



ASOCIACION DOMINICANA DE EMPRESAS REMESADORAS DE DIVISAS, INC.

El mercado de Remesas en la Republica Dominicana

- Situacion Actual
- Perspectivas

Santo Domingo, Septiembre 2007

Objetivos del documento

- Presentar las principales características del mercado de remesas en la R.D.
- Mostrar las principales plataformas de entrega y sus principales características.
- Principales obstáculos para el negocio en la Republica Dominicana.
- Perspectiva a largo plazo de la industria.

El negocio de las remesas - Principales características

Las remesas son el vínculo económico y emocional de los dominicanos en el exterior y su familia en la R.D.

- En República Dominicana representan cerca de un 12% del Producto Interno Bruto (PIB)
- 78% proviene de EEUU y un 14% de Europa (7% de España)
- 4 de cada 10 hogares reciben remesas en el país
- Los dominicanos gastan más del 70% de las Remesas en bienes de consumo masivo, y cerca de un 10% en ahorros e inversión.
- El 70% de las remesas distribuidas en R.D. son dirigidas a 5 provincias y el D.N. (Sto Dgo, Stgo, SFM, La Vega, Romana y Bani)

Principales indicadores

Crec. 

Remesas en millones US\$



5.2 **8.2** **9.0** **12.7**

Remesas / PIB Nominal



2003 **2004** **2005** **2006**

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

Estructura del Negocio

Sub-Agentes

Agentes

Distribuidores

Ordenador del giro

- Trabajadores legales en su mayoría
- Mantienen lazos familiares con los beneficiarios
- Realizan de 1 a 2 giros al mes
- Decide el subagente a utilizar
- Exige seguridad y rapidez en la entrega
- Fuerte relación con subagente

- Muchos participantes (>10,000)
- Ubicados cerca del ordenador de la remesa
- Tienen licencias de varios agentes
- Prefieren trabajar con agente que proporcione mayores beneficios
- Tienen el poder de decidir cuál es el agente a utilizar
- Ofrecen facilidades de "crédito" al ordenador de la remesa
- Mantienen una fuerte relación con el ordenador de las remesas
- El envío de remesas es en ocasiones un negocio secundario

- Pocos participantes (14)
- Requieren licencias para operar
- Tienen oficinas propias para captar remesas
- La mayor cantidad de remesas capturadas proviene de subagentes
- Tienen varios destinos de pago (México, Brasil, Colombia, etc)
- Subcontratan la distribución

- Pocos participantes (5)
- Entrega dinero al beneficiario
- Procesa las órdenes recibidas del agente
- Alto nivel operativo
- La mayoría utiliza dos canales de distribución: Ventanilla y a domicilio
- En algunos lugares subcontrata distribución.

Beneficiario del giro

- Personas de bajos ingresos
- Concentración en Santo Domingo y Santiago
- El 70% de la remesa está destinado a consumo
- La mayoría recibe el dinero a Domicilio
- Importante rapidez en la entrega

Más del 70% de las Remesas recibidas en la R.D, se distribuyen a domicilio.

Principales redes de distribución/Canales de distribución

Western-Union and Vimenca

- Distribución a través de más de 210 puntos de entrega en todo el país
- Servicio limitado de entrega a domicilio
- Disponible 365 días
- Principal remitente de remesas hacia el exterior

Caribe Express

- Mayor distribuidor de remesas en el país
- Más de 70 Oficinas ofreciendo servicio a domicilio y ventanilla
- Flexibilidad de horarios

Remesas Dominicanas (BHD)

- Servicio a domicilio y ventanilla con una red de 40 oficinas.
- Pago de remesas a través de las 80 oficinas del Banco BHD
- Pago de remesas a través de tarjeta pre-pagada, afiliada a Visa en 10 minutos.

Quisqueyana

- Servicio de entrega a domicilio y ventanilla
- Con más de 15 oficinas a nivel nacional

Ria Envía

- Entrega a domicilio y ventanilla
- más de 15 oficinas cubriendo todo el país.

Principales inconvenientes de las empresas locales



- En EEUU, los bancos persisten en no trabajar con este tipo de empresa
- Las regulaciones cada vez son más exigentes lo que motiva a mayor inversión para adecuar estructuras.
- Aumento en la tasa de desempleo
- Altos costos operativos
- Incremento de la entrega en US\$.
- Las compañías de seguros se muestran reuentes a ofrecer cobertura al servicio de entrega a través de mensajería
- Niveles preocupantes de seguridad
- Estricta regulación para acceder al financiamiento. (2 veces capital)
- Apoyo restringido de la banca local.

Hacia donde vamos.....

- La composición del origen(EEUU) esta cambiando rápidamente.
- Los bancos locales comienzan de manera agresiva a participar en el negocio.
- El modelo de entrega a domicilio es insostenible en el largo plazo.
- Todo parece indicar que la banca norteamericana no cambiara su actitud con relación a nuestra industria.
- La tendencia nos indica que, en el mediano plazo, podrían solo quedar 2 grandes distribuidores de remesas a domicilio.

Perspectivas a largo plazo

- Control de origen en manos de jugadores no dominicanos.
- La tendencia a la bancarización de los receptores es irreversible.
- La entrega a domicilio se reducirá a menos del 40% en los próximos 5 años.
- Los bancos ofrecerán valores agregados al flujo de remesa. (prestamos hipotecarios, salud, escolares, últimos gastos, etc)
- Empresas se fusionarán con bancos para poder sobrevivir.