Otra forma de cuantificar la importancia de las remesas para las entidades federativas es comparándolas en monto respecto de su ingreso presupuestal anual. Los ingresos que captan y reciben de la federación los estados tienen el objetivo de cubrir la nómina y los servicios de administración, gobernabilidad, educación, salud, seguridad, impartición de justicia y programas sociales que debe proveer el gobierno estatal a sus habitantes, así como financiar proyectos de infraestructura de calles y carreteras, alumbrado público, agua potable, alcantarillado, entre otros. Como se observa en la Gráfica 3, en Michoacán las remesas representaron 105.4% del total de los ingresos públicos que esta entidad percibió en 2020, lo que se puede traducir en que las remesas representan un mayor

monto económico que los recursos monetarios de que dispone el estado. En ocho entidades más, las remesas representaron más de 50% del ingreso público anual: Guanajuato (80.5%), Zacatecas (78.0%), Jalisco (68.0%), San Luis Potosí (60.0%), Guerrero (57.6%), Nayarit (56.7%), Durango (54.8%) y Morelos (53.1%).

¿Por qué aumentaron las remesas a México durante la pandemia?

Dos interrogantes que han inquietado tanto a personas en la academia, gobiernos y medios de comunicación son: por qué crecieron tanto las remesas a México en 2020 si la economía de Estados Unidos, país de origen de 95% de estos recursos al país, se contrajo 2.8% en ese año, según reportó la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos (BEA, 2022), y por qué aumentaron en una magnitud extraordinaria durante 2021.

Consideramos que las respuestas a estas preguntas dependen de una gran cantidad de factores ligados a la estrecha relación económica, geográfica, política y migratoria entre México y Estados Unidos. De entre estos factores, destacamos dos principales: 1) los importantes estímulos de la política fiscal y los apoyos al desempleo otorgados por el gobierno de Estados Unidos durante la pandemia de COVID-19, los cuales también beneficiaron a la población mexicana en ese país, y 2) la recuperación relativamente rápida de la economía estadounidense que, aunada a una reducción en la tasa de participación laboral, causaron un efecto de escasez relativa de la mano de obra nativa que posiblemente fue cubierta en parte por la población migrante, tanto documentada como no documentada, y que resultó en aumentos por encima de la tendencia previa en los salarios nominales. Este fenómeno fue más claro en el sector de servicios, que emplea a un alto porcentaje de trabajadores migrantes mexicanos.

Estímulos fiscales y apoyos al desempleo

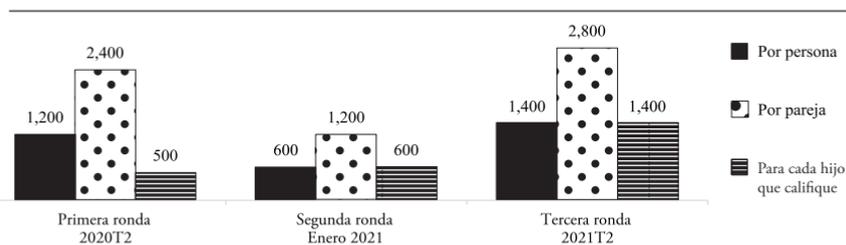
Entre el inicio de la pandemia en marzo de 2020 hasta la primera mitad de 2021, cuando muchas de las restricciones sanitarias ya no eran obligatorias y las vacunas altamente eficientes fueron puestas al alcance de la población, fueron aprobados en Estados Unidos tres grandes paquetes de apoyos fiscales en respuesta a la emergencia por el COVID-19: 1) la Ley de Ayuda, Alivio y Seguridad Económica por Coronavirus (Ley CARES), firmada en marzo de 2020 con un presupuesto de 2.2 billones de dólares, 2) la Ley de Asignaciones Suplementarias en Respuesta y Alivio al Coronavirus

(CRRSAA), promulgada en diciembre de 2020 por un monto estimado de cerca de 870,000 millones de dólares, y 3) la Ley del Plan de Rescate Estadounidense (ARPA), firmado en marzo de 2021 con un presupuesto estimado de 1.9 billones de dólares. Las primeras dos leyes fueron firmadas por el presidente Donald Trump, y la última, tras el cambio de gobierno, por el presidente Joseph R. Biden.

En estos tres paquetes económicos, el gobierno de Estados Unidos aprobó, entre muchos otros rubros, medidas sin precedentes para apoyar a la población que perdió su empleo, tuvo reducción en sus horas de trabajo o no pudo laborar por causas relacionadas con la pandemia. Extendió la duración del seguro de desempleo federal de 26 a 49 semanas, y después a un máximo de 53 semanas (Compensación de Desempleo de Emergencia por la Pandemia, PEUC) (Nagle, 2021). Otorgó un suplemento semanal de 600 dólares a todos los beneficiarios del seguro de desempleo entre abril y julio de 2020, y de 300 dólares semanales entre enero y septiembre de 2021 (Compensación Federal de Desempleo por la Pandemia, FPUC). Y, además, amplió la cobertura del seguro de desempleo a trabajadores independientes, personas autoempleadas y otros trabajadores que usualmente no califican (Asistencia de Desempleo por la Pandemia, PUA) (CARES Act, 2020; CRRSAA, 2020; ARPA, 2021).

Así, de un monto promedio de 320 dólares que un trabajador recibiría semanalmente por el seguro de desempleo, entre abril y julio de 2020 se pagó en promedio 920 dólares semanales por trabajador (casi el triple), y de enero a septiembre de 2021 se pagó en promedio 620 dólares (casi el doble). Los apoyos por la PEUC, la FPUC y la PUA representaron una erogación para el erario de 665,000 millones de dólares (DOL, 2022).

Gráfica 4: Pagos de Impacto Económico directos a hogares por coronavirus en Estados Unidos (dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de CARES Act, 2020; de CRRSAA, 2020, y de ARPA, 2021.

Adicionalmente, se aprobaron apoyos directos a los hogares en Estados Unidos, denominados Pagos de Impacto Económico (EIP), que excluían a las personas con mayores ingresos. En la Gráfica 4 se resumen los montos máximos que se entregaron por el concepto de EIP en cada ronda. De acuerdo con el Servicio de Impuestos Internos (IRS, 2022), las tres rondas de los EIP representaron un desembolso del gobierno federal por cerca de 815,000 millones de dólares entre 2020 y 2021. Se estima que más de 85% de toda la población residente en Estados Unidos recibió apoyos en las tres rondas de subsidios por EIP.

De los 12 millones de migrantes mexicanos que aproximadamente residen en Estados Unidos, más de 4 millones ya tienen la ciudadanía en ese país y 3 millones la residencia permanente o *Green Card*. Así, se estima que al menos 7 millones de migrantes mexicanos pudieron ser beneficiados por los apoyos al desempleo y por las transferencias directas a los hogares durante la pandemia. Los beneficios fueron otorgados a las personas con ingresos brutos menores a 75,000 dólares anuales o 150,000 dólares si aplicaban como pareja. Se estima que 90% de la fuerza laboral migrante mexicana ganaba hasta 60,000 dólares al año en 2019 (BBVA Research et al., 2020). De este modo, la gran mayoría de los migrantes mexicanos con ciudadanía o residencia permanente en Estados Unidos estaban en la población beneficiaria de estos programas. Además, hay que agregar a los ciudadanos estadounidenses con padre y/o madre nacidos en México (mexicanos de segunda generación) y con ascendencia mexicana (mexicanos de tercera o mayor generación). Así, la suma de estos tres grupos nos indica que la población de origen mexicano en Estados Unidos ascendió a cerca de 39.5 millones en 2021.

Entre el inicio de la pandemia y la primera mitad de 2021, estos apoyos fiscales contribuyeron a mantener el nivel de ingreso de la población mexicana en Estados Unidos. Consideramos que una parte de estos recursos fueron enviados a México en forma de remesas para apoyar a sus familiares, quienes posiblemente fueron relativamente más vulnerados por la pandemia dado que México fue de las economías que tuvo una mayor contracción en su PIB (-8.2% en 2020) y que tardó más tiempo en recuperar el nivel que tenía antes de que estallara la pandemia. Además, de una lista de 67 países analizados por el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2021), México fue el país que menos erogó en materia de política fiscal para apoyar a las personas y a las empresas durante esta contingencia: solo 0.65% de su PIB. El promedio de los apoyos por política fiscal fue de 7.0%

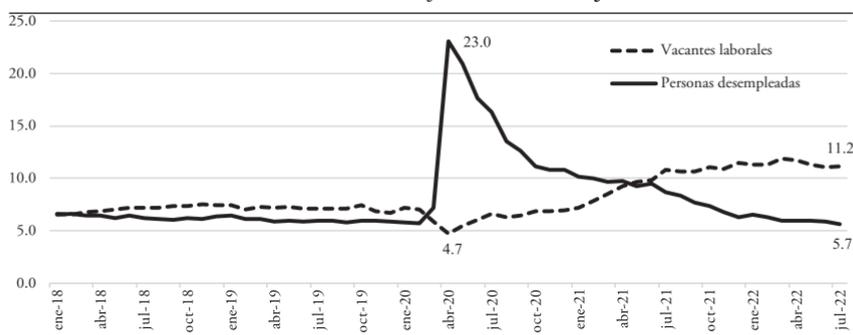
del PIB entre los países analizados. En Brasil, Chile y Perú ascendieron a por lo menos 9.0% del PIB, y en Estados Unidos fue de más de 25.0% del PIB. Así, estos apoyos pudieron haber sido una de las explicaciones que contribuyeron a que las remesas a México crecieran 11.4% en 2020 pese a la contracción de la economía estadounidense.

En un artículo publicado por el FMI también se encuentra que los apoyos fiscales y al desempleo otorgados por el gobierno en Estados Unidos explican el incremento de las remesas hacia El Salvador durante la pandemia. Adicionalmente, los autores concluyen que los estados que otorgaron apoyos complementarios al federal, que también beneficiaron a la población no documentada, tuvieron mayores incrementos en los envíos de remesas (Babii et al., 2022).

Demanda de fuerza de trabajo en Estados Unidos

A principios de 2021, la rápida reapertura y reactivación de la economía de Estados Unidos llevó a la recuperación de la demanda de fuerza de trabajo por parte de las empresas, quienes se vieron sorprendidas al ver que muchas vacantes no se cubrían. Este episodio inesperado e inédito en el mercado laboral estadounidense, que continuó durante 2022, generó una escasez relativa de fuerza de trabajo que llamó la atención de la academia, autoridades y medios de comunicación (Whittaker e Isaacs, 2022).

Gráfica 5: Vacantes laborales disponibles y población desempleada en Estados Unidos, enero de 2018 - julio de 2022 (cifras en millones)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (BLS), 2022.

En la Gráfica 5 se muestran las cifras estimadas por la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos (BLS) de las vacantes abiertas

totales y de la población desempleada en Estados Unidos. Previo a la pandemia, las vacantes abiertas promediaron alrededor de 7.1 millones entre 2018 y 2019, mientras que la cifra de personas desempleadas oscilaba en 6.2 millones. En el momento más álgido por el confinamiento por el COVID-19, se llegó a registrar hasta 23.0 millones de personas desempleadas en abril de 2020. A medida que la economía se recuperó, disminuyó el volumen de población desempleada y se crearon nuevas vacantes en las empresas. Pero desde principios de 2021 se observó un crecimiento inesperado en el número de vacantes abiertas que no se cubrían. Desde mediados de 2021 hasta mediados de 2022, estas vacantes laborales llegaron hasta más de 11 millones, mientras que para 2022 el volumen de la población desempleada ya se ubicaba en los niveles prepandemia.

Preocupados por esta situación, a mediados de 2021 alrededor de veintiséis gobernadores en Estados Unidos, principalmente de estados gobernados por el Partido Republicano, decidieron terminar anticipadamente el apoyo al seguro de desempleo del gobierno federal, argumentando que fue responsable de desincentivar el retorno de los trabajadores (Charisse, 2021). No hay evidencia sólida a favor de la relación entre estas variables; a finales de 2022 ya habían acabado estos apoyos suplementarios del gobierno federal y aún continuaba la escasez relativa de mano de obra. Por cada persona desempleada, había dos vacantes.

Actualmente, tampoco hay un consenso sobre los motivos que explican esta escasez relativa de fuerza de trabajo en Estados Unidos, un debate que va más allá de los alcances del presente capítulo. Entre los factores y causas que se argumentan, se encuentran: 1) sin considerar 2020, año del inicio de la pandemia, en 2021 se observaron las menores tasas de participación laboral entre la población de 16 años y más desde hace casi 45 años; 2) en 2021 disminuyó también la duración de la jornada laboral deseable entre las personas que no están empleadas o con empleos de tiempo parcial, lo que incrementó su salario de reserva (Faberman et al., 2022), y 3) cambios en la estructura demográfica de la población (menor natalidad y más población retirada) sumado a la falta de una reforma migratoria integral para suplir las necesidades de personas en edades laborales. Alex Domash y Lawrence H. Summers (2022) estiman que, en 2022, la economía de Estados Unidos tendría una escasez relativa de 6.9 millones de trabajadores, de los cuales 1.4 millones se atribuyen a las restricciones durante la pandemia que impidieron la llegada de trabajadores migrantes documentados.

El tema de la relativa escasez de la fuerza de trabajo en Estados Unidos se ha politizado entre el gobierno, las empresas y los trabajadores, buscando culpables (Schweitzer, 2021). En un informe elaborado por la Cámara de Comercio de Estados Unidos se detalla que los sectores con las mayores afectaciones fueron el de transporte, el de salud, y el de alojamiento y alimentación (Ferguson, 2022).

En economía sabemos que mientras no existan controles de precios o cantidades, o fallas de mercado, no puede haber escasez de algún bien o servicio, lo cual aplica también para el mercado laboral. La actual situación solo evidencia que no hay personas que deseen los salarios y las condiciones laborales de las vacantes abiertas. Un salario de 15 dólares por hora no resulta atractivo para una persona nativa de Estados Unidos, pero es un ingreso bastante elevado para que millones de personas migrantes procedentes de países en desarrollo, principalmente no documentadas, emprendan el viaje hacia el “sueño americano”. Tras la fuerte disminución en las aprehensiones de migrantes no documentados en la frontera sur de Estados Unidos durante el segundo y el tercer trimestre de 2020, debido a las restricciones de movilidad en México y al mayor control fronterizo en el vecino país del norte, con la reapertura de las actividades económicas también se reactivó el flujo de migración no documentada, incluyendo el de los mexicanos. Desde un punto de vista de política pública y eficiencia económica, para aminorar las presiones en el mercado laboral, Estados Unidos debería permitir más migración documentada para trabajar sobre todo en los sectores antes mencionados en los que hay más escasez.

Datos de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP, 2022) señalan que de enero a diciembre de 2021 se reportaron 677,000 aprehensiones y expulsiones de migrantes mexicanos, lo que representó 1 de cada 3 encuentros con autoridades migratorias de ese país. Esto equivale a un promedio de 56,000 aprehensiones y expulsiones mensuales de migrantes mexicanos desde Estados Unidos. Desafortunadamente, es imposible hacer un comparativo adecuado con cifras prepandemia, pues debido a esta contingencia el presidente Trump activó las medidas de expulsión inmediata de migrantes por cuestiones de salud pública (Título 42). Así, muchos de los encuentros con las autoridades migratorias de Estados Unidos ya no terminan en una aprehensión (Título 8), sino con el retorno inmediato del migrante a la parte mexicana de la frontera. Pese a no poder hacer el comparativo, las casi 2 millones de aprehensiones y expulsiones de migrantes procedentes de diversos países durante 2021 dan cuenta de la férrea intención de la población migrante

no documentada por alcanzar el “sueño americano”, en un contexto de un mercado laboral en Estados Unidos muy tensionado y con crecientes salarios nominales.

A partir del Suplemento Social y Económico Anual de la Encuesta sobre la Población Actual (CPS), se estima que entre marzo de 2021 y marzo de 2022 el volumen de la población migrante mexicana empleada en Estados Unidos, tanto documentada como no documentada, aumentó 7.0%, mientras que su ingreso nominal total promedio creció 5.4%, lo que se tradujo en un incremento de su masa salarial de 12.8%. Así, la necesidad de fuerza de trabajo por parte del mercado laboral estadounidense y los apoyos fiscales permitieron que la población migrante mexicana tuviera más recursos económicos, lo que consideramos fueron los motivos principales que impulsaron a que las remesas a México crecieran 27.0% durante 2021.

Este ha sido el mayor incremento registrado después de 2003, año en el que el Banco de México realizó diferentes cambios en su metodología para mejorar el registro de los ingresos por remesas al país. Si se compara únicamente con los registros históricos, el crecimiento de las remesas a México en 2021 parece ser atípico.

Esto propició que en los medios de comunicación se difundiera la idea de que el reciente crecimiento en el flujo de remesas estaba vinculado a actividades ilícitas. Consideramos que estas aseveraciones no tienen sustento. Aceptar como cierta esta hipótesis parecería indicar que la pandemia y las acciones y políticas de confinamiento para contener la propagación del coronavirus permitieron a las personas involucradas en actividades ilícitas descubrir un canal para transferir dinero que, por algún motivo, no se habían percatado de su existencia o uso en el periodo prepandemia, lo cual parece ilógico.

Además, al considerar que las remesas aumentaron 25.3% en América Latina y el Caribe en 2021 (Banco Mundial, 2022), el incremento observado en México solo está ligeramente por encima del promedio regional. Con información oficial de los respectivos bancos centrales, los ingresos por remesas a El Salvador aumentaron 26.8%, mientras que a República Dominicana se incrementaron 26.6% en 2021, variaciones muy similares a las observadas en México. Hay países en la región en donde los ingresos por remesas tuvieron un desempeño superior al de México: en Guatemala subieron 34.9% en 2021, en Ecuador aumentaron 30.7% y hacia Honduras crecieron 28.7%. Si el silogismo formado a partir de las premisas fuera cierto, ¿las actividades ilícitas en Ecuador, Guatemala y

Honduras son de mayor tamaño que las de México? O, por otro lado, en Paraguay, donde las remesas solamente ascendieron 0.3%, ¿indicaría que casi no hay actividad ilícita?

El patrón común que tienen países como México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Ecuador y República Dominicana, a diferencia de Paraguay, es que tienen un volumen relativamente importante de población migrante que reside en Estados Unidos y que mandó remesas a sus países de origen. Es decir, el fuerte crecimiento de las remesas a México se explica por motivos comunes que comparten varios países de la región y que están relacionados con el desempeño económico de Estados Unidos.

Ya con el contexto de la importancia que tienen las remesas para la economía mexicana y entendiendo la base de por qué aumentó de forma importante su flujo durante los 2 primeros años de la pandemia de COVID-19, podemos pasar a analizar las características de la inclusión financiera de las personas receptoras de remesas durante este periodo de emergencia sanitaria.

La inclusión financiera de la población receptora de remesas en México durante la pandemia

La inclusión financiera se refiere a una situación en la que todos los adultos en edad de trabajar, incluidos los actualmente excluidos del sistema financiero, tengan acceso efectivo a los servicios financieros de crédito, ahorro, sistemas de pagos y seguros por parte de instituciones formales. Como se señala en un reporte auspiciado por la Alianza Global para la Inclusión Financiera del G-20¹ (GPFI), el “acceso efectivo” implica proporcionar servicios de forma conveniente y responsable, a un costo asequible para el cliente y sostenible para el proveedor, con el resultado de que los clientes económicamente excluidos utilicen los servicios financieros formales en vez de las opciones informales existentes (CGAP, 2011).

En México, con el objetivo de “generar información que permita diseñar políticas públicas en materia de uso y acceso a servicios y productos financieros” (INEGI y CNBV, 2012), en 2012 se levantó en campo la primera ENIF. Desde entonces, la ENIF se realiza de forma trianual por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), por lo que se tiene información para 2012, 2015, 2018 y 2021. Esta última edición es de gran interés dado que recopila información sobre el estado de la inclusión

¹ Foro internacional integrado por veinte de las principales economías a nivel mundial.

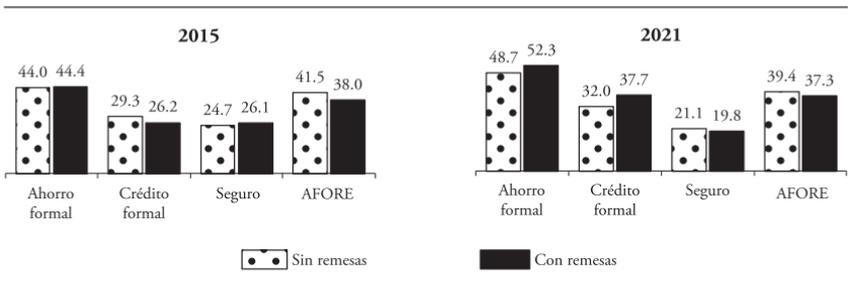
financiera de la población en México a poco más de un año del inicio de la pandemia de COVID-19.

La ENIF 2021 fue levantada en campo entre junio y agosto de ese año, y tuvo una muestra efectiva de 13,554 personas de 18 años y más. Es representativa a nivel nacional, por ámbito urbano y rural, y por seis regiones geográficas. A las personas entrevistadas se les pregunta en el numeral 7.5 si han recibido dinero de familiares o personas conocidas que viven en otro país de julio de 2020 a la fecha de la entrevista, lo cual nos permite identificar a aquellos que recibieron remesas del extranjero. En este capítulo se contrastan variables e indicadores de inclusión financiera de las personas que no recibieron remesas contra las que las recibieron. Para que el estudio no sea únicamente de carácter transversal, se estimaron variables e indicadores similares de un periodo previo para tener una base de referencia en la comparación. Desafortunadamente, en la ENIF 2018 se omitió incluir algún reactivo para identificar a la población receptora de remesas, por lo que se eligió la ENIF 2015 para la comparación intertemporal de los resultados.

Tenencia de productos financieros

En lo que respecta a la tenencia de productos y servicios financieros formales, los datos indican que a nivel nacional ha aumentado la tenencia de cuentas de ahorro formal y de productos de crédito formal entre 2015 y 2021, pero que ha disminuido la tenencia de seguros y de cuentas de retiro individuales (Administradoras de Fondos para el Retiro, AFORE).

Gráfica 6: Tenencia de productos financieros formales en México, 2015 frente a 2021 (porcentaje de personas de 18 a 70 años)



Nota: La comparación de los indicadores entre años puede no ser exacta, debido a cambios en los reactivos de los cuestionarios de la encuesta o a modificaciones en los conceptos a través del tiempo.

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y la CNBV, ENIF de 2015 y 2021.

Consideramos que la contracción en la tenencia de estos productos financieros se explica directamente por la crisis del COVID-19, que tuvo impactos importantes en el volumen de empleos formales. Las personas disponían de menos recursos económicos para contratar un seguro y la población joven tuvo que ingresar o continuar laborando en actividades informales, impidiendo que algunos pudieran acceder a tener una AFORE.

En ambos años, pero de manera más notoria para 2021, la ENIF indica que una mayor proporción de la población receptora de remesas tiene al menos una cuenta de ahorro formal, en comparación con la población que no recibe este recurso (52.3% contra 48.7% en 2021). Las personas receptoras de remesas pueden destinar una parte del dinero recibido para abrir una cuenta de ahorro formal, lo que les facilita tener una mejor administración de estos recursos. Estos resultados coinciden con lo señalado por Rodrigo Carrillo y Pablo Cotler (2021) y Juan José Li Ng et al. (2015), que encuentran que la recepción de remesas incrementa la tenencia de cuentas de ahorro en México.

En cuanto a la tenencia de crédito formal, se observa un cambio de comportamiento en el periodo analizado. En 2015, la población receptora de remesas tuvo una menor tenencia de créditos formales (26.2%) en comparación con la población que no recibió remesas (29.3%), mientras que para 2021 esta situación se invirtió (37.7% contra 32.0%, respectivamente). Más adelante se expondrá un posible motivo que busca explicar esta correlación encontrada entre crédito formal y recepción de remesas para 2021.

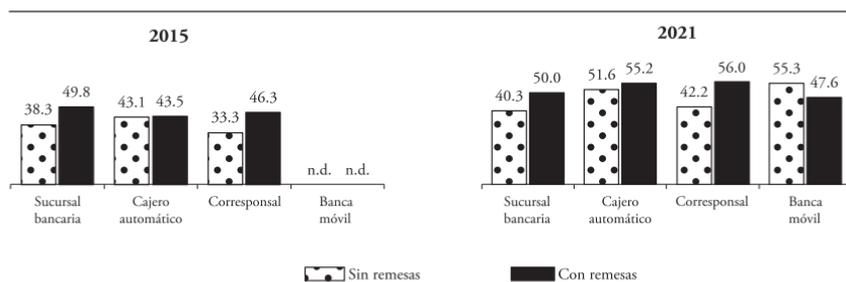
La población receptora de remesas tiene menor tenencia de AFORE tanto en 2015 como en 2021 en comparación con quienes no reciben este recurso. Esto se debe, entre otros motivos, a una mayor tasa de informalidad laboral entre la población receptora de remesas, como puede evidenciarse en la misma encuesta con el indicador de la población con derechos a servicios médicos por parte del trabajo, el cual es menor en más de 12 puntos porcentuales en la población que recibe remesas respecto de la que no recibe remesas (30.7% contra 43.2%).

También se podría pensar que la población que recibe remesas tiene menor nivel de participación laboral y, por tanto, menor acceso a tener una AFORE. Sin embargo, los datos de la encuesta indican que la realización de actividades económicas entre las personas que recibieron y no recibieron remesas fueron similares, por lo que este último argumento no se sustenta.

Uso de canales financieros

Entre 2015 y 2021 se observó un incremento en los principales indicadores del uso de canales financieros. Destaca la rápida adopción de la tecnología de banca móvil en México: en 2015 alrededor de 6% de los adultos eran usuarios de la banca móvil, mientras que para 2021 cerca de la mitad de esta población ocupó este servicio. También llama la atención, aunque en menor medida, el crecimiento en más de 10 puntos porcentuales de la población usuaria de cajeros automáticos durante este periodo de 6 años.

Gráfica 7: Uso de canales financieros en México, 2015 frente a 2021 (porcentaje de personas de 18 a 70 años)



Nota: La comparación de los indicadores entre años puede no ser exacta, debido a cambios en los reactivos de los cuestionarios de la encuesta o a modificaciones en los conceptos a través del tiempo.

n.d.: No disponible.

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y la CNBV, ENIF de 2015 y 2021.

Al contrastar el uso de canales financieros entre las dos poblaciones analizadas, se observa que, tanto en 2015 como en 2021, la mitad de las personas receptoras de remesas usaron una sucursal bancaria, proporción superior en cerca de 10 puntos porcentuales respecto de las personas que no recibieron estos recursos. De forma similar, para los 2 años analizados, la población receptora de remesas utilizó más los corresponsales bancarios en comparación con quienes no tuvieron estos ingresos. En 2021, 56.0% de los adultos receptores de remesas usó un corresponsal bancario, frente a 42.2% entre los adultos que no percibieron remesas. Para este último año, también fue comparativamente mayor el uso de cajeros automáticos entre las personas receptoras de remesas. Un dato relevante para analizar es la penetración de la banca móvil, la cual se puede aproximar en la ENIF 2021 a través de las personas que la usan como principal medio para hacer consultas o movimientos en su cuenta. Se encontró que solo 47.6% de la población receptora de remesas fue usuaria de la banca móvil en 2021,

cifra menor que entre las personas que no tuvieron ingresos por remesas, que fue de 55.3%, como puede observarse en la Gráfica 7.

Así, los datos analizados sugieren que la recepción de remesas impulsa un mayor uso de los canales financieros que están más directamente relacionados con las actividades del cobro, administración o uso de las remesas, como son las sucursales y los corresponsales bancarios, pero que puede no permear hacia otros canales con menor relación con la recepción de remesas, como el uso de la banca móvil. Esto deja patente que hay un reto tanto para las políticas públicas como para las instituciones financieras para lograr que la población receptora de remesas utilice canales financieros más eficientes, como la banca móvil.

Efectos económicos de la pandemia de COVID-19

El análisis de la situación de la inclusión financiera de la población receptora de remesas en 2021 estaría descontextualizado, y posiblemente incompleto, si no se consideran los importantes efectos económicos derivados de la crisis generada por el COVID-19. En la sección 12 de la ENIF 2021 se incluyen preguntas sobre las afectaciones económicas por el COVID-19, lo que permite hacer un cruce de esta información con indicadores de inclusión financiera.

Los resultados de la ENIF 2021 indican que 61.8% de las personas receptoras de remesas tuvieron alguna afectación económica por el COVID-19, cifra superior a la de la población no receptora de remesas, que fue de 57.9%. Entre las personas afectadas en ambos grupos, más de 90.0% indicó que sufrieron una reducción de sus ingresos y 43.5% incurrieron en gastos adicionales de salud o funerarios. Además, 43.5% de las personas con afectación que recibieron remesas perdieron su empleo o fuente de ingresos, mientras que entre quienes no reciben remesas esta cifra fue de 39.0%. Así, los datos indican que las personas receptoras de remesas en 2021 tuvieron mayores afectaciones económicas por el COVID-19 que las que no reciben este recurso.

Pero, ¿cómo es posible que la población que percibe remesas fuera más afectada por la pandemia si la llegada de estos recursos a México en 2020 se incrementó en más de 20% en términos reales? El ingreso de los hogares receptores de remesas es menos sensible ante cambios en la actividad de la economía mexicana, pues una parte de sus ingresos viene del extranjero. La mayor informalidad de la población receptora de remesas puede ser un factor, pero no logra explicar de forma convincente esta situación.

Cuadro 1: Porcentaje de la población con afectación económica por la crisis del COVID-19, 2021		
Indicadores	Sin remesas	Con remesas
Población de 18 a 70 años		
Con afectación económica por el COVID-19	57.9%	61.8%
Con afectación económica por el COVID-19		
Reducción de lo que gana o recibe	90.1%	90.2%
Gastos de salud o funerarios	43.5%	43.6%
Perdió su empleo o fuente de ingresos	39.0%	43.5%
Con afectación económica por el COVID-19		
Pidió prestado a familiares o personas conocidas	39.4%	44.4%
Utilizó el dinero que tenía ahorrado	79.5%	82.4%
Redujo sus gastos	95.3%	95.2%
Vendió o empeñó algún bien	18.1%	21.7%
Con crédito formal y con afectación económica por el COVID-19		
Utilizó su tarjeta de crédito o solicitó un crédito a un banco o institución financiera	30.5%	29.8%
Se atrasó en el pago de algún crédito bancario o de una institución financiera	26.9%	35.7%
Aceptó la ampliación del tiempo (prórroga) de pago de intereses ofrecido por su institución financiera	23.1%	32.1%
Población ocupada y con afectación económica por el COVID-19		
Trabajó horas extras, hizo trabajo temporal o solicitó un adelanto salarial	38.3%	44.1%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y la CNBV, ENIF de 2021.

La hipótesis que surge tras analizar los datos de la ENIF apunta a que, al menos en 2021, la relación entre recepción de remesas y tenencia de crédito formal y endeudamiento presentó una causalidad bidireccional. Es decir, además de la tenencia de créditos formales relacionada con las personas que recibieron remesas, un segmento de la población que fue afectada económicamente por la pandemia, y que antes de este evento no recibía regularmente remesas, tuvo que recurrir a solicitar apoyo y pedir recursos de las diversas fuentes posibles, como crédito formal, crédito informal, empeño de bienes, retraso en pagos, y solicitar apoyos o préstamos a amigos o familiares que residen en el extranjero, es decir, remesas. Así, las personas que tuvieron vínculos familiares o de amistad usaron las remesas durante la pandemia como una fuente de recursos o financiamiento ante la crisis económica por la pandemia de COVID-19.

Los indicadores de la ENIF 2021 sobre la tenencia de créditos y otras medidas para afrontar las afectaciones económicas por la pandemia dan evidencia a favor de esta hipótesis. Al comparar la población que recibió remesas de julio de 2020 a aproximadamente julio de 2021, respecto de la población que no recibió este recurso, se encuentra que los primeros cuentan con mayor tenencia de créditos formales (37.7% contra 32.0%), situación que no se presentaba 6 años antes. Además, como medida para afrontar la emergencia económica, una mayor proporción de la población receptora de remesas pidió préstamos a familiares o personas conocidas (44.4% contra 39.4%), utilizó el dinero que tenía ahorrado (82.4% contra 79.5%), vendió o empeñó algún bien (21.7% contra 18.1%), o trabajó horas extras, hizo trabajo temporal o solicitó un adelanto de su salario (44.1% contra 38.3%). Entre las personas receptoras de remesas con crédito formal y que reportaron haber sido afectadas económicamente por la pandemia, 35.7% contestó que se retrasó en el pago de algún crédito bancario o de una institución financiera y 32.1% aceptó la prórroga de pago de intereses ofrecido por las instituciones financieras; ambas cifras son casi 9 puntos porcentuales superiores en comparación con la población que no recibió remesas, siendo sus porcentajes de 26.9% y 23.1%, respectivamente (ver Cuadro 1).

La hipótesis es consistente con la teoría de las remesas como mecanismo de aseguramiento ante eventos adversos: se envían remesas o aumenta su monto ante disminuciones en el ingreso de los hogares en las comunidades de origen (Rapoport y Docquier, 2006). En el artículo de Jaime Lara (2016) se encuentra evidencia empírica mediante la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de este mecanismo de aseguramiento de las remesas para México ante eventos de pérdida de empleo.

Así, con los datos analizados de la ENIF podemos sugerir que un efecto adicional derivado de la crisis económica por la pandemia fue el incremento de los hogares receptores de remesas en México, al menos durante 2020 y parte de 2021, como una fuente de recursos o financiamiento que ayudó a mitigar el impacto económico de la crisis sanitaria.

Conclusiones y reflexiones finales

El análisis de la relación entre inclusión financiera y remesas no es sencillo ni directo. La brecha entre la proporción de la población receptora de remesas que tiene acceso a seguro médico o AFORE por parte de su trabajo respecto a la población que no recibe remesas evidencia que en el primer

grupo es mayor la informalidad laboral. Por un lado, se podría considerar que, ante esta mayor informalidad, la población receptora de remesas tendría peores indicadores de inclusión financiera; pero, por el otro, el hecho de percibir recursos monetarios generalmente de forma recurrente los acerca más al sistema financiero en su conjunto. En México, más de la mitad de las personas receptoras de remesas residen en localidades rurales o semirurales (con 15,000 habitantes o menos), las cuales tienen limitado acceso a sucursales financieras formales. Sin embargo, para cobrar las remesas se desplazan hacia urbes en donde interactúan con instituciones financieras y no financieras, como los corresponsales bancarios, para recibir estos recursos. Se estima que casi 70% de las personas receptoras de remesas cobran y manejan estos recursos en efectivo en 2021, pero 95% de todo este flujo monetario llega a México por medio de transferencias electrónicas, es decir, a través de liquidaciones y compensaciones en el sistema financiero internacional.

Estas premisas son la base que explica la dicotomía en las variables de inclusión financiera de la población receptora de remesas. No es claro cuál de los efectos o condiciones prevalece más, por lo que no es evidente inferir *a priori* si cuentan con mejores o peores indicadores en el acceso, uso y salud financiera en comparación a la población que no recibe remesas.

El estudio de la situación actual de la interacción entre recepción de remesas e inclusión financiera estaría descontextualizado sin considerar la crisis sanitaria ocasionada por la pandemia de COVID-19, la cual llevó a los gobiernos en el mundo a implementar medidas de distanciamiento personal, restricciones a la movilidad interna e internacional, y paro de actividades económicas consideradas no esenciales. Se trató de una contracción en la oferta y demanda agregadas como nunca se había visto. Como era de esperarse, el PIB en el mundo se contrajo en 2020, pero no así las remesas. El flujo de remesas a México no fue la excepción: aumentó 11.4% en 2020. Este crecimiento se explica por múltiples factores, entre los que se destacan los fuertes estímulos de la política fiscal en Estados Unidos que apoyaron a las personas desempleadas, a los hogares y a las empresas. Las más de 7 millones de personas migrantes mexicanas con ciudadanía o residencia permanente en ese país también se beneficiaron por estos apoyos, quienes posiblemente destinaron una parte de estos recursos para enviarlos como remesas a México. Además, hay que considerar que los mexicanos de segunda y tercera generación se beneficiaron de estos apoyos y también envían remesas.

En 2021, con la rápida reapertura de la economía en Estados Unidos, muchas empresas se toparon con problemas para cubrir sus vacantes laborales, lo que ocasionó un fenómeno de escasez relativa de fuerza laboral. Esta creciente demanda por mano de obra no cubierta por población nativa en Estados Unidos, en un contexto de disminución de la tasa de participación laboral, impulsó el movimiento de un importante flujo de migrantes, principalmente no documentados, procedentes de México y de muchos países de América Latina y el Caribe en la búsqueda del “sueño americano”, lo cual se puede apreciar en el considerable aumento de encuentros de migrantes con autoridades migratorias de Estados Unidos. Esto benefició también a los familiares de los migrantes en sus comunidades de origen, quienes recibieron más remesas. En México las remesas medidas en dólares aumentaron 27.0% en 2021, en Guatemala 34.9%, en Ecuador 30.7%, en Honduras 28.7%, en El Salvador 26.8%, y en República Dominicana 26.6%.

Inmersa en este contexto, la ENIF 2021 detalla que las personas receptoras de remesas tuvieron mayor tenencia de productos financieros formales de ahorro y crédito en ese año, pero menor proporción de seguros y AFORE, en comparación con la población que no recibió remesas. También se encuentra que un mayor porcentaje de la población receptora de remesas usa las sucursales bancarias, cajeros automáticos y corresponsales, aunque usan en menor grado la banca móvil, respecto de la población que no recibe estos recursos del extranjero. Así, los datos apuntan a que las personas receptoras de remesas tienen productos y usan canales financieros que están estrechamente vinculados con la actividad de recibir y manejar los recursos provenientes de las remesas que reciben. La menor tenencia de seguros y AFORE y el menor uso de la banca móvil dan evidencia de que las personas receptoras de remesas cuentan con un nivel más bajo de profundidad financiera, posiblemente explicado, no tanto por cuestiones personales o culturales, sino por el entorno laboral de mayor informalidad y la infraestructura de las comunidades donde residen.

Adicionalmente, los resultados de la ENIF 2021 apuntan a que las personas receptoras de remesas fueron también quienes tuvieron mayores afectaciones económicas por la crisis del COVID-19, en comparación con las personas que no recibieron remesas. Este dato parece contraintuitivo debido a que la población receptora de remesas generalmente está menos expuesta a los efectos de la dinámica económica local y porque en 2020 las remesas a México crecieron más de 20% en términos reales. En primer lugar, estos resultados de la ENIF 2021 se pueden explicar por el alto grado

de informalidad entre los receptores de remesas, lo cual implicó que en muchos casos no recibieron ingreso alguno ante los cierres de la actividad económica, a diferencia de las personas asalariadas que conservaron el empleo y pudieron seguir recibiendo flujos de ingreso y acceso al sistema público de salud. En segundo lugar, no es que toda la población que regularmente recibe remesas fue más afectada por la crisis de la pandemia, sino al revés. Las evidencias en este artículo apuntan a que las personas que fueron más afectadas económicamente por la crisis del COVID-19 recurrieron entre 2020 y 2021 a todas las fuentes posibles a su alcance para recibir apoyo, incluyendo las remesas. Así, la hipótesis del uso de las remesas como mecanismo de aseguramiento encaja muy bien para explicar este resultado. Es factible que las remesas hayan sido un mecanismo de protección de reemplazo ante la carencia de seguros y acceso efectivo a servicios de salud.

Además de que la relación entre inclusión financiera y remesas no es directa, los datos apuntan a que este vínculo puede ser variable en el tiempo, dependiendo de características coyunturales muy puntuales. Es decir, puede haber periodos en los que la población receptora de remesas tenga mejores indicadores de inclusión financiera que el promedio nacional, y otros momentos en los que sean peores. De presentarse algún cambio estructural mayor, la relación entre inclusión financiera y recepción de remesas podría pasar a ser inequívoca.

Las personas receptoras de remesas se convierten en un grupo que por sus características tienen alto potencial de bancarización. Mientras estén fuera del sistema financiero formal sus capacidades de ahorro y de financiamiento se verán fuertemente mermadas. Los diferentes niveles de gobierno, la academia, la sociedad civil y el sector empresarial deben implementar y adaptar estrategias que amplíen la inclusión financiera de toda la población, incluyendo a los hogares receptores de remesas. Debido a que muchos de los hogares receptores de remesas se ubican en comunidades rurales y semirurales, las acciones de política pública por ampliar la cobertura de internet en México podrían impulsar el mayor acceso de esta población al sistema financiero formal. Se podría explorar la implementación a gran escala de cuentas digitales y vinculadas a teléfonos celulares, las cuales podrían convertirse en una forma de brindarles oportunidades de acceso al ahorro y crédito formal. Además, se debe complementar con estrategias que desincentiven el uso del efectivo, que en el corto plazo aumentaría la seguridad en el pago de las remesas y, posiblemente, en el

mediano plazo fomentaría un mayor nivel de ahorro entre esta población y más proyectos productivos con estos recursos.

Las instituciones financieras podrían utilizar los datos de los flujos enviados a receptores de remesas para estimar sus ingresos y, con ello, poder ofrecerles productos crediticios. Además, se podrían ofrecer productos de ahorro de tal suerte que las personas no retiren inmediatamente los recursos que reciben en remesas, sino que puedan ahorrar una parte de ellos. En los últimos años se ha avanzado mucho en reducir los costos del envío de remesas y en hacerlos más seguros a través de transferencias electrónicas. En los próximos años se debe trabajar en lograr una mayor inclusión financiera para las familias receptoras de remesas; será tarea conjunta de autoridades e intermediarios financieros.

Referencias

- American Rescue Plan Act [ARPA], Pub.L. 117–2 135 Stat. 4. 11 de marzo de 2021 (Estados Unidos). <https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-117publ2/pdf/PLAW-117publ2.pdf>
- Babii, A., Carare, A., Vasilyev, D. y Yakhshilikov, Y. (13 de mayo de 2022). *Evolution of Remittances to CAPDR Countries and Mexico during the COVID-19 Pandemic* (Working Paper n° 092). IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2022/05/13/Evolution-of-Remittances-to-CAPDR-Countries-and-Mexico-During-the-COVID-19-Pandemic-517872?cid=em-COM-123-44781>
- Banco Mundial. (Abril de 2020). *COVID-19 Crisis through a Migration Lens. Migration and Development Brief 32*. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/989721587512418006/pdf/COVID-19-Crisis-Through-a-Migration-Lens.pdf>
- Banco Mundial. (Mayo de 2022). *A War in a Pandemic. Implications of the Ukraine crisis and COVID-19 on global governance of migration and remittance flows. Migration and Development Brief 36*. <https://www.knomad.org/publication/migration-and-development-brief-36>
- BBVA Research, Fundación BBVA, y Consejo Nacional de Población [Conapo]. (7 de octubre de 2020). *Anuario de Migración y Remesas México 2020*. <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/anuario-de-migracion-y-remesas-mexico-2020/>
- BBVA Research, Fundación BBVA, y Consejo Nacional de Población [Conapo]. (17 de octubre de 2022). *Anuario de Migración y Remesas México 2022*. <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/mexico-anuario-de-migracion-y-remesas-2022/>
- Carrillo, R., y Cotler, P. (2021). Impacto de las remesas sobre la inclusión financiera: El caso de México. *Sobre México. Temas de Economía*, 1(4), 179–197. <https://doi.org/10.48102/rsm.vi4.104>
- Census Bureau. *Current Population Survey, Annual Social and Economic Supplement (CPS ASEC)*. Varios años. Recuperado el 1 de octubre de 2022 en <https://www.census.gov/data/datasets/time-series/demo/cps/cps-asec.html>
- Consultative Group to Assist the Poor [CGAP]. (Octubre de 2011). *Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor. Toward Proportionate Standards and Guidance*. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-White-Paper-Global-Standard-Setting-Bodies-Oct-2011.pdf>

- Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act [CARES Act], Pub.L. 116–136 134 Stat. 281. 27 de marzo de 2020 (Estados Unidos). <https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-116publ136/pdf/PLAW-116publ136.pdf>
- Coronavirus Response and Relief Supplemental Appropriations Act [CRRSAA] en Consolidated Appropriations Act 2021, Pub.L. 116–260 § M 134 Stat. 1182. 27 de diciembre de 2020 (Estados Unidos). <https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-116publ260/pdf/PLAW-116publ260.pdf>
- Charisse, J. (1 de julio de 2021). Unemployment benefits ending: 26 states cutting \$300 federal aid early. *USA Today*. <https://www.usatoday.com/story/money/2021/07/01/unemployment-benefits-covid-federal-aid-ending-early-many-states/7815341002/>
- Domash, A., y Summers, L. H. (febrero de 2022). *How Tight are U.S. Labor Markets?* (Working Paper n° w29739). National Bureau of Economic Research [NBER]. <https://doi.org/10.3386/w29739>
- Faberman, R. J., Mueller, A. I., y Şahin, A. (Febrero de 2022). *Has the Willingness to Work Fallen during the Covid Pandemic?* (Working Paper n° w29784). National Bureau of Economic Research [NBER]. <https://doi.org/10.3386/w29784>
- Ferguson, S. (31 de octubre de 2022). *Understanding America's Labor Shortage: The Most Impacted Industries*. U.S. Chamber of Commerce. <https://www.uschamber.com/workforce/understanding-americas-labor-shortage-the-most-impacted-industries>
- Fondo Monetario Internacional [FMI]. (Octubre de 2021). *Fiscal Monitor Database of Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic*. <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] y Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV]. (2012). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012. Síntesis metodológica*. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825003996>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] y Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV]. *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2015 y 2021*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>
- Klapper, L., El-Zoghbi, M., y Hess, J. (abril de 2016). *Achieving the sustainable development goals. The Role of Financial Inclusion*. CGAP. https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2020-09/sdgs_paper_final_003.pdf
- Lara, J. (7 de mayo de 2016). Remittances as an insurance mechanism in the labor market. *Journal of Labor Research*, 37(3), 368–387. <https://doi.org/10.1007/s12122-016-9226-3>
- Li Ng, J. J., Sánchez Salinas, J. C., Hoyo Martínez, C. del C., y Ramírez García, T. (30 de enero de 2015). ¿La recepción de remesas tiene efectos sobre la inclusión financiera en México? *Sobre México. Temas de economía*, 1(1), 116–126.
- Nagle, C. (30 de abril de 2021). *Update on Unemployment Programs: What You Should Know about the American Rescue Plan Act of 2021*. National Foundation for Credit Counseling [NFCC]. <https://www.nfcc.org/blog/update-on-unemployment-programs-what-you-should-know-about-the-american-rescue-plan-act-of-2021>
- Organización Mundial de la Salud [OMS]. (11 de marzo de 2020). *WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19—11 March 2020*. <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>
- Rapoport, H. y Docquier, F. (2006). Economics of Migrants' Remittances en S.-C. Kolm y J. Mercier Ythier (Eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Applications* (Vol. 2, pp. 1135–1198). North-Holland.

- Schweitzer, J. (14 de mayo de 2021). *Unemployment Benefits aren't Creating a Labor Shortage, They're Building Worker Power*. Talk Poverty. <https://talkpoverty.org/2021/05/14/unemployment-labor-shortage-worker-power/>
- U.S. Bureau of Economic Analysis [BEA]. (2022). *Gross Domestic Product (Third Estimate), Corporate Profits (Revised Estimate), and GDP by Industry, Second Quarter 2022 and Annual Update*. https://www.bea.gov/sites/default/files/2022-09/gdp2q22_3rd.pdf
- U.S. Customs and Border Protection [CBP]. (21 de octubre de 2022). *Southwest Land Border Encounters*. <https://www.cbp.gov/newsroom/stats/southwest-land-border-encounters>
- U.S. Department of Labor [DOL]. (2022). *Families First Coronavirus Response Act and Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security (CARES) Act Funding to States through October 8, 2022*. https://oui.doleta.gov/unemploy/docs/cares_act_funding_state.html
- U.S. Internal Revenue Service [IRS]. (2022). *SOI Tax Stats—Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act (CARES Act) Statistics*. Recuperado el 17 de octubre de 2022 en <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-coronavirus-aid-relief-and-economic-security-act-cares-act-statistics>
- Whittaker, J. M., e Isaacs, K. P. (24 de junio de 2022). *How Did COVID-19 Unemployment Insurance Benefits Impact Consumer Spending and Employment?* (InFocus n° 12143). Congressional Research Service [CRS]. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF12143>

Sección III:
Iniciativas de inclusión financiera

Inclusión financiera para migrantes y trabajadores transfronterizos mexicanos: acceso, soluciones alternativas y apoyos

Magdalena Villarreal
CIESAS Occidente

*

A lo largo de mi carrera, he realizado varios proyectos de investigación sobre migrantes mexicanos en Estados Unidos. Uno de los aspectos que más me ha interesado es la manera en que los migrantes y los trabajadores transfronterizos organizan su vida cotidiana en el país receptor. En mis investigaciones, he podido hacer un contraste entre su forma de vida en Estados Unidos y la de sus comunidades de origen (Villarreal, 1994, 2008; Villarreal y Niño, 2016). Tanto las historias que cuentan como la bibliografía disponible sobre migrantes me dieron una buena noción de cómo es la vida al norte de la frontera. Pero realmente me sorprendió encontrar inmuebles de dos habitaciones que alojaban a dieciséis personas, casas con tres o más familias, y gente que dormía en el auto, sobre todo porque sabía que algunas de esas familias poseían una casa en México. Esto ya era evidente en 2006, cuando realicé mi primer trabajo de campo en Estados Unidos, pero hoy se mantiene vigente, como he comprobado en mis investigaciones posteriores a lo largo de los años. Muchos de los migrantes no se consideran pobres y hablan del gusto de contar con efectivo para comprarse una hamburguesa y una cerveza, aunque tengan que compartir vivienda para subsistir y se vean obligados a pedir dinero prestado para seguir el ritmo del *American way of life*.

Otro aspecto que me sorprendió fue la cantidad de *remesas invertidas* enviadas desde México. Quienes estaban en proceso de comprar una casa, a menudo necesitaban dinero extra para “seguir adelante” y pagar la hipoteca, al igual que quienes, por una u otra razón, se veían obligados a volver a su país de origen. También se enviaba dinero como parte de los

beneficios de un negocio conjunto o para apoyar a quienes buscan ingresar a la educación superior, sobre todo las clases medias que, es importante mencionar, también forman parte medular de la población inmigrante (a menudo indocumentada). La mayoría de las transferencias desde Estados Unidos se envían por medio de empresas como MoneyGram y Western Union, pero también vía portadores personales que llevan sobres con dinero. Esta última estrategia es muy común para el envío de remesas inversas, al igual que enviar dinero a una tienda mexicana en la frontera que sirva de intermediaria, como las tiendas OXXO, y que un amigo o familiar cruce para cobrarlo.

En este capítulo, discutiré las estrategias de los migrantes para acceder a los servicios financieros y de los procesos de toma de decisiones para lograrlo. He podido constatar que la inclusión financiera no es un panorama blanco y negro, sino un proceso con varias entradas y salidas, donde la infraestructura humana y el acceso a la tecnología desempeñan un papel fundamental.¹

Para discutir estos temas, comenzaré con una breve descripción de las condiciones de vida de los migrantes y de los trabajadores transfronterizos, explicaré sus prácticas financieras, sus necesidades y sus marcos de cálculo, y, posteriormente, revisaré puntos clave, como las formas de acceso y soluciones alternativas, tecnología e infraestructura humana. Estas cuestiones son fundamentales para entender mejor las prácticas financieras de los migrantes y de los trabajadores transfronterizos de bajos recursos con el objetivo de mejorar su acceso a servicios de mayor calidad.

Las condiciones financieras de los migrantes, los trabajadores transfronterizos y sus familias

En las últimas décadas, la composición de las comunidades rurales en México se ha transformado. En algunas regiones, la proliferación de empresas agrícolas orientadas a la exportación ha causado, por un lado, la incorporación de más mujeres en la fuerza laboral y, por el otro, el sofoco de la agricultura de subsistencia. Hay actividades que tienen repercusiones en las prácticas financieras, como la reconfiguración de los mercados la-

¹ Esto se volvió aún más evidente en un estudio reciente que llevamos a cabo como parte de un proyecto de investigación independiente sobre las divisas digitales bancarias y la inclusión financiera con Maiden Labs, la iniciativa de Divisas Digitales del MIT y el Instituto de Dinero, Tecnología e Inclusión Financiera (IMTFI), financiado por la Fundación Gates. Documentamos las experiencias de la gente con las finanzas digitales. Los resultados de ese estudio serán publicados próximamente.

borales, las dinámicas migratorias (tanto la inmigración desde otras regiones como la emigración, principalmente hacia Estados Unidos), y los procesos de diversificación en los que tanto hombres como mujeres se dedican, hasta cierto punto, a actividades relacionadas con el comercio, el transporte, el turismo, etc. También resultan relevantes las remesas y los programas sociales para ayudar a “los más pobres”, así como el tráfico de drogas y sus despilfarros en comida, bebida y música. Todo esto tiene una derrama económica en diferentes sectores de las comunidades locales, y aunque los niveles de pobreza no hayan disminuido, ya no podemos considerar que la única actividad de las zonas rurales sea la agricultura.

En este proceso, la demanda de dinero ha ido en una espiral ascendente, ya que tanto las economías urbanas como las rurales se han ido monetizando progresivamente. A pesar de que un gran número de hogares tiene un ingreso per cápita de menos de 3 dólares al día, el flujo de recursos monetarios en efectivo o en préstamos que circula en los sectores de bajos recursos no es irrelevante. Es muy común encontrar dispositivos electrónicos costosos en algunos de los hogares, y una gran cantidad del consumo se hace en compras hormiga: unos cuantos huevos o tomates, champú en bolsitas y jamón por rebanada, aunque sea más caro y tengan que ir a la tienda varias veces al día. Dichos patrones de consumo son fuente de empleo —aunque sea precario— para la población local, y representa jugosas ganancias para los intermediarios y los usureros.

Los micropréstamos y las organizaciones de microfinanzas han florecido, en su mayoría, como respuesta a la creciente demanda de servicios financieros. Sin embargo, el flujo de recursos monetarios también abrió paso a intermediarios financieros no bancarios. A su vez, las tarjetas bancarias se han multiplicado, muchas de las cuales se tramitan para recibir transferencias del gobierno por programas sociales. Sin embargo, la proliferación de nuevos agentes e intermediarios financieros conlleva una importante diversificación de los mecanismos de acceso. El tipo de requisitos que piden está cambiando, y con ello el valor que se le atribuye a las diferentes formas de bienes y capital, como la propiedad, el conocimiento, las relaciones sociales, la estabilidad en el trabajo, el historial crediticio, entre otros.

De este modo, las prácticas financieras se forjan mediante acuerdos que implican relaciones, responsabilidades, complicidades y dependencias. La decisión de recurrir a una práctica u otra, así como la efectividad de dicha práctica para satisfacer las necesidades de un grupo social en el

corto, mediano y largo plazo, dependen de una serie de factores que se relacionan entre sí, como la configuración del grupo (*i. e.*, familia nuclear o extendida, ciclo de desarrollo doméstico, tipo de cohabitación, etc.), los lazos de dependencia (relaciones dentro o fuera del grupo), las características de las fuentes de ingreso, los acuerdos económicos y financieros, la historia familiar (lugar de origen, etnia y necesidades especiales), y la incidencia de distintas formas de violencia (ya sea doméstica, en que la mujer se ve obligada a dar dinero o es privada de su sueldo, violencia comunitaria o regional, como la que ejercen los caciques, quienes ejercen poder a nivel local, o los actores económicos importantes). La combinación particular de estos y otros factores interviene en la configuración de los marcos de cálculo mediante los cuales se pueden evaluar los mecanismos que utiliza la gente en sus transacciones cotidianas en México. Dichos marcos, en los que ciertos esquemas de procesamiento de información se habilitan o deshabilitan, implican consideraciones tanto monetarias como no monetarias, y se generan y reproducen dentro de las relaciones sociales.

Ahora bien, los problemas relacionados con las deudas, la inseguridad generada por los cárteles de la droga y la inestabilidad de los ingresos son algunas de las causas de la migración hacia Estados Unidos. En suma, existe la creencia de que la vida es mejor “en el norte”: mejores empleos, acceso a bienes de consumo (sobre todo más variedad en alimentos y bebidas, vehículos, teléfonos y televisores que los migrantes presumen en sus comunidades de origen) y muchos, muchos dólares.

Quienes llegan con amigos y familiares suelen encontrar trabajo tan pronto como pisan suelo estadounidense. No obstante, pagar la deuda con el pariente o el empleador a quien pidieron prestado para cubrir los gastos de cruzar la frontera puede tomar hasta 6 meses, según el trabajo que tengan y la cantidad que se les descuenta cada semana. Tras saldar su deuda, los migrantes (especialmente los hombres, ya que las mujeres tienden a preocuparse por apoyar a la familia que se quedó) se apresuran a darse gustos con comida, bebida, ropa y, tan pronto como pueden, un auto. Al principio, solo utilizan dinero en efectivo.

Algunos, como María, de Guerrero, quien vivía en el Valle Central de California y trabajaba en el campo, dicen que prefieren que les paguen en efectivo, porque si les pagan con cheques, les descuentan impuestos y “otras cosas”. Aunque a primera vista se piense que María no está mucho mejor en Estados Unidos que en México (pues comparte vivienda con once personas y duerme en una cobija en el piso de una casa de madera

infestada de ratas y cucarachas), habla con entusiasmo del “sueño americano” y cree que su condición actual es pasajera. Dice que ahora, como mujer, sí puede ganar un sueldo. Le encanta tener dinero en la bolsa y poder gastarlo, tener auto, salir a comer y organizar fiestas con música, un gran pastel y mucha carne. “Todo esto”, señala, “hace que valga la pena el trabajo duro y los esfuerzos interminables”. La esperanza de salir adelante, de triunfar en Estados Unidos, es lo que la motiva a seguir. Además de poder comprar “cosas buenas” y permitirse pequeños lujos, puede aspirar a la movilidad social.

María ha asumido el papel de jefa de la “familia compuesta” con la que vive: su hermana y su bebé, el hijo de su compadre de Guerrero y su amigo, tres hombres que conoció en la casa en la que vivía cuando llegó a Estados Unidos y otros dos jóvenes de Oaxaca que son amigos de un amigo, además de un muchacho que llegó hace poco buscando un lugar donde vivir. Todos son relativamente nuevos en el país. Les conviene que mucha gente viva en la misma casa porque así pueden compartir los gastos. María les ayuda a encontrar trabajo, ya que con frecuencia la contratan como mayordoma y tiene varios amigos en el campo. A veces permite que alguno retrase un poco el pago de la renta si está enfermo, pero les aconseja que se comporten en Estados Unidos para que no los vayan a deportar. Esto último provoca un miedo constante en todos. Además, María se asegura de que cada quien tenga un pequeño espacio privado para guardar sus cosas: teléfono, ropa, pero sobre todo, dinero en efectivo. Ninguno tiene cuenta bancaria, aunque varios han comprado tarjetas en tiendas de conveniencia.

La mayoría envía dinero a México, aunque suele ser de forma irregular. María les manda dinero a sus sobrinos, a quienes ve como hijos. Cuando no hay nadie que pueda viajar hasta su pueblo para llevar el dinero en persona, recurre a Western Union. Según el sueldo que gane, manda hasta 300 dólares cada 2 meses. Por su parte, su hermana le envía 100 dólares a su esposo cuando puede, pues explica que tiene que cubrir los gastos de su bebé, mientras que su esposo debe pagar el terreno que tienen en México. Dos de los jóvenes envían remesas a sus madres, y otro envía dinero para su esposa y dos hijos. María le compró a un amigo una camioneta en abonos para poder ir a trabajar al campo. Dice que se siente satisfecha porque a su familia le está yendo bien.

Al igual que María, muchos migrantes tienen que arreglárselas en diferentes escenarios financieros, cada uno con sus propias reglas, significados y valores que siguen expectativas económicas implícitas, las cuales no

pueden separarse de la vida social. Su objetivo es trabajar duro y hacer sacrificios para ganar dinero y enviárselo a sus familias en México. Gran parte de los migrantes envía dinero a casa en algún momento, pero las obligaciones son tanto sociales como monetarias. Tienen que demostrar que ven por sus parientes en su comunidad de origen, donde se considera una desgracia ser percibidos como pobres, pues es como si hubieran fracasado en su empresa migratoria. Se ven obligados a enviar dinero a sus familiares, a quienes tildan de “pobres” y “necesitados”, aunque no siempre sea el caso. De este modo, las cantidades de dinero enviadas, la regularidad y las formas de envío se calculan dentro de tales márgenes.

A diferencia de María y de los miembros de su familia compuesta, Tomás, un residente permanente con *green card* que vive en una población cercana y es dueño de una refaccionaria, habla con amargura de la vida en Estados Unidos. A pesar de que tiene dos trabajos, no ha podido ahorrar lo suficiente para regresar a México. Es un buen mecánico, pero nunca consiguió un ascenso en la empresa para la que trabajaba, por lo que abrió su propio taller. Se casó y formó una familia, y sus gastos no dejaban de aumentar. A pesar de que tiene una cuenta bancaria y usa tarjeta de crédito, le cuesta trabajo llegar a fin de mes. No puede regresar a su país porque, dice: “No puedo volver con las manos vacías, sería como fracasar. Nos venimos para acá a hacer fortuna y toda la dejamos aquí”, comenta con tristeza. “Así es como cumplimos el sueño americano: nos endeudamos”.

De hecho, endeudarse es parte del sueño americano. María sueña con poder acceder a un crédito formal y, aunque de momento no haya contraído ninguna deuda formal, sí compró un auto a plazos. Pide prestado por aquí y por allá a amigos y familiares, y ella también les presta dinero cuando lo necesitan, pero no tiene ni historial crediticio ni cuenta bancaria como tal. “Antes era más fácil abrir una cuenta, pero ahora tienes que sacar una cita y te hacen muchas preguntas”, señala. Dice que los bancos la intimidan, pero su actividad financiera no es nada estática: logra llegar a fin de mes con las ganancias de su trabajo; con los aventones que les da a los trabajadores en el campo; con el extra que gana cuando le llega una buena oportunidad en el campo, y compartiendo los gastos de vivienda con otros migrantes. No obstante, como muchos otros mexicanos, es una buena consumidora, lo que contribuye al flujo de la economía y, a su vez, es la clave para el *American way of life*.

Para hacer realidad el sueño americano, tener un auto es fundamental, al igual que la posibilidad de comprar una gran variedad de productos,

que van desde electrónicos hasta ropa, bebida y comida, en especial, carne. María duerme sobre una cobija en el suelo, pero lo ve como algo provisional. El “verdadero sueño” vendrá pronto, como les ha pasado a algunos de sus amigos, cuyos hijos pudieron acceder a una buena educación y ahora hablan inglés.

Los límites y los cálculos de la exclusión financiera

María vive en el límite de la exclusión financiera. Aunque no tenga una cuenta de banco, compró una tarjeta en Walmart. Solo la usa para recibir pagos, mismos que retira inmediatamente para pagar deudas y cubrir necesidades urgentes. El resto lo ahorra en casa. También participa en una tanda (grupos de amigos y parientes donde cada quien aporta una cantidad acordada de dinero semanal en un fondo común y se toman turnos para ir recibiendo la suma completa). Esto le ha servido para ir pagando su auto y para mandar dinero a casa.

A veces “se apoya” en un buen amigo con cuenta bancaria y le pide que reciba sus depósitos. Alguna vez también le ha pedido que pague algo en línea. “Apoyarse” en otros es una práctica común entre quienes necesitan acceder a servicios financieros y no pueden abrir su propia cuenta. Algunos dicen que así se sienten más seguros porque los bancos los intimidan, pero también afirman que se ha vuelto más difícil abrir una cuenta porque tienen que proporcionar una dirección en Estados Unidos, un número de teléfono y una identificación estadounidense.

Los migrantes ahorran, invierten, se endeudan y manejan dinero. Sin embargo, el acceso a ciertos servicios financieros es limitado, sumamente fragmentado y desigual. Pero es común adquirir bienes a plazos en tiendas pequeñas o departamentales, y conseguir tarjetas de crédito o débito de esos comercios o en internet, además de préstamos. Hay un rápido proceso de adaptación a los nuevos sistemas, infraestructuras y tecnologías.

En el caso de los mexicanos que viven en la zona fronteriza con Estados Unidos, todo esto es obvio, pues muchos cruzan la frontera con regularidad y buscan conectar sus formas de sustento sociales y financieras. Algunos de ellos viven en México y trabajan en Estados Unidos; otros viven del lado norte de la frontera, pero sus familias extendidas viven en México y su economía está enmarcada en contextos sociales y culturales mexicanos. Muchas mujeres trabajan en las corridas (cuadrillas de trabajadores que siguen una ruta determinada) que operan entre los dos países para cultivos específicos. El trabajo de esas mujeres por lo general implica grandes contribuciones a la economía del hogar. En estudios anteriores

(Villarreal, 2008, 2009, 2011, 2014a, 2014b, 2014c; Villarreal y Guérin, 2013; Villarreal y Niño, 2013), hemos observado las diferencias en los marcos de cálculo que se utilizan a ambos lados de la frontera.

El manejo de sus finanzas suele combinar trabajo en zonas rurales, ayuda doméstica en casas privadas, empleos en tiendas y la venta de cosméticos, ropa y otros artículos al menudeo a amigos o de puerta en puerta. Algunas organizan ventas de garaje en Estados Unidos, otras venden mercancía en puestos improvisados que montan en las calles de Mexicali. Varias han tenido que empeñar las joyas de oro y plata que han atesorado durante años y cuyo valor rebasa el criterio monetario. Así, se han ido multiplicando las llamadas *gold parties*: en lugar de vender cosméticos, Tupperware o productos domésticos como siempre, las mujeres organizan reuniones para vender su joyería. La gente también recurre a tandas que incluyen a miembros en ambos lados de la frontera; suelen organizarse en dólares debido a la poca confianza en la estabilidad del peso mexicano.

La segregación ocupacional ha sido uno de los rasgos más característicos del mercado laboral estadounidense para los migrantes mexicanos. Los trabajos inestables y precarios predominan en los escenarios rurales. Una cantidad significativa de trabajadores en ese sector participa en las corridas de los cultivos en Estados Unidos, que también alternan con los cultivos del Valle de Mexicali. Los que están familiarizados con el oficio también pueden recibir compensaciones por desempleo en Estados Unidos cuando no es temporada de cosecha. Por su parte, las mujeres migrantes trabajan en el segmento secundario del mercado laboral, en actividades menos prestigiosas que se consideran femeninas: los llamados servicios de proximidad, relacionados con la reproducción de la fuerza laboral y el mantenimiento de la familia y el hogar (limpiar, cocinar, cuidar ancianos o niños, etc.).

En el caso de las mujeres transfronterizas, esos trabajos les exigen manejar su dinero y su economía en escenarios financieros contrastantes. Estamos hablando de mujeres que, en México —de un lado de la frontera— se consideran clase media: tuvieron los medios para viajar y pagar (de una u otra forma) los costos que conlleva migrar, mandar dinero a casa y, en general, regresar de visita en buenos autos y con dólares. Pero en Estados Unidos —del otro lado— forman parte del contingente de “los pobres”. Los que trabajan en el campo, como asistentes de mecánicos o lavando platos en un restaurante suelen considerarse pobres, sea cual sea su ingreso real.

Por ejemplo, Petra habita en Tijuana y se cruza a limpiar casas a San Diego 3 días de la semana. A los 62 años, se siente segura, pues tiene

organizada su vida y la de su familia. Posee dos pequeñas casas y un comedorcito de Herbalife en Tijuana, lo que ha permitido que su familia llegue a fin de mes. Pero no ha sido fácil. Su historia empieza en Michoacán, donde vivió hasta que su madre murió dando a luz. Como Petra era la mayor, tuvo que ver por sus hermanos, sobre todo por la menor, quien estuvo 3 meses en la incubadora. Petra tenía apenas 18 años, pero ya tenía pareja y un hijo. Uno de sus hermanos que vivía en Los Ángeles le mandaba dinero a su papá, pero este bebía mucho y hacía todo más difícil. Dos años después, Petra ya no aguantaba la carga y decidió irse “al norte” con su pareja. Consideró que una de sus hermanas era lo suficientemente grande como para cuidar a sus ocho hermanos, y que ella le mandaría dinero para ayudar. Vendieron sus pertenencias y se subieron a un camión. Fue un largo viaje hasta Tijuana, donde Petra tenía una amiga, aunque no se sabía su apellido ni estaba segura de su dirección. Pero la gente de Tijuana es amable, dice, y ayuda a los migrantes. Dejó a su hijo y a su esposo a la orilla de la carretera y preguntó por ahí hasta encontrar a su amiga. Cruzaron la frontera con ayuda de un coyote, al que le pagaron con sus pocos ahorros. Les cobró 700 dólares por persona, y los dejó en la casa donde vivían los hermanos de su esposo en Chulavista. Era una casa grande y compartían cuarto, cocina y baño. Petra trabajaba recogiendo nueces y, después, en la cosecha de uvas. Dice que no había problema porque siempre había trabajado duro, pero su esposo empezó a ser violento con ella, y vivir en la misma casa que sus parientes políticos no era fácil. Además, se enteró de que a sus hermanos no los estaban cuidando ni alimentando bien, y decidió regresar a México. Su esposo pronto regresó también. Después de 4 años, dos hijos más y una separación, decidió otra vez irse al norte.

Para entonces ya tenía una nueva pareja que se dedicaba a la construcción y habían logrado ahorrar un poco de dinero. Como no poseían cuenta bancaria, se llevaron todo el efectivo a Tijuana. Para entonces, Petra ya había dado a luz a otro hijo. Se unieron a un grupo de familias sin hogar que se organizó para invadir terrenos para construir casas provisionales. Petra dice que, en realidad, su terreno era un tiradero de basura en las faldas de una colina, pero lo limpió muy bien y usó llantas viejas cubiertas de tierra para hacer una terraza y extender la superficie del terreno para construir ahí su pequeño refugio. Pero su pareja no encontraba trabajo y decidieron que él cruzara la frontera. Tan pronto como pudo, le mandó remesas a Petra y, como no tenían cuenta de banco, usaron la de una vecina para poder recibir el dinero. Sin embargo, poco tiempo después, se dieron cuenta de que la vecina se estaba quedando con la mitad del dinero. Los

problemas aumentaron cuando el hijo menor de Petra se enfermó de neumonía y murió. Su pareja regresó a México y prometió no volver jamás a Estados Unidos: “Los niños se mueren cuando te vas al norte”, dice.

Ambos encontraron trabajo en Tijuana; él, en la industria de la construcción, y ella, en las maquiladoras, así que, por fin, tenían ingresos constantes. La fábrica que la contrató les abrió cuentas de banco a sus trabajadores, de tal forma que Petra se familiarizó con el uso de tarjetas bancarias. Sin embargo, rara vez usaba la suya para pagar; retiraba todo el dinero cuando lo recibía y lo guardaba, como de costumbre, en un lugar seguro en su casa recién renovada. Inició negocios pequeños, como comprar y vender joyería, y unirse a un club de bienestar Herbalife, en donde los clientes tomaban malteadas y consumían sus productos. Pero notaba que sus vecinos hacían las compras en Estados Unidos, y sus hijos veían eso con anhelo. Petra decía que un día ella también cruzaría a hacer las compras allá, así que empezó a organizar tandas y ahorró lo suficiente para una visa. No guardaba el dinero en el banco, pero la tarjeta de débito sirvió para demostrar que movilizaba dinero, lo cual era indispensable para obtener una visa. Se emocionó tanto cuando le aprobaron la visa que casi se desmaya. Se tuvo que sentar en las escaleras para tomar aire. Con la visa, podría cruzar la frontera legalmente y comprar ropa y cobijas para vender en México. También ayudaba a su hermana más pequeña cuando podía, quien para entonces había sido adoptada por una tía que vivía en Chulavista y era ciudadana estadounidense legalizada. La joven huérfana había recibido educación en Estados Unidos y le iba bien, pero tenía un hijo discapacitado que necesitaba mucha atención.

Sin embargo, Petra tuvo una mala experiencia con su cuenta: había logrado ahorrar 20,000 pesos y decidió depositarlos, pero cuando regresó al banco, se dio cuenta de que solo tenía 18,000. Preguntó enojada qué le había pasado a su dinero, y el cajero le dijo que le habían descontado las comisiones que tenía que pagar. Se enfureció y sacó todo su dinero. Desde entonces, desconfía de los bancos y usa casi exclusivamente efectivo. Pero cuando murió su padre, su hermano vendió el terreno que tenían y, para recibir su parte, Petra abrió una cuenta en la tienda departamental Coppel, y ahí recibió el dinero.

Para entonces, uno de sus clientes del club Herbalife le había sugerido que fuera a trabajar a San Diego con su madre limpiando casas. Mucha gente de su barrio, que venía de otras partes del país y que al llegar había recurrido a la invasión de tierras, ahora cruzaba con regularidad a Estados

Unidos, así que a Petra le pareció natural aceptar. La madre de su cliente era ciudadana estadounidense, tenía un negocio informal de limpieza y contrataba mujeres para limpiar casas. A Petra le caía muy bien, pues la patrona la llevaba a las casas que había que limpiar, le daba todo lo necesario para el aseo y le enseñaba lo que había que hacer. En una ocasión, Petra se percató que estaba limpiando la casa de un oficial de la Patrulla Fronteriza. Se quedó helada cuando él le dijo que era “migra”, pues ella no tenía visa de trabajo, pero el oficial sonrió cálidamente y le dijo que no tuviera miedo, que él no estaba en contra de la gente que cruzaba la frontera para trabajar, sino contra los que iban a dar problemas.

Petra está contenta con ese trabajo porque en 3 o 4 días gana unos 400 dólares. Con eso, paga la luz y otras cuentas, además de las deudas. Vive en un garaje que renta con otra mujer y regresa a Tijuana todos los fines de semana, con sus dólares en efectivo. En México los cambia a pesos y afirma que eso es bueno para la economía mexicana.

Es común que la gente trabaje “en el norte” y viva en México, incluso aunque tengan documentos para vivir legalmente en Estados Unidos. Una familia puede habitar dos casas (una en cada lado de la frontera), y en cada una es probable que vivan otros parientes. Así, las configuraciones de los hogares son muy diversas. Los padres mandan a sus hijos a estudiar a Calexico o a San Diego “para que aprendan inglés”. Otros deciden dar a luz en Estados Unidos para que tengan doble nacionalidad, una estrategia que les será útil a los niños a futuro, para estudiar o trabajar.

Comprar una casa en Estados Unidos es un punto de inflexión en la vida de los migrantes, pues ilustra una gran adaptación a la sociedad receptora. En realidad, muchos mexicanos han comprado casas en Calexico o en el Valle Imperial, y varios de ellos han vendido sus propiedades en México para pagar los enganches en Estados Unidos. Con la crisis de 2008, algunos perdieron sus casas, y otros siguen luchando para mantenerlas. El papel de las redes —nacionales y transnacionales— también es importante en el proceso de adquisición de una vivienda. El capital fluye en ambas direcciones para la compra: de México a Estados Unidos y viceversa. Durante la reciente crisis hipotecaria en Estados Unidos, los flujos monetarios desde México aumentaron; la gente vendió sus propiedades en México para tratar de rescatar sus hipotecas y casas en Estados Unidos. Los individuos y las familias que pudieron conservar su casa en Estados Unidos lo lograron gracias a una gama de estrategias y, dados los embargos hipotecarios que se hicieron en el Valle Imperial, un buen porcentaje de familias regresó a vivir

a Mexicali, donde había una sobreoferta de casas y amplias facilidades de crédito para los trabajadores.

Las mujeres de la frontera llevan a cabo sus cálculos financieros tanto en dólares como en pesos. En México, calculan el tipo de cambio de pesos a dólares, y en Estados Unidos, de dólares a pesos. En lugar de basarse en los tipos de cambio oficiales, las mujeres procesan mentalmente las tasas a partir de cierta información. Por lo tanto, es casi inevitable que los cálculos se hagan con información sesgada, pues por lo general se basa en rumores, conocimiento general y especulaciones. Sin embargo, conocer el tipo de cambio es esencial para la vida cotidiana: por ejemplo, dar a luz en Estados Unidos (que es sumamente importante porque el infante entonces podría nacer siendo estadounidense) sin un seguro médico se considera muy caro y riesgoso en términos financieros. Una mujer explica que, cuando nació su bebé 8 años antes, un parto normal costaba alrededor de 5,000 dólares, y una cesárea, 8,000 dólares. La cuenta del hospital se debe pagar máximo 14 días después del parto. Si la familia no puede saldar la cuenta en ese tiempo, la cantidad se duplica. Es legal que los padres mexicanos tengan a sus hijos en Estados Unidos, siempre y cuando paguen los servicios. Sin embargo, algunas mujeres “bien informadas” pueden permitirse correr el riesgo de usar los servicios públicos.

Además del desempleo y las corridas, el reembolso de los impuestos de Estados Unidos también entra en los cálculos. Por ejemplo, Andrea se casó con un estadounidense y decidió registrar su matrimonio tanto en Estados Unidos como en México. Primero, se casaron en Las Vegas, y poco tiempo después, la pareja declaró a sus dos hijos como dependientes económicos, lo que implicaba un mayor reembolso tributario por parte del gobierno estadounidense. Con el reembolso que recibieron, pagaron su boda en Mexicali. De forma similar, Mariana, que tiene dos hijas adolescentes de su primer matrimonio, está planeando su boda. Primero, se va a casar en Estados Unidos, y luego su esposo va a registrar a las dos hijas como dependientes económicos. Con el dinero que les regresen de los impuestos, se van a casar en Mexicali y van a remodelar la casa de la novia en México, porque para la pareja es importante tener una dirección en Calexico y otra en Mexicali. Mariana trabaja en Mexicali y, de vez en cuando, toca con una banda los fines de semana tanto en Mexicali como en el Valle Imperial en Estados Unidos.

Pero Guadalupe resultó ser la más experta en el aprovechamiento de los impuestos, pues logró cobrar la renta que le debía un inquilino

en Mexicali gracias al reembolso de impuestos (o “taxis” como les llaman localmente a los impuestos, a partir del inglés *taxes*). Narró lo siguiente:

Era mi amigo; lo conocía desde hace como 15 años porque arregló sus papeles (migratorios) y a veces nos hacíamos favores. A veces yo iba para allá con mi hijo y él me ayudaba con lo del desempleo. Yo llenaba las formas y se las mandaba a él, y él cobraba los cheques. Pero luego empezó a volverse flojo. Ya no quería trabajar y era mi culpa porque yo le decía que no se apresurara: “Me pagas después”. [...] Se tardó como un año en pagarme la renta. Le presté unas joyas y las empeñó, y se quedaron empeñadas como 5 años. Un día le dije: “Sabes qué, te voy a ayudar con los ‘taxis’ para que me puedas pagar. Vamos a juntar todos los talones de cheque, estados de cuenta, etc.” Me debía como 40,000 pesos en joyas y dinero. Yo hice todo el papeleo porque había firmado por él; dijo que era mi esposo. Después de revisar todos los papeles, la señora me dijo que regresara el lunes y... él nunca había hecho los “taxis” porque no tenía dependientes. Dijo que yo era su novia y pues me metió en eso. Le dieron 4,500 dólares y le dije que no se emocionara por el cheque porque iba a ser para mí. Yo había apuntado todo lo que me debía. Incluso había hecho que me firmara un papel en blanco porque hacía mucho tiempo que no me pagaba. Hicimos las cuentas y todo salió bien.

Guadalupe termina explicando que

cuando vas a hacer un gasto, pues la cabeza tiene que trabajar y hacer cuentas. En el proceso de cálculo, los elementos no monetarios pesan mucho. Cuando me dieron los “taxis” (4,000 o 5,000 dólares), tomé la pluma: “¿Qué puedo hacer con esto?”. Estaba construyendo en Mexicali. Hice cuentas y cambié mis dólares a pesos.

Pero la gente se queja de que tener una dirección permanente en México hace más difícil mantener una cuenta en Estados Unidos. El banco necesita una dirección permanente del cuentahabiente para poderle rastrear. Así, quienes viven en México y cruzan constantemente a Estados Unidos deben pagar una renta ahí y tener un teléfono, por lo que muchos habitantes de la frontera recurren a tarjetas de tiendas de conveniencia donde pueden recibir apoyos al desempleo o las pensiones alimentarias de los hijos. También se “apoyan” en amigos cercanos o parientes que tienen una tarjeta.

Los niveles de bienestar que se generan en la vida transnacional varían. En un estudio hecho en Mexicali (Sández et al., 2009), el nivel de bienestar entre la población mexicana que vive y trabaja en Estados Unidos se compara con el de los hogares de Mexicali. Se descubrió que quienes

trabajan en Estados Unidos, sobre todo en Calexico y el Valle Imperial, tienen más ingresos, pero que esos recursos monetarios solo les dan ventajas relativas si se consideran los costos de la ubicación residencial.

Las diferencias más notorias se observaron en la disponibilidad de efectivo y en la calidad de los aparatos y del equipo que se compran. Quienes quieren cruzar la frontera hacia Estados Unidos para obtener un ingreso adicional suelen tener acceso a una mayor variedad de bienes de consumo que satisfacen sus necesidades —sobre todo en términos de aparatos electrodomésticos—, aunque no quedan totalmente cubiertas (Sández et al., 2009, p. 204). La gente que trabaja y vive en Estados Unidos ve cómo sus ingresos se van diluyendo en los altos costos de las rentas que hay que pagar para cumplir los requisitos de residencia en dicho país.

En Estados Unidos, los servicios que se basan en la cercanía con la frontera también tienen mucha demanda. En la sección de anuncios clasificados de los periódicos mexicanos se solicitan personas con pasaporte para el cuidado de ancianos y niños en Calexico y el Valle Imperial. Tales actividades se llevan a cabo bajo condiciones extremadamente precarias, con turnos de hasta 12 horas diarias por una suma pequeña de dinero que, sin embargo, a ellos les parece muy buena si se compara con lo que ganan en México.

Las mujeres transfronterizas, como hemos visto, mezclan distintos tipos de inversión, ahorros y deuda en dólares y en pesos, y logran conseguir apoyo gubernamental tanto en México como en Estados Unidos. Pero las cuestiones financieras están muy entrelazadas en los procesos sociales, culturales y legales. Los procesos económicos no están aislados. Así, las estrategias económicas de las mujeres incluyen el uso de prácticas monetarias y no monetarias para asegurar el futuro de sus hijos y su propia estabilidad.

Estamos hablando de una “cultura financiera” poco analizada en la que entran en juego la medición del riesgo y las categorías y las distinciones sociales (en particular el género, la clase, el origen étnico, la edad y la nacionalidad). La gente hace cálculos o “estimados” con base en información accesible, que implica consideraciones y conjeturas sobre posibles costos —sociales y monetarios—, además de la probabilidad de éxito o fracaso. No es que las mujeres estén eligiendo libremente entre una gama de opciones, como se plantea en una perspectiva de “elección racional”. Sus decisiones están sujetas a las relaciones económicas, pero también a las relaciones sociales, culturales y emocionales. Hay cierto grado de flexibilidad para maniobrar y usar de manera estratégica los elementos normativos, financieros y sociales de un sistema para compensar los déficits de otro.

Acceso, tecnología y soluciones alternativas para la inclusión financiera

Como ya vimos en los casos de María, Petra y quienes han llegado recientemente a Estados Unidos, una gran proporción de migrantes no tiene cuentas bancarias. La mayor parte de sus finanzas se llevan a cabo en efectivo y, de ser necesario, con una tarjeta comprada en una tienda de conveniencia, con las que se puede transferir dinero de una cuenta a otra. Para asuntos de crédito y ahorros, por lo general se recurre a una tanda o a algún amigo o familiar, pues su calidad de “extranjeros” los aleja de las instituciones formales, como los bancos.

Pero el sistema es un estira y afloja: aquellos que quieren recibir apoyos por desempleo, manutención o reembolso de impuestos, necesitan al menos una tarjeta. Uno de los problemas que tienen los trabajadores transfronterizos y los migrantes recién llegados es que, para conseguir una cuenta o una tarjeta bancaria en Estados Unidos, deben contar con una dirección formal y un número de teléfono del país. Muchos mexicanos de Mexicali y Tijuana tuvieron que cerrar sus cuentas por no tener una dirección en Estados Unidos, y conseguirla no es fácil. Una cantidad significativa de gente que vive en California está tramitando su residencia o ciudadanía y considera que permitir que un migrante indocumentado use su dirección podría causarle problemas. Esto sucede incluso entre familiares. También es difícil pagar las cuentas de teléfono en Estados Unidos si vives en México. Los trabajadores transfronterizos necesitan tener una dirección formal en Estados Unidos y una línea de teléfono de renta mensual si quieren mantener su cuenta estadounidense.

Así, muchos migrantes y trabajadores transfronterizos “se apoyan” en gente que tenga cuenta bancaria para poder recibir pagos, pero es un acuerdo engañoso, como vimos en el caso de Petra, cuya vecina le robaba parte de sus remesas. Se tiene que confiar plenamente en el cuentahabiente, que generalmente es un pariente cercano. También es necesaria la transparencia, aunque difícil de lograr, pues no todos están dispuestos a mostrar sus estados de cuenta. Sin embargo, la gente sí se esfuerza por conseguir una tarjeta. Las más accesibles son las tarjetas de las tiendas departamentales. La gente compra ropa o aparatos electrónicos a crédito para iniciar un historial crediticio. Otra forma es comprar un auto, de tal forma que van creando un historial crediticio con la empresa automovilística y, a partir de eso, pueden ser considerados para un préstamo más grande o para abrir una cuenta. Un joven trabajador transfronterizo mexicano cuenta que él

pagaba las compras de su madre con su tarjeta de crédito y ella le pagaba en efectivo para que él pudiera fortalecer su historial crediticio.

Sin embargo, la gente que recibe dinero del gobierno en una tarjeta de débito tiende a retirarlo todo lo más pronto posible, en parte porque lo necesita, pero también porque no confía en los bancos y teme que el gobierno le quite el dinero si considera que no lo usa. Esto sucede sobre todo en México, donde el dinero del gobierno proviene de programas sociales orientados hacia los pobres, los estudiantes o los ancianos.

Los trabajadores transfronterizos que son hábiles con la tecnología, sobre todo los estudiantes jóvenes que toman trabajos muy diversos (como el cuidado de ancianos o un puesto en un restaurante) en Estados Unidos, usan el teléfono celular para hacer transferencias, abrir cuentas de cheques y buscar más opciones financieras. Pero la gente que no tiene un teléfono inteligente, internet, o que simplemente no se siente cómoda usando la tecnología, muchas veces se ve obligada a depender de otros para acceder a una cuenta o a una tarjeta bancaria. Esos estudiantes jóvenes por lo general confían en los aparatos tecnológicos y en los procedimientos más que en la gente y en las instituciones. Afirman que la gente es corruptible y que, en cambio, las transacciones digitales no lo son.

Sin embargo, la gente mayor prefiere tener contacto directo con alguien. No confían en sí mismos usando un aparato y afirman que pueden poner un número equivocado y que su dinero se iría al limbo. Los migrantes y los trabajadores transfronterizos que no saben de tecnología suelen pedir ayuda a sus hijos con ciertas operaciones, pero prefieren ir a una tienda de conveniencia donde el cajero registre la transacción con facilidad, aunque tengan que pagar un monto extra.

Los giros de dinero también son muy comunes, sobre todo para evitar usar dinero en efectivo para compras grandes, como un auto, o pagar en una plataforma. Los giros son prácticos porque, así, se evita la posibilidad de que se rastreen las transacciones.

Pero, una vez más, el apoyo humano es crucial para las transacciones financieras. Por un lado, las distintas formas de solidaridad tienen un papel esencial, al igual que las restricciones sociales y la recriminación. Los amigos, los vecinos y los parientes son activos importantes cuando hay necesidad, pero también estructuran prácticas según la moral aceptada y los códigos culturales. Por lo tanto, la posibilidad de “apoyarse” en alguien que tenga tarjeta y cuenta bancaria es un recurso importante, pero conlleva costos.

Por otro lado, el acceso a la información es clave y las formas de valoración se configuran dentro de circuitos de significado en los que las dimensiones sociales, éticas y culturales tienen un papel importante. Como podemos ver en los casos de María y Petra, la gente no necesariamente calcula solo en términos de beneficios o pérdidas económicas. Entender cómo se hacen esos cálculos es esencial para comprender las prácticas financieras, y esto incluye los gastos sociales y culturales que sostienen su precaria economía.

La inclusión financiera como proceso abierto y en constante cambio

Con base en estas consideraciones es importante subrayar que la inclusión financiera no se puede definir simplemente como “bancarización”. Como ya vimos, una proporción significativa de los migrantes mexicanos y de los habitantes de la frontera no tiene una cuenta bancaria, pero sí tiene acceso a servicios financieros bancarios de manera indirecta, apoyándose en parientes o en amigos cercanos.

También recurren a instituciones intermediarias, como tiendas de conveniencia o empresas de transferencias de dinero para enviar o recibir remesas, pagar cuentas o comprar una tarjeta temporal. Los usuarios de tales instituciones intermediarias también pueden ser dueños de negocios de clase alta o gente mayor que prefiere llevar a cabo transacciones por medio de individuos, no de máquinas, o que quiere anular la posibilidad de rastreo. Podrán tener cuentas de banco, pero quieren evitar las largas filas y otros inconvenientes, y prefieren hacer transacciones cerca de su hogar. Otros usuarios de esos servicios son clientes desconfiados que no están dispuestos a usar aplicaciones de reconocimiento facial en sus teléfonos, pues están convencidos de que les roban información personal por esa vía.

Por otro lado, las fábricas les abren cuentas bancarias a sus trabajadores para facilitar el pago de salarios. Pero muchos solo usan la tarjeta para retirar el monto total de su sueldo cada semana, y no para pagar en tiendas. No califican para préstamos bancarios. Lo mismo sucede para la gente de ingresos bajos que recibe transferencias gubernamentales en tarjetas bancarias: confían poco en las instituciones financieras, pero las instituciones confían aún menos en ellos, pues creen que no son la clase de gente que genera ganancias. La información deficiente en ambos lados reproduce estas ideas: quienes trabajan en los bancos no conocen las posibilidades reales de esos clientes, y estos últimos no son capaces de identificar las oportunidades financieras disponibles para ellos.

Aun así, muchos migrantes y trabajadores transfronterizos han recibido tarjetas de tiendas departamentales, como Walmart, Coppel y Electra en México, mismas que usan para pedir préstamos y pagar distintos bienes y servicios. Tienden a usar mayormente dinero en efectivo para sus transacciones cotidianas, pero también recurren a tarjetas de crédito y débito.

Los usuarios con más conocimiento tecnológico pueden usar sus teléfonos o computadoras para revisar sus estados de cuenta y transferir dinero. Se pensaría que quienes usan YouTube o Facebook, cosa que hace la mayoría de los migrantes y trabajadores transfronterizos, también podrían usar sus dispositivos para las cuentas bancarias, pero no es así. El temor a cometer errores al digitar los números quizá sea el factor más importante, pero, excepto entre los jóvenes, también existe la tendencia a confiar en la gente más que en las máquinas cuando se trata de dinero.

De esta forma, podemos documentar una dimensión subjetiva de la inclusión financiera que tiene que ver con percepciones, emociones y valores. Aunque el proceso de adaptación a nuevos sistemas, como las instituciones financieras, sea rápido, depender de la infraestructura humana que ha demostrado ser confiable en su vida financiera es un factor importante. Así, la inclusión financiera tiene múltiples entradas y salidas. Es un proceso muy dinámico, y está claro que esos procesos no siguen una trayectoria lineal. Hay procesos que identificamos como “ascendentes” en la escala social, pero muy pronto caen, se bloquean, retroceden o avanzan en direcciones opuestas. En este sentido, es más importante identificar el momento de cambio y transformación que tratar de caracterizar un proceso de manera generalizada.

Está claro que los migrantes mexicanos en Estados Unidos, así como los habitantes de la zona fronteriza en México, necesitan mejor acceso a los servicios financieros. Aunque la gente haya encontrado formas de “apoyarse” en otros y esquivar el problema, las soluciones son temporales y no cubren todas sus necesidades. Es necesario crear nuevos sistemas financieros accesibles a este sector de la población. Tales sistemas tendrán que ganarse la confianza de esos clientes y utilizar un lenguaje accesible para dar acceso a más sistemas financieros formales que tomen en cuenta las dimensiones sociales, culturales y subjetivas de las finanzas.

Referencias

Sández, A., Niño, L. y García, N. (2009). Segmentación laboral y transmigración fronteriza en Baja California, en A. Grijalva, A. Sández y L. Niño (Coords.), *Estudios fronterizos: migración, sociedad y género* (pp. 181-208). Cuerpo Académico de Estudios Sociales-IIS-UABC.

- Villarreal, M. (2014a). Regimes of Value in Mexican Household Financial Practices. *Current Anthropology*, 55(S9), S30–S39.
- Villarreal, M. (2014b). De dineros, crisis y sobreendeudamientos. *Desacatos. Revista de Antropología Social*, (44), 9-15. <https://doi.org/10.29340/44.445>
- Villarreal, M. (2014c). Social Boundaries and Economic Dilemmas: Microfinancial Practices in Western Mexico. *Portal*, (9), 24-29.
- Villarreal, M. (2011). Mexicanas en California: jineteras de economías en crisis, en A. Sandoval (Coord.), *Sociedad y culturas regionales. Problemas locales, miradas globales*. UNAM.
- Villarreal, M. (2009). *Mujeres, Finanzas sociales y violencia económica en zonas marginadas de Guadalajara*. Instituto Municipal de Mujeres en Guadalajara (IMMG), IJM y CIESAS.
- Villarreal, M. (2008). Sacando Cuentas: Prácticas Financieras y Marcos de Calculabilidad En El México Rural. *Crítica en desarrollo: Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales. Dossier: La vida Social de la Economía*, 131–149.
- Villarreal, M. (1994). *Wielding and Yielding: Power, Subordination and Gender Identity in the Context of a Mexican Development Project* [Tesis doctoral, Wageningen Agricultural University].
- Villarreal, M. y Guérin, I. (28 de octubre de 2013). *In Generating, Storing and Exchanging Value: The Use of Gold in India and Mexico*. Institute for Money, Technology & Financial Inclusion. <http://blog.imtfti.uci.edu/2013/10/generating-storing-and-exchanging-value.html>
- Villarreal, M. y Niño, L. (2016). Financial Practices on 'the Borderlands' (La Línea) in Times of Crisis. *Human Organization*, 75(2), 151-158.
- Villarreal, M. y Niño, L. (2013). Flujos transfronterizos; intercambio y transacciones. El caso de las mujeres mexicanas que se trasladan cotidianamente en las fronteras entre Mexicali y Calexico, en G. Macías y L. Parada Ruiz (Eds.), *Mujeres, su participación económica en la sociedad* (pp. 149-166). Universidad de Guadalajara e Instituto Jalisciense de las Mujeres.

Más allá de la inclusión financiera: un marco de ciudadanía financiera centrado en las experiencias de los migrantes

José A. Quiñonez
Mission Asset Fund

Rocio Rodarte
Mission Asset Fund

*

En 2007 nació la organización comunitaria Mission Asset Fund (MAF), a partir del sueño de concebir un futuro económico mejor para los migrantes de bajos recursos del barrio La Misión de San Francisco, California. El enfoque comunitario de MAF es lo que nos distingue de otras iniciativas. En este capítulo discutimos sobre los orígenes de MAF y de cómo ese enfoque comunitario sentó las bases para la inclusión financiera de inmigrantes de bajos recursos en Estados Unidos. MAF ha diseñado servicios y productos financieros para que, con el tiempo, los migrantes de todo el país puedan conseguir seguridad financiera. La estrategia ha sido ajustarse a la realidad de la gente, respetar sus experiencias y centrarse en sus fortalezas. Con iniciativas que van desde los Círculos de Préstamo (*Lending Circles*) y las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF) hasta ayuda en efectivo durante la pandemia de COVID-19, demostramos que MAF ha desplegado lo mejor de las finanzas y la tecnología para asistir a los migrantes cuando lo necesiten, con respeto y dignidad.

Nos basamos en nuestro aprendizaje para ofrecer también un marco de políticas públicas que trascienda las nociones comunes de la inclusión financiera y que trata de formar un ecosistema de responsabilidad más incluyente: ciudadanía financiera para todos. Para los migrantes en Estados Unidos, la exclusión financiera no es un problema unidimensional, por lo que requiere una respuesta multifacética. Hacemos énfasis en la necesidad

de reconocer que la ciudadanía financiera es inherente a todo mundo —es decir, un derecho, un deber y una obligación de participar en el mercado financiero— como punto de partida para explotar su potencial económico. Afirmamos que, para que un individuo pueda ejercer ese derecho inherente, el sector bancario, el gobierno y la sociedad civil deben colaborar y aprovechar el potencial económico de cada individuo con dignidad. Así es como ayudamos a los migrantes no solo a sentirse seguros en términos financieros, sino también a sentir que pertenecen a la sociedad.

Arraigo comunitario: un sueño nació en La Misión

Mi amor por la cocina empezó cuando era niña, cuando vivía en la Ciudad de México, donde nací. Cuando mi familia se mudó a San Francisco, en 2002, empecé a cocinar desde mi casa, en el barrio del Tenderloin. Decidimos ponerle a nuestro negocio “El Buen Comer”. Al principio fue difícil, tuve que invertir tanto —primero en una camioneta, luego en los permisos para el negocio— que no tenía ninguna ganancia. Eso me desalentaba. Isabel, dueña de “El Buen Comer”

En lo profundo de las coloridas y vibrantes calles del barrio de La Misión, en San Francisco, California, hay un aire de esperanza y un sentido de posibilidad. Desde las taquerías y las panaderías hasta los mercados de frutas tropicales en cada esquina, las calles están llenas de ánimo empresarial y creatividad. Los murales de los callejones destellan color e historia, e invitan a los visitantes a preguntarse por el pasado, los retos y las aspiraciones que han hecho de La Misión la comunidad que es hoy. La Misión está llena de comida, arte, vida y muchos sueños.

Desde sus orígenes como la tierra del pueblo nativo americano Ohlone hasta la llegada de los españoles en el siglo XVIII, La Misión ha tenido una larga historia de resistencia, adversidades y transformación. A mediados del siglo XX, el Programa Bracero llevó a muchos mexicanos hacia el barrio, lo que claramente remodeló el panorama cultural de La Misión. En las décadas de 1980 y 1990, los migrantes y los refugiados que huían de las guerras civiles de Centro y Sudamérica se sumaron a los mexicanos que vivían ahí, y así, se creó la fuerte identidad latina de La Misión (San Francisco Planning Department, 2005).

Para cuando Isabel llegó a La Misión, a inicios de la década de 2000, el barrio ya se había solidificado como uno de los distritos más diversos y emprendedores de San Francisco. Gracias a la recomendación de una amiga, Isabel visitó La Cocina, una organización comunitaria que apoya a mujeres y migrantes emprendedores en el ámbito culinario. Con su apoyo,

Isabel pudo abrir un puesto en un mercado local de comida y cumplió su sueño de toda la vida.

Empezar su propio negocio no fue fácil. Isabel invirtió todos sus ahorros en una camioneta y pagó los permisos para el negocio. Trabajaba día y noche, pero no tenía ninguna ganancia. Su familia le daba ánimos, pues todos creían en ella y, gracias a eso, ella creyó en sí misma. Mantuvo el compromiso con su puesto de comida y siguió trabajando diario para no abandonar su sueño, pero pronto necesitó comprar una vaporera industrial para vender tamales; costaba 1,400 dólares y ya no tenía ahorros suficientes.

Isabel no tenía acceso a una forma segura ni asequible de conseguir un préstamo para la vaporera; tenía muy poca interacción con las instituciones financieras en Estados Unidos y no creía saber cómo conducirse en el sistema financiero de ese país: no confiaba en ellos. Pero, si quería que su negocio escalara, tenía que conseguir una forma de obtener un préstamo rápido. Se sentía atrapada.

La experiencia de Isabel es en realidad la de muchos clientes de MAF cuando intentan cumplir sus sueños en Estados Unidos. Los migrantes como Isabel participan en el sistema financiero informal todos los días: ahorran su efectivo en casa y piden préstamos a familiares o amigos. Sin embargo, llega un punto en que se necesitan más opciones, en que es necesario entrar al sistema financiero formal para participar más de lleno.

En Estados Unidos, los reportes de crédito son como el pasaporte para entrar al sistema financiero tradicional. Sin esa herramienta básica, las familias no pueden acceder a oportunidades para cumplir sus metas, como iniciar un negocio, comprar una casa o, en algunos estados, incluso conseguir trabajo. Ese fue el reto al que se enfrentó MAF en 2007. En esa época, 44% de los hogares de La Misión no tenían historial crediticio, y más de 50% de los migrantes recientes del barrio no tenían una cuenta de banco (Quiñonez et al., 2010). Había más negocios de cobro de cheques y microprestamistas en Mission Street que taquerías, una realidad impactante si se considera la presencia tan importante de las taquerías en la identidad del barrio. Sin acceso al sistema financiero, los hogares latinos son 3.1 veces más proclives que los hogares blancos a recurrir a micropréstamos, que tienen tasas de interés altísimas (Greene et al., 2021).

La realidad, entonces y ahora, es que los migrantes sufren la exclusión financiera en varios niveles. Como sucede con muchos migrantes en todo el país, la pasión de Isabel por sí sola no podía superar las barreras sistémicas que le impedían acceder a la herramienta financiera más bási-

ca. No podía conseguir préstamos para montar su negocio por no tener historial crediticio. En cambio, solo podía recurrir a opciones caras, como los micropréstamos. Sin embargo, aunque haya productos financieros más accesibles, por lo general no están disponibles para la gente que no tiene un número de Seguro Social. Los migrantes indocumentados están a merced de un mercado lleno de empresas financieras dispuestas a explotarlos y que les ofrecen productos abusivos y depredadores que agotan sus activos y los atrapan en ciclos de deuda (Paulson et al., 2006).

¿Cómo podemos ayudar a los migrantes a mejorar su vida financiera si no tienen acceso a las herramientas financieras más básicas? Esa fue la pregunta que moldeó nuestro trabajo. Con el apoyo de la Fundación Levi Strauss y de un grupo dinámico de líderes comunitarios, en 2007, se fundó MAF para iluminar el futuro económico de los migrantes de escasos recursos de La Misión. Nuestro objetivo era ayudar a las familias migrantes de bajos ingresos a volverse visibles, activas y exitosas en sus vidas financieras. El enfoque comunitario de nuestro fondo es lo que nos distingue de otras iniciativas.

En esa época, en la mayoría de las políticas sociales y financieras subyacía el supuesto implícito de que la gente de bajos ingresos era pobre porque, de cierta forma, era ignorante, deficiente, floja o, simplemente, hacía todo mal (Davis y Museus, 2019). En pocas palabras, tenían la culpa de su situación. Esto iba en contra de lo que nosotros sabíamos a partir de nuestras propias experiencias y de lo que veíamos todos los días en las comunidades a nuestro alrededor. De forma asertiva, rechazamos ese “modelo basado en las deficiencias” porque le quita a la gente la agencia y la dignidad. En cambio, adoptamos un “enfoque basado en las fortalezas”, que nos inclinara, precisamente, hacia las fortalezas de los migrantes, honrando sus tradiciones y acompañándolos en su travesía financiera. En lo profundo de las coloridas y vibrantes calles de La Misión, iniciaba así un nuevo sueño.

Construyendo sobre lo bueno: productos financieros culturalmente relevantes

En México, si no eres rico, pedir un préstamo es como cavar un hoyo. [...] En Estados Unidos, un crédito te da la capacidad de crear algo que te ayuda a construir tu futuro.

Boni, cliente de MAF

Cuando tenía 27 años, Boni se mudó de Puebla a California en busca de mejores oportunidades de trabajo y de seguridad financiera. Al principio,

Boni solo se preocupaba por satisfacer sus necesidades básicas: comida, vivienda, ropa. Como se dedicaba a la construcción, pronto encontró trabajo. Pero, poco a poco, la necesidad de tener un historial crediticio empezó a crecer. Conforme sus proyectos de construcción iban en aumento, tenía que rentar cada vez más equipo, y para rentar equipo, necesitaba un historial crediticio positivo.

Al igual que para Isabel, para Boni el crédito era algo nuevo. En su experiencia, en México solo los ricos y los dueños de negocios de gran escala usan créditos. Había escuchado historias de terror cuando era niño sobre unos vecinos que habían abierto una cuenta de ahorros en algún banco local y que, pocas semanas después, su dinero había desaparecido y el banco no había respondido. Para él, las instituciones financieras no eran confiables, así que su familia se mantenía alejada de ellas.

Pero en Estados Unidos era distinto. Boni no podía quedarse fuera si quería que su pequeño negocio creciera. Empezó a explorar opciones para conseguir crédito. Se enteró de un plan de pagos a plazos que tenían sus vecinos: los representantes de varias empresas iban de puerta en puerta vendiendo artículos para el hogar, los cuales se podían comprar a plazos en pagos mensuales que se verían reflejados en burós de crédito. Pero Boni veía ciertos problemas centrales en el planteamiento: tasas de interés muy altas, ninguna educación financiera para aprender cómo funcionaba realmente el crédito y un presentimiento de que endeudarse no era bueno. Todo cambió cuando acudió a la presentación de un programa de los Círculos de Préstamo de MAF en el consulado mexicano en San José, California.

En 2008, cuando la crisis financiera mundial llevó al sistema financiero al borde del derrumbe, la recesión redujo más de 50% el crédito disponible para los consumidores, lo que orilló a los trabajadores de bajos ingresos a contraer deudas con intereses muy altos (Quiñonez y Robinson, 2012). Sin embargo, a pesar de la desconcertante crisis, los migrantes ahorran y se prestaban entre sí, en un esquema tradicional de apoyo y de confianza mutua. Nuestro programa de los Círculos de Préstamo se basa en esa tradición.

Los Círculos de Préstamo formalizan una tradición global de préstamos sociales que representan una oportunidad para salir de las sombras financieras. En todo el mundo, la gente se ha unido para dar y recibir préstamos. Conocidos como “tandas” y “cundinas” en México, *paluwagan* en Filipinas, y *susus* en África Occidental, las comunidades aprovechan su capital social para satisfacer sus necesidades financieras. De la misma forma, los Círculos de Préstamo reúnen gente para crear préstamos pequeños

con cero intereses a partir de recursos que aportan los miembros y que se rotan entre los integrantes del círculo.

El impacto transformador que ha tenido esta práctica depende de tres aspectos. Primero, todos los participantes firman un pagaré, con lo que vuelven formal y visible ante las instituciones financieras una actividad informal. Segundo, MAF entra a cerrar el círculo si algún participante no puede pagar, con lo que les quita de encima el riesgo y la incertidumbre a los participantes y les asegura que el capital del préstamo estará disponible cuando sea su turno. Por último, MAF reporta la actividad de pagos a las principales agencias de calificación crediticia. Los Círculos de Préstamo también incentivan a los clientes no bancarizados a abrir cuentas de cheques, lo que les permite acceder a muchos más servicios y recursos financieros.

Boni se unió al Círculo de Préstamo cuando se dio cuenta de que se parecía mucho a las tandas. Y después de participar en dos Círculos, pudo hacerse un historial crediticio que le permitiera rentar equipo para su trabajo de construcción. Cuando acabó el programa, ya había conseguido subir su puntaje crediticio a un impresionante 699 (una calificación muy buena), y le aprobaron su primera tarjeta de crédito. Todo eso mientras se crea comunidad, y sin incurrir en deudas.

Durante 15 años, hemos visto de primera mano cómo los Círculos de Préstamo ayudan a que los migrantes de bajos ingresos establezcan y consigan créditos, lo que les permite salir de las sombras financieras. MAF, en colaboración con casi ochenta socios sin fines de lucro en dieciocho estados de la Unión Americana y en Washington D.C., ha gestionado más de 14,500 Círculos de Préstamo con un valor superior a los 13 millones de dólares. Hemos apoyado a mucha gente en cada fase de su travesía financiera: cuatro de cada cinco clientes que se unen a los Círculos de Préstamo de MAF sin un puntaje crediticio lo han logrado establecer durante el programa, y eso les ha abierto las puertas a préstamos más grandes y a otros servicios financieros convencionales. Los clientes que reciben préstamos aumentan su puntaje crediticio en un promedio de 120 puntos, y casi 80% de ellos termina el Círculo de Préstamo con un excelente o muy buen historial crediticio. Y lo más impresionante es que 99% de las deudas son reembolsadas.

Los clientes no solo están construyendo su crédito, también están ahorrando: en comparación con los préstamos de altos intereses de los microprestamistas, los clientes ahorran un promedio de 154 dólares en cuotas e intereses al unirse a un Círculo de Préstamo. En una evaluación externa

de los Círculos de Préstamo de MAF, los investigadores encontraron que los participantes reducen su deuda en un promedio de 2,400 dólares, en comparación con gente similar que no participa en el programa, cuya deuda aumenta un promedio de 2,700 dólares (Reyes et al., 2013).

La educación financiera oportuna y relevante también es esencial para el éxito del programa, pues ayuda a los clientes a superar múltiples trampas y barreras a lo largo del camino. Los clientes de MAF tienen a su disposición un repertorio de módulos de educación financiera culturalmente adecuados que les da la oportunidad de crear planes de aprendizaje personalizados para satisfacer sus necesidades y reflejar sus realidades. Al unir productos financieros seguros con educación financiera relevante, los clientes de MAF reportan que se sienten más en control de su vida financiera y, a su vez, con más confianza para lograr sus metas.

MAF también ofrece otros préstamos que crean historial crediticio y responden a las necesidades de los migrantes. En un país en el que la retórica antinmigrante nunca deja de salir en las noticias, MAF lanzó un conjunto de Préstamos para Migrantes, que elimina las barreras financieras que les impiden solicitar la ciudadanía estadounidense, la residencia permanente (*green card*), los programas como Acción Diferida para los Llegados en la Infancia y Estatus de Protección Temporal, las visas U o las peticiones para familiares. Tales préstamos con cero intereses han dado un financiamiento de casi 1.7 millones de dólares a más de 3,600 migrantes en demandas de compensación, y así, se abren las puertas hacia un mundo de oportunidades financieras.

En el caso de Isabel, tras unirse a varios Círculos de Préstamo que le ayudaron a aumentar su crédito, pudo comprar su vaporera industrial para hacer tamales. Después de varios años más de trabajo, Isabel cumplió su sueño de abrir su propio restaurante, precisamente en Mission Street.

Los Círculos de Préstamo fueron nuestra primera puerta financiera, me dieron acceso a préstamos para abrir mi propio restaurante, que es algo que nunca había imaginado. Pero algo todavía más importante es que me ayudaron a aprender a manejar el sistema financiero para abrirme aún más oportunidades en el futuro.

Isabel, dueña de “El Buen Comer”

Las historias de éxito de Isabel y de Boni son muy escasas en un sistema financiero donde la gente de comunidades marginadas está relegada y sus habitantes son usuarios de segunda categoría de los productos diseñados para otros. Ahí donde las instituciones financieras no han logrado

satisfacer las necesidades de los migrantes de bajos recursos, MAF demostró lo que se puede lograr si se adopta un enfoque comunitario. Los Círculos de Préstamo se centran en las experiencias de los migrantes mediante un diseño de productos y de programas culturalmente adecuados, lo que permite que la gente se sienta visible y respetada.

Aprovechando la confianza con la tecnología: educación financiera oportuna y significativa

Ojalá mis padres hubieran tenido la oportunidad de ir a una Ventanilla [de Asesoría] Financiera cuando llegaron a Estados Unidos. Habrían ahorrado mucho dinero, tiempo y energía. Hay muchos recursos que a veces no conocemos en nuestra vida diaria hasta que no vamos a ciertos lugares en nuestra comunidad donde nos enseñan acerca de esos recursos y servicios.

Diana, asesora financiera de MAF

Cuando Boni entró al consulado de México en San José, California, Diana estaba dando una presentación sobre los Círculos de Préstamo que le cambiaría la vida. En esa época, Diana era asesora financiera del programa de las VAF de MAF en los consulados mexicanos. Para Diana, esas presentaciones de educación financiera eran un recordatorio personal de la travesía de su propia familia por el sistema financiero en Estados Unidos tras salir de México.

Para casi 37 millones de latinos de ascendencia mexicana en Estados Unidos, crear comunidad en ambientes de confianza es fundamental (Noe-Bustamante, 2019). En 2017, MAF y los consulados mexicanos en San Francisco y San José unieron fuerzas para apoyar el empoderamiento económico de los mexicanos en el norte de California. Gracias a esa asociación, MAF pudo extender la oferta de educación financiera entre los migrantes mexicanos a una escala más amplia que nunca.

El programa de las VAF les ofrecía a los mexicanos una forma útil de aprender y acceder a recursos financieros. Mientras hacían fila para su cita en el consulado, los asesores financieros de MAF, como Diana, daban presentaciones sobre educación financiera en la sala de espera, con temas como crédito, ahorro y presupuesto. Si querían más información, podían agendar una sesión gratuita de una hora para profundizar en su planeación financiera.

Gracias a nuestro enfoque comunitario, involucramos a los clientes, construimos con ellos, nos adaptamos a ellos y los movilizamos hacia la acción financiera. Así, hemos transformado la manera de ofrecer servicios

y educación financiera a través de los años para que siempre sea oportuna y relevante.

Así como Diana se sentó con Boni para escuchar su historia en el consulado, MAF escucha con atención y voluntad. De esta forma, Diana le recomendó a Boni que conociera los Círculos de Préstamo para ver si le interesaban. De hecho, al conocer a los clientes en esos ambientes de confianza, obtenemos respuestas y preguntas más honestas por parte de la comunidad. Este tipo de retroalimentación fue lo que llevó a MAF a desarrollar una nueva lista de emergencias financieras para ayudar a los miembros de la comunidad a prepararse mejor para las crisis, desde un terremoto hasta los procedimientos de deportación.

Gracias al respeto con el que nos presentamos, nuestro alcance escaló en unos meses e impulsó a los migrantes mexicanos a la acción financiera. Desde que inició el programa en 2017, MAF ha dado presentaciones, talleres y sesiones de asesoría financiera a cerca de 2,000 personas en cada sede. Para fines del primer año del programa, MAF había atendido a más de 30,000 clientes, más del doble de la meta original.

Tan solo un año después de iniciar el trabajo en los consulados, llevamos a otro nivel nuestro vínculo con los clientes. Nos decían que para ellos el tiempo era un factor muy importante: por mucho que quisieran ir al consulado y aprender sobre los recursos financieros, regularmente no podían dejar su trabajo a mitad del día; su tiempo disponible para esos asuntos estaba distribuido a lo largo del día, y las incertidumbres de la vida cotidiana se imponían.

En asociación con los clientes, lanzamos MyMAF, una aplicación móvil que les permitiría llevar en el bolsillo a su “asesor financiero” todo el tiempo. Diseñamos una aplicación móvil a la que pudieran acceder en cualquier momento del día para planear sus finanzas. La aplicación refleja las distintas estrategias financieras de los clientes sin importar dónde estén parados en sus respectivas travesías financieras. Esta herramienta refleja la totalidad de la vida financiera de los clientes, reconoce las diferentes realidades y respeta sus decisiones.

Poner a los migrantes en el centro también implica diseñar productos que se parezcan a ellos. Los personajes de MyMAF reflejan los rostros de las comunidades a las que servimos. Al entrar a la aplicación, lo primero que los clientes de MAF notan en las imágenes son sus propios rostros morenos reflejados en la pantalla. Se sienten representados, motivados e incluidos.

Así es como las organizaciones comunitarias pueden apoyar a los migrantes a lo largo de su travesía financiera. Dándose a conocer en lugares de confianza y cultivando esa confianza, MAF ha creado ventanas de oportunidad para los migrantes mexicanos que han quedado excluidos del sistema financiero dominante. Con asociaciones innovadoras e inversión en tecnología ágil, hemos llegado a miles de migrantes mexicanos que buscan acceso y tasas asequibles. Al escuchar a los migrantes e idear con ellos nuevas estrategias, los hemos hecho sentir parte de algo más grande. Al final del día, como asegura Diana: “Este trabajo significa ayudar a alguien a ponerse una meta y saber que la puede alcanzar. Ya no es solo un sueño”.

Excluidos otra vez: presentarse donde nadie más se presentó

Una red de seguridad social rota

Me siento perdida. No quiero perder el único lugar que tengo para mis hijos. No tengo dinero ni para pagar la renta; eso es más importante que el dinero que debo. Nunca nos atrasábamos con las cuentas y ahora debo todo. He hablado a varios albergues que podrían recibirnos, pero todos están cerrados. Nuestra familia nunca había estado en esta situación.

Mayra, cliente de MAF

El viernes 13 de marzo de 2020, el mundo se puso de cabeza, pues las noticias de una pandemia sacudieron al país, y el Alcalde de San Francisco rápidamente emitió la orden de quedarse en casa, lo que obligó a la ciudad a hacer cuarentena. Los negocios cerraron, los salones de las escuelas quedaron vacíos y todo mundo tuvo que refugiarse en casa y esperar. Las órdenes de permanecer en casa se extendían una y otra vez, y la incertidumbre de la crisis no dejaba vislumbrar el fin.

Inmediatamente, nuestros clientes nos empezaron a llamar. Muchos, como Mayra, estaban nerviosos de perder su trabajo, sus ingresos y su capacidad para pagar la renta, las cuentas y para comprar comida. A diferencia de muchos estadounidenses, la gente a la que atendemos no podía trabajar desde casa: cuando todo cerró, perdieron su trabajo de la noche a la mañana. La gente tenía miedo. Nuestro profundo sentido de reciprocidad y solidaridad nos impulsó a actuar.

Escuchamos y atendimos el profundo dolor financiero que enfrentaban nuestros clientes. A diferencia de otros estadounidenses, que también estaban sintiendo el impacto de la pandemia, los migrantes a los que atendemos no tenían una red de seguridad. A pesar de pagar más de 23,600 millones de dólares en impuestos federales al año (American Immigration

Council, 2022), más de 11 millones de migrantes y sus familias quedaron excluidos de los estímulos federales y de los apoyos al desempleo por su estatus migratorio (Gelatt et al., 2021). Los gobiernos estatales y locales esperaron mucho tiempo el financiamiento federal para poder apoyar a las comunidades más afectadas, sin embargo, esos fondos siguieron siendo inaccesibles para las familias migrantes.

Nuestros clientes se sentían traicionados y solos. Con tanto en juego, ¿cómo podíamos ayudar?

En un momento así, tuvimos que acompañarlos en la situación en la que se encontraban y darles dinero en efectivo. Lo que más necesitaban era liquidez para gastar en lo que necesitaran, sin restricciones. Teníamos las herramientas para hacerlo: las relaciones, la tecnología y la infraestructura financiera. Pero todavía había preguntas importantes que resolver: ¿cómo convertimos nuestra plataforma de préstamos en un sistema de subvenciones? ¿Cómo diseñamos una aplicación rápida y fácil de usar? ¿A qué inversionistas podemos atraer para que apoyen este nuevo programa? No sobra decir que el tiempo era crítico.

Respuestas en tiempo real

Al inicio de la crisis, la filantropía se trató de encargar del problema. Sin ingreso ni apoyo del gobierno, los clientes como Mayra estaban desesperados por encontrar quién los ayudara. Inmediatamente nos asociamos con algunas fundaciones para apoyar a las comunidades excluidas de ayuda: estudiantes universitarios de bajos ingresos, miembros de la industria creativa y familias migrantes.

Establecer el Fondo de Respuesta Rápida ante el COVID-19 fue como un concierto en vivo espontáneo en el que cada equipo tocaba un instrumento distinto para la misma melodía de la emergencia. Nuestros aliados de mucho tiempo nos dieron dinero muy rápido, pues reconocieron la urgencia del momento, y durante la recaudación de fondos, los equipos de finanzas y de tecnología se concentraron en reconfigurar nuestros sistemas e infraestructura para desembolsar dinero en efectivo a gran escala. Mientras tanto, el equipo de programas generaba rápidamente un proceso de aplicación completamente nuevo para cada una de las comunidades en las que trabajábamos. Nos aseguramos de hacer preguntas con cuidado y respeto, tratando de entender la realidad financiera, las estrategias y los recursos de cada solicitante. En unas semanas, lanzamos el Fondo de Respuesta Rápida.

Pocos minutos después de haber lanzado el fondo, nuestros sistemas colapsaron. Casi 1,000 personas aplicaron durante los primeros minutos y saturaron el sistema. Pronto actualizamos el sitio de internet, quitamos el proceso de aplicación y, en su lugar, añadimos un registro para una lista de espera. Al día siguiente, se habían registrado más de 67,000 solicitantes en la lista de espera. Nunca antes habíamos recibido tal interés en un periodo tan corto, lo que atestigua aún más el impacto devastador de la pandemia.

La situación nos dio una lección de humildad y nos recordó que, incluso con la mejor tecnología y las mejores intenciones, atender a una cantidad sin precedentes de clientes aún puede retar nuestras capacidades. Así que dimos un paso hacia atrás para reevaluar y reestructurar el proceso con mayor detenimiento. ¿Cómo podemos decidir a quién ayudar? ¿Cómo podemos identificar a las familias que sacarán el máximo provecho de los preciados apoyos de 500 dólares?

En ese momento de crisis, reconsideramos nuestros valores y reflexionamos sobre nuestras raíces como organización que atiende a los “dejados de lado y al último”. Dada la inmensa necesidad, reconocimos que, si seguíamos con nuestro proceso de selección con base en “el que llegue primero”, dejaríamos atrás a la gente a la que siempre quisimos atender: la que tiene barreras de acceso y que quizá no tenga el tiempo ni los recursos para aplicar primero, la gente del final de la fila.

Desechamos el proceso automático que habría derivado en desigualdades más profundas y lo sustituimos por algo más significativo. Para poder atender a la gente desde la situación en la que se encontraban, hicimos más preguntas. Revisamos nuestra investigación, es decir, los aprendizajes de atender comunidades migrantes y de bajos ingresos, para añadir más matices a las preguntas de la solicitud. Además de la pérdida de ingresos, cosa que muchos sufrieron durante la pandemia, quisimos tener más datos: ¿espera recibir apoyo financiero de otras fuentes? ¿Algún miembro de su familia depende económicamente de usted? ¿Alguien de su hogar se ha contagiado de COVID-19?

Así nació el Marco de Equidad Financiera de MAF. Creamos marcos de evaluación de datos, con base en los aprendizajes de nuestros clientes anteriores, que nos ayudaron a evaluar las complejas vidas financieras de la gente para poder dar prioridad a las necesidades más importantes. Con este marco, le dimos prioridad a la gente que más se beneficiaría de las ayudas en efectivo, es decir, las personas que se enfrentaban a barreras estructurales y que tenían los flujos de ingresos más bajos y las restricciones financieras más grandes (Mission Asset Fund, 2021). De esta forma, captamos mejor

las experiencias de los migrantes a los que servimos: gente con menos apoyos, con familiares a su cargo y sin acceso a seguridad social.

Centrándonos en la equidad financiera, llegamos a la gente de los márgenes, excluida de los apoyos federales en medio de una pandemia. Tras recibir más de 280,000 aplicaciones para nuestro Fondo de Respuesta Rápida, logramos otorgar 65,000 subvenciones a familias en 48 estados.

Así es como evitamos que miles de familias migrantes cayeran más profundo en la espiral de las pérdidas financieras, y les dimos un respiro de aire fresco cuando todo lo demás parecía hundirse. Pero pronto aprendimos que la marea apenas empezaba a subir.

Una pandemia devastadora

Todos somos humanos y necesitamos ser tratados igual. Es frustrante porque nosotros también pagamos impuestos. Aunque no seamos de aquí, pagamos impuestos, pero nunca nos consideran para nada. También nos merecemos esa ayuda, pero así no funcionan las cosas, y qué nos queda sino aceptarlo. Somos extranjeros. Somos invisibles. Así es como lo vemos: somos invisibles. Francisco, beneficiario del Fondo de Respuesta Rápida

Antes de la pandemia, Francisco y su esposa estaban ahorrando para, por fin, tomarse unas vacaciones con sus cuatro hijos. Como él por lo general trabaja los fines de semana y los días festivos, todos esperaban con ansias su viaje para visitar a la familia de Yucatán que vive en Oregón. El día en que entraron en vigor las órdenes de cuarentena, el sueño se esfumó.

La esposa de Francisco perdió su trabajo. Sus hijos ya no podían ir a la escuela. Y Francisco, un chef local, era considerado trabajador esencial, así que podía seguir yendo a trabajar. Poco después, le dio fiebre: se había infectado de COVID-19.

Era una nueva realidad para muchos migrantes en la cima de la pandemia. Para los migrantes sin estatus legal, excluidos del apoyo gubernamental, el COVID-19 creó una situación imposible: ir a trabajar y arriesgarse a contraer la enfermedad, o no ir a trabajar y arriesgarse a tener hambre. Dado que las opciones de sustento disponibles eran pocas, no lo pensaron dos veces y siguieron trabajando.

La respuesta del gobierno durante la pandemia sacó a relucir desigualdades profundas en la red de seguridad del país. A pesar de pagar miles de millones de dólares de impuestos federales, estatales y locales anualmente, los migrantes sin estatus legal no podían recibir subsidios de alimento ni vivienda, seguridad social ni servicios de salud (American Immigration Council, 2022).

Durante la pandemia, 11.5 millones de migrantes y sus familiares quedaron excluidos de las tres rondas de estímulos federales.¹ Las familias indocumentadas no podían solicitar los montos ampliados de la ayuda en efectivo del programa Crédito Tributario por Hijos (CTC), un programa que logró sacar a 40% de los niños estadounidenses de la pobreza durante la pandemia (Parolin et al., 2021). Los trabajadores migrantes no podían solicitar los apoyos por desempleo, un programa que redujo la tasa de pobreza en otro 14% (Traub, 2021).

¿Qué significaba todo esto para la familia de Francisco? Se estima que a una familia indocumentada de cuatro integrantes se le negaron más de 11,000 dólares en estímulos federales por COVID-19 (Anderson, 2021). Dicho estimado era mucho mayor para la numerosa familia de Francisco.

Tales exclusiones conllevaron un costo muy alto. En la cima de los contagios de COVID-19, en otoño de 2020, MAF realizó una encuesta nacional para saber cómo habían afectado la pandemia y la crisis económica a nuestros beneficiarios; obtuvimos 11,677 respuestas de migrantes excluidos de los apoyos federales (Mission Asset Fund, 2020). Los resultados fueron devastadores.

Más de seis de cada diez migrantes no podían satisfacer sus necesidades básicas, desde tener comida en la mesa y pagar la renta, hasta pagar los servicios de salud. En una perspectiva más amplia, entre las familias migrantes, la probabilidad de no poder pagar la renta fue cuatro veces mayor que para el resto de los hogares estadounidenses a nivel nacional (Mission Asset Fund, 2022). Incluso haciendo muchos sacrificios, las familias migrantes tuvieron que conseguir recursos de otros lados: casi la mitad de estas familias tuvieron que recurrir a sus ahorros de toda la vida o vender sus activos para mantenerse a flote. Pero, aun así, no fue suficiente.

De entre los dos tercios de familias migrantes que no podían saldar sus cuentas mensuales, el encuestado promedio tenía acumulados 2,000 dólares de cuentas sin pagar durante el pico de la pandemia. Incluso cuando los negocios volvieron a abrir y la gente regresó a trabajar, las deudas no se esfumaron tan fácilmente. Las familias migrantes tendrán que lidiar con esa deuda durante años mientras tratan de reformar su vida financiera. En cuanto a la familia de Francisco, tendrán que saldar sus crecientes deudas antes de empezar a ahorrar otra vez para el viaje, o para sus demás sueños financieros.

¹ Para más información, ver el capítulo de Li Ng y Serrano Herrera (pp. 103-126) que analiza el programa de estímulos federales y los beneficios por desempleo durante la pandemia de COVID-19 en Estados Unidos.

Una vez más, ser excluido hace que sea aún más difícil salir de las sombras. Sin las protecciones de una red de seguridad, los migrantes en Estados Unidos son tratados como ciudadanos de segunda categoría que contribuyen consistentemente, pero que no obtienen la misma protección que otros estadounidenses trabajadores. Incluso si un individuo se siente seguro en términos financieros —porque ha ahorrado y hecho un presupuesto—, cuando estalla una crisis, su vida financiera puede cambiar en un instante. Quedar fuera de los apoyos gubernamentales —que el resto de la gente recibe— hace que la posición de los migrantes en el sistema financiero sea más inestable; hace que el sentimiento de pertenencia sea aún más vago.

Un camino hacia adelante: crear seguridad financiera para los migrantes mediante la ciudadanía financiera

La seguridad financiera es fundamental para que se cumpla cualquier sueño. No es ni un destino final ni algo que suceda una vez en la vida: es un estado en el que la gente es capaz de satisfacer sus necesidades y obligaciones financieras, que varía según las circunstancias y el contexto de cada individuo. No es un estado fijo, sino relativo. No solo depende del comportamiento y de las acciones de los propios individuos, más bien, está influido por las fuerzas políticas y económicas que moldean las experiencias de la gente. Más específicamente, el principal determinante para tener una vida con seguridad financiera es la percepción de quién pertenece al sistema y quién no, es decir, quién está incluido en el tejido social del país como estadounidense verdadero, quién merece ayuda y quién no.

Los migrantes en Estados Unidos saben esto mejor que nadie. Isabel tenía suficientes ahorros personales para empezar a vender tamales, pero no podía conseguir préstamos asequibles de instituciones financieras para dar el siguiente paso. Estaba atorada. Boni estaba trabajando y creando su negocio de construcción, pero no tenía acceso a herramientas para hacerse un historial crediticio que le permitiera rentar equipo y satisfacer la demanda. Perdió su ventaja. Francisco estaba trabajando hasta que el COVID-19 acabó con su ingreso y con sus ahorros familiares, pero quedó excluido de los apoyos otorgados por la pandemia y no tenía acceso a la ayuda de los programas de la red de seguridad social. Quedó rezagado. Como ellos, millones de migrantes se enfrentaron a obstáculos similares que los excluyeron de muchas oportunidades, les limitaron las opciones financieras y, en consecuencia, impidieron su seguridad financiera.

Para los migrantes, la exclusión financiera no es un problema unidimensional; es un problema complejo y con muchos grados diferentes de barreras y dificultades. Por lo tanto, se necesita una respuesta multifacética para asegurarnos de que los migrantes pueden lograr la seguridad financiera.

Necesitamos trascender la idea de que la inclusión financiera se da simplemente abriendo cuentas para los consumidores no bancarizados. En cambio, hay que reconocer que la ciudadanía financiera es inherente, es decir, que todos tenemos el derecho, el deber y la obligación de participar en el mercado financiero como punto de inicio para alcanzar nuestro potencial económico.

Una vez que se reconoce ese derecho inherente, podemos aplicar un marco que ayude a consolidar esa ciudadanía financiera, que depende de muchos jugadores en el ecosistema financiero para tener éxito, un ecosistema que apoye a un individuo en su travesía hacia la seguridad financiera.

El papel de las instituciones financieras: productos financieros accesibles y culturalmente adecuados

En Estados Unidos, las familias de bajos ingresos quedan marginadas del mercado financiero por diseño. Los productos financieros, en general, son para gente con salarios altos y flujos constantes de dinero, puntos de partida que no concuerdan con las realidades de la gente a la que atendemos. Algunas cuentas de cheques, por ejemplo, requieren mantener saldos diarios mínimos para estar exentas de las cuotas mensuales por manejo de cuenta. Los consumidores que no pueden mantener 500 o 1000 dólares ociosos en sus cuentas se ven obligados a pagar cuotas mensuales de 20 o 30 dólares.

A estas capas de exclusión se suma el estatus migratorio. Si no cuentan con un número de Seguro Social, es prácticamente imposible incluso abrir una cuenta de cheques, mucho menos pedir un préstamo o acceder a otros servicios financieros. Tal exclusión tiene costos muy altos. En 2020, los estadounidenses gastaron 303,000 millones de dólares en cuotas e intereses por servicios financieros de la vida cotidiana; la mayor parte de ese monto provenía de hogares de bajos ingresos (Greene et al., 2021). Para ponerlo en perspectiva, las familias de bajos ingresos en Estados Unidos pagan más de 10% de su ingreso anual en intereses y cuotas (Office of Inspector General, 2014).

Para contrarrestar las prácticas excluyentes, las instituciones financieras deberían ofrecer productos y servicios accesibles a los clientes de

bajos ingresos, como eliminar las cuotas por manejo de cuenta o suprimir los montos mínimos obligatorios en las cuentas y los cargos por retiro de efectivo en cajeros automáticos o sobregiros. Una mayor flexibilidad para aceptar distintos tipos de identificación también ayudaría a los migrantes a acceder a esos servicios. Además, los burós de crédito deberían hacer un esfuerzo por tomar en cuenta el contexto general de los hogares de bajos recursos en sus puntajes, y, para eso, podrían usar mediciones más incluyentes en las evaluaciones para otorgar créditos que reflejen las realidades financieras de los solicitantes, desde la renta y los pagos mensuales por servicios hasta la televisión de paga y el teléfono.

Las instituciones bancarias deberían aspirar a usar un enfoque basado en las fortalezas para diseñar sus productos y servicios financieros. Los Círculos de Préstamo han demostrado que diseñar productos culturalmente adecuados, que atiendan a la gente en la fase en la que se encuentra, y confiar en cada individuo como experto de su propia vida, puede tener mucho éxito. Los bancos necesitan reevaluar los intereses de sus préstamos, que se miden con base en el riesgo, pues son impagables para los clientes de bajos recursos. Como hemos visto con los Círculos de Préstamo, los clientes saldan sus deudas a tiempo, simplemente necesitan productos diseñados para su éxito. Si se diseñan productos financieros culturalmente relevantes, la industria financiera puede atender a los migrantes como usuarios de primera categoría y como ciudadanos de un sistema financiero lleno de posibilidades.

El papel del gobierno: proteger al consumidor y servir de red de seguridad

El gobierno tiene el único papel de proteger y defender a su pueblo. Las protecciones financieras son fundamentales para dar pie a un entorno equitativo y justo donde se respete la ciudadanía financiera de todos. En Estados Unidos, la creación de la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor ha sido fundamental para proteger a los consumidores de los malos actores del mercado financiero (Kirsh y Squires, 2017). El gobierno federal puede hacer más en el mercado financiero si garantiza el acceso a los servicios financieros para las familias migrantes y de bajos ingresos. Una forma de hacerlo es permitir que el Servicio Postal de Estados Unidos ofrezca cuentas de cheques y de ahorros en las sucursales locales, lo cual sería un gran paso para cerrar la brecha de acceso para las comunidades no bancarizadas. Los servicios bancarios en las oficinas de correos tienen una

larga historia de promover la inclusión financiera en todo el mundo; su viabilidad solo depende de que haya suficiente apoyo político (Office of Inspector General, 2014).

Además, para promover de verdad la ciudadanía financiera para todos, el gobierno federal podría explorar nuevas tecnologías para brindar identificaciones eficientes y seguras con el único fin de hacer transacciones financieras. Actualmente, el número de Seguro Social y el número de identificación personal del contribuyente son las identificaciones por defecto que se usan para validar la identidad de la gente, aunque no hayan sido creadas para atender la necesidad de la industria financiera de identificadores únicos, además de ser sumamente vulnerables al fraude y al robo de identidad. Un sistema financiero de identificaciones moderno, desvinculado del número de Seguro Social, podría servir de identificación financiera estandarizada y ofrecer más protección y las mismas oportunidades para todos de entrar al mercado financiero.

Aunque una política de ese tipo se vea muy lejana, a corto plazo una posible solución sería dar acceso a identificaciones emitidas por el gobierno de Estados Unidos para que los migrantes participen no solo en transacciones financieras, sino en sistemas sociales más amplios. Recientemente, el estado de California se convirtió en el primer estado de la Unión Americana en permitir que los migrantes indocumentados accedan a identificaciones estatales. Mientras que las licencias de manejo para los indocumentados ya llevan disponibles algunos años, ofrecer identificaciones estatales para quienes no manejan desbloquearía aún más el acceso para todos los migrantes, que muchas veces son estigmatizados o se preocupan por que los vayan a “descubrir” si usan identificaciones de su país de origen. Ahora, todos los migrantes en el estado de California podrán usar su identificación oficial del gobierno para conseguir trabajo, abrir una cuenta de banco y acceder a servicios públicos en el estado, al igual que el resto de los habitantes. Tener la misma identificación que los demás ayuda a crear un camino equitativo e incluyente hacia la ciudadanía financiera.

Pero tenemos que ir más allá de las protecciones financieras de los consumidores para aprovechar realmente el potencial que tiene el gobierno de hacer posible la ciudadanía financiera. La pandemia nos mostró el increíble impacto de reforzar nuestros programas de red de seguridad. Desde los cheques de estímulos hasta la ampliación del CTC y los apoyos por desempleo, las intervenciones temporales han sido transformadoras: se espera que la pobreza en Estados Unidos se reduzca a la mitad una vez que

todas estas medidas surtan pleno efecto (Wheaton et al., 2021). Invertir en políticas que refuercen la red de seguridad social ha ayudado a millones de personas que viven en la pobreza, y podría ayudar aún más si optamos por invertir de forma más permanente e inclusiva.

Para lograr una recuperación más integradora, tenemos que ayudar a los migrantes a saldar sus deudas acumuladas para que puedan volver a ahorrar y planear su futuro. Aunque la gente consiga trabajo y pueda volver a poner comida en la mesa, tener que pagar las viejas deudas hará más lenta su recuperación financiera. Los programas gubernamentales pueden reducir esa carga reasignando fondos no utilizados de otros programas de ayuda para la pandemia o como parte de fondos de contrapartida de asociaciones público-privadas.

Para una recuperación más permanente, necesitamos en última instancia ampliar el acceso a los programas de la red de seguridad para que los migrantes puedan ayudar a amortiguar los choques financieros, desde el seguro de enfermedad y de desempleo hasta las ayudas para alimentación y vivienda. Es fundamental que se modifique la política federal para eliminar la mayor barrera a la inclusión que enfrentan las comunidades migrantes. Tenemos que aprobar una reforma migratoria integral para que más de 11 millones de migrantes indocumentados puedan acceder a prestaciones y servicios que les ayuden a reconstruir su vida económica. La legalización es la mejor oportunidad de darle a la gente mejores empleos, con mejor remuneración y más recursos financieros para que puedan afrontar mejor futuras crisis. El gobierno tiene el papel esencial de proteger y de fortalecer la ciudadanía financiera de los migrantes.

El papel de la sociedad civil: confianza y apoyo comunitarios

Aunque el sector financiero tenga que dar la cara y el gobierno deba hacer más, la sociedad civil puede seguir impulsando la ciudadanía financiera de los migrantes. Las organizaciones de la sociedad civil —sin fines de lucro, filantrópicas, escolares y comunitarias— aprovechan la confianza de la comunidad para llegar a las personas que necesitan apoyo adicional. Ayudan a llenar los vacíos que han dejado los sectores público y privado, apoyan las prácticas y los valores culturales, y ayudan a unir a las personas. Son los conectores por excelencia.

Desde las VAF en los consulados mexicanos hasta el diseño de nuestra aplicación MyMAF, nuestra posición como organización sin fines de lucro nos permitió aprovechar la confianza que nos tienen las personas a

las que servimos para apoyarlas mejor. Gracias a nuestro enfoque comunitario, pudimos cocrear productos de educación financiera que fueran oportunos y relevantes para su vida financiera. Durante la pandemia de COVID-19, cuando el gobierno excluyó de la ayuda a millones de familias indocumentadas, nos asociamos con organizaciones filantrópicas para ofrecer a los migrantes un salvavidas financiero. Pudimos desembolsar dinero rápidamente no solo gracias a nuestra tecnología, sino también a que las comunidades confiaban en nosotros.

Las organizaciones sin fines de lucro, en particular, pueden ayudar a garantizar que sus comunidades dispongan de los recursos y las herramientas necesarias para comprender el sistema financiero y participar en él. Sin embargo, más de la mitad de las organizaciones sin fines de lucro a nivel nacional sufren déficits presupuestarios frecuentes o crónicos, mientras que 40% tiene menos de 3 meses de reservas para amortiguar un déficit de emergencia (Etzel y Pennington, 2017). Debemos invertir en la capacidad de las organizaciones sin fines de lucro con inversiones tecnológicas estratégicas para facilitar un compromiso sólido con las comunidades de migrantes. Podemos apoyar aún más a las organizaciones sin fines de lucro en sus esfuerzos de educación financiera renovando los fondos de las multas y las cuotas impuestas a los malos actores del mercado financiero y utilizándolos para proporcionar educación financiera basada en la comunidad (Hernández, 2019).

Otros agentes de la sociedad civil también pueden apoyar mejor a los miembros de sus comunidades. Las escuelas pueden incluir cursos obligatorios de educación financiera para preparar mejor a los jóvenes en una etapa temprana de su vida. La filantropía debe seguir invirtiendo en las comunidades de migrantes con bajos ingresos que sigan rezagadas tras la pandemia. Las organizaciones comunitarias locales deben seguir garantizando el apoyo a todos los miembros de sus comunidades mientras se recuperan de la pandemia y tratan de reconstruir su vida financiera. La sociedad civil puede ayudar a ampliar la cultura de conexión con las comunidades de migrantes para que su ciudadanía financiera se vea reforzada y sostenida.

Ciudadanía financiera: un cambio de mentalidad

En MAF creemos que la ciudadanía financiera es un derecho inherente a todos los miembros de la sociedad. Toda persona, en virtud de su existencia humana en el mundo, tiene derecho a participar y a contribuir a la economía, a ganarse la vida para sí misma y para su familia, y a desarrollar su potencial financiero. Reconocer ese derecho —no como politizado o

ajeno, sino como innato, equitativo y justo— es un paso esencial para tratar a todos con dignidad y respeto, y para alejarse de las fuerzas divisorias que les impiden a los inmigrantes participar plenamente en el mercado financiero.

Con esta mentalidad, podemos crear estructuras y normas en las que todos sientan que pertenecen, donde los consumidores estén bien informados y puedan ejercer sus derechos y cumplir sus obligaciones. Podemos crear expectativas y prácticas que obliguen a las instituciones financieras a ofrecer productos responsables para ayudar a la gente a satisfacer sus necesidades y obligaciones financieras. Podemos exigir que los reguladores protejan a los consumidores más vulnerables de las prácticas depredadoras y explotadoras, y que incluyan a todos en una red de seguridad. Podemos apoyarnos en la sociedad civil para que ofrezca educación financiera y apoyo comunitario que ayude a los migrantes a desenvolverse en todo el sistema.

En MAF encontramos el camino centrándonos en los migrantes, escuchando sus experiencias y basándonos en lo que es bueno y funcional para su vida. Nuestro enfoque comunitario nos ha permitido ver a través de la complejidad y crear soluciones viables y elegantes que satisfagan sus necesidades financieras. Nuestra visión de un sistema financiero incluyente y equitativo se basa en este enfoque: reconocer y respetar las fortalezas innatas y la vida de cada quien, y poner lo mejor de las finanzas y de la tecnología al servicio de los migrantes de bajos ingresos. Imaginamos un mundo en el que a los migrantes se les ofrezcan productos y servicios que se ajusten a su realidad y sean tratados con dignidad. Un mundo en el que no sean explotados, en el que puedan crear libremente y dejen de ser usuarios de segunda categoría del sistema financiero.

En este mundo, el sector bancario, el gobierno y la sociedad civil trabajan juntos para desarrollar el potencial económico de todos con dignidad. En este mundo, los migrantes se sienten financieramente seguros. Se les incluye y respeta por su ciudadanía financiera inherente. Es el lugar al que pertenecen.

En lo profundo de las coloridas y vibrantes calles del barrio de La Misión, en San Francisco, se han cumplido muchos sueños, y muchos más se mantienen firmes ante un potencial ilimitado.

Referencias

Anderson, A. (Abril de 2021). *Undocumented Californians have been excluded from federal payments*. California Budget & Policy Center. <https://calbudgetcenter.org/resources/undocumented-californians-have-been-excluded-from-federal-payments/>

- American Immigration Council (14 de marzo de 2022). *The facts about the Individual Taxpayer Identification Number (ITIN)*. <https://www.americanimmigrationcouncil.org/research/facts-about-individual-taxpayer-identification-number-itin>
- Davis, L.P. y Museus, S.D. (2019). What is deficit thinking? An Analysis of conceptualizations of deficit thinking and implications for scholarly research. *Currents*, 1(1). <http://dx.doi.org/10.3998/currents.17387731.0001.110>
- Etzel, M. y Pennington, H. (17 de junio de 2017). Time to Reboot Grantmaking. *Stanford Social Innovation Review*. https://ssir.org/articles/entry/time_to_reboot_grantmaking#
- Gelatt, J., Capps, R. y Fix, M. (enero de 2021). *Nearly 3 million US citizens and legal immigrants initially excluded under CARES Act are covered under the December 2020 COVID-19 stimulus*. Migration Policy Institute. <https://www.migrationpolicy.org/news/cares-act-excluded-citizens-immigrants-now-covered>
- Greene, M., Gdalan, H., Golden, E., Arves, S. y Celik, N. (2021). *The FinHealth Spend Report 2021. What financially coping and vulnerable Americans pay for everyday financial services*. Financial Health Network. https://s3.amazonaws.com/cfsi—innovation—files—2018/wp—content/uploads/2021/04/19180204/FinHealth_Spend_Report_2021.pdf
- Hernandez, J.C. (6 de marzo de 2019). MAF sponsors SB 455: *CA Financial Empowerment Fund*. Mission Asset Fund. <https://www.missionassetfund.org/maf-sponsors-sb-455/>
- Kirsch, L. y Squires, G. (8 de junio de 2017). *How the CFPB improved mortgage lending*. Urban Institute. <https://housingmatters.urban.org/articles/how-cfpb-improved-mortgage-lending>
- Mission Asset Fund (2020). *Lessons from immigrants left out of federal relief*. <https://www.missionassetfund.org/rapid-response-insights-series-immigrant-families-fund/>
- Mission Asset Fund (2021). *Financial equity: a solution rooted in community*. <https://www.missionassetfund.org/wp-content/uploads/2021/10/financial-equity-a-solution-rooted-in-community.pdf>
- Mission Asset Fund (2022). *Essential but invisible and excluded: how immigrant families survived the COVID-19 pandemic*. <https://www.missionassetfund.org/wp-content/uploads/2022/03/iff-insights-essential-but-invisible-and-excluded.pdf>
- Noe-Bustamante, L. (16 de septiembre de 2019). *Key facts about US Hispanics and their diverse heritage*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/09/16/key-facts-about-u-s-hispanics/>
- Office of Inspector General, United States Postal Service (27 de enero de 2014). *Providing Non-Bank Financial Services for the Underserved* [White paper]. https://www.uspsoig.gov/sites/default/files/document-library-files/2015/rarc-wp-14-007_0.pdf
- Parolin, Z., Collyer, S., Curran, M.A. y Wimer, C. (20 de agosto de 2021). *Monthly poverty rates among children after the expansion of the Child Tax Credit* [Policy brief]. Center on Poverty and Social Policy, Columbia School of Social Work. <https://static1.squarespace.com/static/5743308460b5e922a25a6dc7/t/612014f2e6deed08adb03e18/1629492468260/Monthly-Poverty-with-CTC-July-CPSP-2021.pdf>
- Paulson, A., Singer, A., Newberger, R. y Smith, J. (Mayo de 2006). *Financial access for immigrants: lessons from diverse perspectives*. Federal Reserve Bank of Chicago y The Brookings Institutions. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/20060504_financialaccess.pdf

- Quiñonez, J., Pacheco, V. y Orbuch, E. (2010). *Just the financial facts, please! A secret survey of financial services in San Francisco's Mission District*. Mission Asset Fund. https://www.missionassetfund.org/wp-content/uploads/2021/03/Report_Just-the-financial-facts-please.pdf
- Quiñonez, J. y Robinson, T.C. (Febrero de 2012). *Credit Deserts: The absence of low-cost credit in low-income communities*. Mission Asset Fund. https://www.missionassetfund.org/wp-content/uploads/2021/03/Report_Credit-Deserts-The-absence-of-low-cost-credit.pdf
- Reyes, B., Lopez, E., Phillips, S. y Schroeder, K. (Junio de 2013). *Building Credit for the Underbanked: Social Lending as a Tool for Credit Improvement*. Cesar E. Chavez Institute, College of Ethnic Studies at San Francisco State University. <https://www.missionassetfund.org/wp-content/uploads/2021/03/Eval-short-web-FINAL.pdf>
- San Francisco Planning Department (2005). *Inner Mission North 1853-1943 Context Statement, 2005*. <https://web.archive.org/web/20060804191120/http://www.bicycle.sfgov.org/site/uploadedfiles/planning/preservation/InnerMiss.pdf>
- Traub, A. (16 de noviembre de 2021). *7 things we learned about unemployment insurance during the pandemic*. National Employment Law Project. <https://www.nelp.org/publication/7-things-we-learned-about-unemployment-insurance-during-the-pandemic/>
- Wheaton, L., Giannarelli, L. y Dehry, I. (28 de julio de 2021). *2021 poverty projections: assessing the impact of benefits and stimulus measures*. Urban Institute. <https://www.urban.org/research/publication/2021-poverty-projections-assessing-impact-benefits-and-stimulus-measures>

Inclusión financiera: un enfoque integral, transnacional, con las comunidades migrantes y sus familias

Alexandra Délano Alonso
The New School¹

*

La inclusión financiera es un tema fundamental para el bienestar, la movilidad y la libertad de una vida digna para las personas migrantes y para sus familias, de ambos lados de la frontera. La falta de acceso a instituciones bancarias, la escasez de información y la desconfianza hacia los bancos privados y hacia el gobierno respecto al manejo de las finanzas, el ahorro, el acceso a créditos e hipotecas, los fondos de inversión o los planes de retiro son reflejo de problemas estructurales más profundos. La desigualdad de oportunidades y la discriminación hacia las personas migrantes y hacia otros grupos marginados se suman a la falta de voluntad gubernamental e institucional a invertir capital político y económico en el acceso pleno a derechos y atender las causas estructurales de la emigración. La inclusión de las personas migrantes en los ámbitos sociales, políticos y económicos impacta no solo su bienestar y su movilidad social a nivel individual y familiar, también tiene repercusiones en sus comunidades y en las sociedades de las que forman parte en el país de origen y de destino, en cuanto a su desarrollo económico, político y social. La inclusión financiera es uno de los pilares fundamentales del acceso a oportunidades y derechos.

Aunque, por lo general, el tema de la inclusión financiera se trata desde una perspectiva económica y centrado en el envío de remesas individuales o colectivas, en este capítulo destaco la necesidad de tratarlo desde una perspectiva integral, vinculado no solo con los derechos económicos, sino con los derechos políticos y sociales. Existe ya una estructura insti-

¹ Partes de este capítulo están basadas en mis publicaciones previas: Délano Alonso (2014, 2020).

tucional dentro del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) y de los consulados en la que se trabajan estos temas, aunque generalmente se tratan como áreas separadas. Un enfoque integral contribuiría a responder a las condiciones estructurales que limitan el acceso a oportunidades, vinculando el acceso a la educación, a la salud, a la vivienda, a la inclusión financiera y a la participación económica y política. Así, los recursos y el acceso que se logra en un área de atención, ya sea salud, educación u otra, abren oportunidades para fortalecer otros aspectos que impactan el bienestar y la movilidad social de las personas en cuanto a vivienda, inclusión financiera o derechos laborales, y reconocen las condiciones estructurales que afectan a las personas migrantes, más allá de un solo tema o programa. Este enfoque integral, contrario al de muchos programas centrados en el desarrollo económico para o con las personas migrantes que se han diseñado desde el gobierno, también muestra la necesidad de incluir a las propias comunidades migrantes y a sus organizaciones en el diseño, la implementación y el monitoreo de los programas, considerando el impacto del desarrollo económico y la inclusión financiera tanto en las personas migrantes y en la sociedad en la que residen, como en sus familias y en sus comunidades en el país de origen, desde una perspectiva transnacional.

Las remesas y los orígenes de los programas de acercamiento a la diáspora

La importancia de las remesas y de las inversiones de las comunidades migrantes en sus comunidades de origen ha sido reconocida ampliamente en México y en otros países y, desde la perspectiva del desarrollo económico, ha sido un pilar de las estrategias de acercamiento con las diásporas. Claramente, hay un interés económico y político en mantener vínculos con las diásporas dado el impacto de las remesas en México, así como el potencial de los proyectos productivos en los que invierten mediante programas como el 3x1 u otras iniciativas comunitarias. El poder económico de la diáspora mexicana también es claro para Estados Unidos: como emprendedores, consumidores y contribuyentes al erario, su presencia es fundamental para la economía del país en el que residen.

La magnitud de las remesas a México ha aumentado considerablemente en los últimos 30 años (de 2,494 millones de dólares, en 1990, a 6,573 millones, en 2000, 26,059 millones, en 2007, y 58,497 millones, en 2022). La importancia de estos envíos de divisas como fuente de desarrollo y el hecho de que sean una de las principales fuentes de ingreso de al menos

1.8 millones de hogares mexicanos (5.1% del total), sin duda, ha provocado un mayor interés de los gobiernos federal, estatales y municipales, así como de otros grupos, como la comunidad financiera, por establecer vínculos con las personas migrantes. Hoy, las remesas de divisas representan aproximadamente 4.0% del Producto Interno Bruto (PIB) de México, pero en algunos de los principales estados de origen son más altas, como en Michoacán donde llegan a 12.2% del PIB del estado, y en Zacatecas, donde alcanzan 10.6%.²

Históricamente, México ha sido dependiente de la continuidad de los flujos de la migración —por cauces formales o informales— como válvula de escape para las presiones económicas y políticas y, sobre todo, desde la década de 1990, como una fuente clave de ingresos para millones de familias receptoras de remesas.

Las contribuciones de las personas migrantes en los ámbitos social y económico por medio de las remesas han sido reconocidas desde hace tiempo por el gobierno mexicano como uno de los aspectos positivos de la emigración. Por ejemplo, en 1942, una comisión nombrada por el presidente Manuel Ávila Camacho (1946-1952) para estudiar si México debía aceptar negociar el Programa Bracero con Estados Unidos argumentaba que la agricultura mexicana se beneficiaría de las técnicas adquiridas por los braceros y la economía crecería con el flujo de dólares de sus salarios (García y Griego, 1990, p. 103).

Con la aprobación de la Ley de Reforma y Control de la Inmigración (IRCA) en 1986, la población mexicana en Estados Unidos aumentó de 2.2 millones, en 1980, a casi 4.4 millones, en 1990 (Gibson y Jung, 2006; CONAPO, s.f.). Con la extensión de los periodos de estancia y el incremento de la emigración, las remesas también aumentaron y llegaron a ser un componente importante de la magnitud total del flujo de divisas a México. En 1980, dichas remesas representaban una afluencia de 1,800 millones de dólares al año (casi tanto como los ingresos por el turismo). En esa época, algunos especialistas y funcionarios de gobierno expresaron su inquietud para que se ayudara a las familias a usar las remesas como una fuente de desarrollo en lugar de gastarlo todo en bienes de consumo básico, pero en ese momento no se tomó medida alguna a ese respecto (Alba, 1985; Lozano Asencio, 1992, p. 70).³

² Véase García Zamora y Gaspar Olvera en este libro, pp. 59-79.

³ Idem.

El cambio en las percepciones de la sociedad y de los gobiernos mexicanos sobre las personas migrantes, de “pochos”⁴ o traidores a “héroes nacionales”, se dio en gran parte a partir del aumento de las remesas (la segunda fuente más importante de divisas en el país) y a los proyectos de desarrollo impulsados por clubes de oriundos y federaciones de estados, como el Programa 3x1 para Migrantes (Délano, 2014).⁵

En respuesta al creciente activismo de las organizaciones mexicanas en Estados Unidos y a su interés por financiar proyectos de desarrollo en México, muchos gobiernos municipales y estatales desarrollaron lazos más estrechos con esas organizaciones. Desde la década de 1980, varios estados establecieron Oficinas Estatales de Atención a Migrantes (OFAM). Para 2010, veintinueve estados contaban con una de estas oficinas, mientras que algunos estados como Michoacán y Zacatecas crearon Secretarías del Migrante con mayor peso institucional dentro del gobierno estatal. La participación activa de los emigrantes en el mejoramiento de las condiciones en sus comunidades de origen, su organización colectiva en Estados Unidos para desarrollar proyectos y exigir derechos en ambos lados de la frontera, así como el aumento de las remesas enviadas a México, llevaron a un cambio en el discurso y a la percepción de las personas migrantes sobre la responsabilidad del gobierno para hacer valer sus derechos, así como el interés político y económico en estrechar estos vínculos.

El fomento de las relaciones entre la diáspora y su país de origen poco a poco generó más demandas de algunas organizaciones y de líderes migrantes para participar en el proceso político mexicano y obtener el apoyo del gobierno en la defensa de sus derechos en Estados Unidos. El presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) creó, en 1990, el Programa de Atención a las Comunidades Mexicanas en el Exterior para ofrecer servicios y fortalecer las relaciones con organizaciones de migrantes en Estados Unidos. A su vez, durante este periodo y, en particular, en el contexto de la negociación y eventual aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el gobierno tuvo un mayor acercamiento con organizaciones de personas mexicanoestadounidenses en

⁴ La palabra “pocho” es un término peyorativo que se usa para referirse a los emigrantes mexicanos en Estados Unidos. La definición de la palabra se refiere a un fruto podrido; cuando se usa respecto a los emigrantes, se refiere a los mexicanos que han adoptado el modo de vida estadounidense.

⁵ El Programa 3x1, establecido originalmente en 1992 como el Programa 2x1 entre la Federación del Estado de Zacatecas en California y el gobierno de ese estado, fue un programa conforme al que las autoridades federales, estatales y municipales igualaban los fondos enviados por los clubes y las federaciones de oriundos en Estados Unidos para proyectos de desarrollo en sus comunidades en México. Más adelante vuelvo a este ejemplo.

ese país. Respondiendo a las demandas de estas comunidades, el presidente Ernesto Zedillo (1994-2000) presentó el Programa de la Nación Mexicana en el Plan Nacional de Desarrollo de su gobierno, en el que planteó la idea de que “la nación mexicana no se limita a sus fronteras territoriales”, y reconoció la necesidad —y el mandato constitucional— de desarrollar políticas en apoyo de la población mexicana que vivía en el extranjero (Secretaría de Relaciones Exteriores, 1996, p. 39), incluyendo el acceso a derechos políticos, como el derecho al voto y a la doble nacionalidad.

A mediados de la década de 1990 y una vez más en 2000, el Banco de México mejoró sus métodos para calcular la magnitud de las remesas enviadas al país e hizo públicos estos datos (Lozano Ascencio, 2004; Banco de México, 2007). Asimismo, el Programa 3x1 para Migrantes creció significativamente a mediados de esa década y se extendió a casi todos los estados del país, con una cobertura más amplia en los medios de comunicación, lo cual influyó en el cambio de la percepción del público mexicano sobre los emigrantes y llevó al gobierno a responder con políticas más activas. El gobierno de Vicente Fox (2000-2006) creó la Oficina Presidencial para los Mexicanos en el Exterior, que, en 2003, se convirtió en el IME, desde donde se han impulsado programas y servicios para responder a las necesidades y a las demandas de la diáspora mexicana en temas económicos, políticos, sociales y culturales.

En el ámbito económico, por ejemplo, el gobierno mexicano estableció programas y puso en práctica políticas para facilitar y disminuir los costos del envío de divisas (como el programa Directo a México, la Calculadora de Remesas y la promoción de matrículas consulares de alta seguridad frente a instituciones bancarias). Después se crearon otros programas para promover la inversión en vivienda y en proyectos productivos, como se explica más adelante.

Como respuesta a las demandas de las comunidades mexicanas en Estados Unidos, las iniciativas más recientes han reconocido la importancia y la necesidad de fomentar la educación financiera y la bancarización de las personas migrantes y sus familias para apoyar no solo el envío de remesas y sus inversiones en México, sino sus propios proyectos individuales y familiares de ahorro, acceso a créditos, pago de impuestos y acceso a vivienda.

No obstante la prioridad que se le ha dado a este tema, y el indudable impacto que tiene en las economías de Estados Unidos y de México, muchos de los programas que han buscado apoyar el envío de remesas, los proyectos productivos y la inclusión financiera han tenido problemas de

continuidad y de transparencia que han generado desconfianza entre las personas migrantes, el gobierno y las instituciones financieras involucradas. El acceso a estos programas también es limitado por la falta de información accesible y adecuada a los diferentes niveles educativos de las personas que podrían beneficiarse de ellos. A su vez, uno de los principales retos de estos proyectos es la necesidad de pasar de un enfoque en la inversión de remesas individuales o productivas a uno de desarrollo, en el que se atienda el tema estructural de la falta de oportunidades en el país de origen, que es el trasfondo de la dependencia económica de las remesas y de la emigración.

Con cada cambio de la administración en el gobierno federal, en los estados, en los consulados o en el IME, se hacen visitas a las personas migrantes y consultas comunitarias. En un foro realizado en Nueva York, en 2019, una de las personas participantes expresó: “Es necesario dar seguimiento. Que no se trate solo de escuchar. Que existan espacios para trabajar conjuntamente, constantemente, y mecanismos de rendición de cuentas. Que no se trate de reinventar la rueda cada vez que entra un nuevo gobierno o un nuevo cónsul. Hay que evaluar lo que ya existe y construir a partir de eso”.⁶

Respetando este llamado a la continuidad o a las políticas hacia la diáspora como una política de Estado, en las siguientes secciones de este capítulo hago un breve recuento de los programas que han existido en el ámbito de la inclusión financiera, sus alcances y límites, y lo que se puede aprender de estas y otras iniciativas dirigidas a las personas migrantes para responder a sus necesidades e intereses, involucrándolas activamente en la formulación de programas y de políticas, no solo en el diseño, sino en la evaluación y en la adaptación continua de estas iniciativas. Como expresaron otras personas en este foro: “La comunidad es la experta en estos temas. No necesita intermediarios. Los consulados deben trabajar mucho más de cerca con las organizaciones y con la comunidad. Que hablen con la gente directamente en lugar de imponer sus temas y agendas”.⁷

Programas de desarrollo económico e inclusión financiera

Directo a México

El programa Directo a México, creado en 2005, consiste en un acuerdo entre los gobiernos de Estados Unidos y de México para reducir los costos

⁶ Comentario de participante en el Foro Consultivo en el Exterior del IME, en Nueva York, el 13 de abril de 2019.

⁷ Idem.

por envío de dinero, utilizando los sistemas de pago de los bancos centrales de ambos países. Es operado por la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) y el Banco de México. Más de sesenta bancos e instituciones financieras en ambos países han estado suscritas a Directo a México. Asimismo, los usuarios en Estados Unidos pueden enviar pagos a cualquier sucursal de L@Red de la Gente para que sus beneficiarios en México los cobren en cualquiera de las sucursales participantes (Banco del Bienestar, 2021). A partir del 28 de febrero de 2023, el Banco del Bienestar fue sustituido por la Financiera del Bienestar (antes Telecomm-Telégrafos) para la participación gubernamental en el mercado de remesas.

El bajo costo por operación que cobra la FED a las instituciones financieras permite que los bancos o las uniones de crédito reduzcan de manera significativa las comisiones que le cobran a cada cliente. Cada banco o unión de crédito suscrito a Directo a México establece sus propias comisiones, pero generalmente cobran menos de 5 dólares por envío (sin importar el monto de la transferencia), a diferencia de las empresas de envío de dinero que llegan a cobrar hasta 20 dólares por operación, dependiendo del monto. Como parte de esta iniciativa, en diferentes momentos se han establecido quince corredores financieros, que son alianzas entre instituciones financieras en regiones específicas de Estados Unidos y de México.

La operación de este programa ha dejado claro que su alcance es limitado dado que los bancos y las instituciones participantes no siempre están cerca de los lugares en donde están las comunidades. A la par de la falta de información y de acceso a las instituciones, la poca participación en el programa también reveló la desconfianza hacia estos programas, y la falta de educación y de sensibilización de estas mismas instituciones a la situación de las personas migrantes y sus familias. El no acceder al programa tiene que ver tanto con la distancia como con la falta de un lenguaje accesible para entender el funcionamiento de estas iniciativas, y la sensibilización y educación de las personas que trabajan en estas instituciones para facilitar el acceso. Es aquí donde la perspectiva de los programas de atención y de vinculación comunitaria requieren un enfoque integral que considere, por ejemplo, los retos que enfrentan las comunidades en cuanto a educación, así como la necesidad de traducir materiales a lenguas indígenas, como se hace en otros programas. Una participante en un foro comunitario expresó: “La información sobre los servicios consulares tiene que difundirse más ampliamente, no solo en la página web, y en un lenguaje accesible

para todas y todos”.⁸ Finalmente, ha sido un programa muy restringido, con participación de pocos bancos, y las personas generalmente prefieren enviar el dinero desde las empresas que ya conocen, aunque cueste más. Hasta el momento, Directo a México es un esfuerzo loable que ha logrado un impacto parcial por su escasa cobertura y la falta de vinculación con iniciativas más amplias de educación financiera.

Calculadora de Remesas

Un proyecto para hacer la información sobre el costo de envío de remesas más accesible a los usuarios y fomentar la rendición de cuentas por parte de las empresas de envío de dinero es la Calculadora de Remesas. La complejidad e inconsistencia en los cálculos de precios por parte de las empresas de envío de remesas, así como la fluctuación en los tipos de cambio que toman en cuenta y la falta de información de primera mano para los clientes sobre los costos de la transacción, impiden que el consumidor compare de manera eficiente los precios entre las distintas empresas.

Para atender esta situación, la Procuraduría Federal del Consumidor publica semanalmente “Quién es quién en el envío de dinero”.⁹ El sitio cuenta con una calculadora para consultar la comisión, el tipo de cambio al que se paga el envío, el tiempo de entrega y la cantidad de pesos recibidos en México, comparando cada empresa y banco participante en Directo a México para poder tomar una decisión informada. Asimismo, la herramienta cuenta con un servicio de quejas y orientación telefónica y por correo electrónico en caso de que las empresas no cumplan con los servicios o con los términos que dicen ofrecer. Al igual que otras herramientas financieras, uno de los retos de este tipo de servicios es la falta de información y la dificultad para acceder y comprender el uso de la herramienta para las personas que no conocen este lenguaje financiero.

Actualmente, el mercado de remesas es el único mercado financiero que no está regulado en el ámbito federal estadounidense para proteger los derechos de los consumidores. Las iniciativas que se han introducido en el Congreso a este respecto no han avanzado e incluso se han hecho propuestas a nivel estatal para cobrar impuestos a las remesas.

Organizaciones sin fines de lucro, como Appleaseed (2006), han propuesto que una de las soluciones al problema de la falta de información

⁸ Comentario de participante en el Foro Consultivo en el Exterior del IME, en Nueva York, el 13 de abril de 2019.

⁹ <https://qed.profeco.gob.mx/Calcular.php>

sobre los costos en el mercado de remesas requiere, primero, una mayor regulación federal y de terceros sobre estas empresas, y, segundo, información accesible y culturalmente relevante para las poblaciones que utilizan estos servicios en cada establecimiento e institución que participe en el envío de remesas.

Proyectos productivos e inversiones

Aunque los proyectos de inversiones productivas han tenido problemas en cuanto a continuidad, transparencia y corrupción, las colaboraciones entre el gobierno mexicano en distintos niveles (federal, estatal y municipal), clubes de oriundos y federaciones de estados de migrantes, y, en algunos casos, la iniciativa privada, han dado algunos resultados positivos y ofrecen lecciones importantes para proyectos futuros orientados hacia la inclusión financiera y el desarrollo.

Rodolfo García Zamora (2005) ha explicado cómo algunos de los proyectos del Programa 3x1 para Migrantes, dirigidos por personas migrantes y sus organizaciones, fomentaron la organización transnacional de las personas migrantes, posibilitaron la realización de obras sociales en beneficio de sus comunidades de origen y promovieron el desarrollo local.

El Programa 3x1 para Migrantes pasó por distintas etapas de institucionalización, desde la primera colaboración entre la Federación de Zacatecas en California con gobiernos locales de Zacatecas, al Programa 2x1 que integró a gobiernos estatales, y después al gobierno federal, y en algún momento también promovido como Programa 4x1, con la participación de empresas privadas, como Western Union. La adopción del programa como una iniciativa administrada por la Secretaría de Desarrollo Social buscó orientarlo hacia inversiones de largo plazo para fomentar el desarrollo local y regional, así como para canalizar y mejorar el uso de las remesas colectivas. Sin embargo, el mal funcionamiento del programa administrado por el gobierno creó desconfianza entre las organizaciones de migrantes. Actualmente, el programa es administrado por la Secretaría de Bienestar, pero el Congreso no le ha aportado recursos y se encuentra suspendido.

Respondiendo a las demandas de mayor transparencia en el ejercicio de recursos del Programa 3x1 para Migrantes, en enero de 2023, el Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales exigió a la Secretaría de Bienestar entregar el padrón de beneficiarios del programa desde 2002 —cuando entró en operación—

hasta octubre de 2022. La Secretaría de Bienestar solo proporcionó el padrón de 2018.

No obstante sus limitaciones, el modelo del Programa 3x1 para Migrantes ha sido un referente importante, tanto en el ámbito nacional como internacional, sobre la posibilidad de colaboraciones entre organizaciones de migrantes y actores de distintos niveles de gobierno, así como el tipo de iniciativas que los colectivos de migrantes desarrollaron dentro de este esquema, algunas más enfocadas al desarrollo económico y social local que otras. En su diseño original, el Programa 3x1 para Migrantes es un ejemplo de la participación directa de las comunidades migrantes en la creación de un programa que respondiera directamente a sus necesidades e intereses. Los límites y los retos que presentó este programa una vez institucionalizado también son lecciones importantes para pensar en cómo se pueden crear programas centrados en el desarrollo económico y la inclusión financiera con estructuras en las que participen gobiernos, instituciones privadas y comunidades migrantes organizadas de una manera horizontal y transparente.¹⁰

En 2003 se creó el Fideicomiso Programa de Migrantes Invierte en México (conocido como el programa Invierte en México), bajo la dirección de Nacional Financiera (NAFIN), en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo y los gobiernos de los estados de Hidalgo, Jalisco y Zacatecas. El objetivo del programa era atraer inversiones de personas mexicanas radicadas en Estados Unidos a su lugar de origen para crear proyectos productivos que contribuyeran a generar fuentes de empleo.

Para 2006, Invierte en México contaba con 63 proyectos en operación, con 21 millones de dólares en inversiones y 1,773 empleos creados. El programa concluyó en 2011, cuando se modificó el fideicomiso de NAFIN al Fideicomiso de Capital Emprendedor, con el objetivo de destinar recursos a proyectos innovadores mediante fondos privados de inversión. El IME ha seguido buscando opciones de colaboración con NAFIN, con el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (ahora Banco del Bienestar) y con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar créditos a mexicanos en el exterior que busquen invertir en proyectos productivos en México.

En agosto de 2011 se lanzó la Estrategia de Inclusión Financiera para Migrantes de Financiera Rural para apoyar proyectos productivos en México. En su primer año de operación canalizó 14 millones de pesos a

¹⁰ Para mayor profundidad, véase García Zamora y Gaspar Olvera en este libro, pp. 59-79.

proyectos de comercialización de productos agrícolas y de transporte en el Estado de México, Guanajuato, Michoacán, San Luis Potosí, Tlaxcala y Zacatecas. El programa funcionaba a partir de una colaboración entre personas migrantes fuera del país y una persona coacreditada en México (persona física o moral con residencia en México) para tramitar de manera conjunta el crédito de Financiera Rural. Los proyectos productivos que se financiarían podían ser proyectos nuevos o existentes, con la condición de que estuvieran vinculados al sector rural en actividades ganaderas, de pesca, agrícolas, porcícolas o avícolas, entre otras, además de cualquier actividad lícita en localidades de menos de 50,000 habitantes. El financiamiento de Financiera Rural podía ser hasta por 80% del costo total del proyecto, o 90% si era apoyado con recursos del Programa 3x1 para Migrantes o de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. El resto del costo tendría que ser aportado por la persona migrante y la persona coacreditada en México. La fecha de término del programa no es clara, pero no se encontró evidencia de que siguiera operando como tal después de 2016.

El programa Tu Vivienda en México también se creó en 2007 como una iniciativa para impulsar y facilitar la adquisición de propiedades para la población mexicana en Estados Unidos, al ofrecer créditos hipotecarios que podrían pagar desde su lugar de residencia.¹¹ Uno de sus objetivos, de acuerdo con la descripción del programa, era contribuir a que las remesas se utilizaran de manera productiva para contribuir a construir y a enriquecer el patrimonio familiar de los mexicanos en el exterior. El programa estaba integrado por la Comisión Nacional de Vivienda, la Sociedad Hipotecaria Federal, el IME, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado y desarrolladores de vivienda.

El IME respaldó este programa, al igual que otros proyectos de inversión, mediante campañas de difusión en los consulados en Canadá y en Estados Unidos, incluyendo folletos informativos y cápsulas de video que se transmiten en las salas de espera de las representaciones consulares. Asimismo, se organizaron ferias de vivienda en los consulados más grandes. Hasta el momento, no existe difusión sobre sus resultados. Se suspendió su operación en 2021, tras el traspaso de las acciones de la entidad financiera que ofrecía el crédito en Estados Unidos a otra entidad bancaria.

La mayoría de estas iniciativas, sino es que todas, han sido discontinuadas, y hay poca información al respecto de las iniciativas vigentes.

¹¹ Un antecedente de este programa fue Mi Casa en México, que también se discontinuó.

Tomando algunas de las recomendaciones de García Zamora (2005) y experiencias de otros programas, una manera de hacerlos sostenibles es que haya una colaboración multisectorial entre instituciones educativas, organismos no gubernamentales, instituciones internacionales y organizaciones de personas migrantes y de familias en las comunidades de origen para acompañar estos proyectos. Se requiere fomentar que las comunidades migrantes guíen los proyectos de acuerdo con sus necesidades, que la información sea accesible y esté acompañada de proyectos educativos para apoyar a las personas que participan, que los fondos se manejen de manera transparente, que haya continuidad sin importar el gobierno o la administración en turno (en cualquier nivel), y que se encausen hacia proyectos de desarrollo sustentable. Nuevamente, se insiste en la continuidad y en la institucionalización de estos programas en políticas transexenales.

Bancarización e inclusión financiera

Dentro del análisis de estos programas, hay temas recurrentes de falta de continuidad y de transparencia por parte de los gobiernos, y desconfianza y desinformación por parte de las comunidades migrantes, así como barreras estructurales para el acceso a las instituciones, incluyendo el estatus migratorio, la discriminación que enfrentan las personas migrantes frente a instituciones públicas y privadas, así como el nivel educativo. Desde esta perspectiva, instituciones de la sociedad civil, organizaciones de migrantes, gobierno e instituciones privadas han creado iniciativas para apoyar la bancarización y la inclusión financiera.

Uno de los momentos clave en donde quedó claro el vínculo entre el estatus migratorio y la inclusión financiera fue tras los ataques terroristas del 11-S, pues a partir de entonces se crearon políticas y estructuras de mayor control y de seguridad que afectan a las personas migrantes y, en especial, a las que carecen de documentos. Los requisitos de documentación se volvieron más estrictos en todos los niveles y mientras que antes había sido posible para una persona migrante abrir una cuenta bancaria con un pasaporte, sin tener una identificación como residente del estado o la ciudad, la mayoría de los bancos cambiaron sus requisitos al respecto. A la par de este cambio, el gobierno mexicano comenzó a promover una nueva versión más segura de las matrículas consulares para facilitar la identificación de las personas de origen mexicano y evitar que fueran detenidas o discriminadas por no tener una identificación al momento de tener un encuentro con autoridades o con instituciones públicas. Como

instrumento esencial de protección consular, el gobierno de México promovió intensa y activamente la aceptación de este documento como identificación oficial por parte de policías locales, escuelas, hospitales y otras instituciones. Asimismo, los consulados trabajaron con bancos locales para que aceptaran las matrículas consulares como identificación para abrir cuentas de banco. Uno de sus argumentos es que a partir de ello no solo se facilitarían el ahorro, sino que el acceso a los bancos también es un instrumento de protección consular, pues evita que las personas carguen con todo su dinero en efectivo o lo guarden en casa. Para 2006, más de 400 instituciones aceptaban la matrícula consular (IME, 2006).

A partir de 2005, el gobierno de México firmó acuerdos con algunos bancos para permitirles el acceso a los consulados con el fin de dar a conocer sus servicios y que las personas migrantes puedan tener información de primera mano, en su idioma, en un espacio que reconocen como seguro en cuanto a la protección de su estatus migratorio. Varios de estos bancos han reducido los costos de las transferencias bancarias u ofrecen cuentas de cheques y tarjetas que pueden ser utilizadas por familiares en otro país.

El reconocimiento de la educación financiera como elemento central de la protección consular y del acceso a derechos y a oportunidades para las personas migrantes llevó a que el IME realizara una serie de Jornadas Informativas dedicadas al tema, a la organización de talleres educativos en los consulados y, finalmente, al establecimiento de la Semana de Educación Financiera que se lleva a cabo cada año desde 2012 en todos los consulados de Estados Unidos. Durante esa semana, dentro y fuera del consulado se organizan actividades y talleres con bancos, uniones de crédito y organizaciones comunitarias con temas que van desde pago de impuestos, apertura de cuentas de ahorro y cheques, acceso o reestructuración de créditos, administración financiera, reducción de deudas, hasta planes de ahorro e inversión.

Siguiendo una trayectoria similar al tema de la salud, que inició con una semana de actividades y después se convirtió en un espacio permanente dentro de los consulados, a partir de 2014 se empezaron a abrir las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF) en los consulados, apoyadas por las ramas filantrópicas de instituciones financieras, como Citi Community Development. Los objetivos de estas ventanillas, según información del IME, son: 1) mejorar el conocimiento de la comunidad mexicana sobre los servicios bancarios y financieros disponibles; 2) fomentar la seguridad financiera de las familias mexicanas; 3) establecer en la sede consular un centro cercano y confiable para la educación financiera de las familias

mexicanas; 4) mejorar la estabilidad económica de las personas mexicanas al incrementar su uso de productos y servicios financieros; 5) empoderar a las familias y a los individuos para que conozcan sus derechos como consumidores y aprendan a identificar prácticas depredadoras en el mercado; 6) incrementar la participación y el uso de productos financieros de bajo costo, y 7) apoyar a la comunidad en sus presentaciones de impuestos, y educar sobre la importancia de pagar impuestos año con año, independientemente del estatus migratorio. En 2022, la mayoría (47 de 51) de los consulados mexicanos en Estados Unidos contaron con una VAF, aunque su capacidad de atención y los recursos que se les dedican varían considerablemente.

En los últimos años se ha reducido la proporción de personas de origen hispano que no están bancarizadas, pero su porcentaje aún es alto. En 2021, 9.3% de hogares de origen hispano no estaban bancarizados, comparado con 14.4% en 2017; este porcentaje aumenta a 26.5% para los hogares con un ingreso menor a 15,000 dólares. El 60.0% de los hogares hispanos cuentan con una tarjeta de crédito o un préstamo bancario personal, y el porcentaje disminuye notablemente en poblaciones con ingresos menores a 30,000 dólares (FDIC, 2022). Las remesas han seguido aumentando, a pesar de las recesiones económicas o de la pandemia, pero la mayoría (alrededor de 83% en 2019) siguen enviándose por medio de empresas de envío de dinero y no de bancos, a pesar de los costos (Li Ng y Serrano, 2020).

Las VAF han demostrado ser un instrumento con el potencial de tener mayor incidencia en la inclusión financiera de la comunidad migrante en Estados Unidos, dado su contacto directo con la población dentro del espacio de los consulados y las asesorías dedicadas a este grupo en particular. No obstante, algunas de las limitaciones de las VAF, como bien explican mis colegas en otros capítulos,¹² es que tienen un alcance limitado, tanto por la distancia del consulado para muchas personas migrantes, como por el lenguaje excluyente que predomina, sobre todo para comunidades indígenas, grupos LGBTI+, poblaciones rurales y trabajadores agrícolas. Por mucho tiempo, las comunidades migrantes han insistido en que los servicios consulares podrían mejorarse, y se podría apoyar de manera más completa y sustentable a las organizaciones que trabajan con

¹² Véase Mendoza Sánchez, pp. 193-214; Torres Mendivil y Mendoza Durán, pp. 215-230; Chait Auerbach y Díaz Izquierdo, pp. 231-241; Cámara Pérez, pp. 243-262, y Fernández Calleros y Fernández de Castro, pp. 263-286 en este libro.

comunidades migrantes si una parte de los recursos que se generan en los consulados se destinan a este fin para colaborar de manera más cercana y compartir recursos. Por otro lado, hay falta de continuidad, de recursos y de inversión en programas que trabajen con las comunidades receptoras de remesas en México, con lo cual los mecanismos de inclusión financiera quedan circunscritos a solo una parte de la familia o de la comunidad, del lado norte de la frontera.

La red consular en Estados Unidos, con 51 oficinas en todo el país, representa una oportunidad para ofrecer un enfoque integral que reconozca cómo la inclusión financiera atraviesa diferentes temas (por ejemplo, educación, salud, derechos laborales, derechos de la mujer, derechos de las personas indígenas), y que se puede vincular más directamente con otros proyectos y programas, tanto en Estados Unidos como en México. Un espacio para lograrlo se puede dar por medio de la vinculación entre las diferentes ventanillas de atención comunitaria en los consulados y los servicios de protección consular, así como las organizaciones de la sociedad civil con las que colaboran y que pueden ampliarse a ambos lados de la frontera (Déllano Alonso, 2020).

El papel de la sociedad civil y de las organizaciones comunitarias

Más allá de las iniciativas del gobierno y de los bancos, organizaciones sin fines de lucro, grupos comunitarios y escuelas han desarrollado iniciativas para promover la educación financiera entre la comunidad latina. Estos espacios son esenciales para superar las barreras de desconfianza que existen alrededor de los gobiernos y las instituciones privadas. Organizaciones sin fines de lucro como Puentes New Orleans, Conexión Américas o Qualitas of Life, entre otras, se han dedicado a ofrecer talleres de educación financiera, asistencia en el proceso de compra de una casa, acceso a créditos y talleres para pequeños empresarios y empresarias. Por medio de servicios de consulta individuales y cursos especializados, apoyan a las personas para desarrollar un historial crediticio, y en algunos casos también apoyan con fondos para otorgar préstamos para el depósito inicial y el financiamiento, sin requerir un número de seguridad social (se puede utilizar el Número de Identificación Personal del Contribuyente, ITIN).

Estos programas de la comunidad para la comunidad dejan aprendizajes importantes sobre la necesidad de crear proyectos de inclusión financiera que construyan confianza desde el espacio en el que se ofrecen

hasta la continuidad y la oportunidad de desarrollar sus propias habilidades. Los servicios individuales, el contacto personal, el seguimiento y la participación como parte de una comunidad son esenciales, como se ha visto también en evaluaciones de los programas de Plazas Comunitarias (Délano, 2020). A su vez, es necesario que la educación sea de dos vías, es decir, que no solo se centre en el individuo, sino en la familia, sobre todo si está del otro lado de la frontera y requiere apoyo para lograr acceder a los recursos y poder utilizarlos de la mejor manera para sus necesidades. Esto necesariamente requiere un enfoque transnacional y la creación de redes de la sociedad civil que pueden apoyar a estas poblaciones. La educación financiera también necesita que se realicen campañas de información y de educación para las instituciones de gobierno y los consulados, las instituciones financieras y el personal que, finalmente, será quien interactúe con las personas que requieren estos servicios. Para lograr un cambio estructural, el enfoque de la educación financiera no solo puede ser hacia las personas migrantes, tiene que reconocer de manera integral a las distintas instituciones, organizaciones y personas que participan en estos procesos de ambos lados de la frontera.

El proceso de promoción de las matrículas consulares muestra la necesidad de informar y de educar a las instituciones financieras sobre la población a la que atienden y el tipo de documentos que tienen, y que esta educación tiene que ser constante porque el contexto y el personal cambian. El ejemplo de las matrículas consulares también muestra que el enfoque debe ser transnacional —con comunidades, instituciones públicas y privadas de ambos lados de la frontera— y translocal, basado en el trabajo específico con cada comunidad local en Estados Unidos, extendiendo estos programas de educación, información y capacitación también a sus comunidades locales en México.

Un claro ejemplo de esta necesidad de un enfoque transnacional y translocal es que, aunque las matrículas consulares supuestamente deben ser aceptadas en todos los bancos e instituciones públicas en México, y se han emitido comunicados del gobierno al respecto, un gran número de instituciones siguen negando el acceso a servicios con esta identificación. La discriminación y la exclusión que viven las personas migrantes en Estados Unidos también están presentes en México. Sus familiares lo viven, y ellas mismas lo viven cuando regresan a México. Hay muchos casos de personas retornadas o deportadas que no han podido abrir una cuenta de banco con pasaportes emitidos por los consulados o con ma-

trículas consulares, lo que da cuenta de la necesidad de un proyecto amplio de información, educación y sensibilización sobre la inclusión financiera para personas migrantes y otras poblaciones que no tienen acceso a ciertos documentos, información y herramientas para poder aprovechar servicios que pueden contribuir a mejorar su calidad de vida.

Hacia proyectos de inclusión financiera con las comunidades migrantes

Hay clara evidencia, desde muchos ámbitos, de que las iniciativas más exitosas para el desarrollo sustentable son las que resultan de la participación directa de las personas a las que se dirigen estos programas. El Pacto Mundial sobre los Refugiados enfatiza la necesidad y la importancia de integrar a las personas migrantes en los proyectos que se diseñan para responder a sus necesidades. Esta participación contribuye al reconocimiento y al reforzamiento de las capacidades de las personas migrantes, y a encontrar soluciones integrales y sustentables. Lograr esta participación significativa requiere, en este caso, involucrar a las personas migrantes y a sus comunidades de origen directa, equitativa y continuamente en el diseño, la implementación, la evaluación y la adaptación de los programas; apoyar su capacitación y la formación de redes para fortalecer a las personas, a sus organizaciones y a las instituciones con las que interactúan y trabajan, y ofrecer apoyo financiero y administrativo para sostener estos proyectos e iniciativas.

Como puede verse en la descripción de los programas mencionados, hay una variedad de actores involucrados e interesados por diversas razones en la inclusión financiera, la bancarización y el desarrollo económico. La inclusión financiera es fundamental para el acceso a los derechos y al bienestar individual y comunitario. La continuidad, la transparencia y la construcción de confianza necesarias para lograr estos objetivos requieren un enfoque multisectorial e integral con diferentes actores de ambos lados de la frontera, desde bancos, organizaciones comunitarias, organizaciones filantrópicas, gobiernos locales, estatales y federales, hasta consulados, empresas y escuelas, y, por supuesto, con las personas migrantes y sus familias.

Referencias

Alba, F. (1985). El patrón migratorio entre México y Estados Unidos: su relación con el mercado laboral y el flujo de remesas. En M. García y Griego y G. Vega (Comps.), *México-Estados Unidos, 1984* (pp. 201-220). El Colegio de México.

- Appleseed (2006). *Expanding Immigrant Access to Mainstream Financial Services Positive Practices and Emerging Opportunities from the Latin American Immigrant Experience*. Appleseed. <https://www.texasappleseed.org/sites/default/files/100-FinancialServices-ReportExpandImmigrantAccesstoServices.pdf>
- Banco de México (2007). *Las Remesas Familiares en México*. Banxico.
- Banco del Bienestar (13 de julio de 2021). *La Red de la Gente*. <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/la-red-de-la-gente>
- Consejo Nacional de Población [CONAPO] (s.f.). *Cuadro III.5.1. Población de origen mexicano residente en Estados Unidos, 1900–2010* [Archivo Excel]. Observatorio de Migración Internacional. http://www.omi.gob.mx/work/models/CONAPO/migracion_internacional/2011/origenmex/III5/03_05_01.xls
- Délano Alonso, A. (2014). *México y su diáspora en Estados Unidos: Las políticas de emigración desde 1848*. El Colegio de México.
- Délano Alonso, A. (2020). *De aquí y de allá: diásporas, inclusión y derechos sociales más allá de las fronteras*. El Colegio de México.
- Federal Deposit Insurance Corporation [FDIC] (octubre de 2022). *2021 FDIC National Survey of Unbanked and Underbanked Households*. <https://www.fdic.gov/analysis/household-survey/2021report.pdf>
- García y Griego, M. (1990). El comienzo y el final: la interdependencia estructural y dos negociaciones sobre braceros. En B. Torres (Ed.), *Interdependencia ¿un enfoque útil para el análisis de las relaciones México–Estados Unidos?* (pp. 87–117). El Colegio de México.
- García Zamora, R. (4-5 de noviembre de 2005). *Las Remesas Colectivas y el Programa 3x1 como Proceso de Aprendizaje Social Transnacional* [Documento de trabajo para el seminario]. La Participación Cívica y Social de los Migrantes Mexicanos en Estados Unidos, Woodrow Wilson Center, Washington D.C., Estados Unidos.
- Gibson, C. J., y Jung, K. (febrero de 2006). *Historical Census Statistics on the Foreign-Born Population of the United States: 1850 to 2000* (Working Paper No. 81). U.S. Census Bureau. <https://www.census.gov/library/working-papers/2006/demo/POP-twps0081.html>
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME] (2006). *Reporte Bienal de Actividades (2005–2006)*. SRE/IME.
- Li Ng, J.J. y Serrano C. (15 de diciembre de 2020) *México. Remesas, medios de envío y dólares en efectivo*. BBVA Research, Observatorio Migración México. https://www.bbvarsearch.com/wpcontent/uploads/2020/12/Remesas_medios_de_envio_y_dolares_en_efectivo.pdf
- Lozano Asencio, F. (1992). Las remesas enviadas por los trabajadores mexicanos en 1990: reflexiones sobre su monto y significado económico y social. En G. Vega (Ed.), *México–Estados Unidos–Canadá, 1990* (pp. 55–72). El Colegio de México.
- Lozano Asencio, F. (abril de 2004). *Tendencias recientes de las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos* (Working Paper 99). The Center for Comparative Immigration Studies, University of California San Diego. https://ccis.ucsd.edu/_files/wp99.pdf
- Secretaría de Relaciones Exteriores. (1996). *Discursos del Secretario de Relaciones Exteriores, Ángel Gurría, marzo–abril 1996*. Secretaría de Relaciones Exteriores.

Sección IV:
Ventanillas de Asesoría Financiera

Pasado y presente de los programas de inclusión financiera para la comunidad mexicana en Estados Unidos

Juan Carlos Mendoza Sánchez
Cónsul General de México en Laredo

*

Para Carlos Sada Solana, el más diplomático de los políticos incorporados al Servicio Exterior Mexicano, quien dedicó su vida a la defensa de las comunidades mexicanas en Estados Unidos como Cónsul General, Embajador y Subsecretario para América del Norte.

Este capítulo es un testimonio del autor sobre el proceso interno en la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) para la construcción de las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF), las cuales se convirtieron en el principal instrumento del gobierno mexicano para implementar la política pública de educación financiera dirigida a las comunidades migrantes mexicanas en Estados Unidos. A partir de esta premisa, explica la razón por la cual, para la superación de las limitaciones estructurales de las VAF, es recomendable la participación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como socio financiero del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME). Asimismo, ofrece una segunda alternativa de financiamiento a las VAF, anclada en la recaudación consular.

Importancia de la educación financiera para la diáspora mexicana en Estados Unidos

Para la economía de México, una de las consecuencias positivas de la migración masiva de mexicanos a Estados Unidos ha sido el envío de

remesas a sus familiares. En 2021, las remesas alcanzaron los 51,586 millones de dólares, lo que representó un incremento de 27% respecto a 2020 (Banxico, s.f.-a). Las remesas que envían nuestros paisanos han sido uno de los pilares de la estabilidad financiera del país durante los últimos años. En contrapartida, los apoyos de México a su diáspora en educación financiera no corresponden al tamaño de su contribución a la economía nacional, que es cercana a 4% del Producto Interno Bruto (PIB), por lo que es urgente mejorarlos.

Las cifras del Banco de México muestran que en 2021 los ingresos del país por remesas fueron superiores a los ingresos por exportaciones petroleras, que sumaron 28,926 millones de dólares (Banxico, s.f.-b). Las remesas también resultaron superiores a los ingresos del turismo internacional que en 2021 fueron de 19,796 millones de dólares (Banxico, s.f.-c).¹ En consecuencia, debería estar en el interés del Estado mexicano solucionar los problemas estructurales que hasta ahora han impedido un desarrollo más exitoso de los esfuerzos de inclusión financiera para migrantes, promovidos por nuestros consulados en Estados Unidos.

El censo de 2020 muestra que una de cada nueve personas que vive en Estados Unidos es de origen mexicano. Por ello, el tamaño de la diáspora mexicana en ese país se ha convertido en uno de los principales elementos de su fuerza y de su atractivo para el mercado. Esa diáspora está integrada por alrededor de 27 millones de mexicanos de segunda o tercera generación, y por 12 millones de mexicanos de primera generación. Estos cerca de 40 millones de mexicanos y mexicoestadounidenses son mayoría en el grupo de 62.1 millones de hispanos o latinos quienes, de acuerdo con un reciente estudio de LLYC (2021, párr. 1), “tienen el potencial de convertirse en la fuerza de desarrollo más importante en el futuro, con un crecimiento del ingreso bruto 72% más rápido que la economía general del país”.

En Estados Unidos el poder de compra de la diáspora mexicana es tan grande como sus necesidades de educación financiera, al igual que ocurre con el resto de los hispanos. El Multicultural Economy Report 2021 de la Universidad de Georgia muestra que el poder adquisitivo hispano pasó de 213,000 millones de dólares en 1990 a 1.9 billones en 2020, cifra superior al PIB de Italia. La minoría hispana tiene 11.1% del poder de compra

¹ Para más información sobre el uso de las remesas en el desarrollo local de las comunidades de origen de migrantes, el estado actual del mercado para su envío y las tendencias de las remesas durante la pandemia, se sugiere consultar los capítulos escritos por Rodolfo García Zamora y Selene Gaspar Olvera (pp. 59-79), Jesús Cervantes González (pp. 81-101), y Juan José Li Ng y Carlos Serrano Herrera (pp. 103-126).

de Estados Unidos (Melancon, 2021). Sin embargo, una encuesta patrocinada por el IME en 2018 mostraba que más de 40.0% de los migrantes mexicanos en Estados Unidos no estaba bancarizado. Además, un alto porcentaje de esos migrantes tiene necesidad de educación financiera. Esa encuesta levantada en 34 consulados por el Youth Policy Institute (2018), Administrador Nacional de las VAF en Estados Unidos, encontró que de los 3,111 mexicanos encuestados, 45.0% no tenía una cuenta bancaria, 54.0% no hacía un presupuesto, 66.0% desconocía su puntaje de crédito y 82.0% nunca había hablado con un asesor financiero.

A pesar de los efectos positivos que la inclusión financiera tiene en las comunidades migrantes mexicanas en Estados Unidos, la iniciativa de educación financiera integral construida con las VAF en la red consular de México en ese país no ha podido consolidarse como sí lo ha hecho la iniciativa de salud preventiva por medio de las Ventanillas de Salud (VDS), que es el modelo más exitoso. El principal obstáculo ha sido la ausencia de la continuidad en el financiamiento del gobierno mexicano, en específico el que la SHCP debería otorgar como socio mexicano del IME a esta iniciativa, al igual que cada año lo hace la Secretaría de Salud para la continuidad de las VDS en la red consular.

Un porcentaje importante de la población migrante mexicana requiere conocer el sistema financiero estadounidense y aprender a navegarlo como condición para mejorar sus posibilidades de éxito. Atender esa vulnerabilidad de los mexicanos en Estados Unidos es una responsabilidad del gobierno de México y puede resolverse financiando los programas de educación financiera que ofrecen las VAF en nuestros consulados. Los migrantes mexicanos más vulnerables tienen una gran confianza en los consulados. De ahí la importancia de impulsar la educación financiera de nuestra diáspora en Estados Unidos como política pública.

Antecedentes de las políticas públicas de México dirigidas a su diáspora

A mediados de la década de 1970, el modelo económico mexicano nacionalista basado en el mercado interno colapsó, y para 1976 el país se sumió en una profunda crisis estructural. El milagro mexicano, con tasas de crecimiento promedio de 6.0%, quedó atrás. A pesar del enorme gasto público y del endeudamiento externo, que pasó de 6,000 millones a 20,000 millones de dólares, la economía apenas alcanzó un crecimiento de 2.1%. La inversión pública se contrajo y se desató un creciente proceso inflacionario

de 27.0% anual (García Fonseca, 2003). La recesión económica de 1976 obligó al presidente Luis Echeverría a una trágica devaluación del peso mexicano justo al final de su gobierno. El país se encontró de pronto ante una de las peores crisis económicas de su historia, con efectos devastadores para la población con menos recursos. En el resto del siglo XX, todos los gobiernos mexicanos, sin excepción, enfrentaron crisis recurrentes y procesos de devaluación de la moneda.

Las crisis económicas recurrentes, que iniciaron en 1976, fueron el principal factor que estimuló la migración masiva de mexicanos hacia Estados Unidos. De acuerdo con la Oficina del Censo de Estados Unidos, en 1970, en el país radicaban 759,711 personas mexicanas nacidas en México (Gibson y Lenon en Terrazas, 2010).

En 1980, la migración de mexicanos hacia Estados Unidos se triplicó respecto a los mexicanos que vivían en Estados Unidos en 1970, para llegar a una cifra de 2,199,221 personas; en la década de 1990 se duplicó a 4,298,014 personas. Una década después, esa migración se volvió a duplicar para alcanzar la cifra de 9,177,487 migrantes mexicanos en Estados Unidos (U.S. Census Bureau en Terrazas, 2010).

En la actualidad, cerca de 12 millones de mexicanos nacidos en México radican en Estados Unidos. De ellos, poco más de 5 millones están indocumentados y, por lo tanto, expuestos a ser deportados.

La necesidad de la economía estadounidense de mano de obra en la construcción, los servicios y especialmente en la agricultura, que emplea a alrededor de 3 millones de trabajadores, fue el imán que atrajo trabajadores migrantes mexicanos (Food Empowerment Project, s.f.). El trabajo intensivo, pesado y mal remunerado en esos sectores hace que los trabajadores estadounidenses no se interesen por esas posiciones. Otro factor de atracción importante fue el endurecimiento de los controles migratorios, que rompió la circularidad y ocasionó que miles de trabajadores decidieran llevar con ellos a sus familias a Estados Unidos.

La creciente migración mexicana hacia Estados Unidos provocó una expansión de la red consular mexicana en ese país para ofrecerles protección y documentos consulares, como el pasaporte y la matrícula consular. Si bien la primera oleada de mexicanos hacia Estados Unidos fue de población rural, en su mayoría de hombres, en la década de 1980 se produjo una migración de población urbana y de mujeres. Luego siguió la migración de familias.

Para hacer frente a esa enorme población de mexicanos en Estados Unidos, en 1990, durante el gobierno del presidente Carlos Salinas de

Gortari, se creó el Programa para las Comunidades Mexicanas en el Extranjero (PCME), insertado en la Subsecretaría para América del Norte de la SRE. Su propósito era conectar a los migrantes mexicanos en Estados Unidos con su país de origen y prestarles servicios en materia de organización comunitaria y educación.

La creciente migración de mexicanos indocumentados propició que el Gobernador de California, Pete Wilson, lanzara la Proposición 187 en las elecciones legislativas estatales de 1994. Esa propuesta consistía en negarles a los inmigrantes indocumentados educación pública, así como servicios sociales y médicos. Ante ese ambiente antinmigrante, el PCME fue desarrollando nuevos mecanismos de apoyo a las comunidades migrantes mexicanas, hasta que, en 2001, el gobierno mexicano materializó una política pública de gran envergadura dirigida a su diáspora en Estados Unidos al crear la Semana Binacional de Salud, con los auspicios de la SRE y de la Secretaría de Salud, en conjunto con la Iniciativa de Salud de las Américas de la Universidad de California en Berkeley. Su objetivo fue diseminar información y crear una cultura de salud preventiva para evitar que los migrantes terminaran en las salas de emergencia de los hospitales. En este esfuerzo los consulados encontraron socios locales con la misma misión, lo que permitió crear alianzas estratégicas y construir sinergias.

En 2000, Vicente Fox, el primer Presidente de oposición de México en llegar al poder por elecciones democráticas, había prometido en su campaña gobernar también para los mexicanos residentes en Estados Unidos, a quienes consideraba héroes. Así, la mayor atención de México a su diáspora propició que el 16 de abril de 2003 se creara el IME, en sustitución del anacrónico PCME. El IME quedó incorporado en la Subsecretaría para América del Norte como órgano desconcentrado. Su decreto de creación le asignó la misión de “promover estrategias, integrar programas, recoger propuestas y recomendaciones de las comunidades, sus miembros, sus organizaciones y órganos consultivos, tendientes a elevar el nivel de vida de las comunidades en el extranjero” (DOF, 2003, p. 1).

El rostro de las comunidades mexicanas en Estados Unidos había cambiado al paso de los años. Al iniciar el siglo XXI, esas comunidades ya no estaban integradas solamente por campesinos y obreros. Decenas de miles de personas de clase media y profesionistas habían migrado hacia Estados Unidos. Algunos lo hicieron por reunificación familiar, otros en busca de una vida mejor, y otros más por cuestiones de seguridad, ante el crecimiento de la presencia del crimen organizado en México.

En 2003, después del éxito de la Semana Binacional de Salud en California, el IME desarrolló un modelo de Agencia Fiscal, a partir del cual se pusieron en operación las primeras VDS en los consulados generales de México en San Diego y Los Ángeles. Ese modelo permitió una rápida construcción de sinergias con instituciones médicas y organizaciones no gubernamentales. Atrajo también el apoyo inmediato de las autoridades de salud porque, además de ser un mecanismo diseñado para la atención de un problema prioritario como es la salud pública, permitía la inclusión y la atención de cualquier persona independientemente de su condición migratoria o de su nacionalidad. El modelo se expandió rápidamente en la red consular mexicana, y el dinero semilla para su operación vino de los presupuestos de la SRE y de la Secretaría de Salud. Los socios locales aportaron en especie montos muy superiores mediante personal especializado e insumos.

Ante el éxito de la VDS, en 2009 surgió el primer modelo de Ventanilla de Educación en el Consulado General de México en Chicago, y luego fue replicada, en 2011, en Los Ángeles. En 2017, el IME las expandió y las institucionalizó como Ventanillas de Oportunidades Educativas (VOE), a partir del exitoso modelo de la VDS.

Sin duda, una de las mayores vulnerabilidades de las comunidades mexicanas en Estados Unidos era su desconocimiento del sistema financiero, a pesar de que lo utilizaban para el envío de remesas, que se convirtieron en un pilar de la economía mexicana. Un alto porcentaje de migrantes no estaba bancarizado, y su falta de un historial crediticio ocasionaba que sus compras a crédito y sus hipotecas tuvieran tasas de interés altas. Muchos sufrían robos de dinero en los trayectos a sus casas y, al no tener un lugar seguro para sus ahorros, también eran objeto de robos y fraudes. Para hacer frente a esta problemática, el IME inició actividades de educación financiera que desembocarían en toda una estrategia de inclusión financiera.

En el IME no hay padres fundadores ni genios. La agenda de servicios que el Instituto otorga a los mexicanos residentes en Estados Unidos en materia de salud, educación y asesoría financiera en el marco de sus Ventanillas Comunitarias es resultado del esfuerzo de muchos actores en Estados Unidos y en México, pero, sobre todo, de las propias vivencias y demandas de nuestras comunidades mexicanas, así como de sus necesidades de apoyos institucionales.

En mi periodo como Director del IME, me tocó ejecutar la ampliación de las VOE y crear la red de las VAF. La ejecución de ese proyecto y la redacción de la normatividad fue simplemente el resultado de la expe-

riencia acumulada por nuestras comunidades y nuestro personal consular. Por tanto, el siguiente relato no es más que un testimonio de un proceso en el cual fui uno de los muchos actores que participaron, incluido el entonces Subsecretario para América del Norte, Carlos Sada Solana, cuyo conocimiento de las necesidades de la diáspora y gestiones a favor de este proyecto fueron fundamentales para su ejecución.

La construcción de las VAF

La creación de las VAF en los consulados de México en Estados Unidos, como parte de la política pública de Ventanillas Comunitarias del IME, fue la respuesta del gobierno mexicano a un vacío existente en un tema de la mayor prioridad para la diáspora mexicana. Su base legal fue el Programa Sectorial del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018, cuyo objetivo 5 establecía “fomentar la inclusión, educación, competencia y transparencia de los sistemas financiero, asegurador y de pensiones para incrementar su penetración y cobertura” (DOF, 2013, p. 16). A su vez, la estrategia 4.2.2 del Objetivo de la Meta Nacional indicaba “ampliar la cobertura del sistema financiero hacia un mayor número de personas y empresas en México, en particular para los segmentos de la población actualmente excluidos” (p. 42). De esta forma, una política pública diseñada en el sistema nacional de planeación para los mexicanos en México se adaptó a las necesidades de los mexicanos vulnerables residentes en Estados Unidos.

Al iniciar el siglo XXI, alrededor de la mitad de los mexicanos indocumentados residentes en Estados Unidos, con ingresos por su trabajo, no tenían una cuenta bancaria, ni tampoco conocimientos básicos sobre el sistema financiero (Fortuna-Chun, 2015). Para atender las necesidades de educación financiera de los migrantes mexicanos en Estados Unidos, desde la creación del IME en 2003, el gobierno mexicano inició la construcción de una estrategia para ofrecer a sus comunidades migrantes en Estados Unidos información y herramientas que les permitieran tomar decisiones para beneficiar sus finanzas personales y familiares. Posteriormente, en 2012, el IME, ya con una vasta experiencia en la materia y con un importante número de instituciones y organismos asociados, lanzó en veinticuatro consulados la Primera Semana de Educación Financiera, en un esfuerzo por ayudar a la diáspora en su proceso de bancarización.

En este primer ejercicio de educación financiera, con el apoyo de instituciones locales, se llevaron a cabo conferencias, asesorías y una gran

promoción de apertura de cuentas bancarias en Estados Unidos. Siendo también un asunto de protección de los intereses de la diáspora, las asesorías y los talleres enseñaron a los migrantes los mecanismos para el pago de impuestos sin necesidad de contar con un número de seguridad social. Muchos migrantes aprendieron la forma de preparar sus presupuestos y las ventajas de contar con un historial de crédito para compras futuras.

Esa experiencia acumulada permitió que el primer esfuerzo organizativo hacia una VAF se llevara a cabo en el Consulado General de México en Nueva York, en marzo de 2014, en el marco de la Tercera Semana de Educación Financiera, resultado de una colaboración para crear un modelo de trabajo innovador financiado por el Citi Community Development, con apoyo de la Oficina de Asuntos Comunitarios de la Ciudad de Nueva York. Lo ejecutó la cónsul general Sandra Fuentes-Berain, pero los contactos con el Citi Community Development habían sido iniciados por el cónsul general Sada Solana.

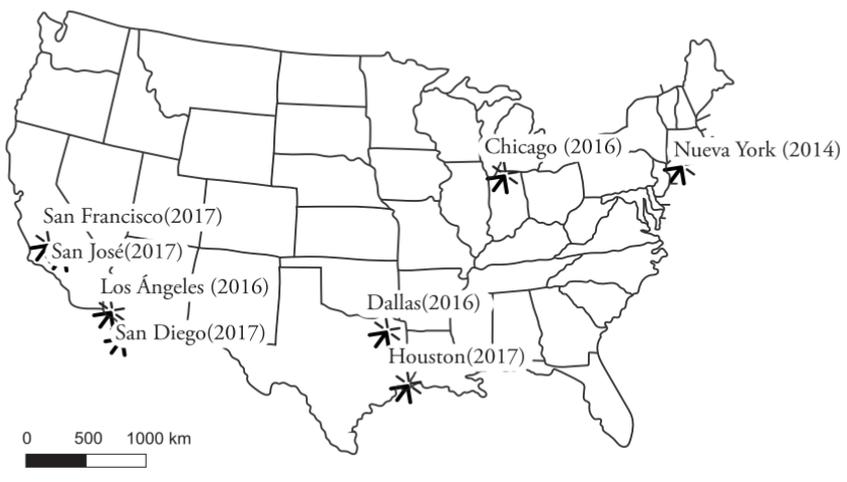
De acuerdo con el reporte oficial del Departamento de Asuntos del Consumidor de la Ciudad de Nueva York, en su primer año, la Ventanilla proporcionó asesoría financiera a 1,235 clientes por medio de dos asesores financieros. Adicionalmente, más de 16,000 visitantes del consulado mexicano recibieron folletos de la Ventanilla y otros materiales de educación financiera. En contraste con los clientes del Financial Empowerment Center, los clientes de la Ventanilla fueron predominantemente hombres (63%) y hablaban solo español (93%) (NYCDCA, 2016, p. 21).

El 12 de mayo de 2016, Sada Solana asumió funciones como Embajador de México en Washington D.C., y posteriormente, en enero de 2018, fue nombrado Subsecretario para América del Norte. Su llegada al frente de las relaciones con Norteamérica lo convirtió en el jefe directo de los cónsules mexicanos en Estados Unidos, lo cual, de nueva cuenta, facilitó el apoyo del Citi Community Development para que, desde el IME, dirigido por el autor de este capítulo, se iniciara la construcción de las VAF en la red consular de México en Estados Unidos.

Como se ilustra en el Mapa 1, en 2016, con el apoyo financiero del Citi Community Development, se abrieron VAF en los consulados generales de México en Los Ángeles, Chicago y Dallas. Este apoyo financiero fue gestionado previamente con Bob Annibale por Sada Solana, siendo Embajador en Washington, y el autor de este capítulo Jefe de la Sección Consular. En la reunión que sostuvimos con Annibale en Washington D.C., se decidió el destino de esos nuevos apoyos financieros del Citi Community Development para las VAF.

La expansión de las VAF con el Citi Community Development como socio continuó en 2017 en los consulados generales de México en Houston, San Francisco, San José y San Diego. El Citi Community Development se hizo cargo de los costos financieros para la operación de estas VAF, de modo que los cónsules no tenían que recibir y administrar fondos. Esta condición fue muy importante porque los cónsules, concentrados en numerosas tareas propias de los servicios consulares, no tenían que destinar recursos humanos y materiales a la administración y comprobación del uso de ese financiamiento. Las VAF tenían un espacio físico en las instalaciones de los consulados, pero el personal especializado que las operaba no era personal consular. No obstante, las VAF dependían orgánicamente del cónsul responsable de asuntos comunitarios. Sus costos de operación los absorbía el Citi Community Development, por lo que tampoco implicaban un trabajo contable adicional para el administrador en los consulados.

Mapa 1: Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF) abiertas con financiamiento del Citi Community Development

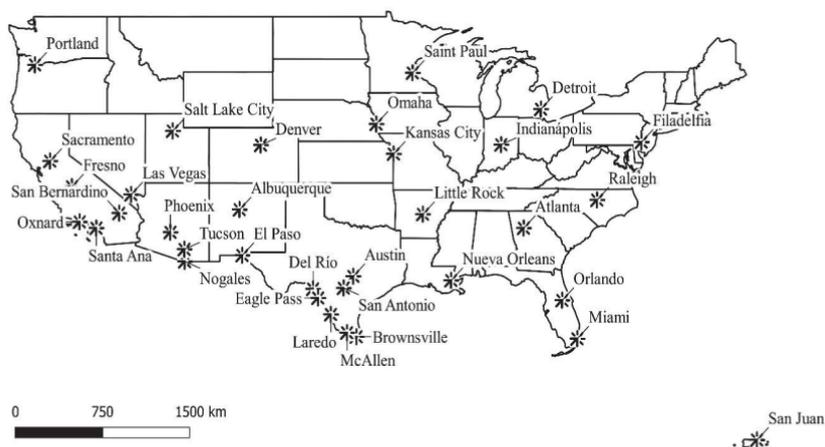


Fuente: Elaborado por Claudia A. Fernández Calleros con datos del IME.

Impulsado desde el IME, el modelo de la Ventanilla del Consulado General en Nueva York se replicó masivamente en 2017 en la red consular. Esto convirtió a las VAF en la piedra angular de los esfuerzos de inclusión financiera que materializan la política pública del Estado mexicano hacia su diáspora en Estados Unidos en este tema.

Como se aprecia en el Mapa 2, durante 2017, el IME apoyó financieramente la construcción de las VAF en 34 consulados de México en Estados Unidos. Estas ventanillas, sumadas a las 8 construidas bajo los auspicios del Citi Community Development, dieron un total de 42 VAF en la red de 51 consulados mexicanos. Sin embargo, los recursos no salieron del presupuesto anual del IME, sino de recursos extraordinarios provenientes del Fortalecimiento para la Atención de Mexicanos en Estados Unidos (FAMEU). La mala noticia en este esquema fue que el financiamiento que permitió la construcción de las VAF era extraordinario, de una sola vez, porque no venía de un socio mexicano permanente, que en este caso debería haber sido la SHCP.

Mapa 2: Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF) financiadas por el Fortalecimiento para la Atención de Mexicanos en Estados Unidos (FAMEU) en 2017



Fuente: Elaborado por Claudia A. Fernández Calleros con datos del IME.

Para el financiamiento de las VDS que operan en la red consular mexicana en Estados Unidos, la Secretaría de Salud de México traspasa anualmente, al presupuesto del IME, 2 millones de dólares. Ese es el dinero semilla que ha permitido la continuidad y el éxito del programa de salud preventiva en la red consular mexicana en Estados Unidos, el cual, en 2017, recibió de la Organización de los Estados Americanos el Premio Interamericano para la Gestión Pública Efectiva en la categoría de Innovación en la Inclusión Social.

Por gestiones del IME, y luego de varias reuniones que sostuvimos con funcionarios de la Secretaría de Educación Pública (SEP), por pri-

mera vez en 2017, la SEP transfirió al IME un millón de dólares como dinero semilla para el fortalecimiento y la ampliación de las VOF en la red consular mexicana en Estados Unidos. Este apoyo financiero estaba respaldado por un programa de trabajo que incluía el mejoramiento de las ventanillas de educación existentes y la creación de nuevas ventanillas en varios consulados. Las VAF, en cambio, nunca tuvieron como socio financiero a la secretaría de Estado mexicana responsable del tema, es decir, nunca lograron el apoyo como socio de la SHCP.

La expansión de las VAF a casi toda la red consular mexicana en Estados Unidos fue parte de una estrategia de la Subsecretaría de América del Norte para hacer frente a las medidas antinmigrantes tomadas por el presidente Donald Trump desde su llegada a la Casa Blanca. La primera etapa de esa expansión fue financiada por el Citi Community Development. Para la segunda etapa, que fue la de mayor expansión de las VAF, el IME contó con recursos federales extraordinarios.

El financiamiento para la expansión de las VAF en los consulados llegó el 17 de febrero de 2017 cuando, por decisión del Congreso, la SHCP transfirió a la SRE recursos extraordinarios que devolvió el Instituto Nacional Electoral por un monto de 1,070,049,035 pesos. Estos recursos fueron destinados al presupuesto de la Dirección General de Protección a Mexicanos en el Exterior para la estrategia de FAMEU. En virtud de que esos recursos no se agotaron en el ejercicio fiscal 2017, por iniciativa del canciller Luis Videgaray, se creó un fideicomiso para su ejercicio en 2018, con el nombre de Mandato para el Fortalecimiento de la Atención de Mexicanos en Estados Unidos (MAFAMEU).

El subsecretario Sada Solana realizó gestiones para que, de los recursos del FAMEU, en 2017 se asignaran 51 millones de pesos al IME para financiar la expansión de la red de las VAF en los consulados mexicanos en Estados Unidos. El IME asignó ese financiamiento a los consulados a partir de tres criterios: 1) el tamaño de la población que atendían; 2) el grado de vulnerabilidad de esa población, y 3) la capacidad del consulado para obtener localmente fondos adicionales.

En 2018, con el objetivo de continuar con el programa, y en el entendido de que el IME no contaba con recursos propios en su presupuesto operativo, la Subsecretaría para América del Norte, por conducto de su titular Sada Solana, negoció que se asignaran 511,139 dólares del Mandato creado por la Dirección General de Protección a Mexicanos en el Exterior de la propia SRE, para la utilización de los recursos extraordinarios que le fueron asignados en 2017 para el FAMEU. Del MAFAMEU salieron

los recursos para la estrategia denominada Protección al Patrimonio y Ventanillas de Asesoría Financiera, a partir de la cual se dio continuidad en 2018 a las VAF en la red consular.

Implementación de las VAF

Para la expansión de las VAF en 34 consulados con recursos provenientes del gobierno mexicano vía presupuesto extraordinario del IME, el Instituto realizó consultas con los cónsules mexicanos en Estados Unidos para determinar en cuáles consulados iniciaría. En esos momentos, el IME había sido auditado por la Auditoría Superior de la Federación (ASF) por el uso de más de mil millones de pesos en proyectos comunitarios en la red consular, y la ASF advirtió que los recursos del FAMEU serían auditados al finalizar el año. Esto propició que varios cónsules presentaran poco entusiasmo en el proyecto de creación de la red de las VAF. A diferencia de las primeras ocho VAF que tuvieron financiamiento directo de Citi Community Development, la administración de los recursos y la rendición de cuentas por desempeño y ejercicio de los recursos financieros recaía en los cónsules y sus administradores; esto implicaba trabajo adicional y nuevas responsabilidades con las que pocos estaban entusiasmados.

A pesar del poco entusiasmo, las primeras VAF iniciaron su funcionamiento con lineamientos que normaban esta actividad y procedimientos que eran nuevos para los cónsules y para el personal consular. Cada consulado mexicano en Estados Unidos tiene una realidad diferente y los lineamientos de un proceso nuevo tenían que ser necesariamente generales y sujetos a modificaciones sobre la marcha.

Para facilitar el trabajo de los consulados y evitarles confusiones en su contabilidad presupuestal, el IME decidió que la totalidad del financiamiento asignado a cada consulado proveniente del FAMEU se entregara en una sola exhibición a la organización aliada. De conformidad con los lineamientos operativos para la entrega y el ejercicio de esos recursos, cada titular de consulado debía firmar un Memorándum de Entendimiento (MOU) con una organización local que fungiría como aliado administrador de la VAF para llevar a cabo, con estricta transparencia y rendición de resultados, el programa de trabajo acordado. Se buscaba crear sinergias mediante alianzas estratégicas con organizaciones calificadas en el tema de educación financiera. De esta forma, no se distraería personal de áreas diferentes a los departamentos de asuntos comunitarios. El personal de comunidades era el responsable de operar el proyecto con los socios.

La realidad nos enseñó que había consulados a los que les era muy difícil contar con un socio, pero que podían incorporarse al programa de expansión de las VAF con actividades conducidas por el personal del área de comunidades mexicanas. En reconocimiento de las necesidades y realidades de los consulados, desde el IME establecimos dos opciones básicas: 1) la posibilidad de que una organización sin fines de lucro administrara directamente la VAF bajo la supervisión del consulado, y 2) que el consulado ejerciera directamente los recursos asignados en acciones de educación financiera, como pláticas, talleres, ferias, entre otras.

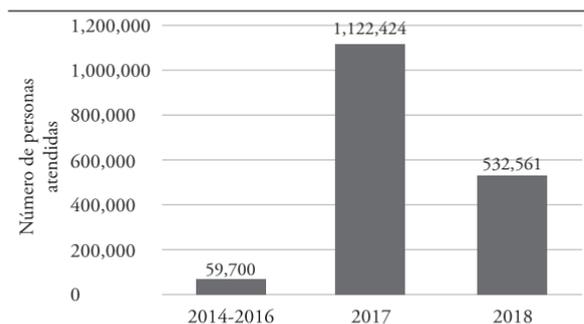
La Oficialía Mayor de la SRE abrió un portal de transparencia en el que mensualmente se reportaba el avance de gastos de los fondos del FAMEU, por lo que la organización aliada debía especificar metas y proporcionar resultados de población atendida mediante la figura de entregables mensuales. Había que justificar no solo el gasto de las VAF, sino también los resultados de ese gasto.

Los consulados debían entregar al IME un reporte mensual de impacto y una cédula de transparencia trimestral en los primeros 5 días naturales de cada mes. Esta información era utilizada por el IME para rendirle cuentas a la Oficialía Mayor.

El IME había alcanzado un gran éxito en la expansión de las VAF. De 4 VAF existentes en 2016, pasó a 42 en la red consular mexicana en Estados Unidos a fines de 2017. Sin embargo, el desgaste de los consulados fue enorme por las estrictas regulaciones, los cortos periodos para implementar el proyecto y porque se trataba de una experiencia de trabajo nueva que la red consular realizó en tiempo récord.

En 2018, los recursos para las VAF fueron menores y vinieron del MAFAMEU. Para acceder a esos recursos, cada consulado participante debía entregar al Consulado de México en Milwaukee, administrador de los recursos del MAFAMEU, la comprobación del gasto y, en su caso, la devolución de los recursos no ejercidos. Este sistema fue más complejo, y menos consulados solicitaron recursos en comparación con los asignados centralmente por el IME en 2017. Los recursos del MAFAMEU solo podían utilizarse bajo la figura de un MOU, por lo que la opción anterior de ejercicio directo de parte de los consulados quedó eliminada. Esta medida se tomó debido a la complejidad que presentaron varios consulados para rendir cuentas de sus actividades y comprobar los resultados de las mismas. Por lo tanto, los consulados tenían que contar con un socio que operara la VAF si querían tener acceso a los recursos de los fondos del mandato en 2018.

Gráfica 1: Número de personas atendidas en las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF), 2014-2018



Nota: El número reportado para 2018 abarca de enero a noviembre.
Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

La Gráfica 1 muestra la evolución de la atención a conacionales en la red consular desde 2014 hasta noviembre de 2018. Como se observa, el año más exitoso de las VAF fue 2017, cuando se instalaron la mayoría con un buen apoyo financiero, opciones

más generales y una normatividad que estaba en proceso de perfeccionamiento por ser una iniciativa de nueva creación.

Es importante destacar que el éxito en la rápida expansión de las VAF en la red consular mexicana en Estados Unidos durante 2017 fue posible gracias a los recursos del FAMEU. Con el presupuesto anual del IME esa tarea hubiera sido imposible. Fue ese financiamiento semilla que se le asignó al IME de manera extraordinaria el que aseguró el funcionamiento y la continuidad de las VAF. En esta política pública de inclusión financiera, los recursos disponibles son fundamentales para el éxito.

La disminución de personas atendidas en 2018 fue proporcional a la disminución del apoyo financiero del IME a la red consular. Con el financiamiento extraordinario de 2017 los migrantes mexicanos tuvieron asesorías profesionales gratuitas y recibieron información que les ayudó a conocer y navegar mejor el sistema financiero estadounidense. El financiamiento asignado por el IME fue el imán usado para atraer a las VAF a socios y organizaciones con misiones o intereses similares en materia de educación financiera y bancarización. La implementación de esta política pública tuvo resultados positivos porque institucionalizó este esfuerzo de capacitación financiera que, a su vez, contribuyó a proteger el patrimonio de los mexicanos vulnerables y a facilitar su adaptación a las sociedades en las cuales residen y se desenvuelven.

Desde que se agotó el financiamiento extraordinario para las VAF, su actividad no ha alcanzado de nuevo la efectividad que tuvieron en 2017. En mayo de 2022, la red consular mexicana en Estados Unidos contaba con 47 VAF. Sin embargo, las VAF no han podido consolidarse en varios consulados por la falta de un programa de apoyos financieros que asegure

la continuidad en los esfuerzos de asociación con instituciones, organizaciones e individuos expertos en la materia.

Oportunidades del mercado latino

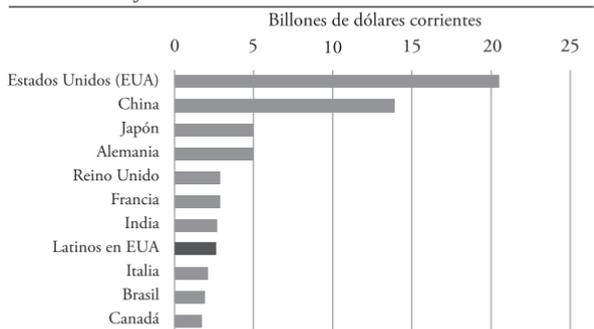
Una de las fortalezas de la comunidad latina, en la que se incluye la mexicana, es su tamaño. El 22 de enero de 2003, la Oficina del Censo de Estados Unidos liberó estadísticas posteriores al censo de 2000, en las cuales se anunciaba de manera oficial que los hispanos habían desplazado a los afroestadounidenses como la primera minoría étnica del país. El 29% de todos los inmigrantes en Estados Unidos habían llegado de México, y 22% eran inmigrantes del resto de los países latinoamericanos (History, 2019).

En 2020, la población latina de Estados Unidos era de 62.1 millones de personas (U.S. Census Bureau, 2021). Este grupo étnico se consolidó como la minoría más grande, la que tiene el mayor poder de compra, pero no es la más influyente ni la mejor organizada. Dentro de esta minoría, alrededor de 64% son personas de origen mexicano. Por su dimensión y su juventud, representa una oportunidad enorme como parte del mercado estadounidense. Cada vez más los latinos están siendo reconocidos como uno de los motores de la recuperación económica de Estados Unidos. Tienen una gran capacidad como emprendedores y serían más exitosos si contaran con mayores conocimientos que los ayuden a navegar adecuadamente el sistema financiero estadounidense.

El 2021 LDC U.S. Latino GDP Report muestra que, en 2018, el PIB de la población latina de Estados Unidos era de 2.6 billones de dólares. También menciona que, si los latinos viviendo en Estados Unidos fueran un país independiente, el PIB de la población latina sería el octavo mayor del mundo (Hamilton et al., 2021). La Gráfica 2 muestra que, en 2018, el PIB de los latinos en

Estados Unidos era superior al de países como Italia, Brasil y Canadá, lo cual es una muestra ilustrativa de su poder económico y de la importancia que la educación financiera reviste para el empoderamiento de este grupo étnico.

Gráfica 2: Producto Interno Bruto en 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Hamilton et al., 2021, y The World Bank, s.f.

El 2019 State of Latino Entrepreneurship, que elabora la Stanford Latino Entrepreneurship Initiative de la Universidad de Stanford sobre empresas empleadoras propiedad de latinos (*Latino-owned employer businesses*, LOB), encontró que las empresas latinas producen alrededor de 4% de las ganancias de todos los negocios en Estados Unidos, al tiempo que generan 5.5% de los empleos del país (Orozco et al., 2020). El 2020 State of Latino Entrepreneurship muestra que, entre 2010 y 2019, los negocios de propietarios latinos crecieron a un ritmo mayor que el promedio nacional en 44 de los 50 estados del país. También menciona que el número de propietarios de negocios latinos ha aumentado 34% en los últimos 10 años, en contraste con solo 1% de todos los demás, haciendo a las LOB el segmento con el crecimiento más rápido del ecosistema de pequeñas empresas (Orozco et al., 2021).

“Los latinos en Estados Unidos tienen más de 350,000 empresas que generan tres millones de puestos de trabajo en la economía y aportan casi 2 billones al PIB americano” (Vélez, 2021, párr. 2). Sin embargo, las empresas de los latinos son más pequeñas que las de los blancos, y su promedio de ingresos generados es también menor al de los blancos. Los latinos requieren apoyos en materia de educación financiera para mejorar su potencial como emprendedores. Por ejemplo, de acuerdo con el 2017 Small Business Credit Study del Banco de la Reserva Federal, de los solicitantes latinos a quienes les negaron un crédito, 45% fueron rechazados por un historial crediticio insuficiente y 37% por tener un puntaje crediticio muy bajo. En comparación, las tasas de rechazo de los solicitantes blancos fueron 33% y 26%, respectivamente (Cimini, 2020).

A través de las VAF, el gobierno mexicano ha buscado empoderar a sus comunidades por la vía de la capacitación mediante sus programas de educación financiera. Sin embargo, las VAF dependen en buena parte del financiamiento semilla que debe venir de México. En la actualidad ese financiamiento es muy limitado ya que proviene exclusivamente del presupuesto del IME. Como se mostró anteriormente, el florecimiento de las VAF se dio en 2017 gracias al financiamiento extraordinario que recibió el IME durante el mandato de quien esto escribe. Contar con un socio mexicano que aporte recursos financieros es una necesidad urgente si se quiere avanzar en el proceso de empoderamiento de los mexicanos en Estados Unidos.

El socio financiero que el IME requiere para potenciar su red de VAF en los consulados mexicanos en Estados Unidos debería ser la SHCP, en congruencia con los elevados montos de remesas que los migrantes

mexicanos envían a México anualmente. Muchos migrantes mexicanos en Estados Unidos solo requieren mínima capacitación y asesoría en la navegación del sistema financiero para emprender sus propios negocios. Por eso es importante la participación de la SHCP como socio financiero para empoderar a estos mexicanos con muchas posibilidades de convertirse en pequeños empresarios exitosos.

El crecimiento de los montos de las remesas que los migrantes envían a sus familias en México tendrá una disminución en el corto y mediano plazo debido a que un alto porcentaje de migrantes indocumentados lleva al menos 15 años viviendo en Estados Unidos y tiene hijos nacidos en ese país que serán la vía para la regularización. Ese fenómeno va a incentivar reunificaciones familiares. Si el gobierno mexicano no hace nada para fortalecer los nexos de estos migrantes con México, es previsible que, al igual que está ocurriendo con los mexicanos de segunda generación, empiecen a disolverse sus lazos con México.

Mirar hacia el futuro

El Programa Sectorial de Relaciones Exteriores 2020-2024 plantea la falta de acceso a servicios como el problema público central de los migrantes mexicanos indocumentados en Estados Unidos. Por ese factor que los hace vulnerables, dicho programa plantea un enfoque que incluya los requerimientos de nuestros migrantes no solo para atender sus necesidades, sino también para desarrollar su potencial de ser más productivos y exitosos. Ese enfoque también contempla que, desde el exterior, la diáspora apoye el desarrollo del país. Debido a que alrededor de 98% de los mexicanos residentes en el exterior radica en Estados Unidos, el programa tiene como su cuarto objetivo “proteger y apoyar a las personas mexicanas en el exterior para que desarrollen plenamente su potencial y contribuyan al desarrollo de México” (DOF, 2020, “5.- Análisis del estado actual”, párr. 23). Durante el siglo XXI, nuestros migrantes han sido un apoyo muy importante de la economía mexicana debido a los altos montos de remesas familiares que envían cada año. Esa capacidad económica de nuestra diáspora podría potenciarse si México apoyara a esa población vulnerable con mayores servicios de educación financiera que no solo protejan su patrimonio familiar, sino que también sirvan para estimular su capacidad de emprendedores.

A diferencia de los temas de protección en los cuales los cónsules y sus contrapartes estadounidenses tienen misiones e intereses encontrados,

en la educación financiera, al igual que en la salud preventiva, su misión y los intereses que defienden se entrelazan con los de autoridades, instituciones, organizaciones y actores estadounidenses relevantes. Por eso, hay muchas oportunidades de crear sociedades y sinergias con numerosos actores estadounidenses, pero se requiere financiamiento semilla como el que reciben año tras año las VDS de parte de la Secretaría de Salud de México. Al contribuir a evitar que las personas lleguen a las salas de emergencia de los hospitales en todo el país por falta de información o lugares alternativos, las VDS convergen con un interés esencial de las autoridades estadounidenses en la materia. La continuidad del financiamiento anual de ese programa de salud preventiva ha creado confianza y credibilidad, lo que a su vez ha abierto el camino para consolidar asociaciones en un tema interno que da una imagen positiva a los consulados de México. Eso mismo debería hacerse en el tema de la educación financiera porque, debido a su juventud que los pone en etapa productiva, los mexicanos, junto con el grupo latino, se están convirtiendo en uno de los motores de la recuperación económica estadounidense después de la pandemia de COVID-19 y merecen ser apoyados en la protección de su patrimonio familiar y en sus necesidades como emprendedores, en reciprocidad al apoyo que brindan con sus remesas a la economía de México.

En marzo de 2021, el IME realizó un programa piloto para la apertura de cuentas desde el exterior en el Banco del Bienestar, con el apoyo de la red consular. El resultado no fue muy diferente del obtenido en el programa piloto impulsado a finales de 2018 por el IME con el entonces Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, hoy Banco del Bienestar: muy poca participación. En mayo de ese año, el IME levantó un muestreo sobre el proceso de apertura de cuentas y entrega de tarjetas del Banco del Bienestar, con corte al 31 de mayo de 2021. El ejercicio se realizó en 32 consulados, incluidos Los Ángeles, Chicago, Dallas, Houston y Nueva York, que son los que más documentos consulares generan. Ese muestreo concluyó que “93.7% de los consulados manifiesta algún grado de dificultad para ofrecer la orientación adecuada a la comunidad” (IME, 2021). En su diagnóstico final, el IME consideró que las respuestas de los 32 consulados a las preguntas planteadas sobre el proceso de apertura de cuentas con el Banco del Bienestar “revelan la importancia de fortalecer las capacitaciones, la infraestructura humana y tecnológica, así como las alianzas estratégicas para impulsar el servicio de bancarización en ese país” (IME, 2021).

A partir de abril de 2022, la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario Rural, Forestal y Pesquero (FND), dependiente de la SHCP, lanzó en la red consular su esquema de financiamiento “Paisano Apoya a Tu Gente”. Mediante este esquema, por cada dólar de remesas, la FND otorga créditos por 2 dólares para cubrir necesidades de capital de trabajo o maquinaria, equipo y activos fijos. Sin embargo, esos créditos que van de 49,000 a 1,120,000 pesos son para actividades en territorio mexicano. Incluso, para la difusión y el aprovechamiento de esos créditos, es necesario que la SHCP apoye financieramente la operación de las VAF en la red consular mexicana en Estados Unidos si de verdad queremos contribuir al mayor éxito de los mexicanos en Estados Unidos.

Quizá el mayor reto que México tiene en su relación con Estados Unidos es aprovechar el tamaño y el poder económico de su diáspora, concomitante a su creciente importancia como socio comercial, para colocarse como un tema de interés interno de los estadounidenses. Es decir, que tanto los políticos como las audiencias estadounidenses nos perciban como un tema que impacta la vida cotidiana de ese país.

México tiene un impacto importante en la cotidianidad de los estadounidenses, pero ellos no están conscientes de esa situación porque no conocen las formas de ese impacto positivo. Algunos ejemplos son las cuantiosas inversiones mexicanas que generan empleos; las pequeñas y medianas empresas de migrantes; el turismo de mexicanos en Estados Unidos, que en 2018 fue de 23.1% del total de turistas internacionales, superado solo por 26.9% de los canadienses (OECD, s.f.); el creciente comercio bilateral que sitúa a México como el socio comercial número uno o número dos de más de la mitad de los estados de la Unión Americana y del cual dependen más de cinco millones de empleos; la garantía que en materia de seguridad otorga el tener frontera terrestre de 3,152 kilómetros con un país que ofrece estabilidad y seguridad; ser un vecino en el cual radican de manera permanente más de 1.5 millones de estadounidenses, y ser una economía complementaria, que es estratégica para la recuperación de la economía estadounidense, así como para el crecimiento de su competitividad frente a otras regiones del planeta y frente al poderío de China (Mendoza Sánchez y Miranda González, 2018). Y en ese reto, las VAF desempeñan un papel trascendente porque por su dimensión, su poder de compra y sus contribuciones como emprendedores, los mexicanos y los mexicoestadounidenses son un importante pistón del motor que mueve la economía de Estados Unidos.

De no lograrse la participación de la SHCP como socio financiero del IME en la operación de las VAF, sería recomendable que el gobierno mexicano analice la posibilidad de destinar a estas ventanillas medio dólar del precio de cada pasaporte emitido en la red consular. Esta es una opción que no afecta la política de austeridad del gobierno federal y que tampoco requeriría quitar recursos a ningún otro proyecto prioritario. Entre el 1 de septiembre de 2021 y el 30 de junio de 2022, la red consular de México en Estados Unidos emitió 1,326,344 pasaportes (SRE, 2022). Si al precio de esos pasaportes se cargara un incremento de 50 centavos de dólar etiquetado para financiar los programas de las VAF, el cargo para los migrantes no sería excesivo y se traduciría en recursos de unos 750,000 dólares para su propio beneficio. Con esta opción, los migrantes, de manera indirecta, se convertirían en el socio financiero que requieren urgentemente las VAF en la red consular para apoyar el empoderamiento de nuestros connacionales y facilitarles su camino hacia una vida más exitosa. Eso también facilitaría que, en la política interna de Estados Unidos, los mexicanos desbrozaran el camino hacia una participación con peso proporcional a su tamaño y a sus contribuciones a la economía del país donde ahora residen y se desenvuelven.

El futuro de los esfuerzos de inclusión financiera como política pública de México hacia su diáspora en Estados Unidos dependerá de la capacidad para financiarlos, además de la incorporación de socios estratégicos estadounidenses. En este proceso, la reactivación de un Consejo Asesor Especializado de las VAF, que brinde asesoría en la planeación y ejecución de actividades de educación financiera, pareciera también una necesidad impostergable.

Referencias

- Banco de México [Banxico] (s.f.-a). *Ingresos por remesas – (CE80)*. Sistema de Información Económica. Recuperado el 1 de julio de 2022 de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE80&locale=es>
- Banco de México [Banxico] (s.f.-b). *Balanza comercial de mercancías de México (sin apertura de maquiladoras) – (CE125)*. Sistema de Información Económica. Recuperado el 1 de julio de 2022 de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE125§or=1&locale=es>
- Banco de México [Banxico] (s.f.-c). *Cuenta de Viajeros Internacionales – (CE36)*. Sistema de Información Económica. Recuperado el 1 de julio de 2022 de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE36&locale=es>

- Cimini, K. (24 de febrero de 2020). *'Puro cash': Latinos are opening more small businesses than anyone else in the US*. USA Today News. <https://www.usatoday.com/in-depth/news/nation/2020/02/24/latino-small-business-owners-becoming-economic-force-us/4748786002/>
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (16 de abril de 2003). *DECRETO por el que se crea el Instituto de los Mexicanos en el Exterior, con el carácter de órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Relaciones Exteriores*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/134219/2003_04_16_MAT_sre.pdf
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (16 de diciembre de 2013). *DECRETO por el que se aprueba el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/25606/ProNaFiDe_2013-2018_20131216.pdf
- Diario Oficial de la Federación [DOF] (2 de julio de 2020). *PROGRAMA Sectorial de Relaciones Exteriores 2020-2024*. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5596023&fecha=02/07/2020#gsc.tab=0
- Food Empowerment Project (s.f.). *Los trabajadores agrícolas*. <https://foodispower.org/es/trabajo-humano-esclavitud/los-trabajadores-agricolas/>
- Fortuna-Chun, D. (2015). *Los migrantes mexicanos y sus necesidades de prevención*. ATERNA. https://www.researchgate.net/publication/321496821_Los_Migrantes_Mexicanos_y_sus_Necesidades_de_Prevencion
- García Fonseca, C. (2003). *Las crisis recurrentes del peso mexicano: causas, efectos y posibles soluciones* [Tesis de doctorado, Universitat de Barcelona]. Universidad Veracruzana. Repositorio Institucional. <https://cdigital.uv.mx/bitstream/handle/123456789/1326/tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hamilton, D., Fienup, M., Hayes-Bautista, D., y Hsu, P. (30 de septiembre de 2021). *2021 LDC U.S. Latino Report*. Latino Donor Collaborative. <https://www.latinodonorcollaborative.org/original-research/2021-ldc-u-s-latino-gdp-report>
- History. (25 de septiembre de 2019). *Hispanics are officially declared the largest minority group in the U.S.* <https://www.history.com/this-day-in-history/census-hispanics-declared-largest-minority-group-in-us>
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME] (mayo de 2021). *Resultados del diagnóstico sobre la bancarización en Estados Unidos*. Archivo del Instituto de los Mexicanos en el Exterior.
- LLYC. (2021). *U.S. Hispanics: A first look at the most diverse minority with the highest spending power*. Understanding U.S. Hispanics. <https://understandingushispanics.com/es/#>
- Melancon, M. (11 de agosto de 2021). *Thirty years of change: Consumer buying power is more diverse than ever*. Terry College of Business. University of Georgia. <https://www.terry.uga.edu/news/stories/2021/thirty-years-change-consumer-buying-power-more-diverse-ever>
- Mendoza Sánchez, J. C., y Miranda González, T. (2018). *We are North America*. UNAM Los Ángeles y Grupo Editorial Cenzontle.
- New York City Department of Consumer Affairs [NYC DCA] (febrero de 2016). *Ventanilla de Asesoría Financiera. Program Insights for the Field*. New York City. <https://www1.nyc.gov/assets/dca/downloads/pdf/partners/VentanillaReport.pdf>
- OECD (s.f.). United States. *Tourism Trends and Policies 2020*. <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/7af173ce-en/index.html?itemId=/content/component/7af173ce-en>
- Orozco, M., Tareque, I. S., Oyer, P., y Porras, J. I. (enero de 2020). *2019 State of Latino Entrepreneurship*. Stanford Graduate School of Business. <https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/publications/state-latino-entrepreneurship-2019>

- Orozco, M., Tareque, I. S., Oyer, P., y Porras, J. I. (enero de 2021). *2020 State of Latino Entrepreneurship*. Stanford Graduate School of Business. <https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/publications/state-latino-entrepreneurship-2020>
- Secretaría de Relaciones Exteriores. (1 de septiembre de 2022). *Cuarto Informe de Labores 2021-2022 de la SRE*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/755312/4toILSRE_FINAL_WEB_.pdf
- Terrazas, A. (22 de febrero de 2010). *Mexican Immigrants in the United States*. Migration Policy Institute. <https://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-states-2008>
- The World Bank. (s.f.). *GDP (current US\$)*. World Bank Open Data. Recuperado el 6 de septiembre de 2022. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
- U.S. Census Bureau. (12 de agosto de 2021). *2020 Census Statistics Highlight Local Population Changes and Nation's Racial and Ethnic Diversity*. <https://www.census.gov/newsroom/press-releases/2021/population-changes-nations-diversity.html>
- Vélez, J. F. (10 de diciembre de 2021). *Latinos lideran cifras de emprendimiento en USA*. El American. <https://elamerican.com/latinos-lideran-emprendimiento-usa/?lang=es>
- Youth Policy Institute. (Febrero de 2018). *Resultados de Encuesta en Ventanillas de Educación Financiera*. Archivo del Instituto de los Mexicanos en el Exterior.

Impacto, retos y oportunidades en la implementación de la VAF en el Consulado General de México en Chicago

Reyna Torres Mendivil

Cónsul General de México en Chicago

Sandra Patricia Mendoza Durán

Cónsul de Asuntos Comunitarios en Chicago

*

Las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF), que operan en la red consular mexicana en colaboración con organizaciones aliadas locales, forman parte de la red medular de mecanismos y herramientas de vinculación del gobierno de México con su diáspora. Las VAF, al igual que las otras ventanillas comunitarias, fueron creadas con el objetivo de empoderar a la población de origen mexicano en Estados Unidos y equilibrar las condiciones de vulnerabilidad que afectan el acceso a servicios y oportunidades de desarrollo, como la situación migratoria, el desconocimiento de leyes y normas, y las dificultades en el manejo del idioma inglés, entre otras.

Con el fin de cumplir con este objetivo, las VAF se adaptan a dinámicas, contextos y demandas específicas de las comunidades en cada circunscripción consular. Sin embargo, los cambios demográficos de nuestra diáspora y la propia evolución en la forma en que nos relacionamos con nuestros connacionales presentan nuevos retos, como el diseño de estrategias específicas de inclusión financiera para mujeres, jóvenes, personas de pueblos originarios o para la comunidad LGBTI+, así como brindar respuestas integrales al complejo abanico de necesidades de una población que se define cada día más como binacional.

En este capítulo se dará cuenta de este proceso de adaptación a partir del estudio de la VAF del Consulado General de México en Chicago.

En particular, se estudiará cómo se ha evolucionado, en los últimos 3 años, en la atención de las personas mexicanas que viven en esta circunscripción consular y que constituyen uno de los grupos más amplios, demandantes y diversos de nuestra diáspora, con el fin de contribuir a la inclusión financiera desde una perspectiva binacional.

Características de la circunscripción

La circunscripción del Consulado General de México en Chicago comprende el estado de Illinois y veintiséis condados del norte de Indiana. El asentamiento de la población mexicana en esta zona data de finales del siglo XIX y ha estado marcado por varios momentos clave en la historia de nuestros países. Acontecimientos como la construcción de las vías del ferrocarril en el Medio Oeste, el auge de la industria acerera, las guerras mundiales y la guerra cristera en México sirvieron como importantes imanes de la migración, particularmente al área de Chicago y el noroeste de Indiana.

De acuerdo con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos (America Counts Staff, 2021; U.S. Census Bureau, s.f.), de 1980 a 2020, la población hispana en Illinois se ha cuadruplicado, mientras que la de Chicago se ha duplicado en el mismo periodo. La población latina en este estado asciende a 2,280,864 personas (18.2% de la población total y la primera minoría). En Illinois, las personas mexicanas representan la gran mayoría de la población catalogada como latina; 77.5% o 1,717,252 personas. En Chicago, la población mexicana constituye el 73.0% de la población latina, es decir 568,935 personas.

Cabe anotar que las cifras arrojadas por el censo de 2020 representan una sólida aproximación a la realidad demográfica de nuestra comunidad, aunque se estima que la presencia hispana y mexicana es significativamente mayor. A pesar de los esfuerzos de la Oficina del Censo, de organizaciones comunitarias y de la propia red consular mexicana, múltiples variables influyeron para desincentivar la participación de las personas mexicanas e hispanas en el censo, siendo la principal el temor derivado de una situación migratoria irregular en los entornos familiares.

En Illinois, los condados con mayor proporción de población latina son Kane, Cook, Boone y Lake con 32.8%, 26.2%, 24.1% y 24.1% respectivamente. El condado de Cook, que es el más poblado del estado, donde se encuentra la ciudad de Chicago y su extensa zona conurbada, registró un incremento de 138,000 personas latinas entre 2010 y 2020,

siendo el cuarto condado del país con mayor población hispana, detrás de Los Ángeles, California, Harris, Texas, y Miami Dade, Florida.

El segmento mayoritario de la población latina del estado de Illinois lo constituyen las personas menores de 18 años (casi 700,000 personas). El segundo segmento mayoritario está conformado por personas de entre 35 y 54 años (casi 600,000 personas).

Según una de las primeras encuestas realizadas a la población mexicana en Chicago a finales de la década de 1920 (Arias y Durand, 2008), el 20.0% era originaria de Jalisco, 18.7% de Michoacán, 17.4% de Guanajuato y 8.0% de Zacatecas, mientras que el resto tenía raíces en Ciudad de México y estados fronterizos del norte. Estas primeras poblaciones se asentaron principalmente en el corredor industrial ubicado entre el sur de Chicago y el norte de Indiana.

Actualmente, las personas originarias de Michoacán, Jalisco, Guanajuato y Zacatecas representan aún la mayoría de la comunidad mexicana en esta zona, además de Guerrero, Durango, Ciudad de México y Estado de México. Tras la pandemia de COVID-19 y obedeciendo a la gran demanda de trabajadores en esta región, el personal consular ha detectado la llegada de numerosas personas (hombres, mujeres e incluso familias completas) de recién ingreso a Estados Unidos, provenientes de estados poco representados en la circunscripción, como Oaxaca, Tabasco y Chiapas. Esto, aunado a la condición de estado santuario de Illinois y de ciudad santuario de Chicago, han contribuido al aumento de flujos migratorios en general, por lo que será importante afinar nuestros mecanismos para la obtención de estadísticas de emisión de documentos consulares con el fin de dar seguimiento a este fenómeno.

Hacia finales de 1920, la población mexicana estaba empleada principalmente en el mantenimiento de vías del ferrocarril, las acereras y las empacadoras de carne, así como en la agricultura, el cultivo y mantenimiento de jardines y árboles frutales, y la minería. Actualmente, las principales ocupaciones de nuestra comunidad están en las industrias de manufactura, construcción, hospitalidad y alimentos, y ventas al menudeo (American Immigration Council, 2020). Asimismo, destaca el creciente emprendimiento de nuestra comunidad, sobre todo de las mujeres. De las empresas establecidas de manera formal en el estado de Illinois, 17.5% son propiedad de latinos, es decir 125,000 negocios, de los cuales 80.0% se encuentra en la zona metropolitana de Chicago (Balta, 2021).

Según información del Pew Research Center (2019) y del Migration Policy Institute (Israel y Batalova, 2020), las personas mexicanas indocu-

mentadas en Illinois representan entre 16% y 16.5% del total de las personas mexicanas en el estado, y 65% del total de las personas indocumentadas en el estado. Se calcula que entre 2010 y 2014, 817,066 personas de Illinois vivían con al menos un familiar indocumentado. Si bien Illinois es un estado promigrante, este dato de la composición mixta de las familias resulta sumamente relevante en el modo en que las personas mexicanas toman decisiones financieras importantes, como la compra de vivienda, la apertura de cuentas de banco y ahorro, y la construcción de crédito en Estados Unidos, en función del riesgo de una deportación y las implicaciones de pérdida de patrimonio que ello podría significar.

Nos encontramos, pues, ante una comunidad binacional de alrededor de dos millones de personas mexicanas en Illinois, 84% de las cuales cuenta con algún tipo de estatus migratorio regular o son nacidos en Estados Unidos, y cuyo patrimonio, por lo tanto, se encuentra repartido entre ambos países. Ello, sumado a un millón de personas de origen mexicano en el norte de Indiana que también atiende el Consulado General de México en Chicago, requiere que la Ventanilla amplíe no solo el alcance geográfico de su operación, sino también la oferta de servicios financieros tanto de México como de Estados Unidos. Esta demanda de un abanico amplio de temas de educación financiera se ve reflejada en el tipo de servicios que, con mayor frecuencia, nos son solicitados: apertura de cuentas, oportunidades de inversión en pequeños negocios y compra de vivienda en ambos países. Asimismo, hay un gran interés en tener información sobre ahorro para el retiro mediante las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE) y pago de impuestos en Estados Unidos.

De acuerdo con información recabada por nuestra VAF en 2021, 67% de las personas que atiende tiene entre 30 y 49 años de edad, 45% carece de cuenta bancaria, 65% alquila vivienda, y el tamaño promedio del hogar es de cuatro personas.

Contexto sociopolítico

El estado de Illinois cuenta con una larga tradición de políticas promigrantes. Tan solo durante las últimas 2 décadas, las personas indocumentadas han ganado el derecho a que las universidades estatales les otorguen colegiaturas como residentes (por lo que pagan montos menores a quienes se consideran estudiantes *out of state*); el acceso a tramitar una licencia de conducir; a comprar vivienda y construir historial crediticio usando su número de identificación personal para pago de impuestos; a que se les re-

conozca la matrícula consular y el pasaporte mexicano como documentos oficiales en trámites estatales, y, más recientemente, a contar con seguro médico a partir de los 42 años de edad. Cada una de estas políticas influye de manera positiva en la capacidad de mejorar las condiciones económicas y contar con una mayor seguridad patrimonial.

Asimismo, la comunidad mexicana en Chicago tiene una larga tradición de organización, activismo y participación cívica en distintos ámbitos. La de Chicago es una comunidad de vanguardia que ha sido pionera en la consolidación de programas, políticas e iniciativas en México, como el Programa 3x1 para Migrantes (que tiene como objetivo apoyar a sus comunidades de origen), el voto en el exterior o la elección de diputados migrantes. Mientras, en el contexto político de Estados Unidos, ha sido visible su activismo en la defensa de los *dreamers* y mostró una enorme capacidad de movilización al convocar a marchas masivas, como las ocurridas en 2006, demandando la reforma migratoria (Boruchoff et al., 2010).

Clubes y federaciones de oriundos, de gran vocación filantrópica hacia sus comunidades de origen, organizaciones de base comunitaria vinculadas con los barrios mexicanos más emblemáticos de Chicago, organizaciones nacionales como The League of United Latin American Citizens (LULAC) y The Mexican American Legal Defense and Educational Fund (MALDEF), así como activismos relevantes emanados de la Iglesia católica y protestante, han allanado el camino para el acceso a servicios de salud, educación, vivienda, finanzas y legales. Es en esta red sólida, generosa, variada y probada a través de múltiples adversidades, que nuestra VAF se ubica y articula su labor de recibir, canalizar, dar seguimiento y resolver las distintas dudas y necesidades que se presentan sobre educación y acceso a servicios financieros.

Las VAF operan mediante un convenio con una organización sin fines de lucro que actúa como agencia fiscal. La nuestra es Proyecto Resurrección, que cuenta con más de 30 años de cumplir con su misión de crear poder y riqueza comunitaria. Proyecto Resurrección surgió a partir de la organización de un grupo de residentes en el barrio de Pilsen, en Chicago, que se encontraban sumamente frustrados por la violencia y la negligencia que allí se vivía en 1990. Así, con el fin de restablecer la paz, la seguridad y la prosperidad de la comunidad, seis parroquias locales contribuyeron con un total de 30,000 dólares de fondo semilla, estableciendo el Proyecto Resurrección.

En un principio, la organización se centraba en la demanda de servicios públicos de calidad en las zonas de la ciudad en las que operaba, como limpieza de las calles, seguridad pública y educación, entre otros. Con su establecimiento legal y físico, la organización pudo ampliar sus servicios enfocándose en tres estrategias independientes: administración de propiedades, desarrollo de bienes raíces y servicios, y educación financiera.

Hoy, la organización dispone de 146 unidades de vivienda asequible; servicios de educación financiera, como la construcción de historial de crédito, cultura del ahorro, asesoría para la solicitud de créditos, y asesoría para compradores y propietarios de vivienda. También cuentan con especialistas en asuntos migratorios, acceso a servicios de salud y prevención de violencia intrafamiliar.

Historia de la VAF Chicago

En 2017, Proyecto Resurrección y el Consulado General de México en Chicago suscribieron un Memorándum de Entendimiento para la operación de la VAF, la cual cuenta con un espacio físico en el consulado, al tiempo que desarrolla actividades periódicas virtuales en las que la comunidad mexicana de esta circunscripción puede obtener los servicios ofrecidos por la organización.

En sus primeros años, la VAF operó gracias al financiamiento de Citi Community Development, que pasó de 200,000 dólares durante el primer año, a 10,000 dólares en 2019, último año en que la VAF recibió recursos de esa institución. A partir de 2020, la VAF ha sido financiada de manera directa por fondos del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME), que cubren gastos operativos mínimos.

A pesar de esta reducción sustantiva del presupuesto de la VAF, nuestro aliado, Proyecto Resurrección, ha mantenido su apoyo a este programa y actualmente asigna personal para atender la ventanilla de manera presencial, además de contar con una línea telefónica, un correo electrónico y un programa de trabajo que incluye talleres virtuales, presenciales y seguimiento uno a uno a los casos que se identifican desde la ventanilla.

Así, en los 3 últimos años (2020-2022), la VAF se ha transformado en un espacio híbrido, con actividades virtuales y presenciales, que ofrece información y asesoría personalizada sobre bancarización, pago de impuestos, obtención de créditos, envío de remesas internacionales, subvenciones, ayudas económicas por la crisis del COVID-19, compra de vivienda, entre otros temas de interés financiero general. En coordinación con el perso-

nal del Área de Comunidades del consulado, funge como enlace con las instituciones y programas públicos financieros del gobierno de México, a los cuales los connacionales pueden tener acceso desde el exterior, como la apertura de cuentas bancarias remotas con el Banco del Bienestar (suspendido temporalmente a partir de 2023), afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para personas trabajadoras independientes, ahorro para el retiro mediante las AFORE, acceso al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores Sin Fronteras, y envío de remesas por medio de Telecomm-Telégrafos o Directo a México.

A medida que la comunidad mexicana en el exterior ha crecido, lo han hecho también los temas respecto a los cuales dicha comunidad necesita orientación. Al tiempo que las personas deciden establecerse de manera permanente en el exterior, se vuelve necesaria la ampliación de servicios, como la asistencia fiscal, la construcción de crédito o el acceso a viviendas asequibles. Al mismo tiempo, los servicios se han ido trasladando de forma gradual y parcial del plano físico y presencial a una modalidad a distancia y virtual, sobre todo a raíz de la pandemia de COVID-19.

La pandemia cambió la manera de operar de la ventanilla. Entre 2020 y 2021 se alcanzó de manera presencial a 14,300 personas, mientras que, mediante treinta sesiones de Facebook Live y cinco videos informativos publicados en la misma plataforma, se alcanzó a más de 116,000 personas. Los talleres más populares fueron el de ayudas para pago de renta, construcción de crédito, compra de vivienda en Estados Unidos con número de identificación personal y apoyos económicos para personas afectadas por la pandemia.

Con la asesoría de la VAF Chicago, entre 2020 y 2021, 123 familias compraron vivienda por primera vez, 661 personas registraron un impacto positivo en su presupuesto ya sea mediante un mayor ahorro o un mejor puntaje de crédito, y 87 familias evitaron la ejecución hipotecaria de su vivienda. En este periodo, Proyecto Resurrección fungió como organización dispersora de fondos públicos para hacer frente a la crisis del COVID-19, repartiendo 12 millones de dólares a 13,327 familias. Cabe mencionar que esto fue posible gracias al acompañamiento de la organización Proyecto Resurrección a los casos en los que desde la VAF se identificó alguna necesidad de ayuda financiera que requiriera seguimiento.

En un esfuerzo por incrementar la cobertura geográfica de nuestra ventanilla, se han incorporado actividades de educación financiera en nuestros consulados sobre ruedas, con la presencia de bancos, agencias gubernamentales y organizaciones que brindan información sobre

temas financieros, así como con la presencia de la VAF en medios de comunicación.

El impacto cuantitativo de las VAF varía en función de la demanda y la capacidad de atención de cada representación. Nuestra VAF cuenta con un espacio físico en el área de atención al público del consulado, en la que diariamente damos servicios a más de 600 personas que pueden acercarse a la VAF mientras realizan cualquier otro trámite. En ese espacio, sucede un primer contacto que puede derivar en un seguimiento más detallado por medio de la organización aliada o el personal del Área de Comunidades. A través del correo electrónico, teléfono o redes sociales, los usuarios pueden realizar consultas a distancia, explicando con detalle su consulta y la forma en que prefieren ser atendidos a partir de ese momento. De este modo, la VAF Chicago se adapta a las distintas modalidades en las que las personas mexicanas requieren recibir la información.

La Semana de Educación Financiera Integral para Mexicanos en el Exterior también es una iniciativa importante para enfatizar los temas de educación financiera dentro de las agendas de actividades de los consulados. Se organiza anualmente desde el IME y se programan seminarios virtuales con instituciones financieras públicas tanto de México como del exterior, incorporándose contenidos locales y eventos especiales en sede o por medio de las redes sociales de las representaciones consulares en Estados Unidos. Las actividades virtuales destacan por su alcance a un gran número de personas (en promedio 2,000 por sesión en el caso del consulado en Chicago) y porque, al tratarse de actividades en vivo, las personas funcionarias de las distintas instituciones participantes explican y comparten recursos disponibles para la comunidad y pueden resolver dudas de manera directa, generando cercanía y empatía con las preocupaciones y las prioridades financieras de nuestra comunidad mexicana en el exterior.

Estrategia local y mejores prácticas

Atención a necesidades de grupo

La VAF reconoce que distintos segmentos de la población tienen distintas necesidades y requieren que la información y los servicios se adapten a estas. Para ello, se han desarrollado contenidos de educación financiera diferenciados, principalmente para mujeres y jóvenes.

En el caso de las mujeres, el Consulado General de México en Chicago cuenta con un Consejo Asesor de la Ventanilla de Atención Integral a la Mujer, conformado por once mujeres de origen mexicano

que han destacado en distintas áreas por su liderazgo, compromiso y arduo trabajo en la defensa, empoderamiento y visibilización de nuestra comunidad. Este Consejo ha establecido como prioritario el desarrollo de acciones que fomenten la educación financiera con el objetivo de alcanzar la autonomía personal, económica y social de las mujeres en igualdad de oportunidades. En consecuencia, consistente con la alianza que mantiene con el consulado, Proyecto Resurrección ha desarrollado, desde su experiencia y conocimiento de primera mano de las necesidades de nuestra comunidad, talleres específicos para mujeres, entre los que se encuentran un curso básico de finanzas para pequeñas empresarias, habilidades de administración del dinero para transmitir a las nuevas generaciones (clase pensada para madres de familia) y consejería uno a uno para mujeres.

Destaca también el Programa Consular de Emprendimiento para Mujeres Mexicanas en el Exterior (PCEME), iniciativa del IME que ha brindado la oportunidad de acompañar a más de 70 mujeres en la adquisición de herramientas y el desarrollo de redes que les permitan consolidar sus proyectos empresariales. Gracias a la alianza con socios locales como Proyecto Resurrección, la Cámara Hispana de Comercio de Illinois, Mujeres Latinas en Acción y otros, el contenido local del PCEME ha permitido imprimir la transversalidad que esta iniciativa requiere dada la serie de retos que las mujeres migrantes deben remontar para que su espíritu emprendedor despegue y sea sostenible. Entre las contribuciones más importantes de las y los aliados, se encuentra el acompañamiento para conseguir subvenciones y para obtener las certificaciones y las licencias necesarias para la formalización de sus pequeñas empresas, así como el registro de marca y la protección a la propiedad industrial. Una parte significativa del camino recorrido con las dos generaciones de pequeñas empresarias que han participado en este programa ha sido crear una red de solidaridad entre las participantes, verlas perseverar en medio de dobles y triples jornadas, y mostrarles todos los recursos que hay a su disposición de manera gratuita para alcanzar sus metas.

Información y educación con sensibilidad cultural

Colaborar con organizaciones que, como Proyecto Resurrección, están enraizadas en nuestra comunidad tiene la virtud de contar con productos y programas educativos financieros desarrollados con el enfoque cultural necesario para funcionar orgánicamente con las personas de origen mexicano. El ejemplo más claro es el programa de Proyecto Resurrección de “tandas”, que consiste en un producto financiero que motiva, de modo paralelo, la

apertura de cuentas bancarias, el ahorro y la construcción de crédito en Estados Unidos mediante un esquema similar a las tandas que se acostumbra en México, pero con la certeza de que el dinero ahorrado se concentra en una cuenta de banco personal. Al no requerir de un número de seguro social, este modelo resulta accesible a la población indocumentada.

Las tandas comprometen al usuario a destinar un monto fijo de ahorro mensual en su cuenta bancaria, mismo que pueden retirar en un plazo acordado. El cumplimiento con este compromiso de ahorro suma puntos de crédito, constituyendo una excelente práctica para quienes van iniciando su historial crediticio o lo quieren mejorar.

Otra de las buenas prácticas es la colaboración con las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI), que, a diferencia de las instituciones bancarias tradicionales, cuentan con productos financieros adecuados al perfil de las personas con dificultades para acceder a financiamiento, además de otorgar mayor rendimiento en cuentas de ahorro. Es mediante estas CDFI que nuestra comunidad puede lograr metas financieras tan importantes como la compra de una casa en Estados Unidos, aunque carezcan de un número de seguro social.

En octubre de 2022 se inauguró en este consulado la Ventanilla de Atención Integral a Pueblos Originarios e Indígenas de México en el Exterior. Esta iniciativa, destinada a incrementar nuestros vínculos con la población indígena en la circunscripción consular, se suma a una serie de esfuerzos desplegados en años recientes para asegurar la participación de la comunidad indígena en todas nuestras iniciativas, y adaptar programas y esquemas de atención a sus necesidades específicas. Con esto, se abre la oportunidad de brindar atención diferenciada y con sensibilidad cultural desde cada una de nuestras ventanillas comunitarias, incluyendo la de asesoría financiera, desde donde se observan necesidades como el acceso a información en lenguas indígenas, y se han identificado, a partir del diálogo con diversas personas de nuestras comunidades indígenas, la necesidad de facilitar el acceso a servicios bancarios y financieros, así como el manejo de tecnología.

Educación financiera y salud mental

Buena parte de los talleres de la VAF se han enfocado en introducir conceptos básicos importantes, como la bancarización, la elaboración de un presupuesto personal o familiar, el desarrollo de metas y el hábito del ahorro como modelo de planeación de las finanzas personales y protección ante situaciones de crisis. Este modelo nos ha permitido hablar de finanzas desde

un punto de vista aterrizado a las circunstancias de nuestra comunidad en tiempos de pandemia, en los que la disciplina financiera se torna más compleja por la incertidumbre de los empleos y, por consiguiente, por la fluctuación de ingresos. También nos ha abierto el espacio para dialogar sobre las emociones como determinantes del consumo, un tema en el que confluyen las finanzas personales con la salud mental y que amerita mayor seguimiento a la luz del reciente informe estatal de Illinois sobre ludopatía, que indica un alto riesgo de la comunidad latina a desarrollar adicción a las apuestas, con el consecuente riesgo al patrimonio que ello pudiera implicar (Carliner et al., 2022).

Acompañamiento a organizaciones de oriundos

Las organizaciones de oriundos tradicionalmente se dedicaban a llevar a cabo proyectos productivos en México y a realizar actividades de tipo cultural y social. Una de las mayores lecciones de la pandemia ha sido constatar la necesidad de desarrollar una estrategia de información y acompañamiento para que estas organizaciones se registren y operen como entidades sin fines de lucro en Estados Unidos, a fin de que cuenten con la estructura legal para acceder a recursos públicos y privados que les permitan tener un mayor activismo social en este país a favor de sus membresías.

Desde el consulado, buscamos que estas organizaciones den el salto de clubes organizados en torno a programas de apoyo a sus comunidades de origen, como el Programa 3x1 para Migrantes, a convertirse en organizaciones sin fines de lucro formalmente constituidas. Esto les permitirá contar con las herramientas y desarrollar las capacidades para navegar el sistema estadounidense de organización comunitaria, cabildeo de temas que les afectan, y procuración de fondos para el desarrollo de proyectos en sus comunidades en Estados Unidos, además de continuar desarrollando su vocación filantrópica hacia el territorio mexicano.

Una buena práctica en este tema, impulsada por el consulado durante la pandemia, fue la colaboración con el Latino Policy Forum, organización con una sólida tradición de mentoría a organizaciones incipientes. Así, se facilitó que clubes y federaciones de oriundos, que no contaban con la estructura para captar fondos por sí mismas y asistir a sus membresías, tuvieran acceso a recursos para hacer frente a la afectación desproporcionada que el COVID-19 ha tenido en nuestra comunidad.

Otras buenas prácticas de la VAF consisten en consolidar la presencia dentro del consulado de organizaciones que cuentan con un amplio reconocimiento entre la comunidad mexicana, así como de instituciones

de gobierno. Estas brindan información en español mediante su red de promotores comunitarios, abatiendo así diferencias culturales, y con la ventaja de que tienen una idea general acertada respecto a las condiciones y necesidades de la comunidad mexicana en Estados Unidos, pudiendo generar confianza.

Nuevos mecanismos de comunicación

Por otro lado, las redes sociales han resultado una manera efectiva de alcanzar a un público más grande. La difusión de los servicios de la VAF en redes sociales permite una respuesta rápida sin necesidad de que los usuarios vayan a la sede del consulado.

El IME es el enlace para la comunicación directa con las instituciones del gobierno de México cuyos servicios son requeridos por los usuarios del consulado, por ejemplo, el Banco del Bienestar, el IMSS, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario, entre otros. Muchos de estos servicios se solicitan a través de internet, por lo que los procesos pueden resultar complicados para algunos usuarios, y la comunicación directa con las instituciones antes mencionadas facilita la solución de muchas de las dudas.

Además de la información que quienes visitan el consulado reciben de forma breve en el espacio de la VAF, se les proporcionan los datos de contacto por correo electrónico o por teléfono de alguno de los miembros del equipo del Área de Comunidades, a donde pueden comunicarse si requieren seguimiento del caso o que surja alguna duda adicional. La atención personalizada permite que, en caso de no contar con una respuesta en el momento, se dé seguimiento hasta encontrar una alternativa de solución.

El futuro de la VAF Chicago y áreas de oportunidad

Existe la necesidad de ampliar la colaboración con dependencias de México para facilitar algunos servicios relacionados con el pago de impuestos, que actualmente no se pueden atender desde las VAF. Generar los canales de colaboración entre la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se presenta como un apremiante desafío en el corto plazo para que algunos trámites, que requieren hacerse de modo personal y presencial, puedan realizarse en los consulados. Esto no solo representa un beneficio para el amplio sector de la comunidad que tiene que atender asuntos económicos, comerciales, de inversión o bancarios en

México, sino una necesidad primordial para las personas que no pueden viajar por su situación migratoria.

Otra área de oportunidad que permanece para las VAF es la bancaización en México a distancia y el envío de remesas. Sobra decir que la aceptación de la matrícula consular en los bancos en México sigue siendo un tema pendiente de la mayor relevancia para nuestra población. Aunado a esto, las regulaciones en ambos países en ocasiones juegan en contra de los intereses y las necesidades de las personas. Por ejemplo, no hay un mecanismo de envío de remesas de gran volumen, por lo que las personas mexicanas que realizan alguna operación, como compra o venta de una vivienda, o alguna inversión, se ven obligadas a enviar su dinero poco a poco, con el riesgo de contravenir las normas existentes ante la falta de opciones.

Adicional a las mejoras derivadas de nuevas colaboraciones de la SRE con otras instituciones y a la ampliación de la oferta de servicios que nos permita dar una atención más eficiente y amplia a nuestra comunidad desde la VAF, sin duda, los retos más significativos para los próximos años serán, por un lado, incorporar la agenda de necesidades financieras de la población de origen mexicano de segunda y tercera generación y, por otro lado, contribuir a que nuestra comunidad continúe adquiriendo las herramientas que le permitan construir riqueza generacional, incluso en ambos países.

A raíz de la entrada en vigor, en mayo de 2022, de la reforma al artículo 30 de la Constitución, que prevé que la nacionalidad mexicana se podrá transmitir de forma ilimitada a las personas nacidas fuera de México, los consulados enfrentamos el enorme reto de atender a un universo adicional de 12 millones de personas que podrían solicitar la nacionalidad mexicana, según cálculos de los legisladores que promovieron esta reforma. Esto implica continuar avanzando en el ajuste de la narrativa y el fundamento conceptual que enmarca nuestra vinculación con la población mexicana en Estados Unidos para que, con una estrategia integral y de largo alcance, despleguemos una agenda binacional, bicultural y bilingüe en todas las acciones y los programas que implementa la red consular.

Específicamente en el ámbito de los servicios y la educación financiera que promueven los consulados, los connacionales de segunda y tercera generación concentran sus necesidades en México y no requieren de asistencia en Estados Unidos. Los consulados tendremos que fortalecer y ampliar nuestras capacidades para acercar información y servicios en inglés que atiendan a su interés por invertir, bancaizarse, acceder a ofertas de bienes raíces o pagar impuestos, y navegar la normatividad y el

marco institucional de nuestro país. En los múltiples contactos con nuestra comunidad se observa un genuino interés de hijos y nietos de inmigrantes mexicanos por reencontrarse con sus raíces más allá de los elementos culturales tradicionales y buscar oportunidades de inversión y desarrollo económico también en México, afianzando así su sentido de identidad y pertenencia desde su patrimonio.

Con frecuencia se comenta el creciente poder de los hispanos como una de las fuerzas económicas más importantes del país y como motor fundamental de crecimiento, sobre todo por la dimensión y la solidez del mercado de consumo. Según el reporte del Latino Donor Collaborative y Wells Fargo, publicado en septiembre de 2022 (Hamilton et al., 2022a), si se acumulara el PIB que genera la población latina en Estados Unidos, esta sería la quinta economía más grande del mundo, mayor que la de países como el Reino Unido, la India o Francia, mientras que el 2022 Metro Latino GDP Report (Hamilton et al., 2022b) la ubica como la tercera economía de crecimiento más rápido entre 2010 y 2020. Los latinos han tenido un papel predominante en la recuperación económica de Estados Unidos en la última década. En estos años, las personas latinas no solo han aumentado demográficamente, sino que también lo han hecho en el acceso a la educación, en niveles de consumo, en acceso a propiedad de vivienda y como fuerza laboral. El consumo personal en la zona metropolitana de Chicago ascendió a más de 73,000 millones de dólares en 2018, y representa un mercado más grande que el total de la economía de Maine o de Dakota del Norte (Hamilton et al., 2022b).

Como consecuencia de este dinamismo y solidez de la fuerza laboral y del mercado hispano, y por tanto mexicano, la demanda de servicios financieros en ambos países es más amplia y sofisticada. En los próximos años, los consulados nos enfrentaremos a la tarea de contribuir a que la población mexicana tenga las herramientas necesarias para construir un patrimonio que trascienda las generaciones, lo que representa un elemento fundamental para su empoderamiento. De igual forma, debemos responder al interés de jóvenes profesionistas, funcionarios, oficiales electos y pequeños empresarios mexicoestadounidenses, que con frecuencia nos preguntan sobre las posibilidades para adquirir propiedades vacacionales, invertir en pequeños negocios, comprar seguros de salud y abrir cuentas bancarias en México.

Promover una comunidad binacional, bilingüe y bicultural implica para los consulados la habilitación de medidas en ambos países que faciliten y acompañen la movilidad necesaria para establecerse y desarrollarse

en cualquiera de los dos países. En el tema de la educación financiera, esto nos obliga a promover el crecimiento de la riqueza patrimonial de nuestra comunidad desde un enfoque de portabilidad, lo que requiere crear un marco de medidas o protecciones que permita a toda persona que se traslade al otro país —ya sea por decisión personal, jubilación, oportunidad laboral, de estudio, e incluso por una deportación— contar con un plan para conservar y transferir su patrimonio sin merma alguna. Se necesita equilibrar la oferta de la VAF entre atender las necesidades más apremiantes del creciente número de personas de reciente arribo a Estados Unidos (como envío de remesas y bancarización) y brindar opciones a una población binacional que busca mantener vínculos con México mediante opciones de inversión, salud y recreativas, las cuales, necesariamente, pasan por los servicios financieros.

Remontar brechas, construir confianza, desarrollar la capacidad de acumulación de patrimonio y caminar hacia nuevos modelos de relación con nuestra comunidad desde lo económico, son algunas de las metas que el Consulado General de México en Chicago desarrolla en un esfuerzo constante por servir a nuestra comunidad de modo transversal, en particular, a las mujeres, a las personas de pueblos originarios y a la población binacional que vive en Illinois y el norte de Indiana.

Referencias

- America Counts Staff (25 de agosto de 2021). *Illinois Population Down 0.1% in 2020*. U.S. Census Bureau. <https://www.census.gov/library/stories/state-by-state/illinois-population-change-between-census-decade.html>
- American Immigration Council (6 de agosto de 2020). *Immigrants in Illinois* [Fact sheet]. <https://www.americanimmigrationcouncil.org/research/immigrants-in-illinois>
- Arias, P. y Durand, J. (2008). Chicago en 1920. La ciudad a la que llegaron los migrantes. En Arias, P. y Durand, J. (Eds.), *Mexicanos en Chicago. Diario de campo de Robert Redfield 1924–1925* (pp. 25–49). Miguel Ángel Porrúa.
- Balta, H. (30 de agosto de 2021). Census 2020: “Chicago is still the land of opportunity”. *The Chicago Reporter*. <https://www.chicagoreporter.com/census-2020-chicago-is-still-the-land-of-opportunity/>
- Boruchoff, J., Chacón, O. A., Gzesh, S. R., Pallares, A., Shannon, A. y Vonderlack-Navarro, R. (2010). Inmigrantes latinos en la ciudad de los vientos: Nuevas tendencias en la participación cívica. *Informes sobre participación cívica de inmigrantes latinoamericanos*, 6. Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Carliner, H., Auerbach, A., Showalter, E., Reynoso, N., Robertson, N., Rana, P., Flynn, A., Rushman, A., Sanusi, M., Lawson, E. y Wolff, L. S. (marzo de 2022). *2021 Statewide Assessment of Gambling and Problem Gambling in Illinois*. Health Resources in Action.

<https://bloximages.chicago2.vip.townnews.com/nwitimes.com/content/tncms/assets/v3/editorial/9/93/993c2c36-7a05-5412-8e40-baa4f5bc114f/62acbd62da1f0.pdf.pdf>

- Hamilton, D., Fienup, M., Hayes-Bautista, D. y Hsu, P. (2022a). *2022 LDC U.S. Latino GDP Report*. The Latino Donor Collaborative y Wells Fargo. <https://www.latinodonorcollaborative.org/original-research/2022-ldc-u-s-latino-gdp-report>
- Hamilton, D., Fienup, M., Hayes-Bautista, D. y Hsu, P. (2022b). *2022 Metro Latino GDP Report: Chicago-Naperville-Elgin*. Center for Economic Research & Forecasting, Center for the Study of Latino Health & Culture y Bank of America. https://blogs.callutheran.edu/cerf/files/2022/07/CHI_LatinoGDP-Report.pdf
- Israel, E. y Batalova, J. (5 de noviembre de 2020). *Mexican immigrants in the United States*. Migration Policy Institute. <https://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-states-2019>
- Pew Research Center (5 de febrero de 2019). *U.S. unauthorized immigrant population estimates by state, 2016*. <https://www.pewresearch.org/hispanic/interactives/u-s-unauthorized-immigrants-by-state/>
- U.S. Census Bureau (s.f.). Illinois. *Quick Facts*. Recuperado en noviembre de 2022 de <https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/IL/PST045221>

Impacto, retos y oportunidades en la implementación de la VAF en el Consulado General de México en Miami

Jonathan Chait Auerbach
Cónsul General de México en Miami

Elsy Díaz Izquierdo
Encargada de Comunidades en el Consulado
General de México en Miami

*

La Ventanilla de Asesoría Financiera (VAF) en Miami se estableció en 2018 gracias a la colaboración con distintos aliados de educación financiera en la circunscripción. A partir de ello, fueron necesarios 4 años de trabajo constante para lograr que la información y la educación financiera llegaran a nuestros connacionales de la mejor manera y de la mano de distintos servicios para su beneficio.

En este capítulo presentamos las características de la circunscripción consular para después describir la creación de la ventanilla, quiénes estuvieron involucrados, qué se ha logrado y hacia dónde vamos. El objetivo de esta iniciativa es brindar información y orientación financiera a nuestros connacionales y evitar que se afecte su patrimonio, para el cual trabajan diariamente con tanto esfuerzo.

Características de la población mexicana en Miami

A partir del 1 de junio de 2022, la circunscripción del Consulado General de México en Miami se ha ampliado a dieciocho condados del sur de Florida: Broward, Charlotte, Collier, De Soto, Glades, Hardee, Hendry, High-Lands, Indian River, Lee, Manatee, Martin, Miami-Dade, Monroe, Okechobee, Palm Beach, St. Lucie y Sarasota. Estimamos que hay apro-

ximadamente 300,000 connacionales en los condados que abarca nuestra circunscripción. De acuerdo con la cantidad de matrículas consulares expedidas por esta representación, las ciudades donde se puede encontrar mayor cantidad de mexicanos son Homestead, Immokalee y Naples.

Según los registros de los documentos que se expiden en nuestra circunscripción, la mayoría de la comunidad mexicana se dedica al trabajo en el campo y la construcción. Es decir, nuestros connacionales se encuentran bajo la visa H-2A para trabajadores agrícolas temporales, o carecen de documentos. Su estatus migratorio les establece muchos retos al vivir en Estados Unidos, como el acceso limitado a servicios y a programas de salud, de educación y de educación financiera.

Ubicar geográficamente a nuestros connacionales en el sur de Florida es relevante, pues suele indicar las características sociales y económicas de la población mexicana que se atiende en este consulado. Por ejemplo, el área de Immokalee es reconocida por allí encontrarse las empresas más importantes de producción de tomates y ser un lugar donde llegan trabajadores agrícolas temporales con visa H-2A. Por lo tanto, esta comunidad presenta distintas necesidades a las y los mexicanos que habitan en otras ciudades como Homestead, donde la mayoría de los connacionales ya ha echado raíces y busca hacer un patrimonio en Estados Unidos, a diferencia de los mexicanos que vienen con una visa temporal. Asimismo, en Miami podemos encontrar una gran cantidad de mexicanos que forman parte de distintos grupos, como la diáspora calificada que se compone de empresarios, inversionistas, artistas, entre otras profesiones, que radican en esa ciudad cosmopolita debido a sus trabajos e inversiones. Por ello podemos concluir que la circunscripción del sur de Florida es diversa, lo cual explica que se han tenido que desarrollar diversas estrategias comunitarias que, por lo general, se trabajan junto con aliados locales.

Muchos mexicanos que vienen a esta circunscripción consular cuentan con estudios universitarios que requieren revalidar para ejercer sus profesiones. Este trámite genera varios procesos y permisos, y, en algunos casos, implica estudiar de nuevo la carrera, por lo que nuestros connacionales se desalientan. Muchas y muchos están decididos a emprender su propio negocio en Estados Unidos, pues requieren generar ingresos para subsistir, apoyar a sus familias y lograr su independencia financiera.

Contexto político en Miami

El Partido Republicano generalmente domina en la circunscripción del Consulado General de México en Miami. En el condado de Miami-Dade,

donde está ubicada la sede consular, la mayoría de la población es de ascendencia cubana. Esto es relevante porque influye en la situación política que viven los mexicanos en el sur de Florida.

Ser una minoría entre la población hispana ha provocado que la población mexicana en estos condados sea más retraída, y hasta cierto punto menos visible que otras nacionalidades latinoamericanas, como la cubana, la colombiana o la venezolana. Por lo anterior, el acceso a los servicios es limitado, ya que no cuentan con la información o el acceso por medio de líderes comunitarios.

Una opción para nuestros connacionales es el acceso a servicios en español. Sin embargo, no en todos los condados hay tanta disponibilidad de recursos en español como en el caso de Miami-Dade. De allí la importancia de realizar actividades comunitarias fuera del condado que permitan guiar a las comunidades para acceder a los apoyos disponibles en los diferentes condados.

Ante la necesidad de obtener servicios en español para la comunidad latinoamericana, hay organizaciones comunitarias que trabajan constantemente en beneficio de esta población, como es el caso de trabajadores agrícolas en ciudades como Fort Myers, Fort Pierce, Homestead, Immokalee, La Belle, Lake Worth y Naples. En estas ciudades, se pueden encontrar distintas organizaciones campesinas que ofrecen ayuda comunitaria y, en algunos casos, legal y migratoria con el objetivo de velar por los derechos de los trabajadores y, sobre todo, evitar abusos contra ellos y ellas.

Entre las organizaciones con las que hemos trabajado se encuentran la Asociación Campesina de Florida, el Consejo Mexicano-Americano, el Centro Campesino, la Coalición de Trabajadores de Immokalee, el Consejo Coordinador de Campesinos, la Coalición de Organizaciones Campesinas de Florida, Mujer FLA y We count! Por ejemplo, hacemos visitas constantes a campos agrícolas en Immokalee con el apoyo de la Coalición de Trabajadores de Immokalee para llevar información sobre protección a mexicanos, servicios comunitarios y acceso a documentos de identidad. Con la Asociación Campesina de Florida, con sede en Homestead, se ha logrado incrementar la cantidad de eventos comunitarios y el alcance de atención de nuestros programas, incluyendo ferias financieras y sesiones informativas con trabajadores agrícolas.

En el caso específico de la inclusión financiera, las organizaciones comunitarias y campesinas son aliadas que nos apoyan en hacer llegar la información y realizar talleres presenciales y virtuales, como el realizado el

24 de febrero de 2022 con el tema “¿Cómo obtener el ITIN?”¹ (Número de Identificación Personal del Contribuyente, que es una alternativa para los extranjeros que no pueden obtener el número de Seguro Social). Así como ese taller, difundimos temas de interés de la comunidad, como el apoyo para pago de rentas, pagos de impuestos, becas para sus hijos y emprendimiento.

Es relevante reconocer el trabajo que hacen las organizaciones comunitarias, ya que incrementa el alcance de nuestras acciones y permite conocer, de primera mano, las necesidades de nuestra comunidad mexicana en el sur de Florida. Los líderes comunitarios que las operan, sean o no mexicanos, han colaborado activamente con este consulado, lo que nos ha permitido realizar eventos que puedan ofrecer servicios educativos, de salud, de bienestar social, entre otros, además de acompañarlos con información en finanzas, salud y educación para beneficio de la comunidad mexicana.

Historia de la VAF en Miami

La VAF en Miami inició en 2017, al sumarnos a la estrategia nacional de tener este espacio para educar a la comunidad en temas financieros de Estados Unidos y a sus familias en México. En 2018 se firmó el primer Memorándum de Entendimiento entre esta representación consular y la agencia Clearpoint Money Management International. Desde 2017 ya se había colaborado con esta organización, la cual cuenta con experiencia en los temas que competen a la VAF, como ahorro, crédito y presupuesto. La vinculación ayudó a ofrecer servicios sin costo, como talleres presenciales, asesoría uno a uno en temas financieros y atención vía telefónica para dudas. Esta organización colaboraba con Prospera USA, que ofrecía programas de capacitación y apoyo a emprendedores, y permitía un mayor alcance en términos de recursos humanos, los temas que se manejaban y el acceso a los apoyos disponibles.

La oferta de servicios se decide con base en la experiencia y el conocimiento de la organización aliada. Las preguntas más frecuentes que recibe el área de Comunidades del Consulado General de México en Miami en eventos comunitarios y en redes sociales suelen ser sobre cómo abrir una cuenta de banco en Estados Unidos, cómo enviar dinero a México sin pagar altas comisiones y que llegue de manera segura, y cómo ahorrar y comprar una vivienda en Estados Unidos. También solicitan información

¹ Véase en nuestro canal de YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=DxV_iSFp9bU

sobre el acceso a apoyos financieros para hijos nacidos en Estados Unidos y sobre cómo realizar trámites de impuestos y entender las oportunidades de crédito.

La orientación sobre el crédito ha sido importante para nuestra comunidad ya que, en Estados Unidos, debido a su cultura financiera, puede ser más accesible que en México. El crédito a menudo es necesario para adquirir o rentar un automóvil, una casa y otros servicios, como luz, agua, cable, así como para realizar reservaciones. Sin embargo, en ocasiones ese “fácil” acceso puede resultar en deudas impagables para nuestra comunidad, por lo que es importante orientarles para evitar todo tipo de abuso.

Destaca como una inquietud relevante de nuestra comunidad cómo aprender a emprender. Esta pregunta ha sido recurrente no solo en el sur de Florida, sino en otros estados del país e incluso en el mundo, donde se encuentran mexicanos(as) que buscan abrirse paso en sus lugares de residencia por medio de la creación de su propio negocio.

La mayoría de las actividades de inclusión financiera se llevan a cabo una vez a la semana en los días con mayor presencia de connacionales en la sede, por ahora los viernes. En estos días asiste el personal de la organización aliada de la VAF de Miami a la Sala de Documentación del consulado, que atiende diariamente a aproximadamente cuarenta personas. Aprovechando el tiempo que esperan las personas para sus trámites, se realizan presentaciones de 10 a 15 minutos sobre algún tema financiero o se promocionan los servicios de la VAF para que las personas en la sala puedan acercarse a la mesa informativa de nuestro aliado y recibir atención personalizada. Aquellas interesadas se acercan al módulo de la VAF, reciben asesoría y pueden agendar una cita para mayores detalles. Además, se les proporciona la información y los números de contacto para que también los difundan con su comunidad. En caso de ser temas que necesitan alguna especialización, se cuenta con una lista de aliados de la VAF de Miami (bancos, organizaciones sin fines de lucro y escuelas) para referir a las personas. Dicha lista se ha ido alimentando con aliados que han colaborado con el consulado o con la agencia aliada, y que además cuentan con experiencia especializada.

En este mismo sentido, se realizan ferias comunitarias en los consulados móviles en las principales ciudades de los dieciocho condados de nuestra circunscripción. Se ofrece información financiera y sobre programas de México en colaboración con aliados locales, como Prospera USA, y nacionales, como Master Your Card, además de otras con las que trabajamos en el condado de Miami-Dade que también tienen presencia

en los otros condados, y nos refieren con aliados con los que ellos colaboran. También es importante mencionar el apoyo de nuestras sedes para los consulados móviles, como iglesias y centros comunitarios. Estas suelen tener mayor conocimiento y experiencia de trabajo con aliados locales, por lo que contamos con su apoyo para sumar aliados a las ferias comunitarias y evitar referir a las personas atendidas a un servicio en otra ciudad que les pueda complicar el seguimiento. Dado lo anterior, contar con un aliado de la VAF sin duda es valioso para atender a una mayor cantidad de mexicanos y contar con expertos en Florida que puedan asesorar y referir a nuestros connacionales de manera gratuita.

Sin embargo, la implementación de la VAF ha tenido varios retos. Desde 2019 se ha operado con tres diferentes aliados. Lo anterior, debido a que año con año el alcance de este programa ha aumentado, lo que ha generado que la atención no solo se centre en las personas que se atienden en la sede consular, sino en que se pueda ofrecer atención y seguimiento en toda la circunscripción. La atención y los recursos de los aliados anteriores, como Clearpoint, se limitaban a Miami-Dade, restringiendo el alcance de esta representación consular. Estas experiencias nos ayudaron a incrementar la red de aliados en el sur de Florida para poder dar atención a nuestra comunidad sin importar el punto de la circunscripción en que se encuentren. Además, se ha mantenido la relación con los aliados que ya no operan la VAF de Miami para las actividades y los programas en los que pueden apoyar con sus recursos y alcance.

En la actualidad se trabaja con Branches Florida, que ofrece asesoría gratuita desde temas personales, como compra de autos, ahorro, presupuesto y declaración de impuestos, hasta apoyo a emprendedores por medio de referencias a bancos y programas de apoyo para iniciar un negocio, además de ofrecer el servicio gratuito para tramitar el ITIN para el pago de impuestos. Conocimos a Branches Florida por medio de la organización comunitaria Be Strong International, que nos apoya en talleres para padres en la Ventanilla de Salud y con la que ellos colaboran para ofrecer servicios integrales a padres e hijos.

Recurrimos a Branches Florida para ser nuestro aliado de la VAF de Miami por su experiencia y compromiso en atender a la comunidad mexicana. Esta organización tiene un alto impacto en las áreas de Florida City y Homestead, región con una numerosa población de origen mexicano. Esta organización es de las pocas sin fines de lucro que cuentan con el servicio de impuestos gratuito, que es altamente demandado por nuestra comunidad. Derivado de estas alianzas, se lograron cooperaciones que mejoraron

el Programa Consular de Emprendimiento para Mexicanas en el Exterior (PCEME), mediante ponentes especializados y la explicación de temas como presupuesto, finanzas personales y gestión de recursos humanos.

Estrategia local y mejores prácticas

A partir de la pandemia de COVID-19, y gracias a la constante comunicación con organizaciones campesinas y comunitarias locales, como la Asociación Campesina de Florida, pudimos conocer de la necesidad entre nuestros connacionales de alimentos, apoyos de renta y materiales de bioseguridad, entre otros. Desde luego, estas necesidades eran más inminentes entre los grupos vulnerables, como personas sin documentos o sin acceso a un seguro médico. Por eso, en colaboración con organizaciones y grupos comunitarios en el sur de Florida, se realizaron campañas de donación y apoyo denominadas “De la comunidad para la comunidad”. Esto no solo ha permitido apoyar a las comunidades que pueden necesitar estos servicios, a los cuales podrían no tener acceso por su situación migratoria, sino que ha significado el involucramiento y la disposición de mexicanas y mexicanos que se suman a participar activamente en estas acciones en beneficio de nuestros connacionales que residen en el sur de Florida.

Estos apoyos fueron realizados por la sociedad civil en el sur de Florida que acudió al llamado de esta representación consular, así como por empresas mexicanas e hispanas. Destacan Herdez, Florida Coast Railway, Farmshare y Sleafs, entre otras. Debido a la gran respuesta que se obtuvo, se pudieron realizar distintos eventos y visitas a las comunidades para la entrega de las donaciones bajo el lema “El Consulado va a la gente”. Gracias a esta iniciativa, en 2021 se logró llegar a 27,774 connacionales, los cuales recibieron servicios médicos, educación financiera (apertura de cuenta, acceso a créditos), información sobre becas y educación para adultos, comida, donaciones de artículos de primera necesidad, entre otros. Bajo este lema se han logrado realizar actividades comunitarias incluso de manera anual, entre ellas la Semana de Educación Financiera, en marzo, y la Semana Nacional de Educación Financiera, en octubre, así como el Festival Anual del Día del Niño y la Niña, el cual cuenta con la participación de todas las ventanillas comunitarias, incluyendo la VAF, y al que asisten más de 400 personas.

Asimismo, la pandemia impulsó distintas herramientas, como las conferencias virtuales, que permitieron llegar a distintos puntos de nuestra

circunscripción. En la VAF de Miami se ofrecen talleres virtuales una vez al mes con expertos en diversos temas. Los temas se eligen con base en las solicitudes y las preguntas más comunes que nos realizan nuestros connacionales tanto en eventos presenciales como en redes sociales, por ejemplo, cómo emprender un negocio, el pago de impuestos, los envíos de remesas, el ahorro, el acceso al crédito personal o de negocios, las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE), la obtención del ITIN, y más. A estos talleres se sumaron 585 personas en 2022.

También realizamos periódicamente cápsulas informativas y videotutoriales. Estos materiales, elaborados por aliados locales en educación financiera, nos ayudan a proveer de manera dinámica y resumida información puntual, consejos, recomendaciones y contactos que puedan ser de utilidad para nuestros connacionales. El contenido, por lo general, se selecciona con base en las preguntas frecuentes que recibimos, pero también en los materiales que realizan las organizaciones aliadas. Estos materiales se pueden encontrar en la página del consulado, en las redes sociales y en el canal de YouTube. Con estas acciones se tuvo un alcance aproximado de 7,834 connacionales en 2021.

A la difusión de materiales en redes sociales se han sumado diversos aliados, como organizaciones comunitarias, financieras, bancos y dependencias del gobierno federal de México, como la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. El consulado difunde los materiales audiovisuales y las infografías compartidas por estos aliados para juntos orientar a nuestra comunidad en temas de educación financiera en Estados Unidos y en México.

Esto se ha logrado gracias a que ampliamos constantemente la red de contactos de inclusión financiera en los condados del sur de Florida. Esta ampliación se logra por medio de recomendaciones de las organizaciones comunitarias, consulados latinoamericanos, consulados de México en otros estados y líderes comunitarios locales. El objetivo a mediano plazo ha sido ofrecer permanentemente los servicios de la VAF de Miami tanto en nuestras instalaciones como en cada consulado móvil mensual.

A estas acciones se suman los servicios financieros que ofrece el gobierno de México para la comunidad de mexicanos en el exterior, como programas para la adquisición de vivienda en México, opciones para la apertura de cuentas en México, AFORE y seguro social. Para esto, participamos en capacitaciones mensuales, brindadas por el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME), sobre los programas actuales, sus beneficios

para la comunidad y cómo referir a las personas para que puedan acceder a ellos. Este rubro ha sido un reto para nuestros aliados, ya que tienen que familiarizarse con trámites de un país distinto al suyo y aprender procesos nuevos para ellos. Por lo tanto, en nuestro caso, muchas veces el equipo del Departamento de Comunidades es el que asume esa orientación. Si los representantes de la VAF de Miami atienden a algún connacional con dudas sobre programas y trámites en México, el personal consular del área de Comunidades es quien brinda la información en la sede consular. Si los casos se presentan fuera de la sede, se toman los datos de la persona interesada y se les da seguimiento. Hasta hoy, es una estrategia que ha funcionado para esta representación consular, pero se prevé integrar de mejor manera al representante de la VAF de Miami para capacitarse en estos temas.

Como parte de las buenas prácticas, en 2021, el Consulado General de México en Miami fue elegido por el IME para participar en la segunda edición del PCEME. El programa duró 3 meses, durante los cuales 43 mujeres emprendedoras pudieron capacitarse en tres etapas (*Dreambuilder*, Mentorías y Concurso de Plan de Negocio) y concluir un plan de negocios para empezar o mejorar sus proyectos de emprendimiento. Durante este programa, pudimos conocer las historias de cada una de las participantes y se creó una red de apoyo entre ellas que, hasta hoy, continúa realizando actividades en conjunto. Sin duda, formar parte de esta iniciativa significó un reto para el consulado, ya que se tuvo que encontrar expositores, mentores y asesores que pudieran guiarlas de manera gratuita en todo el proceso. Esto no hubiera sido posible sin la colaboración de organizaciones comunitarias con enfoque en educación financiera, empresarios y empresarias mexicanas, y cámaras de comercio con las que esta representación consular trabaja desde hace tiempo.

Una de las beneficiarias es una migrante mexicana que no ha podido acceder a un trabajo acorde a sus estudios debido a su estatus migratorio. Esto la ha llevado a emprender un negocio de postres para poder apoyar a su familia. Cuando inició el programa, no tenía un nombre para su negocio y no sabía dónde empezar, por lo que no dudó en inscribirse cuando se enteró que esta representación consular estaba realizando el PCEME. Ella compartió en la clausura de la segunda edición que en este programa no solo encontró las herramientas, la información y la asesoría que necesitaba, sino también encontró a más personas como ella que tienen un sueño, que ahora la impulsan y de las que también aprende día a día.

Estrategia futura

En el Consulado General de México en Miami buscamos siempre cumplir con el compromiso de ir a donde está la comunidad. Si bien ya tenemos de manera fija un día a la semana la presencia de nuestros aliados de la VAF en la sede consular, queremos poder contar con este servicio en todos los consulados móviles. Estamos en conversaciones constantes y siempre sumando aliados para contar con una amplia red de contactos y con al menos un aliado de educación financiera en cada consulado móvil. Ya contamos con aliados en más de 70% de los condados de nuestra circunscripción. Logramos llegar a todas las ciudades del sur de Florida mediante talleres y cápsulas informativas por medios virtuales al menos una vez al mes. También, se cuenta con material informativo impreso que se reparte durante nuestras actividades fuera de la sede.

Para reforzar esta estrategia, brindamos atención en temas de educación financiera a través de la línea telefónica del consulado. Según las necesidades de quien llama, el consulado le refiere a nuestra VAF, a los aliados locales o a los aliados en México en temas como vivienda, fondos de ahorros y envío de remesas, entre otros. Asimismo, se promociona y se atiende a personas en la línea de atención de la VAF de Miami, la cual está disponible de lunes a viernes y es manejada por nuestro aliado local, con atención personalizada y en español.

Aunado a lo anterior, actualmente colaboramos con una organización sin fines de lucro, Master Your Card, la cual ofrece educación financiera en temas de finanzas personales y el uso de tarjetas de crédito y de débito, entre otros. Esta organización cuenta con una plataforma interactiva en línea que ofrece cursos, talleres, pláticas, videos y demás material para orientar a la comunidad en distintos temas financieros a través de una computadora. Dicha plataforma ya se encuentra operando y está siendo promocionada mediante folletos, infografías y videos que hemos compartido en las redes sociales para que nuestra comunidad pueda acceder a ella.² La plataforma es totalmente gratuita y en español. De igual manera, se está reforzando la difusión de esta herramienta en los talleres virtuales que realizamos una vez al mes para que las personas y las organizaciones puedan compartirla como un recurso educativo para la comunidad.

El Consulado General de México en Miami se encuentra en constante actualización y comunicación, tanto con la comunidad como con líderes

² Para acceder a la plataforma, visite <https://www.masteryourcardusa.org/es/resource-center/>

comunitarios, para conocer de primera mano las necesidades educativas y de orientación de nuestra comunidad mexicana. Además, continuamos usando las herramientas virtuales para compartir información fidedigna, confiable y entendible en temas que debemos aprender para crear una cultura de educación financiera, con la que muchas veces no contamos antes de tomar decisiones que puedan impactar a nuestro patrimonio. Seguiremos trabajando en beneficio de nuestra comunidad y en los temas que ellos necesitan conocer, los cuales identificamos de manera diaria en la atención que ofrecemos tanto en nuestra sede como en los distintos eventos comunitarios que organizamos en el año.

Impacto, retos y oportunidades en la implementación de la VAF en el Consulado de México en Fresno

María Fernanda Cámara Pérez
Cónsul de Asuntos Comunitarios en Fresno¹

*

La Ventanilla de Asesoría Financiera (VAF) en Fresno se ha convertido en el programa de apoyo comunitario más exitoso que el consulado ha puesto en práctica para acompañar a la comunidad mexicana en el Valle Central de California. En los últimos años, el Consulado de México en Fresno ha comprobado el potencial innovador de la ventanilla y hemos acompañado su adaptación a la realidad local, especialmente a partir de la pandemia de COVID-19.

El objetivo de la diplomacia consular mexicana en Estados Unidos es atender las necesidades de la diáspora y orientarla para procurar su plena inserción a la sociedad de la que ahora forma parte, con la asistencia de programas diseñados desde México, así como recursos locales. Siendo que uno de sus pilares es la atención a las necesidades financieras de los mexicanos, el objetivo de este capítulo es compartir la experiencia del consulado para el establecimiento de la VAF y mejorar el entendimiento de este programa a nivel local, al tiempo de promover algunas buenas prácticas que puedan servir como ejemplo a otros consulados en contextos similares.

Comenzaremos por describir el perfil de la población atendida por el Consulado de México en Fresno y sus necesidades financieras, así como el contexto sociopolítico local. Enseguida, al exponer detalladamente el proceso para establecer la VAF en el consulado, se mostrará el arduo trabajo

¹ La autora tuvo ese puesto hasta noviembre de 2022. Las opiniones expresadas en este capítulo son su responsabilidad exclusiva y no representan necesariamente la posición oficial del Consulado de México en Fresno.

por consolidar las alianzas estratégicas necesarias para su operación óptima, continuando por describir las prácticas que han permitido aumentar el alcance del programa, especialmente la creación de medios de comunicación directa con el público. Finalmente, se analizan las estrategias y los retos a futuro, como garantizar que la información llegue de manera constante a la comunidad e incluir la atención especializada a las comunidades indígenas residentes en el Valle Central de California, en sintonía con la prioridad del gobierno de México.

La población atendida en la región y sus necesidades financieras

El área geográfica en que sirve el Consulado de México en Fresno representa más de 20.0% del territorio de California y cubre ocho de los condados en el Valle Central o Valle de San Joaquín: Fresno, Inyo, Kern, Kings, Madera, Mariposa, Merced y Tulare. De acuerdo con los datos del censo más reciente, en esta zona habita 7.63% de la población de California, es decir, 3,017,096 personas de 39,538,223 en el estado. El porcentaje de habitantes que se identifica como latino varía en cada condado, pero el promedio en la zona es de 48.0%, y en seis de los condados mencionados la población de origen hispano supera 50.0%, como se observa en el Cuadro 1.

Cuadro 1: Población en la circunscripción del Consulado de México en Fresno por condado		
Condado	Población	% Latinos
Fresno	1,008,654	53.8
Kern	909,235	54.6
Tulare	473,117	65.6
Merced	281,202	61.0
Madera	156,255	58.5
Kings	152,486	55.3
Inyo	19,016	23.4
Mariposa	17,131	12.1

Que las personas se identifiquen como hispanos o latinos habla de su pertenencia étnica, pero no refleja dato alguno sobre su nacionalidad o de dónde provienen sus antepasados (su origen nacional). En otras palabras, 65.6% de población hispana en el condado de Tulare puede incluir mexicanos, salvadoreños, guatemaltecos y oriundos de otros países, pero también mexicoestadounidenses y quienes se identifican como chicanos. No hay datos precisos sobre la nacionalidad de los más de 3 millones de habitantes en el Valle Central de California. Sin embargo, se estima que la mayoría de los

Fuente: U.S. Census Bureau, s.f.

residentes latinos en esta región es de origen mexicano, probablemente 70.0% o 75.0%. En estos términos, se puede estimar que el Consulado de México en Fresno sirve a más de 2 millones de personas.

Una de las características de la población mexicana o de origen mexicano en la región es que está compuesta por un importante número de familias que se asentaron aquí generaciones atrás, y muchos de sus miembros se desempeñan en labores vinculadas con la agroindustria. La presencia de este sector se originó en la migración temporal de campesinos en la época del Programa Bracero, entre 1942 y 1964, cuando cientos de miles de jornaleros provenientes de distintas regiones de México obtuvieron permisos temporales para trabajar en los campos agrícolas del sudoeste estadounidense, en sustitución de la mano de obra que se perdió cuando una parte importante de los trabajadores estadounidenses fue reclutada para integrarse a las fuerzas armadas como consecuencia del involucramiento de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Con el paso de los años, muchos de esos trabajadores decidieron permanecer aquí —aún después de que sus permisos de estancia vencieran— y fueron reunificándose con sus familias en la medida que fue posible solventar el costo de su viaje desde México, de manera indocumentada la mayoría de las veces. Décadas más adelante, gracias a la llamada “amnistía” que concedió el gobierno de Estados Unidos a millones de migrantes indocumentados en 1986 con la Ley de Reforma y Control de Inmigración (IRCA), una parte importante de la población mexicana regularizó su estancia en el país. Como consecuencia directa, solo una minoría de los mexicanos en la región reside aquí de manera indocumentada, incluido un número desconocido de migrantes que ha llegado en años recientes a pesar del significativo incremento en los costos y los riesgos que implica ahora la migración indocumentada.

El desarrollo de la actividad económica del Valle Central de California está determinado por las grandes extensiones de tierras fértiles en la zona, dedicadas a la producción agrícola. De acuerdo con la evaluación estadística realizada en 2022 por el Departamento de Alimentos y Agricultura de California (CDFA), cinco de los condados en el área geográfica que nos ocupa están clasificados entre los diez con mayor valor en producción agrícola en el estado, con Kern a la cabeza (CDFA, 2022, p. 21). En ese mismo sentido, el Centro de Ciencias del Agua de California del Servicio Geológico de Estados Unidos (USGS) sostiene que el Valle Central suministra 8% de la producción agrícola del país, lo que equivale a una cuarta parte de los alimentos que se consumen en Estados Unidos, in-

cluido 40% de las frutas, nueces y otros alimentos considerados “de mesa” o no procesados (California Water Science Center, s.f.).

California sostiene el segundo lugar a nivel nacional en la producción de floricultura —con 15.0% del valor por venta al mayoreo— y es responsable de dos terceras partes de la producción nacional de frutas y nueces. Cerca de cuatro millones de toneladas de uva fueron prensadas en 2021 en la zona vinícola de California, y la producción ganadera incrementó su valor en 7.8% de 2020 a 2021, superando los 12,000 millones de dólares. Por otra parte, California continuó a la cabeza en la producción de verduras, cosechando 62.0% de la producción nacional en 2021, con un valor total de 7,470 millones de dólares por verdura fresca y procesada (CDFA, 2022). Como se mencionó, una parte significativa de esta producción agrícola proviene de los campos del Valle Central.

Una industria agrícola de estas dimensiones requiere de una gran fuerza laboral. El auge económico del Valle Central de California en este aspecto se ha desarrollado gracias a millones de agricultores, ganaderos, campesinos, procesadores, transportistas, distribuidores y tantos más que colaboran diariamente en esta industria. Los empresarios locales han sido capaces de mantener el capital humano en los procesos de producción, al tiempo que se adoptan las innovaciones tecnológicas necesarias para continuar expandiendo sus cosechas. La mano de obra continúa siendo el motor de la industria y, de ella, una parte importante son mexicanos o personas de origen mexicano, muchos de quienes se dedican a desempeñar las labores para las que se requieren menos calificaciones.

A pesar de la abundancia agrícola descrita en los párrafos anteriores, el Valle Central de California continúa siendo una de las regiones en Estados Unidos con los mayores índices de desigualdad y pobreza. Algunos de los elementos que contribuyen a esa situación son la degradación ambiental, la dependencia económica del comercio de materias primas, los bajos niveles de remuneración, así como la disparidad salarial que impera en varios sectores de la economía. Hay un segmento de la población sin carencias y buen nivel socioeconómico, pero la mayor parte de los mexicanos en la región tiene un nivel educativo bajo y se desempeña en actividades relacionadas con la agroindustria, la ganadería o el sector de servicios. Para muchos de ellos, la pobreza es una realidad.

Las preocupaciones financieras de los mexicanos que han emigrado al Valle Central son diversas, pero todos coinciden en la necesidad de contar con ingresos que sirvan para dos propósitos: mantener un estándar de

vida aceptable para su familia inmediata y contar con recursos adicionales para procurar el mejoramiento de las condiciones de vida de sus parientes en México. En ese sentido, la VAF en Fresno comparte los objetivos de sus símiles en otros consulados, y sus retos giran en torno a la necesidad de brindar una educación financiera confiable que presente información sobre recomendaciones, oportunidades, programas y servicios que las personas puedan aprovechar para facilitar la administración de sus recursos y, con ello, procurar su bienestar y el de sus familias. Sin embargo, dadas las características de la población discutidas en párrafos anteriores, se podría considerar que los temas más recurrentes son también los más elementales, en la mayoría de los casos: seleccionar cuentas bancarias adecuadas; programas de ahorro, préstamos y créditos; envíos seguros de dinero a México; contratación de servicios de telefonía, internet o televisión de paga; asesoría para el cumplimiento de obligaciones fiscales; esquemas de apoyo para la construcción de vivienda, y todo tipo de gestiones virtuales, entre otras.

Cada vez más personas optan por la conveniencia de bancarizar sus finanzas y ello ha dado pie a que estén familiarizadas con el uso de los medios electrónicos para realizar transacciones monetarias de manera directa. Sin embargo, un número importante de personas requiere ampliar su conocimiento sobre los servicios bancarios, así como las plataformas virtuales disponibles, con la finalidad de aprovecharlos de manera óptima y evitar defraudaciones. Por otro lado, el sector emprendedor ha tomado relevancia en los últimos años y muchos se han aventurado para establecer negocios propios, de distintas dimensiones, con la intención de ampliar sus posibilidades de desarrollo e incrementar sus ingresos. Esto se traduce en que la demanda por capacitación integral en la materia va en aumento y la VAF ha debido integrar estos temas a su oferta educativa.

Para atender las necesidades de las finanzas personales o de negocios, se requieren instituciones financieras sólidas y, entre ellas, los bancos comunitarios (o instituciones financieras de desarrollo comunitario, CDFI) se caracterizan por tener una mayor aceptación en la región. Estas entidades ofrecen servicios financieros especialmente diseñados para poblaciones desfavorecidas, minoritarias y de bajos ingresos, grupos tradicionalmente marginados que deben, además, hacer frente a una evidente discriminación y falta de confianza respecto a su manejo responsable de las finanzas, en un entorno rural que carece de medios para ofrecer condiciones de estabilidad y certeza. De este modo, la VAF es el espacio idóneo para brindar orientación sobre el acceso a servicios financieros en Estados Unidos y en México, así como información respecto a oportunidades de aprendi-

zaje, desarrollo e inclusión para los mexicanos en la región. Sus iniciativas buscan motivar a la población a no sentirse intimidada por las cuestiones financieras y aprender a solicitar el apoyo que requieran en todo momento. En colaboración con múltiples aliados en la materia y la guía del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME), los programas de la VAF tienen la finalidad de fortalecer y proteger el patrimonio de los mexicanos en el extranjero.

Contexto sociopolítico, dificultades y oportunidades en el Valle Central de California

Un área con presencia tan importante de población de origen latino como el Valle Central de California presumiblemente tendría preferencia política por la corriente liberal asociada con el Partido Demócrata. Pero la realidad del panorama político aquí es distinta: esta región se ha inclinado, tradicionalmente, por los principios conservadores del Partido Republicano, como demuestran los resultados de las elecciones de 2022.

En esa ocasión, se disputaron los 52 escaños para California en la Cámara de Representantes y uno para el Senado federal, los 80 representantes de distrito en la Asamblea Estatal y la mitad del Senado de California, así como una docena de cargos estatales, incluyendo la elección de gobernador. En términos generales, la revisión de los resultados a nivel estatal demuestra la clara preferencia por las propuestas del Partido Demócrata (California Secretary of State, 2022a). Desde la elección primaria en junio de 2022, la contienda por la gubernatura estuvo dominada por el demó-

Cuadro 2: Resultados de las elecciones primarias para la Asamblea Estatal de California, 2022			
Distrito	Condados Representados	Republicano	Demócrata
8	Fresno, Inyo, Madera, Mariposa	X	
22	Merced	X	
27	Fresno, Madera, Merced		X
31	Fresno		X
32	Kern, Tulare	X	
33	Fresno, Kings, Tulare	X	
34	Kern	X	
35	Kern		X

Fuente: California Secretary of State, 2022c.

crata Gavin Newsom, quien buscaba la reelección. En la elección general, celebrada en noviembre de ese mismo año, Newsom se impuso al recibir 59.2% de los votos, contra 40.8% del republicano Brian Dahle (California Secretary of State, 2022b).

En cambio, cuando se presta atención al comportamiento del electorado en la región central del estado, la situación se modifica. De los ochenta distritos disputados para conformar la Asamblea Estatal, por ejemplo, ocho corresponden a la circunscripción del Consulado de México en Fresno. Como se aprecia en el Cuadro 2, los resultados favorecieron al Partido Republicano, cuyos candidatos ganaron en cinco distritos. Los condados con representantes demócratas ante la Asamblea Estatal son Fresno, Kern, Madera y Merced.

En el caso del senado de California, solo se llevaron a cabo elecciones en la mitad de los distritos (aquellos en numeración par), cuatro en el caso que nos ocupa. Solamente uno de los distritos formaría parte de la minoría republicana en el estado, de acuerdo con lo mostrado en el Cuadro 3.

Cuadro 3: Resultados de las elecciones primarias para el Senado Estatal de California			
Distrito	Condados Representados	Republicano	Demócrata
4	Inyo, Madera, Mariposa, Merced		X
12	Fresno, Kern, Tulare	X	
14	Fresno, Madera, Merced, Tulare		X
16	Fresno, Kern, Kings, Tulare		X

Fuente: California Secretary of State, 2022d.

Los cambios que se han experimentado durante los últimos 10 años en la composición social de la región se reflejan en la creciente participación política de la comunidad latina (parte de la cual es mexicana) y su predilección por las vías que propone el Partido Demócrata para el desarrollo de California y el bienestar de los individuos. No obstante, la clase socioeconómica dominante —compuesta por importantes empresarios en varios sectores de la agroindustria— tiene preferencias republicanas y cuenta con un poder económico tan importante que le ofrece la capacidad de influir en el rumbo político de los acontecimientos más relevantes. Aun en este contexto, los empleadores republicanos deben tener concesiones

con la clase trabajadora latina, primordialmente demócrata, en razón de los beneficios que representa contar con su mano de obra. Este, precisamente, es el grupo al que pertenece el grueso del público al que sirve la VAF en Fresno, que proviene de una clase económica estrechamente vinculada a la agricultura y la ganadería, con ingresos reducidos y posibilidades de progreso limitadas.

En la actualidad, la población mexicana continúa en busca de su lugar en el cuerpo social de esta región, pero, sin duda, forma parte activa de todos los sectores de la vida social, política y económica en el Valle. Sin embargo, no es extraño escuchar relatos de miembros de la comunidad sobre momentos en que se han sentido discriminados por la minoría anglosajona. Desafortunadamente, persisten visiones que perciben las diferencias étnicas y raciales de la sociedad como elementos negativos, y algunos grupos no terminan de reconocer abiertamente el valor de la diversidad en la composición social local y que mucho del progreso económico de la región se debe a la labor incansable de millones de trabajadores migrantes. Al mismo tiempo, estas circunstancias han favorecido que la sociedad civil de origen latino, encabezada por líderes mexicanos, se organice constantemente para tener mayor influencia en el devenir de su comunidad.

Hay un número importante de iniciativas encaminadas a favorecer la inclusión financiera de los migrantes y dar a conocer las oportunidades que existen con el uso correcto de los recursos locales disponibles. Las organizaciones comunitarias son verdaderas redes de apoyo que brindan asesoría confiable para navegar en el sistema financiero.

Los últimos años se han caracterizado por el establecimiento de múltiples organizaciones, cuya misión es impulsar a los individuos para emprender un negocio y a los pequeños empresarios a expandir sus actividades comerciales. Su propósito es avanzar en la eliminación de las barreras que puede representar el lenguaje para el establecimiento de nuevos negocios, ofrecer fuentes de financiamiento que otorguen el capital necesario para comenzar o ampliar proyectos y brindar acompañamiento durante el proceso de apertura de un negocio. Aun cuando se trata de organizaciones independientes, la VAF tiene la cualidad de ser un proyecto atractivo que fomenta la colaboración entre la iniciativa privada y las agencias de los gobiernos estatal y local para procurar que las personas aprendan las competencias y las habilidades necesarias para administrar sus recursos y proteger su patrimonio.

Establecimiento de la VAF, desarrollo de alianzas locales y esfuerzos por atender las necesidades financieras de la comunidad

El modelo de las VAF inició en 2014 y su éxito abrió la posibilidad de replicar la estrategia paulatinamente en otros consulados; en 2017, el gobierno de México adoptó la inclusión y la educación financiera de la población migrante como política pública, con la finalidad de favorecer el fortalecimiento del patrimonio de los mexicanos en el extranjero. Hasta entonces, la atención a la economía de las familias migrantes se había limitado a difundir información sobre servicios disponibles en las distintas instituciones financieras. La mayoría de los consulados contaba con acuerdos de colaboración específicos con entidades como bancos, sociedades financieras y uniones de crédito para promover sus servicios entre los visitantes que diariamente reciben atención en nuestras instalaciones. Sin embargo, el trabajo de esas entidades carecía de uniformidad y no era percibido como una estrategia integral de acciones coordinadas en favor de la educación y asesoría financiera que abordara otras necesidades de la población.

En el caso del Consulado de México en Fresno, esta iniciativa fue adoptada en la primavera de 2019, cuando se dieron los primeros pasos para establecer una alianza central única para la atención a las necesidades financieras de la comunidad y ofrecer los recursos de una VAF. En mayo de ese año se formalizó el primer acuerdo para comenzar a distribuir información sobre recursos a la comunidad en el Valle Central mediante la VAF. La organización seleccionada, la Fundación Educación y Liderazgo, está vinculada a la universidad estatal local y su misión es brindar apoyo a los estudiantes indocumentados para facilitar su plena inserción al entorno escolar, incluida la promoción de una vasta selección de programas de ayuda financiera para ellos. A pesar de la voluntad de colaboración, al poco tiempo fue claro que brindar información a los estudiantes y sus familias sobre becas y créditos para cubrir el costo de su educación es importante, pero la visión de la VAF debía ampliarse y ser capaz de atender las necesidades de todos los sectores de la población. Desafortunadamente, la persona a cargo del proyecto en la fundación decidió no continuar en su puesto y, tras varios intentos, no fue posible encontrar un remplazo adecuado para cubrir las necesidades de atención de la VAF. Por tal motivo, la organización comunicó que no estaría en posibilidades de retomar la dirección de la ventanilla y decidió rescindir el acuerdo de colaboración.

A pesar del cambio de dirección al que obligó esta situación, la intención era iniciar las actividades de la VAF cuanto antes, aun sin contar

con un socio específico que encabezara sus labores y, de este modo, garantizar que las necesidades de asesoría e inclusión financiera de la comunidad mexicana en el Valle Central de California fueran atendidas. El propósito era desarrollar actividades en la materia, aun si se tuviera que postergar el establecimiento de la VAF hasta el año siguiente y, en octubre de 2019, se seleccionaron cuatro organizaciones para desarrollar un programa de trabajo de educación financiera que reflejara los intereses de la población mexicana migrante en la región. Con el apoyo de una agencia de seguros y otra para el pago de impuestos, un centro de negocios para mujeres y una unión de crédito, se realizaron talleres informativos presenciales en la sala de espera del consulado y en las instalaciones de estos aliados en las ciudades de Fresno, Bakersfield, Ridgecrest y Arvin. Las sesiones cubrieron temas como seguros e inversiones, hipotecas, emprendimiento para pequeños negocios, preparación de estos para enfrentar desastres naturales, mercadotecnia y recomendaciones sobre finanzas personales. Esta primera experiencia encaminada a establecer la VAF en Fresno tuvo lugar tan solo en el último bimestre de 2019, pero sentó las bases para continuar la implementación del programa en los meses siguientes.

Mientras se desarrollaban estas actividades mediante colaboraciones directas con las organizaciones aliadas, diversos acontecimientos propiciaron que se estrecharan lazos de colaboración con la Fundación Hispana del Área de Fresno (FAHF). Se trata de una organización sin fines de lucro, fundada en 2001 con el propósito de apoyar al establecimiento y la expansión de la comunidad empresarial latina en esta región central de California. La misión de la fundación es promover la educación en el ámbito de los negocios —con asistencia técnica, acceso a capital y acompañamiento de iniciativas— de manera que se propicien niveles sustentables de desarrollo económico que empoderen al sector hispano de la comunidad, mediante la expansión de oportunidades económicas y la creación de empleos.

Hasta ese momento, no había sido posible encontrar alguna organización que se comprometiera totalmente para coadyuvar al consulado en la coordinación de los trabajos de la VAF. Sin embargo, la FAHF comenzó a mostrar interés en el proyecto, pues le permitiría acercarse más al segmento mexicano de la comunidad empresarial y continuar su expansión. Iniciaron entonces las negociaciones para explorar la posibilidad de que tomara el liderazgo en la operación de la ventanilla.

La directiva de la fundación reconoció el reto que representaría abordar temas relacionados con las finanzas individuales y la economía fa-

miliar, por ser cuestiones ajenas a su área de especialización. Tras un examen minucioso de las oportunidades que el proyecto representaba, no obstante, manifestó que tendría plena disposición para encabezar los trabajos del grupo de agencias, instituciones y organizaciones con las que el consulado colaboraba para promover la educación financiera en nuestra comunidad. Su labor consistiría en coordinar iniciativas para proveer capacitación y orientación financiera y, así, promover la inclusión financiera de la comunidad mexicana en los condados bajo responsabilidad del consulado.

Tomando en cuenta estas consideraciones, ambas partes acordaron formalizar la alianza que permitiría trabajar en conjunto en la operación de la VAF. En febrero de 2020, en el marco de la reunión mensual de la FAHF con emprendedores latinos en Fresno, llamada “Negociantes Unidos”, se llevó a cabo la ceremonia de la firma del Memorándum de Entendimiento correspondiente. La iniciativa fue muy bien recibida por los miembros de la fundación y de inmediato ofrecieron sumarse a los trabajos de colaboración y propusieron proyectos específicos a favor del emprendimiento y de los pequeños negocios.

Desafortunadamente, a las pocas semanas se desencadenaron las restricciones decretadas en el estado de California para hacer frente a la pandemia de COVID-19. Las actividades presenciales planeadas debieron postergarse de inmediato y la VAF se vio en la necesidad de realizar todos sus trabajos de difusión de información utilizando los medios digitales a su alcance, particularmente los perfiles de Facebook del consulado y de la fundación, y sus respectivas salas de reuniones virtuales en la plataforma Zoom. Con la intención de aumentar el número de personas beneficiadas por los programas de asesoría financiera, se dividió la atención a la población en dos mediante trabajos coordinados, dependiendo del segmento al que pertenecieran: los medios electrónicos del consulado ofrecerían talleres informativos sobre temas de finanzas personales y los de la fundación sobre temas de interés para los pequeños negocios. De este modo, se favoreció el público que naturalmente está atento a las publicaciones en redes sociales de cada uno.

Entre abril y diciembre de 2020, se llevaron a cabo veintiséis sesiones informativas, transmitidas por redes sociales, sobre temas como bancarización, ahorro para el retiro y planeación financiera, créditos hipotecarios, vivienda, declaración de impuestos, protección al consumidor, entre otros, a cargo del consulado. Por su parte, la fundación ofreció el mismo número de sesiones de capacitación a grupos cerrados de empresa-

rios en el mismo periodo, en materia de mercadotecnia, negocios en línea, herramientas informáticas para la administración de negocios, asistencia fiscal, recomendaciones para facilitar el trabajo desde casa, e inclusión financiera para mujeres emprendedoras con los programas Womanpreneur y Latinapreneur. Se debe destacar el trabajo de la fundación para favorecer el desarrollo de competencias con empresarios en zonas rurales y la gran cantidad de sesiones de asistencia técnica que prestaron a negocios en temas como obtención de permisos de operación, su establecimiento y ampliación, solicitudes de créditos y las subvenciones gubernamentales disponibles para hacer frente a las implicaciones de la pandemia.

Las asociaciones con agencias gubernamentales y de asistencia comunitaria para promover los programas de apoyo económico para las personas y los negocios con motivo de la emergencia sanitaria por el COVID-19 desempeñaron un papel importante durante 2020. Las familias mexicanas recibieron información precisa respecto a las circunstancias en que el Servicio de Impuestos Internos (IRS) entregaría los apoyos financieros denominados “pago por impacto económico”. Con la orientación necesaria, comprendieron que este apoyo fiscal beneficiaba a las personas que estuvieran al corriente con el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, independientemente de su condición migratoria. Por su parte, la FAHF, la oficina local de la Administración de Pequeños Negocios (Small Business Administration) y la Universidad de Pequeños Negocios, un programa de la Universidad Estatal de California en Fresno, colaboraron con la VAF para ofrecer varias sesiones en que explicaron al público los “programas PPP y EIDL”, acrónimos que ahora son del dominio público en el sector empresarial para referirse al Programa de Protección de Pago de Cheques y los Préstamos de Desastre por Daños Económicos, subvenciones disponibles para los pequeños negocios en el país.

Mediante colaboraciones estratégicas con entidades especializadas en cada uno de los aspectos antes mencionados, la VAF tuvo la capacidad de ofrecer orientación a un importante número de personas, aun en las difíciles circunstancias que impuso la emergencia sanitaria. De acuerdo con la información registrada en las cuentas de Facebook del consulado y de la FAHF, más de 15,000 personas consultaron las infografías presentadas durante el año y cerca de 1,000 personas participaron en alguno de los talleres de capacitación señalados anteriormente.

Al finalizar 2020, se realizó una evaluación consciente de los trabajos de la FAHF al frente de la VAF; se reconocieron los muchos aciertos de

los que fue responsable y se imaginaron las nuevas oportunidades que se presentarían en el futuro cercano. A la par de los buenos resultados obtenidos durante el año, era ineludible considerar las implicaciones que tendría el presunto fin de la emergencia sanitaria o, al menos, la reducción a las restricciones a las que se había ajustado la operación del consulado. Con la mayor libertad que se avecinaba para llevar a cabo actividades presenciales, sería necesario estimular un cambio en la estrategia de atención al público de la VAF y de su programa de actividades. Comenzaban las reflexiones sobre la pertinencia de que tuviera una presencia regular en las instalaciones del consulado —como contempla el Memorándum de Entendimiento suscrito para su establecimiento— y la disponibilidad de tiempo que tendría para ello la fundación en este nuevo contexto, a pesar de su gran disposición.

Por otra parte, las características del grueso de la población a la que atiende el consulado en Fresno fueron descritas en párrafos anteriores: con sus debidas excepciones, de la gente que visita diariamente las instalaciones del consulado, es mayor el número de personas que se favorece de conversar sobre los programas más eficientes para el envío de remesas a México, que aquellos que tienen intereses concretos en el establecimiento de un negocio propio en California. Desde esa perspectiva, la oferta de recursos que presentara la VAF ahora en su operación cotidiana dependería, en mayor medida, de otras organizaciones e instituciones que del principal socio en el proyecto. Sin duda, la FAHF podría tomar parte en la organización de un calendario de visitas de otros socios a la sala de espera, pero el incremento natural de sus demás compromisos, con la disminución de las restricciones a las reuniones presenciales, reduciría su propia presencia y podría ir en detrimento de los trabajos de la ventanilla. En este marco, se tomó la difícil decisión de sustituir a la fundación como agencia líder en la operación de esta estrategia, si bien continúa siendo uno de los aliados principales en materia de emprendimiento y asesoría para pequeños negocios.

Al emprender una nueva búsqueda del socio idóneo para continuar el desarrollo de la VAF en Fresno, se tomaron en cuenta dos valiosas lecciones de las experiencias anteriores. En primer lugar, era preferible que otra organización encabezara la ventanilla, en lugar de que fuera responsabilidad exclusiva del consulado, ya que esto permitiría expandir la red de aliados en materia financiera a un ritmo más eficiente y, por lo tanto, cubrir un mayor número de temas en la materia. Por otro lado, sería imperante conceder el liderazgo de la estrategia a una organización con la que se pudiera identificar la mayor parte de la comunidad mexicana en

el Valle Central. A pesar del gran potencial que ofrecía la asociación con organizaciones locales y tomando en consideración la necesidad de brindar estabilidad a largo plazo a la estrategia, se optó por ofrecer la conducción de la ventanilla a la corporación Saber es Poder.

Desde 2008, Saber es Poder opera una plataforma multimedia que brinda acompañamiento a la comunidad migrante hispana en Estados Unidos para facilitar su establecimiento en el país. Esto se logra mediante la difusión de material educativo que proporciona soluciones prácticas a los consumidores latinos, permitiendo que se conviertan en participantes activos de la dinámica social estadounidense. Con oficinas sede en Los Ángeles y San Antonio, Saber es Poder tiene una amplia red de colaboradores que le permite servir a más de siete millones de consumidores cada año, y por muchos años ha mantenido una alianza importante con el IME.

Saber es Poder mantiene memoranda de entendimiento vigentes con todos los consulados de México en Estados Unidos. Su amplio trabajo en favor del empoderamiento de la comunidad de habla hispana le ha permitido posicionarse como un punto de referencia obligado para dar respuesta a muchas de las preguntas más comunes en materia de salud, inclusión financiera y oportunidades educativas.² En el caso de Fresno, ese acuerdo de colaboración existe desde 2014, y la posibilidad de entablar una relación específica para la promoción de la integración e inclusión financiera parecía un paso natural, aunque inadvertidamente dejado de lado en el pasado.

La propuesta de encabezar los trabajos de la ventanilla fue recibida con sorpresa en Saber es Poder. Era la primera vez que un consulado le planteaba la opción de establecer un acuerdo de colaboración en alguna materia específica y no tenía la plena certeza de lo que ello representaría en términos de la continuidad de su trabajo con otros consulados. Una vez que realizó las consultas correspondientes y se aseguró de que adquirir este nuevo compromiso no violaría su acuerdo existente con el IME, Saber es Poder accedió a convertirse en la agencia líder de la VAF del Consulado de México en Fresno. El Memorandum de Entendimiento que dio vida a esta asociación se suscribió en diciembre de 2020, para comenzar operaciones en enero de 2021, y tiene un carácter indefinido, es decir, que llegará a su fin en el momento en que alguna de las partes así lo decida.

² Para más información, visitar la página de internet de Saber es Poder: www.saberespoder.com.

Estrategia local y mejores prácticas

La experiencia de colaborar con Saber es Poder para el desarrollo de la estrategia de la VAF en Fresno ha sido muy positiva, y cada día se confirma que fue un gran acierto elegir a esta corporación como aliado principal del consulado en la materia. El programa anual de trabajo que este aliado propone se diseña conforme al calendario financiero de Estados Unidos (por ejemplo, la temporada de impuestos), y los eventos para la diáspora que organizan el IME,³ el Instituto Nacional de Migración⁴ y la Dirección General de Protección y Planeación Estratégica.⁵ Con base en los resultados del ciclo anterior, cada año se presenta un nuevo calendario de actividades, cuidando siempre incluir temas de bancarización, crédito, ahorro, hipotecas y emprendimiento, entre otros.

Además de apoyar regularmente en la atención que brinda el Departamento de Atención a Comunidades para poner en marcha los programas presentados por el IME, Saber es Poder ha hecho valiosas aportaciones innovadoras para mejorar la atención cotidiana a los conacionales. El esfuerzo más destacado ha sido la creación de medios de comunicación directa con el público, lo que le ha permitido incrementar considerablemente el número de personas beneficiadas por la información que provee.

Sin duda, estamos en una era en que la comunicación por vías electrónicas y remotas es esencial e ineludible. Los cambios en los modelos tradicionales de atención al público a los que obligó la pandemia de COVID-19, en términos de la adaptación de las reglas de convivencia social, únicamente aceleraron esa tendencia. Cuando fue necesario solicitar al personal de las de Ventanillas Comunitarias que se abstuviera de tener presencia regular en la sala de espera del consulado, se buscó dar continuidad a las labores de difusión realizando talleres informativos virtuales en una estrategia denominada #ConsejosFinancieroslosjueves, en el caso de la VAF. Los talleres tuvieron un éxito inmediato y la etiqueta se comenzó a utilizar en todas las publicaciones de las redes sociales del consulado,

³ La Semana de Educación Financiera Integral para Mexicanos en el Exterior en abril y la Semana Nacional de Educación Financiera en octubre, pero también la Semana Binacional de Salud en octubre y la Semana Binacional de Educación en agosto, entre otras.

⁴ Operativos de verano y de fin de año del Programa Héroe Paisano para facilitar las visitas a México de las familias durante los periodos vacacionales.

⁵ La Semana de Derechos Laborales a finales de agosto.

principalmente en Facebook. De manera complementaria, se lanzó una importante estrategia de comunicación mediante infografías publicadas en esos medios, explicando temas y procedimientos varios de aspectos importantes de la educación financiera.

Respecto a los talleres informativos, el reto fue aprender a administrar la plataforma seleccionada para operar esta iniciativa y encaminar las actividades para favorecer la participación de los miembros de la comunidad. De este modo, se estaría garantizando el cumplimiento de los objetivos de la estrategia de atención comunitaria, en términos de brindar respuestas a las necesidades de los usuarios de servicios financieros y ser una vía confiable para la difusión de información. Eventualmente, y debido a algunos incidentes ocasionados por la intromisión de personas con intención de perturbar los eventos, fue necesario ajustar la estrategia. En adelante, se llevarían a cabo sesiones informativas en salas virtuales cerradas, con transmisión simultánea en vivo a través de las redes sociales del consulado.

Ante la limitación a las interacciones directas con el público, el consulado impulsó la creación de buzones de correo electrónico exclusivos que fueran directamente administrados por las representantes de las ventanillas. Esta sería la manera en que los usuarios de los servicios consulares se beneficiaran de una atención cercana, similar a las conversaciones que hubieran podido sostener con las personas en las mesas informativas de terceras agencias que en otro momento visitaban el consulado. Ahora, mediante correos electrónicos, podían recibir atención personalizada que los orientara para aprovechar los recursos disponibles en materia educativa, de salud y financiera para navegar esos sistemas.

En los meses siguientes, se comprobó la eficiencia de contar con un medio que permitiera la atención directa a la comunidad, aún sin la posibilidad de retomar las actividades presenciales. En este contexto, la representante de la VAF hizo una propuesta muy novedosa: incluir el servicio de una línea telefónica exclusiva para atender las inquietudes de las personas en materia de educación financiera y economía familiar. Esto fue posible utilizando el servicio de llamadas Google Voice, que permite crear una línea telefónica en Estados Unidos de manera gratuita, vinculada a una cuenta de correo electrónico ya existente en la plataforma Gmail. Este servicio debe ser vinculado a un teléfono celular real y permite hacer y recibir llamadas, mensajes de texto y correos de voz sin costo. La línea de atención telefónica de la VAF opera de lunes a viernes, de 8:00 a 16:00

horas, y recibe un promedio de treinta llamadas o mensajes a la semana. La medida es todo un éxito y ha hecho posible que la VAF tenga intercambios más cercanos con las personas a las que atiende.

La asesoría que brinda la VAF por medios electrónicos es de gran valor y refleja una necesidad de atención real en la sociedad actual. Sin embargo, la comunidad mexicana que visita el consulado continúa siendo muy tradicional y espera tener contactos presenciales cuando visita sus instalaciones. Antes de 2020, la sala de espera solía contar con la presencia diaria de cuatro o cinco organizaciones aliadas a los programas de las Ventanillas Comunitarias. Con el cierre temporal de la oficina en marzo de ese año, a raíz de la pandemia de COVID-19, se suspendieron las visitas de todas las agencias. Tuvo que pasar poco más de un año antes de que se les permitiera nuevamente el acceso y ahora, con la intención de evitar las aglomeraciones, cada ventanilla tiene asignado un día en la semana para presentarse al consulado, e invita a dos o tres organizaciones afines a su tema para instalar mesas informativas durante las horas de servicio al público. La VAF tiene asignados los jueves y es muy consistente en coordinar que esté siempre acompañada de otras agencias para proporcionar servicios y recursos.

Por su parte, Saber es Poder tiene la política de mantener un registro minucioso de las personas a las que sus representantes atienden, incluyendo datos de contacto siempre que otorguen su consentimiento. Esa base de datos se utiliza para compartir, vía mensajes de texto a líneas celulares, información adicional sobre temas generales de interés para la comunidad en las áreas de salud, finanzas, educación, uso de la tecnología y cuestiones legales. En el caso de Fresno, estos datos de contacto se utilizan también para compartir información adicional sobre temas específicos a quienes solicitan apoyo y acompañamiento en materia financiera mediante llamadas telefónicas, mensajes de texto o correo electrónico.

Las recomendaciones de la VAF a la comunidad mexicana en el Valle Central de California benefician cada vez a más personas. Desafortunadamente, es difícil realizar un ejercicio comparativo sustantivo en vista de que la estrategia de atención ha sufrido modificaciones relativamente constantes en tan solo 3 años de operación: primero, por el cambio de agencia líder; después, por los ajustes para adaptarse a las restricciones de la pandemia, y ahora, al retomar sus actividades presenciales con los nuevos métodos de comunicación con el público. De acuerdo con Saber es Poder, de no tener registro de alguna persona beneficiada por asesoría

directa en 2021 debido a su ausencia en la sala de espera del consulado, la mesa informativa de la VAF brindó asesoría a más de 6,000 personas durante 2022. Del mismo modo, de registrar solo cinco llamadas a la línea telefónica de asesoría y diez correos electrónicos en 2021, al año siguiente se promediaron treinta llamadas y noventa mensajes electrónicos al mes, gracias al énfasis que se dio a la publicidad de esos medios de contacto. En contraste, los talleres virtuales contaron con la participación de más de 12,000 personas en 2021, cuando se llevaban a cabo semanalmente, pero solo 10,500 aproximadamente al año siguiente, cuando su periodicidad se redujo a cada tercera semana.

Estrategias y retos a futuro

En el marco del Decenio Internacional de las Lenguas Indígenas 2022-2032, dictado por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco), el consulado tiene un compromiso importante respecto a la inclusión de la atención a las comunidades indígenas residentes en el Valle Central de California entre sus prioridades. Con el inicio de operaciones de la Ventanilla de Atención Integral a Pueblos Originarios e Indígenas de México en el Exterior (Vaipoime), en agosto de 2022, se abre una oportunidad para ayudar a este segmento de la población a enfrentar los retos particulares que enfrentan como migrantes. Con el invaluable apoyo de Saber es Poder, el programa específico para la inclusión de las iniciativas de la VAF en la Vaipoime parte de atender las necesidades que tiende a enfrentar este sector de la población como consecuencia de la falta de acceso a servicios derivada de su monolingüismo y la vulnerabilidad debido a los bajos ingresos que les brinda la actividad agropecuaria en que se suelen desempeñar. Como toda iniciativa consular, será de gran valor conseguir una atención transversal para la comunidad indígena, incluyendo la producción de material en lenguas maternas del que sus miembros puedan servirse para conocer mejor los recursos consulares, entre los que se encuentra el apoyo que puede brindar la VAF para facilitar el acceso a los servicios financieros.

En su etapa inicial, la Vaipoime trabaja para ofrecer talleres informativos que presenten las ventajas de la bancarización o los beneficios de utilizar aplicaciones celulares para realizar transacciones de manera remota. También se han comenzado a llevar a cabo sesiones de capacitación para motivar a los miembros de las comunidades indígenas a explorar otros segmentos de la economía fuera de la labor del campo. Se trata de brindar

opciones que, probablemente, generen mejores oportunidades de progreso para las familias. Por ejemplo, emprender pequeños negocios para la comercialización de sus artesanías o la creación de productos innovadores con sus técnicas textiles o gastronómicas, así como ofrecer orientación sobre el uso de las redes sociales como herramienta de mercadotecnia para promover productos.

La consultoría especializada de la VAF puede mostrar a la comunidad indígena oportunidades para insertarse financieramente en la sociedad. De este modo, cumplirán el propósito de su migración a Estados Unidos, es decir, alcanzar el “sueño americano” de la prosperidad y brindar a sus familias un mejor futuro.

La VAF de Fresno ha operado bajo el liderazgo de Saber es Poder desde enero de 2021. Es, con certeza, el programa de apoyo comunitario más exitoso que el consulado ha puesto en práctica para cumplir con su misión de acompañar a la comunidad mexicana en el Valle Central de California.

Conclusión

Los párrafos anteriores presentan elementos prácticos que demuestran el potencial de la diplomacia consular, aspectos que apenas comienzan a ser explorados y van mucho más allá de la defensa de los derechos de los migrantes. La modalidad de atención mediante Ventanillas Comunitarias que brindan acompañamiento a la población ha sido un éxito, y la constante evolución del público objetivo dictará las adaptaciones que deba emprender. Tal fue el caso con las consecuencias de la pandemia de COVID-19 y la necesaria adaptación de los servicios para ofrecerlos de manera remota. Del mismo modo, se prevé que la demanda de servicios aumente conforme se divulga la información sobre recursos financieros. Tal es el caso del interés identificado en la población para contar con asistencia para realizar trámites y pagos por servicios en México desde el extranjero, para lo que se requiere la participación activa de las entidades mexicanas correspondientes. El reto principal será garantizar que la información llegue de manera constante a la comunidad.

La asociación estratégica con una organización comunitaria de tal prestigio como Saber es Poder ha rendido grandes frutos para la VAF en Fresno, y se espera que el acuerdo de colaboración perdure. Los buenos resultados obtenidos han permitido que el IME y otros consulados presten mayor atención al desarrollo de las actividades de inclusión financiera en

Fresno, y ello dio pie a que Saber es Poder aceptara la invitación de otros tres consulados para encabezar los trabajos de sus VAF: Las Vegas, Phoenix y San Diego. Para el desarrollo de estos programas se deberá tomar en cuenta que el perfil de las comunidades mexicanas migrantes es distinto en cada región del país. El sector productivo predominante en el que se desempeñen podría ser distinto y podrían provenir de otros estados de México, pero siempre que se presten servicios a la población tomando en cuenta sus características específicas, la estrategia de atención a las necesidades financieras de los mexicanos en Estados Unidos se fortalecerá y continuará respondiendo a las necesidades de la comunidad.

Referencias

- California Secretary of State. (2022a). *Maps. Statewide Contests*, <https://electionresults.sos.ca.gov/maps>
- California Secretary of State. (2022b). *Governor. Statewide Results*. <https://electionresults.sos.ca.gov/returns/governor>
- California Secretary of State (2022c). *June 7, 2022, Primary Election State Assemblymember*. <https://elections.cdn.sos.ca.gov/sov/2022-primary/sov/104-state-assemblymember.pdf>
- California Secretary of State (2022d). *June 7, 2022, Primary Election State Senator*. <https://elections.cdn.sos.ca.gov/sov/2022-primary/sov/99-state-senator.pdf>
- California Water Service Center. (s.f.). Regional Overview. *California's Central Valley*. <https://ca.water.usgs.gov/projects/central-valley/about-central-valley.html>
- California Department of Food and Agriculture [CDFA] (2022). *California Agricultural Statistics Review, 2021-2022*. https://www.cdffa.ca.gov/Statistics/PDFs/2022_Ag_Stats_Review.pdf
- U.S. Census Bureau. (s.f.). California; Fresno County, California; Madera County, California; Merced County, California; Tulare County, California; Kings County, California. *QuickFacts*. Recuperado en mayo de 2022 de <https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/CA,fresnocountycalifornia,maderacountycalifornia,mercedcountycalifornia,tularecountycalifornia,kingscountycalifornia/PST040221#PST040221>
- Wright, A. (13 de diciembre de 2022). *Melissa Hurtado sworn in despite questions remaining in California Senate District 16 race*. 23ABC Bakersfield. <https://www.turnto23.com/news/election-2022/melissa-hurtado-sworn-in-despite-questions-remaining-in-california-senate-district-16-race>

Ventanillas de Asesoría Financiera: evaluación y propuestas

Claudia A. Fernández Calleros

Centro de Estudios México-Estados Unidos

Rafael Fernández de Castro

Centro de Estudios México-Estados Unidos

*

La discriminación contra las personas migrantes mexicanas en Estados Unidos se ha manifestado en trabajos mal remunerados, vivienda precaria, y un limitado acceso a la información y a servicios básicos (Délano, 2020). La educación y la inclusión financiera tienen el potencial de mejorar su calidad de vida y la de sus familias al facilitar el acceso a servicios adecuados de ahorro, crédito, inversión, envío de remesas, entre otros. Las Ventanillas de Asesoría Financiera (VAF) son el principal mecanismo del gobierno federal mexicano para atender estas necesidades por medio de la extensa red consular en Estados Unidos: 51 consulados a lo largo y ancho del país.

Con el fin de contribuir al mejoramiento de estas ventanillas, en este capítulo analizamos el desarrollo de las VAF con base en su presupuesto y resultados, los cuales sugieren que su implementación no ha sido óptima ni sistemática. Por lo tanto, se propone consolidar las ventanillas mediante cuatro recomendaciones para la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE): 1) garantizar su financiamiento constante replicando el sistema de las Ventanillas de Salud (VDS); 2) crear un consejo técnico-asesor para la planeación, el fortalecimiento y la evaluación de las VAF; 3) desarrollar un sistema de recopilación de datos que identifique las necesidades financieras de la comunidad y evalúe el impacto del programa, y 4) establecer un esquema

integral de implementación que sistematice la operación de las ventanillas en todos los consulados participantes.

El capítulo inicia con los antecedentes de las VAF y su modelo de implementación. Después, se evalúa el presupuesto y el impacto de las ventanillas con base en los datos disponibles y se desarrollan las recomendaciones de política pública. Se destaca que el impacto del programa es limitado por la falta de servicios financieros que atiendan las necesidades binacionales de las personas migrantes y sus familias, y por los limitados recursos humanos del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) y de la red consular mexicana en Estados Unidos. Se sintetizan las conclusiones del capítulo en la última sección.

Antecedentes de las Ventanillas de Asesoría Financiera¹

Las VAF surgieron como parte de una novedosa modalidad de diplomacia consular centrada en navegar sistemas locales para proveer los servicios de la “trípode consular”: documentación, protección y desarrollo comunitario. El último componente de la trípode, liderado desde la SRE por el IME, atiende las principales necesidades comunitarias en salud, educación e inclusión financiera con el fin de mitigar las múltiples necesidades de protección. Si bien los esfuerzos consulares de inclusión financiera iniciaron en 2006, mediante acuerdos con bancos, sociedades financieras y uniones de crédito para difundir información sobre sus servicios dentro de los consulados, fue a partir de 2012 que iniciaron los programas de una manera más sistemática y duradera, al replicar el modelo de las VDS.²

Las VAF son espacios en los consulados donde una o más organizaciones sin fines de lucro brindan asesoría, información y talleres bilingües y gratuitos sobre el sistema y los servicios financieros locales y regionales. Mediante la firma de un Memorándum de Entendimiento, cada consulado se compromete con una organización sin fines de lucro especializada en educación e inclusión financiera a brindar el espacio para la operación de la VAF en la sede consular. Además, provee recursos semilla para su fun-

¹ Para más información sobre el inicio y el modelo de operación de las VAF, se sugiere consultar el capítulo escrito por Juan Carlos Mendoza Sánchez para este libro, pp. 193-214.

² Este modelo surgió en 2003 e involucra la instalación de espacios permanentes en los consulados para proveer información, asesoría y canalización a servicios básicos de bajo costo, así como la realización anual de la Semana Binacional de Salud. Para más información, visite <https://ime.gob.mx/salud/articulo/ventanillas-de-salud> (última consulta: 20 de diciembre de 2022).

cionamiento, mientras que la organización aliada se compromete a brindar asesoría financiera gratuita, recursos adicionales y reportar sus resultados. Su principal material informativo es la guía “Más vale estar preparado” (Condusef e IME, 2022), un boletín que promueve programas públicos y servicios financieros de interés para la comunidad migrante y que brinda consejos para la protección de su patrimonio (ver Cuadro 1). Asimismo, las VAF colaboran en iniciativas de mayor alcance y penetración en la comunidad, como la Semana de Educación Financiera, ferias comunitarias y consulados móviles.

Cuadro 1: Contenido de la guía “Más vale estar preparado”, 2022	
Sección 1: Plan de vida	Apertura de cuenta en el Banco del Bienestar, protección del ahorro, inversión, plan de retiro, emprendimiento.
Sección 2: Envío de dinero	Opciones y consejos prácticos para el envío de dinero rápido y seguro.
Sección 3: Protección	Riesgos, consejos prácticos y servicios consulares disponibles en caso de conflictos con autoridades estadounidenses, como una detención migratoria.

Fuente: Elaboración propia con información de la Condusef y del IME (2022).

Aquellos consulados que no firman un Memorándum de Entendimiento con una organización aliada para operar una VAF pueden solicitar financiamiento al IME para operar directamente la ventanilla o realizar actividades calendarizadas de inclusión financiera fuera de la sede consular en colaboración con organizaciones locales. Estos suelen ser consulados con baja afluencia cotidiana de personas, como el consulado en Presidio y la sección consular en Washington D.C.

En 2012 se realizó la primera Semana de Educación Financiera en veinticuatro consulados en Estados Unidos en colaboración con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), así como la primera encuesta sobre ahorro para el retiro con el Hispanic Wealth. Estos antecedentes, los resultados del Estudio de Servicios Financieros para Inmigrantes (NYC OFE, 2013), y la iniciativa y el financiamiento de Citi Community Development impulsaron la apertura de la primera VAF en el Consulado General de México en Nueva York en 2014, y, 2 años más tarde, en 2016, en los consulados de Los Ángeles, Chicago y Dallas. Tres criterios explican esta

ubicación: el tamaño de la comunidad mexicana local, la disponibilidad de organizaciones sin fines de lucro especializadas en brindar educación y servicios financieros para migrantes, y el interés de las autoridades locales en apoyar estos esfuerzos. La iniciativa de Citi Community Development, explica Bob Annibale, fundador de Citi Inclusive Finance, fue crucial para la creación de las VAF dada la falta de inversión pública en programas de inclusión financiera para mexicanos en el exterior.

Para 2017, ya operaban 42 VAF: 34 financiadas por el Fortalecimiento para la Atención de Mexicanos en Estados Unidos (FAMEU)³ y 8 financiadas por Citi Community Development. En 2018, operaron 39 VAF con recursos semilla del Mandato para el Fortalecimiento de la Atención de Mexicanos en Estados Unidos (MAFAMEU). A partir de 2019, el programa ha sido financiado con el presupuesto del IME, por lo que sus montos se redujeron considerablemente. Según información proporcionada por el IME, en 2022, la red consular en Estados Unidos contó con 47 VAF, de las cuales 29 fueron operadas por organizaciones especializadas locales.

Durante el primer trimestre de 2021, las asesorías más accesibles en los consulados fueron sobre: impuestos (ofrecido en 49 de los 51 consulados), bancarización (44 consulados), vivienda (42), ahorro (42), crédito (40), emprendimiento (37), remesas (29) e inversión (27). Otros servicios incluyen asesoría en proyectos productivos (22 consulados), propiedad de la tierra (17), ahorro para el retiro en México mediante Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE) (3), y programación de presupuestos (1) (IME, 2021).

Evaluación de las Ventanillas de Asesoría Financiera

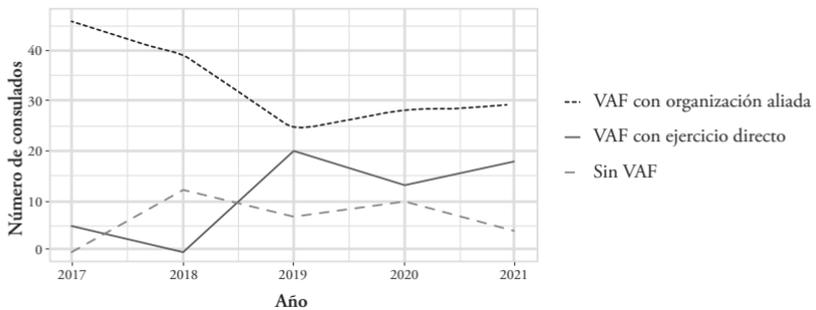
La intención inicial de esta sección era evaluar si las VAF han impactado o no en el uso de los servicios financieros de la comunidad mexicana en Estados Unidos, medido con base en los indicadores de inclusión financiera disponibles en el suplemento de la Encuesta sobre la Población Actual sobre hogares no bancarizados y subbancarizados (CPS-Unbanked/Underbanked). Sin embargo, como la sistematización de los servicios prestados mediante las VAF es muy reciente y hay una importante variación

³ El gobierno mexicano asignó 51 millones de pesos en recursos extraordinarios ante el discurso y las políticas del gobierno estadounidense de Donald Trump contra las personas migrantes.

en la disponibilidad de los datos obtenidos,⁴ el análisis de regresión con robustez estadística se dificulta. Por lo tanto, la evaluación de este capítulo se basará en un análisis exploratorio centrado en identificar tendencias y potenciales hipótesis para futuros estudios.

Los datos sugieren que las reducciones presupuestales entre 2017 y 2020 disminuyeron tanto el número de ventanillas operadas por una organización aliada mediante la firma de un Memorándum de Entendimiento como el número de personas beneficiadas por el programa. En las gráficas 1 y 2 se observa una relación positiva, aunque desproporcional, entre el presupuesto del programa, el número de consulados que opera una ventanilla en colaboración con una organización aliada, y el número de personas beneficiadas por el programa entre 2017 y 2020.

Gráfica 1: Número de consulados en Estados Unidos con VAF, 2017-2021



Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

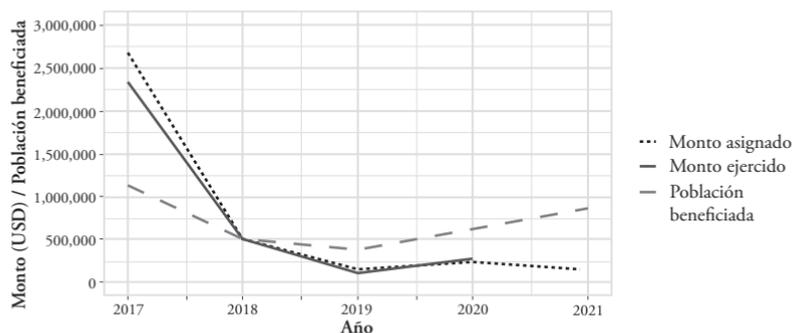
Sin embargo, en 2021, se observa que el número de ventanillas activas y de personas beneficiadas aumentaron a pesar de que disminuyó

⁴ Para el presente análisis, se realizó una solicitud de acceso a la información al IME mediante la Plataforma Nacional de Transparencia (PNT). Específicamente, en julio de 2021, se solicitó la numeralia histórica disponible de los resultados y el presupuesto de las VAF desagregada al menos por consulado y por año. En respuesta se obtuvo el monto asignado y el ejercido por consulado y por año para las VAF entre 2017 y 2020; la lista de organizaciones aliadas con las que se firmó un Memorándum de Entendimiento entre 2017 y 2020; la lista de los servicios disponibles por consulado, sin especificar su temporalidad; el número de población beneficiada y número de acciones realizadas por consulado en 2017 y 2018, y el número de aliados, población beneficiada desagregada por género, población alcanzada en actividades en medios, y número de actividades realizadas en el marco de las VAF en 2019 y 2020, información que no se recibió desagregada por consulado. En julio de 2022, se obtuvo, mediante comunicación personal, información de 2021 sobre población beneficiada, recursos asignados y frecuencia de participación en consulados móviles por consulado.

el monto asignado al programa, de 251,500 dólares en 2020, a 143,400 dólares en 2021 (-43%). En comparación con 2020, en 2021 hubo una ventanilla adicional operada por una organización aliada, cinco ventanillas adicionales por ejercicio directo, y 226,944 personas beneficiadas adicionales, logrando un total de 868,757 personas atendidas por las VAF en 2021.

La Gráfica 2 muestra un excedente presupuestal en 2017 —es decir, se asignó un monto mayor del que se ejerció— y una recuperación, entre 2018 y 2021, del número de personas beneficiadas, a pesar de un presupuesto reducido. Destaca que el programa no ha logrado replicar el impacto obtenido en 2017, cuando el capital semilla excedió el monto de 2.6 millones de dólares y se benefició a más de 1.1 millones de personas. Esto a pesar del impulso a las actividades en línea (en general, consideradas de alto alcance) a partir de la pandemia de COVID-19. Por lo tanto, la gráfica sugiere que un aumento presupuestal aumentaría el alcance del programa, aunque no es evidente que se necesite replicar el elevado monto de 2017.

Gráfica 2: Presupuesto y resultados de las VAF, 2017-2021



Nota: La población beneficiada entre 2019 y 2021 incluye el alcance en actividades mediáticas.

Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

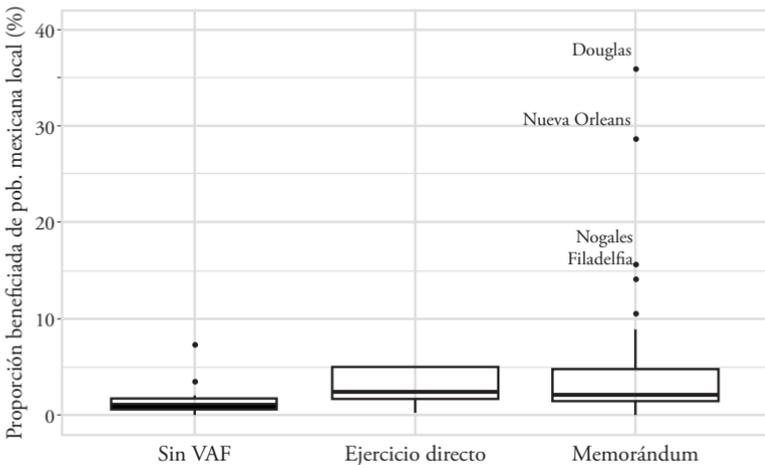
Asimismo, la evidencia sugiere que la práctica de firmar un Memorandum de Entendimiento con una organización especializada local obtiene mejores resultados que operar una ventanilla sin una organización aliada, o no tener ventanilla y realizar actividades calendarizadas de inclusión financiera. Esto aplica a los tres indicadores disponibles sobre los resultados del programa por consulado: proporción de la población mexi-

cana local que fue beneficiada, número de acciones realizadas, y número de servicios ofrecidos por la ventanilla según su temática⁵ (ver gráficas 3-5).

Al comparar los resultados entre los consulados que operan una ventanilla mediante el ejercicio directo de recursos y aquellos que no cuentan con una ventanilla, se observa que las ventanillas muestran mejores resultados en términos de la proporción de personas beneficiadas y el número de acciones realizadas. Sin embargo, la ventaja de tener una VAF con ejercicio directo es discutible en términos de la diversidad de los servicios ofrecidos.

La Gráfica 5 muestra que el número promedio de servicios ofrecidos por temática es mayor en los consulados sin ventanilla que en los consulados con ventanilla por ejercicio directo. Sin embargo, esto podría deberse a las características específicas de las circunscripciones consulares, ya que es posible que aquellos consulados que realizan actividades de asesoría financiera sin una ventanilla tengan mayor disponibilidad de organizaciones especializadas aliadas que aquellos que optan por operar una ventanilla sin una organización aliada.

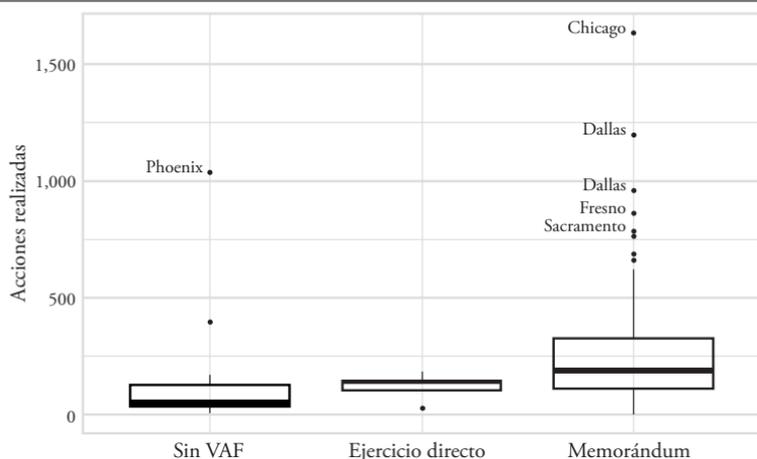
Gráfica 3: Distribución de la proporción de la población mexicana local beneficiada por consulado y estatus de VAF, 2017-2018



Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

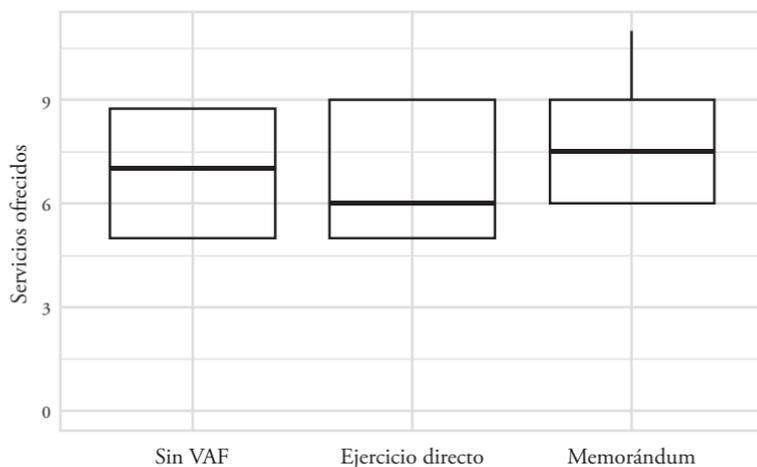
⁵ Las diecisiete temáticas reportadas son ahorro para el retiro en México mediante las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE), ahorro, bancarización, crédito, emprendimiento, fondo para familias inmigrantes, impuestos, recursos disponibles por la pandemia, inversión, el Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN), pensiones y manejo de cuentas en México, planeación de presupuestos, propiedad de la tierra, proyectos productivos, remesas, seguros y compra de vivienda.

Gráfica 4: Distribución del número de acciones realizadas por consulado y estatus de VAF, 2017-2018



Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

Gráfica 5: Distribución del número de servicios ofrecidos por consulado y estatus de VAF, 2020



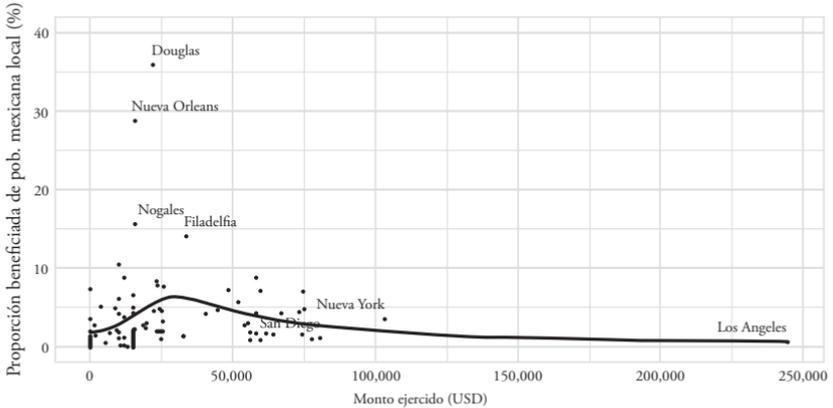
Nota: Los datos obtenidos no especifican a qué año corresponde la información sobre las temáticas de los servicios ofrecidos, por lo que se supone que corresponde al año reportado más reciente (2020).

Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

Las gráficas 6 y 7 sugieren que un mayor ejercicio de recursos en las ventanillas por consulado obtiene mejores resultados en términos de

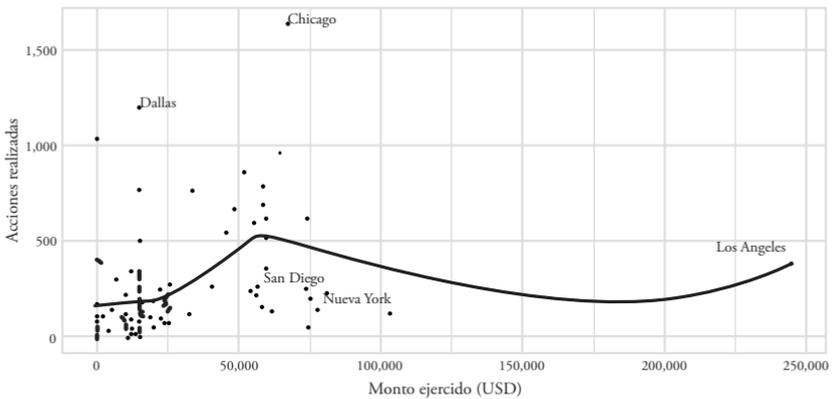
población beneficiada (controlada por el tamaño de la población mexicana local) y el número de acciones realizadas con un monto ejercido menor a 50,000 dólares, aproximadamente, por consulado. Asimismo, la Gráfica 8 sugiere una correlación positiva entre el monto ejercido en las ventanillas y la diversidad de temáticas ofrecidas en su asesoría.

Gráfica 6: Proporción de la población mexicana local beneficiada por consulado y monto ejercido en las VAF, 2017-2018



Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

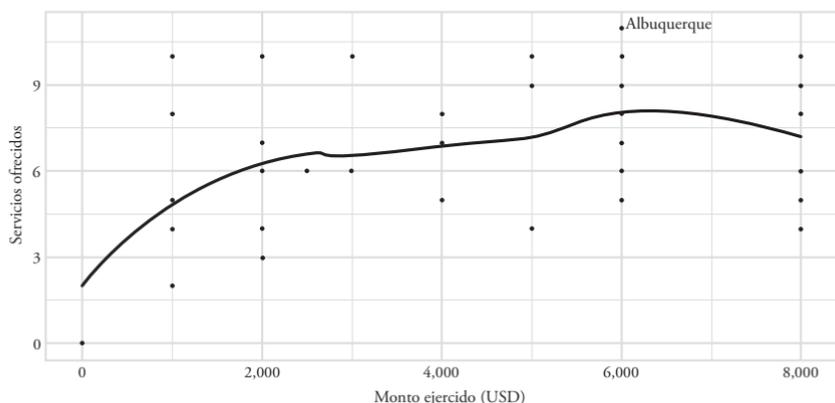
Gráfica 7: Acciones realizadas por consulado y monto ejercido en las VAF, 2017-2018



Fuente: Elaboración propia con datos del IME.

El monto máximo asignado por consulado fue de 20,000 dólares en 2018, 3,600 dólares en 2019, 8,000 dólares en 2020, y 6,000 dólares en 2021. Si bien se sugiere que el monto específico por consulado continúe determinándose con base en los lineamientos operativos del programa (*i. e.*, el comportamiento del recurso asignado el año anterior, la población atendida el año anterior, y el tamaño estimado de la población mexicana local), esto refuerza el argumento de que ampliar los montos ejercidos para el programa podría expandir su alcance.

Gráfica 8: Número de servicios ofrecidos por consulado y monto ejercido, 2020



Nota: Los datos obtenidos no especifican a qué año corresponde la información sobre las temáticas de los servicios ofrecidos, por lo que se supone que corresponde al año reportado más reciente (2020).

Fuente: Elaboración propia con base en datos del IME.

Los resultados anteriores sugieren que las alianzas con organizaciones especializadas y un financiamiento constante son relevantes para la consolidación y mejora de las VAF. Si bien no se contó con los datos para verificarlo, las entrevistas realizadas a quienes instrumentan el programa sugieren que hay otras dinámicas que afectan la operación efectiva de las ventanillas. Entre estas están: 1) los cambios operativos resultado de nuevos liderazgos en la administración pública federal y en los consulados; 2) las necesidades de la comunidad mexicana local y disponibilidad de organizaciones especializadas, y 3) la falta de un sistema de evaluación estructurado, constante y de común entendimiento entre los consulados (R. Torres y S. Mendoza, entrevista personal, 5 de agosto de 2021; J. Mendoza,

entrevista personal, 27 de julio de 2021; S. Orozco, entrevista personal, 21 de junio de 2021).

Asimismo, no hay suficientes datos disponibles para estimar el impacto que ha tenido la asesoría brindada mediante las VAF en la inclusión financiera de las comunidades mexicanas locales.⁶ Sin embargo, lo reportado por los consulados de México en Filadelfia y Nueva York visibiliza los beneficios tangibles del programa. El consulado en Filadelfia reportó que, entre enero y mayo de 2018, las personas asesoradas en la ventanilla para la declaración de impuestos ahorraron más de 41,000 dólares en gastos de preparación de impuestos y solicitudes del Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN). En Nueva York, se reportó que 353 personas asesoradas en la ventanilla abrieron una cuenta bancaria, 85 iniciaron su historial crediticio, 495 redujeron su deuda y 1,141 obtuvieron su ITIN entre enero de 2014 y marzo de 2018 (IME, 2018a).

Las VAF tienen el potencial de mejorar la calidad de vida de las personas mexicanas en Estados Unidos mediante asesoría financiera, la obtención de crédito tributario por ingreso del trabajo y un mayor acceso a servicios financieros adecuados a sus necesidades. La promoción de servicios formales, seguros y de bajo costo para el envío de remesas también puede incidir en la inclusión financiera de las familias de migrantes en las comunidades de origen e incrementar los beneficios de las remesas. Sin embargo, se requiere un análisis detallado de cómo opera el programa en cada uno de los consulados para identificar las áreas de oportunidad que permitan maximizar su potencial. Esto, a su vez, requiere de indicadores de resultados más confiables y constantes.

Propuestas de política pública

Si bien las VAF tienen un gran potencial por su acceso a la comunidad mexicana mediante la red consular,⁷ la evaluación anterior apunta a que su implementación no ha sido óptima ni sistemática. Por lo tanto, se propone institucionalizar las VAF con un esquema claro de implementa-

⁶ Para datos sobre la inclusión financiera de personas de origen mexicano en Estados Unidos, se sugiere consultar el suplemento bianual a las encuestas de junio “Unbanked/Underbanked”, realizado por la Corporación Federal de Seguro de Depósitos y la Oficina de Censo de Estados Unidos (FDIC, 2021). No se pudo utilizar para esta evaluación debido a la falta de datos desagregados por consulado para 2019.

⁷ Se estima que la comunidad de personas mexicanas que usa servicios consulares representa 63% de los migrantes mexicanos de primera generación en Estados Unidos (Hispanic Wealth, 2019).

ción, monitoreo y evaluación que garantice la calidad y la constancia del programa.

El gobierno federal, específicamente mediante la SHCP y la SRE, tiene la responsabilidad y los incentivos para fortalecer las ventanillas, pues ha establecido la inclusión financiera de las comunidades históricamente excluidas como una prioridad expresa del actual gobierno (2018-2024). Además, identifica a la población mexicana migrante y sus familias como un grupo vulnerable en el marco de la Política Nacional de Inclusión Financiera (CNBV, 2018). Con el fin de contribuir a estos esfuerzos, se presentan a continuación cuatro propuestas concretas de políticas públicas para la SHCP y la SRE centradas en garantizar financiamiento constante y fortalecer sus mecanismos de implementación.

Propuesta 1: Garantizar el financiamiento constante, al replicar el sistema de las Ventanillas de Salud

La constante reducción y variación del presupuesto anual del programa dificulta su desarrollo de diferentes maneras. Por ejemplo, ha obstaculizado la formalización de alianzas con las organizaciones especializadas encargadas de brindar asesoría financiera en los consulados. Si bien estas organizaciones no tienen fines de lucro, requieren recursos para los gastos de personal en las VAF, materiales y eventos. En marzo de 2021, 12 de los 45 consulados con VAF no habían logrado formalizar un Memorandum de Entendimiento con alguna organización local para la operación de la ventanilla ese año. Entre las razones reportadas por los consulados se menciona “la variación de los recursos asignados año tras año” y la “insuficiencia de fondos y aliados con capacidad de implementar la VAF” (IME, 2021). Aunque la intención del programa es que las ventanillas sean espacios permanentes, hay consulados en los que no opera todos los días por falta de recursos.

Además, el alcance de las ventanillas activas ha sido afectado al tener que disminuir la oferta de servicios brindados como consecuencia directa de reducciones en el presupuesto público. Mientras que en 2017 se brindó atención personalizada y de seguimiento, actualmente los servicios de las VAF suelen centrarse en difundir información. Otra actividad central que fue suspendida hasta 2022 por la falta de recursos es el Encuentro Anual de las VAF, un evento replicado del modelo de las VDS para el intercambio de experiencias y la capacitación constante de las personas que operan las ventanillas para la estandarización de sus servicios (S. Orozco, entrevista personal, 21 de julio de 2021; IME, 2017).

Por lo tanto, es necesario garantizar el financiamiento constante mediante la replicación del sistema de las VDS, asegurando que el programa sea incluido en cada presupuesto anual de la SHCP para su distribución a la red consular mediante el IME. En el caso de las VDS, la Secretaría de Salud otorga anualmente al IME alrededor de 2 millones de dólares mediante un Acuerdo de Colaboración, ejercidos como capital semilla mediante los memoranda de entendimiento entre los consulados y su organización aliada. Gracias a la consolidación de estas alianzas (que resulta de esfuerzos diplomáticos locales y de garantizar recursos públicos anuales) y al compromiso de las organizaciones aliadas de recaudar recursos adicionales, la inversión pública anual de 2 millones de dólares en las VDS suele resultar en 150 millones de dólares en servicios de salud para las personas mexicanas en Estados Unidos (G. Rangel, comunicación personal, 4 de agosto de 2021). Es decir, hay un enorme efecto multiplicador de los recursos públicos que, consideramos, debe ser replicado en las VAF.

Partiendo de que la inversión inicial para la apertura de las VAF fue de aproximadamente 2.6 millones de dólares, el embajador Juan Carlos Mendoza, Cónsul General en Laredo y Exdirector del IME, considera que las VAF requieren una inversión pública anual de al menos 1 millón de dólares para su consolidación (J. Mendoza, entrevista personal, 27 de julio de 2021). Es decir, entre dos y siete veces más de lo que se ha asignado desde 2018. Este monto podría confirmarse con el apoyo de un consejo asesor, la consolidación de un sistema de recopilación de datos para el programa, y el establecimiento de un esquema integral de implementación para sistematizar la operación de las ventanillas, propuestas que se desarrollan más adelante en el capítulo. El monto propuesto se considera razonable con base en las tendencias del presupuesto y los resultados del programa presentados en la Gráfica 2. Estas sugieren que la inversión inicial en 2017 excedió las necesidades de los consulados, mientras que el personal de las ventanillas logró atender a más personas con menos recursos entre 2018 y 2021, pero sin lograr obtener resultados equiparables a los de 2017.

A pesar de la actual política de austeridad del ejecutivo federal, hay varios mecanismos que pueden asegurar la viabilidad de un aumento al presupuesto de las VAF mediante iniciativas público-privadas y la colaboración interinstitucional. La colaboración entre el gobierno y los bancos probó ser exitosa entre 2013 y 2017 con Citi Community Development. No obstante, la incapacidad del gobierno en aumentar su aportación limitó el interés de Citi Community Development y, probablemente, limitará la

colaboración con otras instituciones privadas o internacionales. Los líderes en los bancos privados suponen que las VAF deben ser un servicio consular financiado por el gobierno, pues es un servicio básico, recurrente y que no implica una gran erogación (B. Annibale, entrevista personal, 27 de julio de 2021).

Mientras persista la falta de datos que respalden la rentabilidad de la inclusión financiera de migrantes, es probable que el involucramiento de los grandes bancos continúe siendo limitado. Por lo tanto, una posible opción sería una asociación público-privada en la que una red de bancos se comprometa a financiar parcialmente el programa a cambio de que el gobierno garantice esfuerzos de recolección y de análisis de datos mediante un grupo de evaluación neutral y sistemático. Es probable que las cooperativas locales de crédito para el desarrollo comunitario en Estados Unidos sean más receptivas a esta iniciativa que los grandes bancos, pues las cooperativas tienen mayor compatibilidad de objetivos con las VAF.

Otro modelo de financiamiento que puede implementarse, complementaria o independientemente, es destinar parte del aumento en los precios de los servicios de documentación ofrecidos por los consulados a la asesoría financiera de migrantes. Los costos de documentación, que habían permanecido constantes desde 2007, aumentaron entre 5% y 10% en 2019-2020 (Senges, 2020). La SHCP podría comprometerse a designar un porcentaje de esta recaudación adicional al capital semilla anual para las VAF, que se transferiría del presupuesto anual de la SHCP al IME mediante un acuerdo de colaboración, al replicar el procedimiento entre la SRE y la Secretaría de Salud para las VDS. Este modelo de financiamiento requiere de análisis adicionales para determinar el porcentaje necesario y viable de la recaudación. Se espera, además, que la difusión de este compromiso mediante los consulados promueva una relación de buena fe entre el gobierno federal y las comunidades mexicanas en Estados Unidos, al justificar el incremento en precios en beneficio de las comunidades.

Garantizar el financiamiento ininterrumpido es la principal prioridad entre nuestras propuestas debido a que cualquier esfuerzo de fortalecimiento no será viable sin mayores recursos y la consolidación de alianzas. Las VDS han logrado consolidarse y ser reconocidas internacionalmente gracias a la permanencia de los recursos semilla otorgados anualmente por la Secretaría de Salud, que, si bien pueden no ser suficientes para financiar todos los servicios brindados en las VDS, demuestran a las organizaciones aliadas el compromiso constante del gobierno, motivándolas a compro-

meterse con el programa en el largo plazo (G. Rangel, entrevista personal, 4 de agosto de 2021). La falta de recursos hace que el programa dependa de la buena voluntad de las organizaciones aliadas, al limitar la planeación, el fortalecimiento y el alcance de los esfuerzos de inclusión financiera en el mediano y largo plazo.

Propuesta 2: Crear un consejo asesor mixto para la planeación, el fortalecimiento y la evaluación de las VAF

Como segunda prioridad, proponemos crear un consejo asesor que lidere la toma de decisiones estratégicas de las VAF mediante el consenso entre representantes gubernamentales, comunitarios, académicos y financieros. Su propósito será lograr la continuidad del programa y establecer objetivos a largo plazo para mitigar los cambios de liderazgo en los distintos sectores y niveles de operación consular. Esto debido a que los esfuerzos de fortalecimiento han variado en gran medida según las prioridades de cada presidente y cada titular del IME a nivel nacional, y según las prioridades de cada cónsul a nivel local (J. Mendoza, entrevista personal, 27 de julio de 2021; S. Orozco, entrevista personal, 21 de junio de 2021). Lo anterior facilita la implementación discrecional del programa y dificulta una planeación en el mediano y largo plazo basada en resultados.

Si bien se instaló un consejo en 2018 (IME, 2018b), su representatividad institucional fue limitada y no hay evidencia de que haya permanecido activo tras los recortes presupuestales. Con el fin de asegurar la priorización de los intereses de la comunidad mexicana en Estados Unidos, se sugiere que, además de las organizaciones que implementan el programa, se incluya en el consejo a líderes comunitarios, académicos y financieros que reconozcan el carácter binacional de las necesidades financieras de las personas migrantes en Estados Unidos y sus familias en México, y que cuenten con experiencia comprobable en la inclusión financiera de esta población. Asimismo, se sugiere incluir a miembros especializados en la gestión de recursos y de programas sociales para supervisar la viabilidad operativa de los objetivos planteados, así como un secretariado técnico coordinado por la SHCP y la SRE por medio del IME.

Los lineamientos del consejo asesor deberán especificar objetivos concretos en el corto, mediano y largo plazo, establecer mecanismos horizontales de toma de decisiones, y determinar las funciones específicas del consejo y periodos de permanencia de sus miembros, con base en las necesidades del programa. Considerando que la implementación del programa

recae en los actores y en las necesidades locales de cada circunscripción consular, se propone instituir comités locales con una representatividad diversa que informen las decisiones del consejo asesor.

Inicialmente, las funciones específicas del consejo deberían incluir 1) la consolidación de un plan estratégico y de financiamiento de las VAF, y 2) el diseño de un sistema de recopilación de datos para identificar las principales necesidades comunitarias locales y evaluar el impacto del programa. Dado que identificamos la necesidad de una mayor inversión en el programa como primera prioridad, se sugiere concretar un plan estratégico y de financiamiento para facilitar las negociaciones de colaboración con potenciales aliados del sector privado. Con base en la experiencia de las VDS (G. Rangel, entrevista personal, 4 de agosto de 2021), se espera que la elaboración de un plan estratégico y de financiamiento promueva la colaboración con instituciones locales y nacionales en la recaudación de fondos para el capital semilla de las VAF y la expansión de sus servicios.

Lo anterior requerirá que el consejo tome decisiones sobre qué consulados y servicios de asesoría e inclusión financiera deberán priorizarse para el máximo beneficio de la comunidad migrante mexicana en Estados Unidos, especialmente mientras se continúe con recursos limitados. Para esto, se necesitará realizar un mapeo de la experiencia previa de organizaciones aliadas locales potenciales, así como diseñar un sistema de recopilación de datos con el fin de identificar la escala de las principales necesidades comunitarias locales y evaluar periódicamente el impacto del programa. Además de medir la cantidad de servicios brindados, el sistema deberá evaluar la operación de cada consulado y sus impactos en el mediano plazo mediante cuestionarios sobre satisfacción del cliente y el seguimiento con clientes voluntarios para determinar si la asesoría brindada resulta en un mayor y mejor uso de servicios financieros. De no haber recursos suficientes para la implementación del programa en todos los consulados en Estados Unidos, se sugiere priorizar los servicios en aquellas circunscripciones con la mayor cantidad de connacionales, donde las necesidades sean mayores, haya interés de las comunidades en la educación e inclusión financiera, y se cuente con organizaciones aliadas locales eficientes.

Propuesta 3: Recopilar datos mediante los consulados para identificar las necesidades financieras de la comunidad y evaluar el impacto del programa

La tercera prioridad propuesta es el establecimiento de un sistema de recopilación de información para identificar las necesidades financieras de la comunidad mexicana en Estados Unidos y evaluar el impacto del

programa mediante los consulados. Esto permitirá un uso más eficiente de los recursos públicos, al facilitar la toma de decisiones basada en datos empíricos. Específicamente, permitirá identificar las circunscripciones con mayor necesidad de inclusión financiera, así como priorizar los servicios adecuados según las necesidades de las comunidades en cada circunscripción. Por ejemplo, se espera que en los estados con mayores restricciones para el acceso a servicios financieros de inmigrantes indocumentados haya mayor demanda de servicios en México accesibles desde Estados Unidos, especialmente relativos a servicios básicos de ahorro, crédito e inversión.

Los datos recopilados actualmente en los reportes de resultados de las VAF son insuficientes para guiar a los tomadores de decisiones. Mientras que en los primeros 2 años del programa (2017-2018) se reportó la población beneficiada y el número de acciones por consulado, en 2019-2020 se reportó también el número de aliados participantes y la población beneficiada por el alcance en medios. Sin embargo, el IME no reportó información sobre el impacto por tipo de servicio brindado ni el impacto en la inclusión financiera de la comunidad. Además, no ha habido instrucciones precisas sobre la definición de cada indicador en los reportes, por lo que la manera en que se llena un reporte es propensa a la discrecionalidad de los cónsules comunitarios y de los operadores de las ventanillas (S. Orozco, entrevista personal, 21 de junio de 2021).

Por lo tanto, se debe fortalecer el sistema de evaluación del programa mediante la definición de indicadores relevantes para el seguimiento en el corto, mediano y largo plazo, y el establecimiento de instrucciones precisas y viables para su implementación desde los consulados. Se sugiere que el consejo asesor diseñe cuestionarios breves y de fácil llenado electrónico que incluya datos demográficos (respetando los derechos de privacidad de las personas usuarias), información detallada sobre los servicios brindados, satisfacción del cliente, y un cuestionario complementario de fácil acceso para que el cliente informe voluntariamente su experiencia y pueda proveer quejas y recomendaciones tras terminar la asesoría. Asimismo, el consejo deberá proveer instrucciones claras y detalladas para su llenado a los operadores de las VAF.

Se prevé que este esfuerzo requiera de recursos adicionales. La falta de personal disponible para el seguimiento en las ventanillas ha sido una limitante crucial en intentos pasados del IME por mejorar su medición de resultados. Por lo tanto, se sugiere requerir en el Memorándum de Entendimiento con la organización local aliada la presencia permanente

de al menos dos personas por ventanilla, una dedicada a la coordinación administrativa y otra encargada de la atención a los usuarios. Este esfuerzo de la organización debería compensarse mediante un mayor capital semilla para contrataciones adicionales o mediante el apoyo institucional para incentivar alianzas con universidades, que suelen brindar la oportunidad de acercarse a estudiantes interesados en hacer voluntariado o prácticas profesionales.

Un ejemplo exitosamente implementado es el del Sistema de Información Continua de Reporte de Salud (Sicresal) de las VDS, un sistema de registro financiado por la sección mexicana de la Comisión de Salud Fronteriza para evaluar los resultados del programa. Al facilitar el registro de expedientes personales, el Sicresal ha permitido evaluar directamente el impacto de las VDS y de las Unidades Móviles de Salud en la salud de las comunidades mexicanas. Además, las VDS y las unidades móviles también se han utilizado para recabar datos sobre los efectos de la pandemia de COVID-19 en las comunidades mexicanas en Estados Unidos. El Sicresal requirió una inversión inicial de 400,000 dólares y se mantiene con cerca de 70,000 dólares anuales (G. Rangel, entrevista personal, 4 de agosto de 2021).

Propuesta 4: Establecer un esquema claro de implementación que sistematice los esfuerzos desde los consulados

El diseño operativo del programa lo hace propenso a la implementación discrecional a nivel local según los distintos contextos, recursos disponibles e intereses en cada circunscripción consular. A pesar de tener una misión en común, la intención de sistematizar las actividades consulares es limitada por las distintas realidades de cada circunscripción.

Los consulados en localidades más pequeñas o con menor densidad de población de origen mexicano o latino probablemente tienen menos opciones de organizaciones aliadas especializadas que puedan brindar servicios en las ventanillas. Aquellos consulados que atienden a poblaciones de mayores ingresos o a migrantes en tránsito probablemente atienden una menor demanda de servicios de inclusión financiera. Por ejemplo, en una encuesta realizada por el IME a inicios de 2021, varios consulados reportaron no tener ventanilla o memorándum firmado por su ubicación fronteriza, mientras que otros reportaron falta de interés de la comunidad en temas financieros y la imposibilidad de encontrar una organización con la capacidad y los valores compatibles para operar la ventanilla (IME,

2021).⁸ Por lo tanto, los consulados suelen emplear distintas estrategias para cumplir su misión según el contexto local.

Sin embargo, esta necesidad ha creado tensiones entre los cónsules que priorizan el acercamiento comunitario como parte de la función diplomática y aquellos que optan por una diplomacia más tradicional. Esto, a su vez, ha resultado en que la calidad de los servicios comunitarios provistos en los consulados dependa de los intereses de cada titular, lo que ha dificultado la planeación de largo plazo y ha relegado el beneficio de las comunidades a un segundo plano. Por lo tanto, proponemos establecer un esquema claro de implementación que sistematice la operación de las VAF en los consulados y prevea opciones de estrategias diferenciadas con base en contextos locales, y no según la personalidad y el interés de cada cónsul. A pesar de los intereses individuales y de los contextos diferenciados, debe haber lineamientos claros que garanticen la provisión de los servicios básicos de inclusión financiera de alta calidad para el cumplimiento de las responsabilidades consulares.

Actualmente, el programa cuenta con lineamientos para instaurar una VAF, el ejercicio del presupuesto, los objetivos generales del programa y la información de servicios financieros básicos divulgados mediante la guía “Más vale estar preparado”. Sin embargo, queda pendiente establecer lineamientos organizacionales y operativos para la atención a usuarios y el reporte de resultados.

Para esto, se reitera la necesidad de que al menos dos personas estén presentes de manera permanente para atender la ventanilla: una coordinadora administrativa y otra promotora de los servicios. La coordinadora supervisaría al personal, registraría los resultados del programa y la satisfacción de usuarios para el análisis del consejo asesor, administraría el ejercicio de los recursos, desarrollaría alianzas para referir a usuarios a servicios personalizados de bajo costo y para el fortalecimiento de la VAF, y facilitaría la comunicación entre la organización aliada operando la ventanilla y el consulado. La persona promotora se encargaría de brindar información y asesoría financiera a los usuarios de la ventanilla, así como identificar a qué servicios personalizados referir a cada usuario según sus necesidades y preferencias. Es probable que los consulados más grandes y con mayor demanda de servicios financieros requieran promotores financieros

⁸ Para más ejemplos sobre las diferencias por circunscripción consular, se sugiere consultar los tres capítulos de este libro sobre las VAF en los consulados de México en Chicago, Fresno y Miami, disponibles en las páginas 215-262.

adicionales, por lo que sugerimos ajustar los montos anuales asignados considerando estas necesidades y concretar alianzas con universidades para identificar a voluntarios potenciales.

Al acercarse la persona usuaria a la VAF, la persona promotora podría brindar información general sobre los servicios ofrecidos, entregar la guía “Más vale estar preparado”, y proveer asesoría financiera personalizada. La asesoría deberá incluir información sobre los servicios de bajo costo disponibles tanto en Estados Unidos como en México para personas mexicanas sin distinción de estatus migratorio, así como sobre los procesos y la documentación necesaria para acceder a estos servicios, y referencias a instituciones aliadas del programa que ofrezcan servicios adecuados para migrantes mexicanos. Al finalizar la asesoría, el usuario sería atendido por la coordinadora para llenar el cuestionario de satisfacción del cliente y el reporte de resultados.

Es clave promover el intercambio periódico de experiencias entre las personas que operan las ventanillas, el consejo asesor, el IME y la SHCP para afinar los lineamientos operativos de las VAF e identificar las mejores prácticas y las áreas de oportunidad. Por lo tanto, se sugiere asegurar la realización anual del Encuentro Nacional de Ventanillas de Asesoría Financiera, suspendido en los últimos años por falta de financiamiento y retomado en 2022. Replicando el Encuentro Anual de las Ventanillas de Salud, proponemos una reunión anual a la que asistan coordinadores y promotores de las VAF en Estados Unidos, y al menos un representante del consejo asesor, del IME y de la SHCP. En esta reunión se deberá brindar capacitaciones a coordinadores y a promotores de las ventanillas sobre los principales temas de interés para la inclusión financiera de migrantes, así como darles la oportunidad de intercambiar experiencias entre ellos y comunicar sus necesidades y recomendaciones al consejo asesor, al IME y a la SHCP. Si bien se puede disminuir la necesidad de financiamiento mediante reuniones anuales virtuales, un evento presencial es preferible al tener el potencial de incentivar y de fortalecer relaciones con las personas que atienden a la comunidad, consolidando así las buenas relaciones con las organizaciones aliadas de las ventanillas.

Finalmente, el acercamiento intencional de la VAF a la comunidad fuera del espacio consular también debe ser prioritario para expandir el alcance del programa más allá de la población que acude al consulado. Por lo tanto, el consejo asesor deberá determinar objetivos para la integración de estas ventanillas en los consulados móviles, así como la realización de jornadas de asesoría financiera organizadas por la VAF en centros comu-

nitarios y en otros espacios en los que se pueda acceder a la comunidad mexicana. Mientras que algunas VAF difunden información en medios locales, escuelas y otros espacios comunitarios, estos esfuerzos no han sido sistematizados y responden a las iniciativas de cada consulado.

Según datos del IME para 2021, once consulados en Estados Unidos no realizaron consulados o unidades móviles, diecinueve consulados lo hizo una vez cada 2 meses, quince consulados una vez por mes, y solo seis consulados lo hicieron una o dos veces por quincena. Si bien hay consulados con menos oportunidades de acercamiento, se deberá garantizar mediante el análisis de datos del consejo asesor que estas limitaciones se deban a características del contexto local (p. ej., poca demanda de inclusión financiera o falta de organizaciones aliadas especializadas) y no a una falta de interés desde el consulado en incorporar las ventanillas a su política de acercamiento comunitario.

Límites de las Ventanillas de Asesoría Financiera

El principal límite de las VAF es que actualmente solo tienen capacidad de atender las barreras de demanda a la inclusión financiera, como la falta de confianza y de conocimiento de los consumidores sobre el sistema financiero. Sin embargo, persisten barreras de oferta y estructurales a la inclusión financiera, como la falta de oferta de servicios bancarios adecuados a las necesidades de las familias transnacionales que, a su vez, responden a la falta de documentación de las personas migrantes mexicanas en Estados Unidos y a los bajos ingresos de las familias transnacionales en ambos lados de la frontera.

Entre los servicios binacionales que podrían beneficiar a las personas migrantes en Estados Unidos y sus familias en México se encuentran ofrecer transferencias bancarias internacionales más ágiles y de menor costo, la consideración binacional de historiales crediticios y comprobaciones de ingreso para el acceso a crédito, y estímulos binacionales para la inversión en micro, pequeñas y medianas empresas. Los principales obstáculos a estos servicios suelen ser regulatorios, ya que la regulación bancaria tiende a plantearse desde una perspectiva de seguridad preventiva y no de inclusión financiera. Un claro ejemplo de esto es la regulación de la banca corresponsal, cuyo objetivo es facilitar el intercambio de divisas, pero que obstaculiza la competencia bancaria en las transferencias internacionales y la repatriación de dólares en efectivo por ser una regulación enfocada en combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo (Shapiro y Yoder, 2022).

Aunque ni los consulados ni el IME tienen incidencia directa en la oferta de servicios disponibles para las personas migrantes y sus familias, hay evidencia de que su influencia política puede ser efectiva si hay la voluntad. Por ejemplo, han logrado acuerdos con diversos bancos en Estados Unidos para que la matrícula consular sea aceptada como identificación para la apertura de cuentas (IME, 2016), lo que le permite a los migrantes mexicanos indocumentados acceder al sistema financiero estadounidense. Sin embargo, el uso de la matrícula consular para la apertura de cuentas en México es obstaculizado por la desinformación en las instituciones financieras mexicanas sobre este documento y por su falta de acceso al registro de matrículas consulares, lo que resalta la necesidad de considerar medidas y regulaciones complementarias para el acceso binacional a servicios.

Una limitante adicional es la falta de recursos humanos suficientes en el IME y en la red consular para la supervisión integral del programa. Aunque hay constantes cambios organizacionales, la Dirección de Inclusión Financiera y Desarrollo Económico del IME suele tener solo entre tres y cinco integrantes, encargados de supervisar las actividades en temas financieros de toda la red consular en Estados Unidos, Canadá y, recientemente, un par de representaciones en Europa. Mientras tanto, es común que solo una persona en los consulados en Estados Unidos sea responsable de todos los temas comunitarios, entre ellos la inclusión financiera, la salud y los deportes, la educación, la vinculación y la cultura y, recientemente, la atención integral de mujeres y personas indígenas.

Lo anterior, en general, ha resultado en un seguimiento meramente administrativo de los programas comunitarios, sin un análisis sustantivo y sistemático sobre el impacto de las VAF por consulado y en su conjunto. Es probable que lo anterior también explique en parte el desinterés en algunos consulados por participar activamente e innovar en temas de desarrollo comunitario, incluida la inclusión financiera. Aunque las propuestas del presente capítulo se desarrollan de manera que el trabajo adicional para el IME y para los consulados sea limitado, su correcta implementación requiere trabajo preparatorio considerable. Específicamente, para negociar y tramitar los acuerdos pertinentes con la SHCP y otros cofinanciadores del programa, identificar a potenciales integrantes del consejo asesor, y supervisar la recolección de datos y la operación cotidiana de la ventanilla.

Conclusión

Las VAF son el principal mecanismo del gobierno federal mexicano para atender las necesidades financieras de la comunidad mexicana en Estados

Unidos, y también pueden tener un importante impacto en sus familias en México. La estrategia, impulsada a nivel nacional desde 2017, se debe institucionalizar con un esquema claro de implementación, monitoreo y evaluación que garantice la calidad y la constancia del programa. Las VDS presentan lecciones importantes de institucionalización que deben ser tomadas en cuenta para las VAF.

Las principales dinámicas que afectan la operación efectiva de las ventanillas incluyen su financiamiento, la incapacidad de los consulados para concretar alianzas con organizaciones especializadas locales, los cambios de liderazgo en las instituciones participantes, las necesidades financieras de las comunidades mexicanas locales, y la falta de un sistema de evaluación estructurado y constante. Por lo tanto, se recomienda: 1) garantizar el financiamiento constante replicando el sistema de las VDS; 2) crear un consejo asesor para la planeación, el fortalecimiento y la evaluación de las VAF; 3) recopilar datos para identificar las necesidades financieras de la comunidad y evaluar el impacto del programa, y 4) establecer un esquema claro de implementación que sistematice los esfuerzos desde los consulados.

Persiste una limitada oferta de servicios bancarios adecuados a las necesidades de las familias transnacionales debido a la falta de apetito de los bancos y a los obstáculos regulatorios que enfrentan. Es necesario que el IME y la red consular mexicana en Estados Unidos definan una estrategia de incidencia política para identificar, visibilizar y promover las necesidades prioritarias de inclusión financiera de las comunidades mexicanas en el exterior y sus familias en México, para lo cual necesitarán aumentar también su capacidad institucional.

Referencias

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV]. (4 de diciembre de 2018). *Política Nacional de Inclusión Financiera*. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [Condusef] e Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME]. (2022). *Más vale estar preparado*. <https://www.condusef.gob.mx/documentos/mxexterior/mvep/guia-mvep-2022.pdf>
- Délano, A. (2020). Mexican Communities in the Unites States during the Pandemic: Precarity, Mutualism, and Solidarity. *Migration and Inequalities in the Face of COVID-19: Vulnerable Populations and Support Networks in Mexico and the United States*. El Colegio de México, 20-21. <https://migdep.colmex.mx/publicaciones/COVID-19-Vulnerable-Populations-Support-Networks.pdf>

- Federal Deposit Insurance Corporation [FDIC]. (17 de diciembre de 2021). *Data Downloads and Resources*. <https://www.fdic.gov/analysis/household-survey/data-downloads/index.html>
- Hispanic Wealth. (2019). *Retirement Expectations of Mexican Immigrants*. Edición del Autor.
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME]. (30 de marzo de 2021). *Ventanilla de Asesoría Financiera. Concentrado de información formulario*. Edición del Autor.
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME]. (2018a). *Las Ventanillas Atención Comunitaria: modelo de atención a las comunidades mexicanas en el exterior (EUA)*. Libro blanco. Edición del Autor.
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME]. (1 de octubre de 2018 [2018b]). *Se instala el Consejo Asesor del IME para educación e inclusión financiera*. <https://www.gob.mx/ime/articulos/se-instala-el-consejo-asesor-del-ime-para-educacion-e-inclusion-financiera?idiom=es>
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME]. (20 de diciembre de 2017). *Encuentro nacional de Ventanillas de Asesoría Financiera*. <https://www.gob.mx/ime/articulos/encuentro-nacional-de-ventanillas-de-asesoria-financiera?idiom=es>
- Instituto de los Mexicanos en el Exterior [IME]. (9 de marzo de 2016). *Firma de Acuerdos Bancos-Consulados*. <https://www.gob.mx/ime/articulos/firmafirma-de-acuerdos-bancos-consulados>
- Krogstad, J.M. y Lopez, M. K. (4 de agosto de 2020). *Coronavirus Economic Downturn Has Hit Latinos Especially Hard*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/hispanic/2020/08/04/coronavirus-economic-downturn-has-hit-latinos-especially-hard/>
- New York City Department of Consumer Affairs Office of Financial Empowerment [NYC OFE]. (Marzo de 2013). *Estudio de servicios financieros para inmigrantes*. <https://www.nyc.gov/assets/dca/downloads/pdf/partners/Research-ImmigrantFinancialStudy-BriefSpanish.pdf>
- Senges, D. (7 de enero de 2020). Aumentan tarifas de trámites en el Consulado General de México para las Carolinas. *La Noticia*. <https://lanoticia.com/aumentan-tarifas-de-tramites-en-el-consulado-general-de-mexico-para-las-carolinas/>
- Shapiro, R. y Yoder, I. (abril de 2022). *Anti-money laundering regulation, correspondent banking, and the adverse economic effects for the U.S.-Mexico bilateral relationship*. SONECON. Texas Association of Business. https://www.txbiz.org/_files/ugd/033e3e_dbdcb7c8fc3043689145bc31b62bbf17.pdf

Sobre los colaboradores

Carlos Serrano Herrera es Economista Jefe para México de BBVA Research. Dirige un equipo de economistas que analizan temas económicos, financieros y regulatorios. Es maestro y doctor en Economía por la Universidad de California en Berkeley, donde se especializó en macroeconomía, finanzas internacionales y organización industrial. Es licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), en donde ha impartido cursos de Macroeconomía Avanzada. Trabajó en el Banco Mundial. Obtuvo, en 2000, el Premio Nacional de Investigación Económica, otorgado anualmente por el Banco Nacional de México.

Enrique José K. Cornish Stanton es Director de Marketing Digital, Educación Financiera y UX en BBVA México. Su experiencia en estrategia de marketing y administración se centra en bienes de consumo y el sector financiero. Es un profesionalista versátil con experiencia comprobable en iniciativas de retorno de inversión, planeación estratégica, comercialización, desarrollo de marcas, ventas y desarrollo de personal. Es miembro del Consejo Asesor del Interactive Advertising Bureau (IAB). Es licenciado en Administración de Empresas y Marketing por la Universidad Iberoamericana y maestro en Administración de Negocios por la Universidad de Exeter.

Ana Saiz Valenzuela es Titular de la Unidad de Asesoría Jurídica del Instituto Federal de Defensoría Pública, así como Socia Fundadora del Centro para un Recurso Efectivo A.C. Fue Directora General de Sin Fronteras IAP hasta febrero de 2023. Se ha desempeñado como asesora en la presidencia del Consejo General del Instituto Nacional Electoral (INE) en materia de género y no discriminación, y como asesora del consejero electoral Lorenzo Córdova Vianello en el Consejo General del Instituto Federal Electoral (IFE). Es licenciada en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y maestra en Derecho Público por la University College de Londres (UCL).

Sandra Alvarez Orozco es Directora General de Sin Fronteras IAP. En sus más de 5 años de experiencia en la organización, se ha desempeñado como Coordinadora de Atención y Servicios, Subcoordinadora del área legal, y abogada de asilo y protección internacional. Es especialista en derecho ambiental, protección internacional, seguridad humana y cambio climático. Es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH), maestra en Derecho Ambiental por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y la Universidad de Guadalajara (UDG), maestra en Derechos Humanos por la UNAM, y doctora en Derechos Humanos por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM).

Rafael Fernández de Castro es profesor de la Escuela de Estrategia y Políticas Globales (GPS) de la Universidad de California San Diego (UCSD), Aaron Feldman Family Chancellor's Endowed Chair en Estudios México-Estados Unidos en memoria de David Feldman, y Director del Centro de Estudios México-Estados Unidos de la GPS (USMEX). Fue asesor de política exterior del presidente Felipe Calderón, y fundador y Director del Departamento de Estudios Internacionales del ITAM. Es experto en las relaciones bilaterales México-Estados Unidos. Es licenciado en Ciencias Sociales por el ITAM, maestro en Políticas Públicas por la Universidad de Texas en Austin (UT Austin), y doctor en Ciencias Políticas por la Universidad de Georgetown.

Jesús A. Cervantes González es Director de Estadísticas Económicas y Coordinador del Foro de Remesas de América Latina y el Caribe en el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). Coordinó el Programa de Principios Generales para los Mercados de Remesas de América Latina y el Caribe, y trabajó durante 33 años en el Banco de México, donde fungió como Director de Medición Económica. Es licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), maestro en Economía por El Colegio de México (El Colmex), así como maestro y doctorando por la Universidad de Chicago.

Manuel Orozco es Director del Programa de Migración, Remesas y Desarrollo del Diálogo Interamericano. También es miembro principal del Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard y Asesor Principal del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola. Ha llevado a cabo una amplia investigación, análisis de políticas y promoción de temas relacionados con los flujos globales de remesas, así como con la migración y el desarrollo en el mundo. Es licenciado en Relaciones

Internacionales y maestro en Administración Pública y Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA), y doctor en Ciencias Políticas por la UT Austin.

Selene Gaspar Olvera es investigadora en la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Ha publicado numerosos artículos y capítulos sobre la migración mexicana, incluyendo “Oportunidades de integración para los llegados en la infancia. Cambios en el perfil tradicional de los mexicanos en Estados Unidos”; “Contribuciones económicas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos y en México. Evidencias a favor de una agenda nacional de colaboración”, y “Pobreza y vulnerabilidad rural 2008-2018. Impacto de transferencias monetarias en la pobreza rural”. Es maestra en Demografía Social por la UNAM.

Rodolfo García Zamora es investigador docente del doctorado en Estudios del Desarrollo de la UAZ. Es especialista en migración internacional, remesas y desarrollo regional y rural, así como miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), de la Academia Mexicana de Economía Política y de la Academia Mexicana de Ciencias. Ha sido profesor visitante en El Colegio de la Frontera Norte (El Colef), la UNAM, la UAM, El Colmex, y el ITAM, entre otras. En 2016, la Facultad de Economía de la UNAM le otorgó el Premio de Economía Maestra Ifigenia Martínez. Es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB).

Juan José Li Ng es Economista Senior en temas de migración, remesas, desarrollo y evaluación en BBVA Research México, desde 2011. Colabora en las publicaciones periódicas *Anuario de Migración y Remesas México* y *Observatorio de Migración y Remesas*. Anteriormente, laboró en la Secretaría de Salud, en el Museo Interactivo de Economía y se ha desempeñado como consultor de diversos programas públicos de dependencias federales. Imparte clases de Matemáticas y Econometría en la especialidad de la UNAM. Es licenciado en Economía por la UNAM y maestro de Economía por El Colmex.

Magdalena Villarreal es profesora-investigadora del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (Ciesas). Sus intereses de investigación versan sobre el estudio social del dinero y las finanzas, la pobreza, la migración y el género. Ha coordinado múltiples proyectos de investigación y evaluación con instituciones nacionales e internacionales, e impartido más de 78 cursos en universidades mexica-

nas, europeas y estadounidenses. Es miembro de la Academia Mexicana de Ciencias y del SNI, nivel III. Es licenciada en Historia por la UNAM, maestra en Administración de Sistemas de Conocimiento y doctora *cum laude* en Antropología por la Universidad de Wageningen.

José A. Quiñonez es fundador y Director de Mission Asset Fund (MAF), una organización sin fines de lucro basada en San Francisco. Bajo su liderazgo, MAF se ha convertido en una organización premiada que ofrece modelos dinámicos para introducir a las comunidades en Estados Unidos al sistema financiero tradicional. En 2016, Quiñonez recibió el Premio para Genios MacArthur por su visión y creatividad como un innovador de los servicios financieros. También recibió el Premio al Liderazgo de la Fundación James Irvine en 2013. Es licenciado en Estudios Chicanos por la Universidad de California, Davis (UC Davis), y maestro en Asuntos Públicos por la Universidad de Princeton.

Rocio Rodarte es Directora de Programas en el Safety Net Innovation Lab de Code for America y fue Directora de Políticas Públicas y Comunicaciones en MAF hasta febrero de 2023. Ha trabajado en la última década en políticas públicas, investigación y en el involucramiento de actores estratégicos. En su puesto en MAF, evaluó el impacto de los programas de construcción de crédito y ayudas monetarias para promover políticas que apoyen economías más incluyentes. Previamente trabajó como asesora del senador estadounidense Michael Bennet en políticas de inmigración, trabajo y derechos civiles. Es maestra en Asuntos Públicos por la Universidad de Princeton y licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad de Brown.

Alexandra Délano Alonso es profesora asociada de Estudios Globales en The New School, así como titular de la cátedra “Eugene M. Lang Professorship for Excellence in Teaching and Mentoring”. Su investigación se centra en las políticas Estado-díaspóra, y la migración México-Estados Unidos. Es cofundadora y fue Codirectora del Zolberg Institute on Migration and Mobility, así como miembro del Sanctuary Working Group de The New School. Es doctora en Relaciones Internacionales por la Universidad de Oxford.

Juan Carlos Mendoza Sánchez es Embajador de Carrera y funge como Cónsul General de México en Laredo. Fue Director del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME), Jefe de la Sección Consular de la Embajada de México en Estados Unidos, y Cónsul Adscrito en los consulados gene-

rales de México en Denver y Los Ángeles. Se desempeñó como profesor y Secretario Académico del Centro de Relaciones Internacionales de la UNAM, e impartió clases en el ITAM y en la Universidad Anáhuac. Es licenciado y maestro en Relaciones Internacionales por la UNAM, y es el primer civil mexicano egresado del Colegio Interamericano de Defensa (CID).

Reyna Torres Mendivil es Embajadora de Carrera y funge como Cónsul General de México en Chicago. Fue Cónsul de México en San Antonio, Directora General de Protección a Mexicanos en el Exterior, Cónsul de México en Fresno, y Directora General para América Latina y el Caribe, entre otros. Fue investigadora asociada en la Universidad de Harvard y representó a la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) en el Curso de Seguridad Hemisférica en el CID. Es licenciada en Relaciones Internacionales por la UNAM y maestra por la Escuela de Economía y Ciencia Política de Londres (LSE).

Sandra Patricia Mendoza Durán es Coordinadora de Asuntos Internacionales en el Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres) y fue Cónsul para Asuntos Comunitarios de México en Chicago, donde impulsó la vinculación cercana e incluyente entre el consulado y la diáspora en Illinois y el norte de Indiana. Es miembro del Servicio Exterior Mexicano (SEM) desde 1998, fue Directora de Protección a Mexicanos en Estados Unidos y ha estado adscrita a los consulados de México en McAllen, Orlando y Fresno. Es licenciada en Comunicación Social por la UAM, fue becada por la UC Davis para el curso de Introducción al Derecho Estadounidense, y cursó un diplomado sobre derecho estadounidense impartido por la Universidad de Arizona.

Jonathan Chait Auerbach es Cónsul General de México en Miami. Ingresó al SEM en 1998 y ha estado asignado a la Coordinación de Asesores del Secretario de Relaciones Exteriores y a la Dirección General de Coordinación Política. Es licenciado en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Estatal de San Diego (SDSU), maestro en Estudios Diplomáticos por el Instituto Matías Romero, maestro en Estudios Internacionales por la Escuela Diplomática de España, y tiene un posgrado en Políticas Culturales y Gestión Cultural por la UAM y la Organización de Estados Iberoamericanos.

Elsy Díaz Izquierdo es Encargada de Comunidades en el Consulado General de México en Miami desde 2019 y tiene más de 10 años de

experiencia trabajando para la administración pública. Ha colaborado en la Secretaría de Administración, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, y el Ayuntamiento de Centro en el estado de Tabasco, así como en la alcaldía Cuauhtémoc. Tiene una especialidad y es maestra en Negocios Internacionales y licenciada en Comercio Internacional por la Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG).

María Fernanda Cámara Pérez es la Directora para la Agenda Verde de la SRE y fue Cónsul de Asuntos Comunitarios en Fresno hasta noviembre de 2022. Es miembro del SEM desde 2010, con amplia experiencia en el cumplimiento de las obligaciones del Estado mexicano con su diáspora, habiendo colaborado en los consulados de México en Indianápolis y Fresno, así como la Sección Consular en la Embajada en Kenia. Es licenciada en Relaciones Internacionales por la UNAM, con una especialidad en estudios de la frontera Estados Unidos-México de El Colef.

Claudia A. Fernández Calleros es consultora en políticas públicas. Colabora con USMEX en sus iniciativas para la inclusión financiera de familias transnacionales y para la cooperación transfronteriza. Anteriormente trabajó en FABLE-México analizando datos sobre sistemas alimentarios y de uso de suelo sostenibles, y en las direcciones de salud y de educación financiera del IME. Es licenciada en Relaciones Internacionales por el ITAM y maestra en Políticas Públicas por la UCSD, con una doble especialización en diseño y evaluación de programas, y paz y seguridad.

*Subiendo la escalera económica:
20 años de inclusión financiera
de la comunidad mexicana en Estados Unidos*

Subiendo la escalera económica:

20 años de inclusión financiera de la
comunidad mexicana en Estados Unidos

Convencidos de que la inclusión financiera puede mejorar la calidad de vida de las familias mexicanas en Estados Unidos, el Centro de Estudios México-Estados Unidos de la Universidad de California San Diego, Sin Fronteras IAP, el área de Educación Financiera de BBVA México y BBVA Research unimos esfuerzos para la edición de la presente publicación.

En catorce capítulos, evaluamos el estado y las principales iniciativas de inclusión financiera para esta población en los últimos 20 años desde una perspectiva transnacional y multisectorial. Esperamos que los análisis y las recomendaciones recopiladas contribuyan a generar acciones, programas y políticas públicas y privadas para lograr un mayor acceso y mejor uso de productos y servicios financieros para la comunidad mexicana en Estados Unidos y sus familiares en México.

