

CENTRO DE ESTUDIOS MONETARIOS LATINOAMERICANOS

BOLETÍN

VOLUMEN LIII, NÚMERO 1

ENERO-MARZO DE 2007

CENTRO DE ESTUDIOS MONETARIOS LATINOAMERICANOS

ASAMBLEA

Bancos Centrales Asociados (*vox et votum*) y Miembros Colaboradores (*vox*)

JUNTA DE GOBIERNO, 2005-2007

Presidente: Banco Central de la República Argentina

Miembros: Banco Central de Belice; Banco Central de Brasil; Banco Central de Costa Rica; Banco de México (permanente); Banco Central de Reserva del Perú; y Banco Central de Venezuela.

AUDITORÍA EXTERNA

Banco de México

PERSONAL DIRECTIVO

Director General
Kenneth Coates

Subdirector General
José-Linaldo Gomes de Aguiar

Coordinadora Institucional de Capacitación
Jimena Carretero Gordon

Coordinador Institucional de Programas y Reuniones Técnicas de Banca Central
Fernando Sánchez Cuadros

Coordinadora Institucional de Servicios de Información (a. i.)
Ana-Laura Sibaja Jiménez

Coordinador Institucional de Administración y Finanzas
Javier Granguillhome Morfín

Boletín es una publicación del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Durango nº 54, México, D. F., 06700. Aparece al fin de cada trimestre. ISSN 0186 7229.

CEMLA BOLETÍN

ÍNDICE

- 1 **Nota editorial**
- 4 **La banca global: tendencias e implicaciones de política y la perspectiva del país anfitrión**
Guillermo Ortiz
- 9 **Banca central, capital y utilidades**
Jeremy Foster
- 13 **La capitalización de los bancos centrales y las normas internacionales de contabilidad**
Antonio Rosas Cervantes
- 17 **Las remesas de emigrantes y el papel de la banca en la profundización financiera de los países receptores**
Enrique Alberola
Rodrigo César Salvado
- 26 **Tarjetas prepagadas: ¿vulnerables al lavado de dinero?**
Stanley Sienkiewicz
- 38 **Autoridades de los bancos centrales de América Latina y el Caribe, así como de otras instituciones colaboradoras del CEMLA**
- 44 **Actividades del CEMLA durante diciembre de 2006-febrero de 2007**

Los trabajos firmados son responsabilidad exclusiva de los autores y no coinciden necesariamente con el criterio del CEMLA.

VOLUMEN LIII

NÚMERO 1

ENERO-MARZO DE 2007

Nota editorial

En los últimos meses, se han observado cambios en el sector bancario de Centro América. La entrada de grandes bancos internacionales, especialmente a través de la adquisición de grupos financieros regionales ha traído incertidumbre pero también, como dice la teoría, se vislumbra el crecimiento de la banca y sobre todo un aumento en la eficiencia y la competitividad, todo derivado de la inversión extranjera en este sector.

El señor Guillermo Ortiz, Gobernador del Banco de México, nos comenta justamente acerca del impacto de la banca global en el sector bancario del país anfitrión. Como nos indica, si bien existe un acuerdo general acerca de los beneficios que la libre movilidad de bienes y capitales ofrece a la economía y las ventajas de la inversión extranjera, lo cierto es que tales conceptos se sostienen más en la teoría que en la práctica. Esto debido a que en la realidad, las economías tienden a proteger los sectores que consideran estratégicos. De acuerdo con Ortiz, un sector estratégico, es el sector bancario. No obstante, en América Latina, así como en Europa del Este, aunque por diferentes circunstancias, se ha permitido la inversión extranjera directa (concentrada) en los bancos más grandes.

Esta situación conlleva algunos retos y también ciertos beneficios para los países anfitriones. El Comité sobre el Sistema Financiero Global, ha descrito ampliamente tales retos y beneficios en un estudio reciente. En particular, Ortiz describe dos retos para las autoridades de los países anfitriones, y nos propone algunas opciones de política que podrían permitir a las autoridades hacerles frente y potenciar el impacto positivo de la entrada de la banca global en la banca local. Destaca el papel de los supervisores nacionales y el banco central, así como la necesidad de cooperar con autoridades extranjeras.

La supervisión bancaria tiene como interés que la banca comercial doméstica esté adecuadamente capitalizada. Sin embargo, pocas veces el banco

central es sometido a este examen. Acerca de cómo puede medirse el nivel de capitalización apropiado para un banco central y más aún, cómo deben contabilizarse las utilidades o las pérdidas, nos comentan los señores Jeremy Foster, de PwC, y Antonio Rosas Cervantes, del Banco de España, en los trabajos siguientes.

Foster, en su artículo “Banca central, capital y utilidades”, comenta que a diferencia de una empresa comercial, el logro de objetivos de un banco central se mide según el cumplimiento de sus responsabilidades y no en términos de las utilidades producidas. Esto de entrada dificulta la tarea de medir la capitalización del banco central y de valorar sus utilidades. Además de algunos ejemplos breves acerca de cómo los bancos centrales han resuelto esta dificultad, Foster presenta ciertas consideraciones de tipo contable que faciliten la tarea. Comenta también acerca de la distribución de las utilidades del banco central: en qué medida o de qué forma podrían ser otorgadas como dividendos al gobierno central y cuáles serían las implicaciones para la autoridad monetaria.

Por otro lado, Rosas Cervantes, enfatiza en su artículo “La capitalización de los bancos centrales y las normas internacionales de contabilidad”, la necesidad de que los bancos centrales mantengan la credibilidad, la cual depende en cierta medida del grado de independencia o autonomía que posea el banco central. Altos niveles de credibilidad y de independencia facilitan a la autoridad monetaria cumplir de manera efectiva con sus responsabilidades. Tanto Rosas como Foster señalan que la independencia del banco central está relacionada entre otros factores con su independencia financiera. De ahí que el tema de capitalización sea relevante para el banco central, aunque quizá no se le ha prestado la atención necesaria.

A. Rosas comenta algunos elementos contables que están relacionados con la medición del nivel de capitalización de un banco central. Entre otros, cita el nivel de recursos propios, normas de capitalización y para cubrir posibles pérdidas y el régimen contable utilizado. Acerca de este último aspecto, las investigaciones y estudios que realicen tanto el Grupo de Estudio en Información Financiera de la Banca Central (PwC) como CEMLA a través del Comité de Contabilidad y Presupuesto de Banca Central, permitirán desarrollar en el futuro un marco contable generalmente reconocido por los bancos centrales.

Los señores Enrique Alberola (Banco de España) y Rodrigo César Salvado (Banco Centroamericano de Integración Económica), en su artículo “Las remesas de emigrantes y el papel de la banca en la profundización financiera de los países receptores”, describen un modelo de entrada de la banca comercial en el mercado de remesas internacionales. Si bien los autores se refieren a la situación en España, es una realidad que los bancos comerciales

están intentando participar en este mercado para atraer clientes y ofrecerles servicios financieros relacionados directamente con el negocio bancario: ahorro y crédito; más que para obtener ganancias específicas por el envío de remesas. En los países receptores, usualmente el grado del uso de la banca es bajo y la atracción de los receptores de remesas hacia estas entidades supone que podría aumentar tanto la bancarización como la profundización financiera; y en consecuencia, podría observarse en los países receptores mayor crecimiento económico y eventualmente, también mayor desarrollo.

El modelo de Alberola y Salvado, pretende recoger los rasgos principales del mercado de remesas bajo el supuesto de que los bancos actúan efectivamente como tales en los países receptores. Un resultado de este modelo, es que la profundización financiera en el país receptor es más factible cuando el envío se realiza mediante un canal bancario y se acredita la remesa en una cuenta bancaria del receptor, y no como se observa en la práctica, donde la entidad bancaria se preocupa por capturar la remesa en el origen pero no necesariamente la transfiere por medio de un canal propio y además se entrega directamente al receptor.

Las tarjetas prepagadas pueden eventualmente servir como un instrumento para la transferencia de remesas, pero también, dependiendo de sus características podría facilitar la transferencia de dinero ilícito y el lavado de éste. Por esta razón, tal y como lo describe el señor Stanley Sienkiewicz (Banco Federal de Reserva de Filadelfia), en su artículo “Tarjetas prepagadas: ¿vulnerables al lavado de dinero?”, es necesario dar más atención a este medio de pago innovador.

Luego de presentarnos algunos elementos teóricos acerca del lavado de dinero, de cómo éste se diferencia del fraude tradicional con tarjetas de pago y de explicarnos qué son las tarjetas prepagadas, nos presenta algunos ejemplos de cómo este tipo de tarjetas ha sido utilizado para el lavado de dinero y cómo a partir de algunos cambios en sus características, el riesgo de que continúen siendo un medio atractivo para actividades criminales, podría reducirse. Finalmente, nos comenta cuales han sido las respuestas ofrecidas tanto por la industria como por el gobierno, en particular en Estados Unidos, para mitigar el uso criminal de este medio de pago sin desalentar su uso o la creación de nuevos medios de pago innovadores.

Por último, los invitamos a leer estos interesantes artículos y a revisar la lista actualizada de las “Autoridades de los bancos centrales de América Latina y el Caribe, así como de otras instituciones colaboradoras del CEMLA”. Al final encontrarán un resumen de las actividades realizadas por el CEMLA en los últimos meses.

La banca global: tendencias e implicaciones de política y la perspectiva del país anfitrión*

Guillermo Ortiz

I. Introducción

Existe un acuerdo amplio acerca de los beneficios que la libre movilidad de bienes y capitales ofrece a las economías, así como de las ventajas de la apertura a la inversión extranjera. Sin embargo, estos conceptos se sostienen con más firmeza en la teoría que en la práctica. Hay muchos países industrializados que, a pesar de su retórica a favor de los mercados abiertos, aún se muestran renuentes a liberalizar sectores económicos que consideran estratégicos.

Los gobiernos de los países suelen invocar diversas razones para considerar a un sector en particular como estratégico desde la perspectiva del interés nacional. Sin embargo, si algún sector ha de considerarse estratégico, ese sin duda es el sector bancario. Los bancos tienen una naturaleza muy singular, toda vez que conforman al sistema nervioso de la economía, ofrecen acceso al uso del sistema de pagos y se benefician de una red de seguridad diseñada específicamente por las autoridades para ese sector. Sin embargo, la necesidad de atraer capital después de una crisis financiera o de privatizar a los sistemas tras la caída del comunismo, ha obligado a muchos países de América Latina y de Europa del este a permitir la participación mayoritaria de inversión extranjera en sus bancos más importantes.

Los beneficios que se derivan de la inversión ex-

tranjera en el sistema financiero, así como algunos de los retos que implica, se describen ampliamente en el estudio que ha realizado el Comité sobre el Sistema Financiero Global (*Committee on the Global Financial System*, CGFS, por sus siglas en inglés), presidido por Christine Cumming.

Quisiera comentar en particular sobre dos de los retos que las autoridades de los países anfitriones enfrentan cuando la inversión extranjera se concentra en sus bancos comerciales de mayor tamaño: primero, el efecto del ingreso y operación de bancos extranjeros sobre la eficiencia y competencia de los sistemas financieros locales; segundo, respecto al impacto de la administración de la banca global sobre la capacidad de las filiales de subsistir por sí solas¹ y sobre la disciplina que puede ejercerse mediante el mercado local. Finalmente, quisiera presentar algunas opciones de política. Las diferencias regulatorias y contables que existen entre los países representan también un reto importante. Sin embargo, dado que estos últimos temas se tratan de manera extensiva en el reporte del CGFS, he decidido no tocarlos en el presente trabajo.

II. El ingreso de bancos extranjeros y su impacto sobre la eficiencia y competencia de los sistemas bancarios locales

Las crisis cambiarias y las moratorias de pago sobre la deuda pública que ocurrieron durante los años ochenta fueron factores que llevaron a los bancos a mitigar su exposición al riesgo transfronterizo y de tipo de cambio. Esto se hizo mediante

¹ Este término se deriva de la expresión en inglés “*subsidiaries’ ability to stand alone*”, y se refiere a la capacidad de subsistir de la subsidiaria sin el apoyo de la matriz.

* Publica el CEMLA, con la debida autorización, la ponencia de G. Ortiz, Gobernador del Banco de México, presentada en “Fifth BIS Annual Conference: Financial Globalisation”, celebrada el 19-20 de junio de 2006, publicada con el título “Global banking: trends and policy issues – a host country perspective”, en BIS Papers, n° 32, por el Monetary and Economic Department, en diciembre de 2006, pp. 30-34. Traducción de Pascual O’Dogherty, con autorización del autor. La versión en inglés está disponible en (<http://www.bis.org>).

el financiamiento de los créditos en los mismos países donde se pretenden otorgar. Este cambio de enfoque ha venido acompañado de un mayor énfasis por desarrollar el rentable mercado de la banca de consumo. Sin embargo, para penetrar en el sector de los hogares, los bancos requieren contar con una base de clientes con captación local. Por ello, en lugar de establecer nuevas entidades financieras, los bancos internacionales han optado principalmente por expandirse mediante la adquisición de entidades ya existentes, por lo cual las estructuras de mercado de los países anfitriones han permanecido casi intactas. Los beneficios que trae la inversión extranjera en el sector bancario son tangibles en aspectos tales como la introducción de nuevos productos y tecnologías, una asignación más competitiva del crédito a las empresas, una mejor administración del riesgo financiero, y el desarrollo de mercados de derivados y de dinero. Sin embargo, los avances en eficiencia en otros sectores muy a menudo se traducen tan sólo en mayores ganancias en lugar de generar beneficios al consumidor.

Es difícil realizar comparaciones entre las tasas de interés y comisiones bancarias prevalecientes en distintos países. La actividad bancaria se caracteriza por la presencia de subsidios cruzados entre productos y servicios, y por una determinación indirecta de los precios. En otras palabras, los precios de servicios específicos generalmente no reflejan su costo. Además, los arreglos institucionales entre países y los patrones de consumo son diferentes, dificultando aun más las comparaciones internacionales de precios. No obstante, en términos generales, los márgenes sobre tasas de interés y las comisiones bancarias suelen ser mucho más altos en los países anfitriones que en los países sede de las matrices de los bancos internacionales. A manera de ejemplo:

- En México, las tasas de interés vigentes para tarjetas de crédito están por arriba de 32%, cuando la inflación anual es cercana a 3 por ciento.²
- En México, la cuota de intercambio máxima que los bancos cobran por operaciones con tarjeta de crédito es 1.95% mientras que en España es 1.4 por ciento.³

² El costo anual total (CAT) de las tarjetas de crédito, que incluye los pagos de comisiones en adición al pago de intereses, llega a superar el 60 por ciento.

³ Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España. Acuerdo entre asociaciones del sector comercial y entidades de crédito para la reducción de tasas multilaterales de intercambio en los pagos realizados con tarjeta. Diciembre de 2005.

- Las cuotas de intercambio que los bancos cobran por operaciones con tarjeta de débito tienen en México un techo equivalente a 1 euro, mientras que en España es de 0.53 euros.

Los mayores márgenes sobre tasas de interés que se observan en los países anfitriones se explican parcialmente por el hecho de que las tasas de interés aún son muy altas en estos países, lo cual refleja un mayor riesgo país. Adicionalmente, las filiales tienden a otorgar una más elevada proporción de su crédito total al sector de los hogares, el cual ofrece márgenes más altos. Sin embargo, también es claro que las presiones para incrementar la competencia son insuficientes. De lo contrario, estos cobros tan altos tenderían a disminuir, algo que evidentemente no ha sucedido.

Los beneficios que se derivan de la globalización no son automáticos. Las autoridades de los países anfitriones necesitan instrumentar medidas orientadas a mejorar las condiciones de competencia en sus mercados financieros. En este sentido, el Banco de México ha venido tomando en tiempos recientes una serie de medidas para aumentar la competencia, particularmente en lo que se refiere a crédito al consumo y sistemas de pagos. Algunas de estas medidas son:

- Requerir a los bancos la publicación del costo anual total (CAT) de los créditos que otorga, así como de sus tarifas y comisiones.
- Prohibir a los bancos el cobro de comisiones interbancarias por envío o recepción de transferencias electrónicas entre clientes.
- Publicar –en la página de Internet del Banco– simuladores de tasas de interés a efecto de que los consumidores puedan comparar los productos y servicios que ofrecen los distintos bancos.
- Promover la reducción de las cuotas de intercambio y de las tasas de descuento que los bancos cobran por pagos con tarjeta de crédito y débito.

En resumen, al día de hoy, se han tomado medidas para aumentar la transparencia y la información, sin recurrir a la regulación directa.

III. La administración de las matrices de los bancos internacionales y su impacto sobre la capacidad de las filiales de subsistir por sí solas y sobre la disciplina de mercado

Quisiera comentar ahora, recurriendo al caso de

México, respecto a los retos que las autoridades de los países anfitriones enfrentan cuando la inversión extranjera se ha concentrado en los grandes bancos comerciales locales. En particular, me centraré en el impacto de la entrada de bancos extranjeros sobre la capacidad de las filiales de subsistir por sí solas y sobre la disciplina de mercado.

Los principales retos que enfrentan las autoridades de los países anfitriones no están vinculados a la nacionalidad de los accionistas de sus bancos. Más bien, surgen de las diferencias entre las formas de administración de los bancos internacionales y de los esquemas legales y normativos que regulan las actividades de dichos bancos. Estas diferencias conducen a una división asimétrica entre el poder de decisión y las responsabilidades, entre la matriz y sus filiales, y entre los supervisores bancarios del país sede de la matriz y del país anfitrión de la subsidiaria.

1) Capacidad de las filiales de subsistir por sí solas

Las prácticas administrativas de acuerdo con las cuales se manejan los bancos internacionales pueden llevar a decisiones en beneficio de las matrices pero no necesariamente de sus filiales o de los países anfitriones. Por lo general, los bancos internacionales están organizados de acuerdo con líneas de negocio. Administran y distribuyen su capital entre sus diferentes subsidiarias y líneas de negocio en razón de dónde estiman que obtendrán los más altos rendimientos ajustados por riesgo y considerando las correlaciones negativas que pudieran existir entre éstos.

Las decisiones que toman los órganos directivos de esos bancos a nivel global pueden beneficiar a algunas subsidiarias y afectar a otras. Además, existe una tendencia creciente a registrar las transacciones en los países en que los costos de captación y de regulación son menores. Aunque este procedimiento tiene sentido desde la perspectiva de los bancos globales, dichas prácticas sustraen ingresos de los bancos locales en donde se originaron los negocios.

Los bancos internacionales también fijan límites a su exposición crediticia en cada país, de acuerdo con la sensibilidad al riesgo de su portafolio global. En consecuencia, ocasionalmente las filiales deben reducir sus exposiciones locales, aunque dichas carteras estén financiadas internamente. Asimismo, los bancos internacionales han adoptado también la práctica de la administración matricial, por virtud de la cual los tesoreros, contralores y administradores de riesgo locales reportan directamente a los ejecutivos de la matriz en lugar de a sus propios directores locales. Estas prácticas debilitan

la responsabilidad de los altos ejecutivos que tienen a su cargo la conducción de cada filial.

El nivel de centralización del proceso de toma de decisiones en los bancos internacionales depende del grado de control que ejercen sobre sus filiales, del tamaño relativo de las filiales, y de sus propias prácticas administrativas. El grado de control que pueden ejercer sobre una filial se encuentra íntimamente vinculado a su propia estructura de propiedad.

2) La estructura de propiedad de las filiales

Es generalmente aceptado que una estructura de propiedad con una tenencia accionaria diversificada es conveniente para los bancos grandes ya que dificulta que los accionistas de control puedan tomar decisiones que pudieran ser contrarias al resto de los accionistas y a otros grupos de interés. De hecho, en algunos países se han determinado límites para el porcentaje de acciones que un accionista individual pueda adquirir en un banco, tal como se hace actualmente en Canadá para los bancos más grandes que existen en ese país.

La adquisición de bancos locales por parte de entidades extranjeras frecuentemente implica la desaparición de accionistas minoritarios. Al menos, este ha sido el caso en México. Cuando existe la posibilidad de que las decisiones de la matriz puedan tener consecuencias importantes para la economía del país anfitrión, la estructura de propiedad de las filiales y las prácticas de gobierno corporativo se convierten en aspectos relevantes para las autoridades locales.

3) Disciplina de mercado

La necesidad de fomentar la disciplina de mercado para complementar el trabajo de los supervisores bancarios es ampliamente reconocida por los expertos a nivel internacional. Sin embargo, para que la disciplina de mercado funcione, los participantes en el mercado requieren de señales –en la forma de precios que reflejen las percepciones del mercado–, de instrumentos que les permitan imponer dicha disciplina, así como de investigación por parte de analistas independientes.

La adquisición de bancos locales por parte de entidades financieras extranjeras a menudo ha llevado a los bancos locales a retirar el listado de sus acciones en la bolsa de valores. Cuando las acciones de las instituciones financieras no cotizan en la Bolsa o no mantienen vigente un monto razonable de deuda subordinada, los participantes del mercado se ven privados de información de gran valor.

IV. Opciones de política

La pregunta relevante en esta materia es la siguiente: ¿Cómo crear los incentivos adecuados para alentar a los directivos de las grandes filiales a velar y anteponer los intereses de sus filiales a los de los accionistas de control?

1) *Divulgar más información*

La respuesta regulatoria obvia ante la decisión de los bancos de retirar el listado de sus acciones de la bolsa de valores sería obligar a las filiales a proporcionar la misma información que darían a conocer si cotizaran en ese mercado. Sin embargo, la divulgación de esa información por sí sola no establecerá una mayor disciplina de mercado ni conducirá a una realineación de los incentivos en el mercado local.

2) *Fortalecer las prácticas de gobierno corporativo*

Otra opción de política sería implantar obligaciones legales para los directivos locales y los integrantes de los consejos de administración a fin de asegurar que éstos actúen en el mejor interés de las filiales. El Banco de la Reserva de Nueva Zelanda, que ha optado por esta vía, ha determinado que los directores de los bancos no puedan actuar en beneficio de la matriz o controladora cuando tales acciones perjudiquen a las filiales. Sin embargo, tanto los directores de los bancos locales como los integrantes de los consejos de administración a menudo han sido empleados con varios años de servicio en su respectiva matriz, y sus intereses y carreras profesionales están mayormente identificados con el interés de los accionistas mayoritarios que con los de las filiales. Aunado a ello, como ya se ha mencionado previamente, la práctica de la administración matricial debilita la responsabilidad de los ejecutivos de las filiales.

3) *Emisión de deuda subordinada*

Muchos académicos han planteado la idea de requerir a los bancos la emisión de deuda subordinada con el fin de fortalecer el escrutinio de los agentes del mercado y de esta manera ejercer influencia sobre los directivos de los bancos.

Sin embargo, los rendimientos de la deuda subordinada están determinados, por al menos, dos factores: la percepción del mercado sobre la fortaleza financiera de las filiales, y la probabilidad de que su matriz ofrezca el apoyo necesario en caso de ocurrir cualquier problema de solvencia.

Si los participantes del mercado perciben que

una matriz muy probablemente apoyará a sus filiales ante problemas de cartera, los rendimientos de la deuda subordinada no reflejarán adecuadamente el perfil riesgo-rendimiento de las filiales.

4) *Ampliar la estructura de propiedad de las grandes filiales*

La mejor solución parece ser ampliar la estructura de propiedad de las grandes filiales. La presencia de representantes de los accionistas minoritarios en los consejos de administración de filiales importantes reforzaría una toma de decisiones congruente con el interés de esas filiales, beneficiaría las prácticas de gobierno corporativo, y daría mayor significado al papel que juegan los integrantes independientes en dichos consejos de administración. La participación de accionistas minoritarios debe venir claramente acompañada con el fortalecimiento de la regulación para proteger sus derechos. Muchos países, como México, ya están transitando por este camino. La participación de consejeros minoritarios en los consejos de administración de las filiales facilitaría la cotización en la Bolsa de las acciones de filiales con importancia sistémica. El listado público de esas acciones ofrecería a los participantes del mercado señales de precios e instrumentos útiles para poder ejercer disciplina de mercado.

Se ha argumentado que, por lo general, los mercados locales carecen de liquidez suficiente y, que por tanto, las señales de precios son deficientes. Aunque personalmente desearía que las acciones se cotizaran en las bolsas de valores locales, la disciplina de mercado pudiera funcionar de igual manera si los bancos locales cotizan sus acciones en los mercados accionarios internacionales. Algunos alegan que la cotización de las acciones de filiales resultaría irrelevante ya que estas últimas reciben los beneficios de sus matrices, cuya tenencia accionaria ya se encuentra diversificada. Sin embargo, este argumento ignora la separación legal que existe entre una matriz y sus filiales. Es claro que cuando los ingresos de una filial representan un porcentaje importante de las ganancias del grupo a que pertenece el comportamiento de las acciones de la matriz muy probablemente refleje indirectamente el desempeño de dicha filial. Por el contrario, si la filial es relativamente pequeña en comparación con su matriz, su comportamiento no tendrá influencia alguna sobre el valor de las acciones de la matriz. No obstante, contar con el respaldo de un banco que tiene una tenencia accionaria diversificada no es garantía de que las decisiones corporativas se tomarán en el mejor interés de las filiales. Más aún, las autoridades de los

países anfitriones no pueden depender del supuesto de que las matrices de los bancos internacionales apoyarán en cualquier caso a sus filiales.

V. Conclusiones

La globalización creciente de los mercados y de las instituciones financieras se ha traducido en beneficios múltiples para todas las partes involucradas. Sin embargo, no podemos ignorar que la entrada de los bancos internacionales en mercados locales presenta retos, especialmente para los países anfitriones. Como se ha mencionado, estos retos no están vinculados con la nacionalidad de los accionistas de los bancos matrices, sino que surgen de las diferencias entre las formas de administración de los bancos internacionales y los esquemas legales y normativos que regulan sus actividades.

Para los países anfitriones resulta muy importante establecer los incentivos adecuados para fomentar la disciplina de mercado y para que sus grandes bancos con participación extranjera mayoritaria en su capital puedan sustentarse por sí solos. La mejor solución parece ser la ampliación de la estructura de propiedad de esos grandes bancos, requiriéndoles la cotización en Bolsa de entre 25 a 30% de sus acciones. La representación de los accionistas minoritarios en los consejos de administración de las filiales importantes incentivaría una toma de decisiones en el mejor interés de dichas filiales.

La distribución asimétrica que se ha observado en el proceso de toma de decisiones y responsabilidades entre las matrices y sus filiales, así como entre las autoridades del país sede y los países anfitriones, pudiera dificultar la interacción entre los bancos centrales y los supervisores, sobre todo cuando un banco global se vea envuelto en problemas financieros. Los conflictos entre las autori-

dades financieras de los países sede y los países anfitriones pueden ser particularmente relevantes si el tamaño de la matriz y sus filiales difiere significativamente. Por ejemplo, las autoridades de los países que son sede de las matrices no estarán muy interesadas en apoyar a filiales en el extranjero que son pequeñas, aun cuando estas últimas sean relativamente importantes para el sistema bancario de los países anfitriones. Por otro lado, las autoridades de los países anfitriones pueden verse inmersas en dificultades políticas serias si pretenden ayudar con recursos públicos a bancos en cuya composición accionaria existe una participación extranjera mayoritaria.

La falta de una autoridad común o supranacional que se ocupe del manejo de bancos internacionales que han caído en problemas, dificulta el logro de las soluciones más razonables. El asunto se complica aun más por el hecho de que los papeles y responsabilidades tanto de las matrices como de sus filiales no reflejan sus estructuras legales.

El Comité de Basilea ha venido trabajando activamente a fin de definir principios claros en torno al intercambio de información que debe tener lugar entre los supervisores de los países sede y los países anfitriones. Sin embargo, aún no se ha involucrado a los bancos centrales en dicho proceso. Resulta muy importante redoblar esfuerzos para mejorar la estructura actual de cooperación que existe entre los bancos centrales en torno a la administración de crisis bancarias.

Una posibilidad para orientar los esfuerzos en esta dirección sería crear dentro del Comité sobre el Sistema Financiero Global un grupo de trabajo que se aboque al estudio del manejo de crisis transfronterizas por parte de la banca central. En dicho órgano deberá analizarse cómo la existencia de diferentes jurisdicciones y papeles que pudieran afectar el logro de soluciones razonables ante una crisis bancaria global.

Banca central, capital y utilidades*

Jeremy Foster

Los bancos centrales, como observadores de los mercados financieros, poseen un claro interés en que el sector de la banca comercial doméstica esté capitalizado adecuadamente; más aún si tienen la responsabilidad directa por la supervisión bancaria. El propio capital del banco central, rara vez es sometido a igual examen aunque una capitalización inapropiada, ya sea excesiva o insuficiente, puede causar problemas. Los mecanismos en torno a la distribución del capital de la banca central –dividendos y recapitalizaciones– están aun más llenos de dificultades. Este artículo examina el debate actual acerca del capital, las utilidades y su distribución.

Los objetivos de un banco central, a diferencia de una organización comercial, consisten en el efectivo cumplimiento de sus responsabilidades, que queda demostrado por el logro de objetivos específicos de política. Estos objetivos pueden incluir la estabilidad del sistema financiero, la estabilidad de precios y el mantenimiento del valor de la moneda nacional.

Sin embargo, un banco central sólo podrá actuar con efectividad para lograr tales objetivos si posee credibilidad. La credibilidad se construye con base en un sustento: entre otras cosas, sustento financiero, o capital. La credibilidad puede ser mantenida sin tal sustento, pero una vez perdida, no podrá restaurarse sin un sustento real. En el largo plazo, una posición negativa de capital, tenderá a erosionar la credibilidad de un banco central.

Varios estudios han demostrado que la efectividad de la política está estrechamente vinculada a la

independencia del banco central. La independencia (del Gobierno) a su vez se apoya y se potencia en el sustento financiero (independencia financiera).

Un banco central que presente estados financieros sólidos podrá absorber pérdidas periódicas. De igual forma, un banco central con ingresos netos positivos y seguros podrá seguir siendo efectivo aun cuando su balance se vea débil.

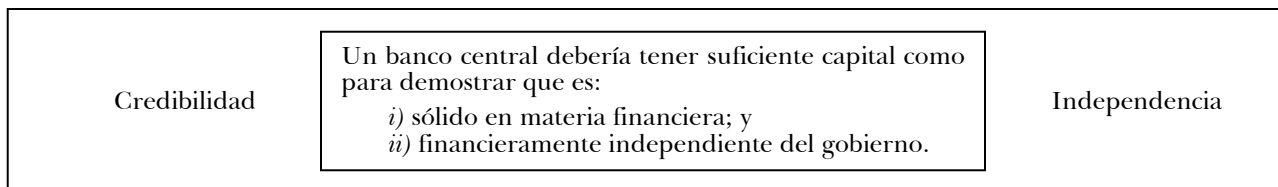
Algunos bancos centrales tienen una base fija de capital y esencialmente niveles fijos de reservas, aunque otros fijan su nivel requerido de capital en relación con el tamaño del sector de la banca comercial. La Fed (Sistema Federal de Reserva), de Estados Unidos, debe mantener su capital en proporción a la base de capital del sector de la banca comercial (que a su vez se determina en función del nivel de actividad y riesgos). El Banco Central de Noruega fija su requerimiento de capital como un porcentaje de los depósitos del mercado, mientras que el Banco de Omán establece un Fondo de Reserva General, de la distribución de sus utilidades anuales, como porcentaje del valor del circulante.

En el largo plazo, el cálculo dinámico del nivel de capital es intrínsecamente más capaz de producir una solución apropiada. Además, para poder absorber las pérdidas que puedan surgir y así mantenerse financieramente sólido en el largo plazo, el monto del capital debiera exceder el nivel de pérdidas previsible. Como regla informal, entonces, idealmente el capital de un banco central debería ser:

- positivo; y
- proporcional al riesgo inherente a la actividad del banco.

El nivel de riesgo puede apreciarse en la estructura del balance contable, así como en las actividades

* Publica el CEMLA, con la debida autorización, el trabajo de J. Foster, funcionario de PricewaterhouseCoopers (PwC), del Reino Unido, actualmente forma parte del Central Banking Advisory Group, publicado en *Central Banking NewsLetter*, nº 4, diciembre de 2006 (doc. interno en PwC). Traducción autorizada por el autor.



del banco central. El Banco de Canadá, por ejemplo, carece de activos de reserva internacionales en su balance, y por lo tanto, no está expuesto al riesgo cambiario inherente; en consecuencia no necesita hacer una provisión de capital para cubrirse contra esa clase de pérdida.

Igualmente esto nos deja con la interrogante: ¿cuánto capital? Yo sugeriría que no hay una respuesta única, sino que cada banco central debería intentar establecer un mecanismo o una declaración de principios para determinar el nivel apropiado de capital para sus circunstancias, actividades y responsabilidades particulares. Como punto de partida, no sería mala idea que los banqueros centrales examinaran la forma de implementar los principios del acuerdo Basilea II sobre la adecuación del capital para la banca comercial. Los mecanismos de cálculo de los riesgos de crédito, de mercado y operativos son igualmente aplicables a las actividades de la banca central.

Esta evaluación de riesgo ha sido tomada en cuenta por varios autores en el desarrollo de un concepto de “patrimonio neto” para los bancos centrales, que incorpora como punto de partida una medición contable de activos netos, para luego realizar los ajustes correspondientes por activos intangibles y pasivos. Estos intangibles van más allá de las tradicionales mediciones contables, y reflejan el tipo de consideraciones que pudiera meditar un potencial comprador. Los intangibles positivos podrían incluir, por ejemplo, el derecho al ingreso por señoreaje, el derecho de exigir depósitos obligatorios a la banca comercial a tasas de interés diferentes a las del mercado, y cualquier posición monopólica como proveedor de servicios de liquidación. Por el lado negativo, la banca central puede mantener créditos a tasas no-comerciales y una obligación de suministrar préstamos de apoyo al sistema financiero en el futuro, así como la obligación de intervenir en los mercados para lograr sus objetivos de política.

Otro activo intangible muy real puede ser el entendimiento de que el gobierno apoyará o recapitalizará al banco central en caso de dificultades. Aun cuando este fuere el caso en muchos países (aunque por cierto no en todos), este trabajo va más en el sentido de que un banco central debería poseer recursos financieros propios adecuados, para no depender del gobierno.

La medición contable básica de los activos netos subyace al cálculo del patrimonio neto. Debería estar sobrentendido que, para llegar a una cifra confiable de activos netos, hace falta expresar los respectivos activos y pasivos a su valor razonable. Lamentablemente, ello dista de ser así. Frecuentemente los préstamos morosos y la deuda del gobierno son expresadas en su valor original, aun cuando la posibilidad de recuperar su monto (ni hablar de una tasa de interés comercial) es limitada. Por otra parte, es sabido que los bancos centrales expresan sus activos por debajo de su valor (por ejemplo, al no revalorar sus posiciones en moneda extranjera u oro) como forma de crear reservas ocultas.

De todas formas la poca disposición de la banca central a adoptar mediciones de valor razonable refleja una preocupación muy real en cuanto a que el “valor razonable” es, a lo sumo, una fotografía del valor de un activo o pasivo en un instante del tiempo; y que tal valor incluye una ganancia o pérdida sustancial pero no realizada, que quizás en la práctica no se realice. Un banco central no va a cerrar todas sus posiciones en un instante determinado (y si lo intentara, probablemente tendría un impacto en el mercado), por lo que el “valor en un momento del tiempo” tiene aplicación limitada en la práctica.

La volatilidad de los activos y pasivos subyacentes, es factor clave aquí. Resulta interesante notar que, mientras el valor de un contrato de opciones o futuro de divisas se determina en parte por la volatilidad observada del activo subyacente, no se

$\text{Patrimonio neto} = \text{Activos netos} + \text{activos intangibles} + \text{pasivos intangibles}$	
Señoreaje Encajes y depósitos requeridos Proveedor monopólico	Prestaciones subsidiadas Restricciones de política Prestamista de última instancia

toma en cuenta esa volatilidad al establecer el valor “razonable” de una posición corriente en moneda extranjera

Al hablar del capital de un banco central, no estamos interesados en el monto definido como capital accionario, sino el total de recursos financieros disponibles para afrontar pérdidas, definido ya sea como fondos de accionistas, o como capital estatutario más reservas. El término reservas puede comprender una amplia variedad de posiciones, desde rentabilidad acumulada y ganancias no realizadas hasta provisiones para pérdidas corrientes o futuras. Las reservas que representan pérdidas reconocidas (por ejemplo, deudas incobrables) no deberían contabilizarse como parte del capital. Las reservas para pérdidas futuras sí deberían incluirse, ya que la función del capital es estar disponible en el futuro para absorber tales potenciales pérdidas.

Suele distinguirse entre ganancias o pérdidas realizadas y no realizadas, que ha sido justamente el tema recién abordado en cuanto a la volatilidad. Sin embargo tal distinción suele ser artificial: una posición en valores denominados en moneda extranjera puede ser realizada mediante su venta y la posterior reinversión de lo producido en esos mismos valores (operativa conocida como *bed and breakfasting*).^{*} Aunque desde el punto de vista contable toda ganancia hasta la fecha se realice ahora, el activo nuevo está expuesto exactamente a los mismos riesgos de mercado y moneda anteriores. La ganancia realizada se expone tanto como la ganancia sin realizar.

El mecanismo más idóneo para acumular un nivel de capital apropiado es mediante la retención de utilidades. Claro que aquí hay un efecto de círculo vicioso o virtuoso: un banco central que esté subcapitalizado será menos capaz de generar tales ganancias.

La mayoría de los bancos centrales tendrían que disponer de un mecanismo para distribuir utilidades al gobierno. Ello es razonable. Dado que el gobierno le ha suministrado al banco central los activos intangibles que deberían generarle ingresos (derechos por señoreaje, etc.), el gobierno tendrá una expectativa razonable de que le será devuelta una parte de dichos ingresos. Puede llamarse una patente o un pago de regalías. De igual forma, el gobierno habrá provisto capital al banco, sobre el cual esperará algún tipo de dividendo o retribución. Cuando el mecanismo es rígido, indudablemente surgirán dificultades. Desarrollos

^{*} Nota del editor: práctica utilizada en el Reino Unido por los contribuyentes, para realizar las pérdidas o ganancias en la tenencia de valores, para efectos fiscales.

en el mercado, variaciones en las actividades del banco o cambios en las prácticas de contabilidad financiera, pueden llevar a problemas.

En casos donde el monto a distribuir se determina fuera del marco contable, ello nos causa (a los contadores) dificultades en saber cómo exhibir los montos pagados o pagaderos. Lo más común es que el pago al gobierno se describa como un dividendo. En Rusia, este pago se calcula sobre cuentas locales de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP), como 80% de las ganancias reportadas. La ganancia reportada excluye ganancias no realizadas. La contabilidad según normas internacionales de información financiera (NIIF) sí incluye como ingresos a las ganancias no realizadas, pero no reconoce la distribución que sería pagadera en caso de realizarse dichas ganancias. Es correcto reconocer las ganancias no realizadas como el mejor indicador de valor razonable; pero parece incorrecto no reconocer la obligación relacionada que surgiría en caso de hacerse efectivas dichas ganancias.

Cuando el mecanismo de distribución está establecido por ley, puede resultar problemático cambiarlo sin comprometer otros aspectos de las operaciones y autonomía de la banca central. Cuando el mecanismo se enmarca en los estados financieros puede llevar a una selección inapropiada de políticas para obtener un efecto deseado de distribución.

Cualquiera de los mecanismos puede llevar a comportamientos inapropiados (por ejemplo, la administración puede controlar el momento de realizar las ganancias). A la inversa, comportamientos totalmente apropiados pueden tener un impacto negativo (por ejemplo, una situación donde los activos en moneda extranjera a largo plazo se compensan con pasivos en moneda extranjera a corto plazo, el descalce en el precio por renovación produce volatilidad en el ingreso dado que las pérdidas realizadas se calzan con ganancias no realizadas).

La solución no consiste en eliminar los mecanismos. Cuando no existe mecanismo alguno, esto puede llevar a largos y perjudiciales debates (discusiones) entre banco central y gobierno acerca del monto de la distribución a realizarse. Deberá acordarse y establecerse un mecanismo, basado en principios en lugar de ser un cálculo rígido. Corresponderá al banco central la responsabilidad de desarrollar y justificar una metodología para determinar el nivel apropiado de capital que requiere. Toda cantidad que excede dicho nivel podrá y deberá ser distribuido al gobierno.

Un motivo para enfocar (o no) la distribución de utilidades es que se trata de una calle de una

sola vía (de las utilidades se pagan dividendos, pero no se recuperan para financiar pérdidas). En la ausencia de un mecanismo para recapitalizar el banco, si el capital cae por debajo del nivel requerido, éste querría retener determinado monto de recursos a manera de contingencia.

Aunque las utilidades retenidas son un factor clave del capital, la utilidad en sí no es el principal objetivo. De todas formas, un banco central debe rendir cuentas por el manejo de los recursos que le han sido confiados. Un buen manejo y una buena administración no necesariamente producirán utilidades. Una operativa eficiente al menos minimizará los costos, aunque ello quizás no alcance para compensar el impacto de los requerimientos de las políticas.

Como ya se indicó, los objetivos estatutarios típicamente incluyen la estabilidad del sistema financiero, la estabilidad de precios y el mantenimiento del valor de la moneda. Las ganancias contables pueden entrar en oposición a estos objetivos. Por ejemplo, cuando un banco central posee amplias reservas monetarias internacionales el éxito en mantener el valor de la moneda nacional podría generar pérdidas contables.

Puede que no sea apropiada una medición anual de la rentabilidad cuando el horizonte temporal óptimo para medir el desempeño sea más largo (por ejemplo, el manejo de una cartera de activos de reserva).

El desafío para la banca central es reconocer e informar ingresos de una manera transparente y creíble; dar muestras de una administración confiable, a la vez que se continúa canalizando las uti-

lidades al mantenimiento del capital o a la distribución, según convenga.

Hemos tratado en profundidad las ventajas y desventajas de los marcos NIIF y del sistema de bancos centrales europeos (ESCB), así como sus implicancias para nosotros como auditores. Las NIIF, con su hipótesis de intención comercial, puede producir resultados inapropiados. El ESCB es demasiado limitado para proveer un marco contable comprensivo, y no está redactado de forma tal que pueda adaptarse fácilmente para el uso de bancos centrales que no hayan adoptado el Euro. Aún está algo distante el desarrollo de un marco generalmente reconocido por todos los bancos centrales, aunque nuestra experiencia en el Grupo de Estudio en Información Financiera de la Banca Central (CBFRSG) y en el CEMLA nos sugiere que existe la posibilidad de progresos adicionales.

Sin perjuicio de las ventajas de tal progreso, es importante quebrar el vínculo entre el marco de los informes contables y la suficiencia del capital. Un marco de información financiera transparente y comprensivo suministrará la base para calcular el monto de las reservas de capital de un banco central en cualquier instante determinado, pero en última instancia el nivel apropiado de capital debe fijarse en función de los riesgos y las responsabilidades que un banco central afronta. Estos riesgos y responsabilidades no cambian como resultado de su elección de un marco de información financiera o de sus políticas contables. El cálculo del capital apropiado, y los mecanismos para alcanzarlo, tampoco deben determinarse en función de sus reportes financieros.

La capitalización de los bancos centrales y las normas internacionales de contabilidad*

Antonio Rosas Cervantes

I

La función principal de los bancos centrales es el mantenimiento de la estabilidad de los precios. El control de la inflación requiere que la autoridad monetaria goce de la suficiente credibilidad¹ para que los agentes económicos, los mercados y la sociedad, en general, puedan confiar en aquella. Únicamente teniendo esa certeza los agentes económicos tomarán decisiones sobre bases firmes que encajen en el marco general de la política monetaria que se pretenda llevar a cabo y que ésta, a su vez, se pueda realizar de la manera más eficiente posible. Conseguir y mantener la credibilidad de las autoridades económicas, en general, y de las monetarias, en particular,² constituye un factor esencial tanto en la teoría como en la práctica (Stella, 2002), para lograr el cumplimiento de sus objetivos.

Uno de los factores que más parecen favorecer dicha credibilidad es la independencia o autonomía de los bancos centrales, entendida como un mecanismo para dejar a estas instituciones fuera del ciclo político (Hibbs, 1977) pues disponiendo

de tal “status”, se estima que estarán en mejor situación para conseguir su objetivo básico que si están sometidos a los avatares políticos, los cuales suelen tener más relación con el corto plazo que con el medio y largo plazo que requiere la consecución y el mantenimiento del objetivo de la estabilidad monetaria.

El concepto de independencia de los bancos centrales ha sido objeto de numerosos análisis tanto desde la óptica de su medición como desde el punto de vista de su correlación con el logro del objetivo de la estabilidad de precios. Los índices para medir el grado de independencia se fundamentan, en general, en la valoración de una serie, más o menos amplia, de las características que cada autor considera más relevantes para preservar aquella. Aunque parte de las limitaciones de dichos índices³ tiene su origen en la ausencia de un consenso sobre la propia definición de independencia, o en las diferencias entre independencia nominal e independencia real, parece existir una amplia evidencia sobre la existencia de una correlación inversa entre independencia y nivel de inflación así como de la continua ampliación de los márgenes de autonomía para los bancos centrales.⁴

Los factores a considerar para medir la independencia suelen ser, al menos, el grado de subordinación al gobierno (independencia orgáni-

* Publica el CEMLA, con la debida autorización, el artículo de A. Rosas Cervantes, Interventor General del Banco de España. La responsabilidad del mismo es exclusivamente del autor.

¹ De entre la variada literatura que trata el tema de la credibilidad, puede consultarse “Central Bank Credibility: Why do we care? How do we built it?” de Alan S. Blinder (2000) o “Central Bank Strategy, Credibility and Independence- Theory and Evidence” de Cukierman (1992).

² Los problemas derivados del fenómeno de la inconsistencia temporal en las decisiones de las autoridades económicas han sido analizados con especial interés por los premios Nóbel 2004 Kydland y Prescott. También son de especial relevancia los trabajos sobre la materia de Barro-Gordon (1983) y Rogoff (1985).

³ Una relación muy extensa de los análisis efectuados sobre esta materia, incluyendo los países y periodos considerados y las conclusiones obtenidas puede encontrarse en “Central Bank Independence: A European Union Perspective”, por Fernández de Lis y Mira Salama (documentación del I Seminario Internacional de Banca Central celebrado en Madrid en noviembre de 2004).

⁴ Ver “Measures of Central Bank Autonomy: Empirical Evidence for OECD, Developing, and Emerging Market Economies” por Arnone, Laurens y Segalotto (IMF, WP/06/228).

ca);⁵ la autonomía en el ejercicio de sus funciones⁶ (independencia funcional) y, finalmente, su capacidad financiera o fortaleza financiera (independencia financiera). Si bien es cierto que a los dos primeros factores se ha prestado una considerable atención, el tercero de ellos, la capacidad o fortaleza financiera, no ha sido objeto de la misma dedicación, excepto por lo que respecta a los límites de la financiación al gobierno. Así aspectos relacionados con el nivel de recursos propios, la ausencia de normas para cubrir posibles pérdidas, la eficacia real de estas normas, el régimen de distribución de beneficios, la capacidad para constituir reservas, el régimen contable para la determinación de resultados anuales, etc. han sido mucho menos tenidos en cuenta.

II

Considerando los recursos propios, existen defensores de la teoría de que un banco central no necesita ni capital ni reservas, para conseguir el objetivo de estabilidad monetaria e incluso que los bancos centrales pueden realizar perfectamente tal misión con una capitalización negativa. El principal argumento para mantener la no necesidad de capital se concreta en el hecho de que si un banco central incurre en pérdidas, éstas serán repuestas con cargo al presupuesto de la nación. En realidad, para determinados bancos centrales existen leyes nacionales que prevén tal circunstancia pero, sin embargo, estos casos no son mayoritarios e incluso, cuando existan tales preceptos legales, a menudo carecen de efectividad.⁷

Si las pérdidas acumuladas superan el capital y las reservas y, el mecanismo de recapitalización automática no existe o no es efectivo, el banco central seguramente podrá continuar cumpliendo su objetivo principal durante un plazo.⁸ El problema ra-

⁵ Por ejemplo, composición de los órganos de gobierno, forma de su elección, duración de los mandatos, irrevocabilidad de su nombramiento, etc.

⁶ Por ejemplo, claridad de su objetivo estatutario, rotundidad en su asignación formal, exclusividad en el diseño de la política monetaria y en su instrumentación, etc.

⁷ Tal carencia de efectividad se puede producir por diferentes motivos. Así, la recapitalización del banco no es automática y puede estar sometida a determinados requisitos que de una u otra forma impedirán que aquella se produzca. En otros casos las pérdidas del banco central se cubren con la entrega de deuda pública a largo plazo y a tipo cero de intereses o por debajo del mercado, etc.

⁸ Así se suelen poner como ejemplos ilustrativos los casos del Banco Central de la República Checa y el Banco Central de Chile si bien, en realidad se trata de excepciones, aunque notorias, a la regla general.

dicará entonces en determinar a qué costo o durante cuánto tiempo podría conseguirlo pues, seguramente, a largo plazo una capitalización negativa desembocará en la pérdida de credibilidad de la institución.⁹

En la actualidad entre la mayoría de estudiosos de estos temas existe un amplio consenso acerca de los inconvenientes que puede presentar una capitalización negativa¹⁰ y las discusiones se centran, en cambio, en determinar cuál es el nivel óptimo de capitalización.¹¹ En este sentido, unos autores relacionan la magnitud de los recursos propios con el tamaño del sector bancario, otros con el nivel de la circulación monetaria o bien, lo que parece más acertado, con el nivel de riesgos que soporta cada banco central en su actividad. No se trata aquí, de determinar el nivel de capitalización ni siquiera de contribuir a fijar cuál o cuáles factores deben considerarse para medirlo¹² sino, sencillamente, de fijar una posición de partida, que no es otra sino la de aquellos que defienden que un banco central no debe permanecer con una capitalización negativa.

III

La construcción de los recursos propios de cualquier empresa dependerá de las nuevas aportaciones que efectúen sus socios en caso de capitalización negativa¹³ así como, previamente, de la constitución de un nivel de reservas adecuado mediante la retención anual de parte de los beneficios.

Para que una empresa, sea banco central o no, alcance una capitalización negativa ha debido acumular pérdidas que superen sus recursos propios, lo cual dependerá tanto del volumen de aquellas como del nivel de éstos para absorberlas. Si un banco central no está suficientemente capitalizado y tampoco puede retener beneficios para dotarse de los recursos propios que necesite, la capitalización negativa se alcanzará en cuanto se

⁹ Véanse "Implications and remedies of central bank losses", por Vaez-Radeh (1991) y "Challenges for monetary policy in Japan", por Fukui T (2003).

¹⁰ Ver John Dalton "Determining Appropriate Levels for Central Bank Capital and Reserves".

¹¹ Véanse P. Stella, "Do Central Banks Need Capital?" (1997) o K. Sullivan, "X Reunión sobre aspectos contables Banco central (Brasil, 2006)".

¹² Véase "Central Bank Financial Independence", por Martínez-Resano (D.O. 0401 Banco de España/2004).

¹³ Generalmente la recapitalización de una empresa es requerida por las propias leyes mercantiles cuando las pérdidas alcanzan un cierto porcentaje del capital, sin necesidad de que el capital sea negativo.

presenten circunstancias adversas de suficiente magnitud.

Con respecto a la retención de beneficios como procedimiento para incrementar los recursos propios la situación es que mientras existen bancos centrales en los que parte de los beneficios han de destinarse legalmente a reservas (en mayor o menor proporción o hasta ciertos límites) y en otros el porcentaje a distribuir es acordado anualmente con el gobierno, en una parte muy considerable de aquéllos, la distribución debe alcanzar a la totalidad de los resultados anuales.

La peor situación para un banco central se producirá cuando carezca de disposiciones legales que obliguen a su recapitalización automática en caso de capital negativo y, al propio tiempo, no pueda crear las reservas que necesite pues su legislación les obliga a distribuir la totalidad de sus beneficios. En la situación citada, la reacción de muchos bancos centrales ha sido la de establecer reglas contables propias que les permitieran efectuar la determinación de sus beneficios teniendo en cuenta tanto las especiales características de sus operaciones como el marco legislativo en el que tienen que desarrollar su misión. Lo que, en esencia, se resume en la aplicación prioritaria del principio contable conocido generalmente como de “prudencia”.

Ahora bien, mientras que hasta hace algunos años dicho principio era generalmente aceptado en cualquier código contable, en la actualidad se encuentra superado por la moderna doctrina contable y, especialmente, por la aceptación generalizada de normas internacionales de contabilidad, en especial las *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, emitidas por el International Accounting Standard Board.

IV

Las actuales normas internacionales de contabilidad están siendo ampliamente difundidas y aceptadas y los bancos centrales reciben fuertes estímulos provenientes de diversos sectores para su aplicación. Dichas normas¹⁴ han relegado el principio de prudencia a un segundo plano, dando mayor importancia a la realidad económica inmediata y a la imagen fiel a través del valor de mercado estableciendo que, en determinados casos, las diferen-

¹⁴ Aunque este trabajo se concreta en los posibles efectos de las *IFRS* en la capitalización de los bancos centrales existen otros que, con diversos alcances, también pueden afectar a estas instituciones. Ver otro documento del autor sobre “¿Deberían estar los BC sujetos a las *IFRS*?” en: (<http://www.cemla.org/pdf/acp/dp-0601-01.pdf>) (X Reunión CEMLA, Río de Janeiro, 2006).

cias entre el valor del costo y el de mercado deben incorporarse a los resultados del ejercicio, aun cuando se trate de resultados no realizados pues la empresa no ha enajenado los activos de que derivan. Así las normas que pueden presentar considerables dificultades para su aplicación por los bancos centrales son, esencialmente, la número 21 “The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates”; la número 39 “Financial Instruments: Recognition and Measurement” y la número 37 “Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets”.¹⁵

La primera de ellas (la número 21) porque establece que las ganancias y pérdidas “no realizadas” por tipo de cambio que afloran al valorar las divisas, desde su cambio medio contable a su cambio de mercado a fin de cada ejercicio, deben registrarse en la Cuenta de resultados del ejercicio. Los bancos centrales que no tengan capacidad legal para aislar este efecto en el momento a la hora de la distribución de sus beneficios, habrán perdido, sin duda, su primer dique de contención para absorber las pérdidas que se produzcan cuando el tipo de cambio se deprecie.

Las *IFRS*, números 32 y 39, relativas a los instrumentos financieros establecen cuatro categorías de activos financieros: los préstamos y cuentas a cobrar; los mantenidos hasta el vencimiento, los disponibles para la venta y los de negociación. Pues bien mientras que para los dos primeros no es necesario situarlos a precios de mercado y en los terceros la diferencia entre su costo y el precio de mercado no se lleva a resultados sino a cuentas del neto patrimonial, en los últimos, se producirá el mismo efecto ya señalado en el párrafo anterior respecto al tipo de cambio. En efecto, las normas citadas establecen que las diferencias de precio entre el valor de costo y el de mercado también deben ser abonadas a la cuenta de resultados del ejercicio.

Conviene insistir en que el problema no deriva de situar los activos a precios de mercado (lo cual es claramente conveniente y propicia la transparencia)¹⁶ sino de abonar las diferencias (en caso de que sean positivas) a la cuenta de resultados del ejercicio.

Por lo que se refiere a las provisiones por riesgos futuros (por ejemplo, los derivados de fluctua-

¹⁵ Son de destacar los trabajos realizados por el Comité sobre aspectos contables y presupuestarios del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (Río de Janeiro, 2006).

¹⁶ Las prácticas contables utilizadas en determinadas ocasiones consistentes en mantener determinados activos financieros a su precio de costo o incluso al costo histórico más bajo, realmente lo que originan es la existencia de reservas ocultas que, lógicamente, son escasamente compatibles con el principio de transparencia.

ciones en los tipos de cambio o de precio), estas normas contables impiden su constitución considerando que tales deben cubrirse con reservas a detracer de la cifra de beneficios anuales. Así la norma número 37 que establece, entre otros, los criterios para constituir provisiones por riesgos administrativos¹⁷ exigen como requisito básico para su constitución que las posibles pérdidas dependan de un hecho ya acontecido. Si, junto a esta prohibición contable, un banco central no tiene capacidad legal para constituir reservas porque debe distribuir todos sus beneficios el resultado será que dicha institución no tendrá cobertura alguna sobre los riesgos en los que, sin duda, estará inmerso y carecerá del segundo dique de contención.

El resumen de todo lo anterior se concreta en que para un banco central que carece de disposiciones legales para ser recapitalizado en caso necesario y que tiene que distribuir todos los beneficios contabilizados, la aplicación de las normas contables citadas puede constituir un obstáculo insalvable para mantener un adecuado nivel de capitalización o para evitar incurrir en una capitalización negativa.¹⁸

V

Como resumen de lo expuesto en los apartados precedentes cabe destacar las siguientes conclusiones:

- El mantenimiento de la estabilidad de los precios es la función principal de los bancos centrales. Para la consecución de tal objetivo es fundamental que la autoridad monetaria goce de un grado de credibilidad tal que haga que los agentes económicos, sociales, mercados y público en general, puedan confiar en que su toma de decisiones se realiza

¹⁷ Por riesgos administrativos se entienden los derivados de hechos tales como compromisos con empleados, demandas judiciales en curso y, en general, aquellos no relacionados con los riesgos financieros.

¹⁸ Considerando los diversos marcos legislativos que pueden tener los bancos centrales que integran el área del euro y a fin de evitar los inconvenientes citados la norma que gobierna el régimen contable establecido para aquellos (Orientación ECB/2006/16) establece que las ganancias no realizadas (plusvalías puestas de manifiesto a fin de ejercicio) deberán abonarse a cuentas de Revalorización en el Balance en lugar de anotarse en resultados, separándose en este punto de las *IFRS*.

sobre bases creíbles y estables en el medio y largo plazo. Uno de los factores que más parecen contribuir a dicha credibilidad es la independencia, tanto orgánica como funcional y financiera. En concreto, la independencia financiera real requiere fundamentalmente que el banco central disponga de recursos propios suficientes para cubrir su exposición a los riesgos financieros derivados de su propia actividad.

- Las normas contables influyen decisivamente en la determinación de la cifra de los beneficios. Si dichas normas contables no tienen en cuenta el efecto que puede derivarse de las prescripciones legales en relación con el reparto de los resultados de los bancos centrales y con su capacidad para mantener un determinado nivel de recursos propios, su independencia financiera puede quedar seriamente comprometida. Las *IAS/IFRS* establecen los criterios para la determinación del beneficio sin, lógicamente, tener en cuenta el régimen de su distribución y partiendo del principio de que las empresas son soberanas para establecer su reparto de beneficios y su nivel de capitalización.

- El tratamiento contable establecido por determinadas *IAS/IFRS* para abonar las ganancias no realizadas a resultados y la prohibición de constituir provisiones para cubrir riesgos futuros puede resultar problemático para los bancos centrales que carezcan de un marco legal adecuado. A estos efectos, un marco legal inadecuado es aquel en el que se carecen de disposiciones legales efectivas para efectuar recapitalizaciones en caso de recursos propios negativos y, al propio tiempo, debe distribuirse la totalidad de los beneficios registrados (incluidas las ganancias no realizadas) sin poder, por tanto, constituir reservas para cubrir riesgos futuros.

- Excepto que la legislación nacional les obligue, los bancos centrales que no dispongan del adecuado marco legal deberían dotarse primero de los instrumentos legales que les permitan evitar los efectos de determinadas *IFRS* antes de implantar dichas normas contables y, para ello, debería hacer los esfuerzos precisos para que tal postura fuese entendida, por las autoridades, organismos reguladores, auditores y consultores. Dichas decisiones, por otra parte, no deben menoscabar la necesaria transparencia que requieren los estados financieros de estas instituciones.

Las remesas de emigrantes y el papel de la banca en la profundización financiera de los países receptores*

Enrique Alberola
Rodrigo César Salvado

I. Introducción

Las remesas de emigrantes constituyen un mecanismo cada vez más relevante para la transferencia de recursos de los países desarrollados –normalmente receptores de inmigrantes– a los países en vías de desarrollo –origen de la emigración– y constituyen una de las fuentes más importantes de captación de recursos del exterior en estos países (Ratha, 2003). Según el Banco Mundial, en 2005 el flujo de remesas internacionales a los países en vías de desarrollo alcanzó los 169 mil millones de dólares y está creciendo a tasas superiores a 10% en la mayoría de las regiones receptoras. Este crecimiento está siendo particularmente intenso en el área latinoamericana, sobre todo en países como México, Centroamérica y los países andinos. En algunos de ellos, la recepción de remesas supera anualmente 10% del PIB.

El floreciente mercado de las remesas está dominado, a escala global, por un escaso número de operadores no bancarios, las llamadas empresas remesadoras, que controlan cerca de 90% de las transacciones. A pesar de la reducción de costos que ha tenido lugar en los últimos años, debida a una mayor competencia y a los avances tecnológicos, los costos de envío de las remesas son percibidos como elevados y divergen notablemente según el origen y el destino de la transacción. Estos rasgos revelan un mercado segmentado y de estructura no competitiva, lo que permite la apropiación de rentas por parte de las empresas [véase Orozco (2003)]. A pesar de que los bancos constituyen uno

de los pilares fundamentales de las transacciones financieras internacionales, su presencia en este mercado es muy escasa. En Estados Unidos, por ejemplo, los bancos apenas controlan 3% de las transacciones de remesas entre este país y México (Orozco, 2004). Aunque, como se describirá más adelante, esta estructura puede ser explicada en buena medida por las características del mercado, de los países de origen de los emigrantes y del alto grado de especialización de las remesadoras, se está observando en los últimos años un interés creciente por parte de las entidades financieras por incrementar su presencia en el mercado de las remesas.

En España, el mercado de remesas ha experimentado un desarrollo muy intenso. Nuestro país ha asistido en la última década a un proceso acelerado de inmigración, como refleja el acusado incremento de la población extranjera en nuestro país que ha pasado, de 2.2% de la población total en 1999, a 8.5%, en 2005. En paralelo, los pagos por remesas se han incrementado sustancialmente, creciendo a tasas promedio cercanas a 30% anual y llegando a superar el medio punto del PIB el año pasado [véase Álvarez *et al.* (2006)]. El crecimiento de estos recursos también ha propiciado, más recientemente, el desarrollo de estrategias por parte de las entidades financieras para captar las remesas de emigrantes, aunque, en muchos casos, el envío de remesas es contemplado como un servicio financiero adicional, instrumental para atraer a inmigrantes como clientes, más que como un objetivo en sí mismo. En cualquier caso, cabe subrayar que la banca española posee una característica específica potencialmente relevante, particularmente en el contexto de este artículo, para su posicionamiento en el mercado de remesas: su importante presencia en algunos de los países de origen de la

* Publica el CEMLA, con la debida autorización, el artículo elaborado por E. Alberola, de la Dirección General Adjunta de Asuntos Internacionales, del Banco de España, y R. C. Salvado, del Banco Centroamericano de Integración Económica.

inmigración a España, principalmente en América Latina.

El mercado de remesas también ha atraído el interés de los organismos multilaterales y de desarrollo así como el de los gobiernos nacionales (véase, por ejemplo, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006). El elevado costo de las remesas y, por tanto, la detracción de recursos que supone para los emigrantes y sus familias en los países de origen, normalmente de bajo desarrollo económico, es considerado como un elemento de inequidad. Pero, además, la mayoría de los países receptores de remesas se caracterizan por tener un bajo grado de bancarización y profundización financiera, lo que es una limitación importante al crecimiento (como ha sido demostrado, entre otros, por Levine, 1997). La recepción de las remesas por sectores de la población con difícil acceso al crédito y a los servicios financieros supone que aquéllas podrían actuar como palancas del desarrollo financiero en estos países, si se dieran las condiciones y el marco de actuación adecuado. Las empresas remesadoras tienen un papel de intermediario pero no ofrecen servicios financieros (crédito, apertura de cuentas corrientes, etc.) por lo cual su papel en este ámbito es limitado. Por el contrario, si las remesas fueran intermediadas en el país de destino por la banca, su efecto catalizador de la profundización financiera sería mucho más efectivo, contribuyendo así de un modo indirecto al desarrollo económico.

A pesar de la creciente relevancia de las remesas y del interés que atraen por parte de las instituciones financieras y académicas, apenas existen contribuciones que estudien el mercado de las remesas desde el punto de vista de los intermediarios financieros participantes. En este artículo se describe un modelo de entrada de los bancos en el mercado de remesas, basado en las consideraciones hechas en los párrafos anteriores.¹ Es importante subrayar que este modelo tiene un cierto carácter normativo, pues más que recoger la dinámica real del mercado, formaliza los potenciales efectos benéficos de la participación de las entidades financieras intermediando ahorro y crédito en los países de origen de la emigración.

El modelo parte una estructura monopolista del mercado, derivada de la desventaja competitiva que sufren los bancos y que se traduce en barreras de entrada en este mercado. No obstante, los ban-

cos tienen una ventaja potencial que les permitiría contrarrestar esta limitación, fundamentada en su capacidad de ofrecer crédito y de remunerar el ahorro de los emigrantes en el país de destino. Los resultados demuestran que el impacto positivo principal de los bancos se deriva de la mayor competencia que introducen en el mercado, que permite reducir notablemente el costo de las remesas y no tanto de los beneficios para los clientes derivados de los servicios financieros ofrecidos. No obstante, los recursos generados por estos servicios financieros –derivados del margen de intermediación financiera– son los que permiten a los bancos eliminar las pérdidas en las que incurrirían debido a sus desventajas competitivas respecto a las empresas remesadoras y, por lo tanto, son los que les permiten competir con ellas. En primer lugar, se describen las características del mercado de las remesas, tanto de los emigrantes y sus familias como de los agentes financieros participantes, remesadoras y bancos. A continuación se resume el modelo cuyos supuestos reflejan tales características, para después presentar los resultados y las conclusiones. Estas se resumen en que, desde el punto de vista de los emigrantes y sus familias los beneficios de la entrada de los bancos y de la reducción de costos se traducen en un incremento de las remesas enviadas, en la aparición de ahorro en el país receptor y de un mayor nivel de consumo y bienestar para ambos. Desde el punto de vista macroeconómico, estos dos últimos efectos también se dan, pero, además, la capacidad de los bancos de ofrecer depósitos remunerados y créditos permite incrementar el ahorro nacional y la profundización financiera.

II. Características del mercado de remesas

Los motivos por los que los emigrantes remiten remesas explican, en buena medida, las características específicas de estas transacciones financieras y determinan el planteamiento del modelo. El altruismo ha sido identificado como el motivo principal [véase Solimano (2003)], si bien en muchos casos hay otras razones que también determinan el monto y la frecuencia de las remesas: el reembolso de las cantidades adelantadas por las familias, el motivo de aseguramiento, que se materializaría en el caso de que la experiencia del emigrado acabe siendo negativa y el propio interés, pues en muchas ocasiones las remesas están destinadas a inversiones en el país de origen realizadas por o hechas en nombre del propio emigrante. El altruismo implica que la preocupación por y la responsabilidad hacia la familia son motivos fundamentales para

¹ Este modelo se desarrolla formalmente y en detalle en el Banco de España, Documento de Trabajo, nº 621, *Banks, remittances and financial deepening in receiving countries. A model*, escrito conjuntamente con Rodrigo César Salvado del Banco Centroamericano de Integración Económica.

enviar remesas y, por lo tanto, de estos envíos el emigrante deriva una utilidad. La importancia del altruismo ha sido probada recientemente por Chami *et al.* (2005). Esta idea es incorporada al modelo y es la principal característica diferencial de la función de utilidad del emigrante, respecto a otros enfoques más comunes. El grado de altruismo depende de las características del emigrante, en particular, de la situación en la que queda la familia en el país de origen. El tiempo de residencia del emigrante en el país de destino es una consideración particularmente relevante. La proporción de remesas sobre el salario tiende a ser reducida al inicio –por la precariedad de la situación del emigrante–, alcanza un máximo al cabo de unos años y posteriormente decae, al irse diluyendo los vínculos con el país de origen, debido a procesos de reunificación familiar u otros factores. El tiempo de estancia del emigrante también reduce la resistencia a utilizar canales alternativos para el envío de remesas, como el bancario, debido a que los emigrantes ganan acceso a cuentas bancarias y también disminuye su desconfianza hacia la banca. Esto favorecería, con el tiempo, una reducción, al menos parcial, de las ventajas de las remesadoras en el mercado.

En efecto, las remesadoras disfrutan de un perfil de especialización que les permite competir ventajosamente en el mercado de las remesas. Estas empresas actúan como meros transmisores de dinero (no ofrecen servicios financieros aparejados al envío de la remesa, como sería natural en los bancos), pero lo hacen de un modo muy efectivo. Las tarifas cobradas por las remesas dependen del tipo de servicio ofrecido (velocidad de entrega, servicio a domicilio, etc.) y además, aplican una tarifa cambiaria que suele ser menos favorable que la de mercado. En 2001 estos costos se estimaban entre 8% y 40% de la cantidad enviada y, aunque en los últimos años han disminuido, aún se percibe un amplio margen de reducción, al que una mayor competencia podría contribuir. Sin embargo, la banca, que sería un candidato natural para ocupar un espacio en ese mercado no ha conseguido una participación elevada en él. Es cierto que las instituciones financieras no han mostrado demasiado interés hacia el negocio de las remesas, si bien esta situación está cambiando en los últimos años; sin embargo, pueden existir razones objetivas por las que es difícil sustituir o competir efectivamente con las remesadoras en el mercado.

La capilaridad de la red de las remesadoras, que a menudo actúa a través de agentes y en establecimientos muy variados, tanto en origen como en destino, así como el sistema de transferencia de dinero, desarrollado específicamente para hacerlo

llegar de manera rápida y en pequeñas cantidades a todos los rincones del mundo, les ha dado una notable ventaja comparativa sobre otros canales alternativos. Frente a ello, la estructura menos diversificada de los bancos y sistemas de pagos menos ágiles suponen una limitación competitiva importante. El comportamiento de los clientes –emigrantes y sus familias receptoras–, también contribuye una ventaja para las remesadoras. Así, algunos autores [Suro *et al.* (2003)] revelan que muchos emigrantes recelan de los bancos y otras instituciones financieras. En muchos casos esta desconfianza está ligada a experiencias de crisis financieras (por parte de los migrantes, o de sus familias), con la consiguiente pérdida de valor de sus ahorros. También los mayores requisitos de documentación y transparencia en las transacciones bancarias favorecen a las remesadoras, dada la adscripción del emigrante en muchos casos al sector informal o irregular del mercado de trabajo en el país de destino.

Recientemente, las instituciones financieras, tanto en España como en otros países con un flujo importante de remesas, están desarrollando iniciativas encaminadas a soslayar estas limitaciones. Destacan la asociación con agentes en los países de destino, entre los que se incluyen las propias remesadoras, que faciliten la llegada de las remesas a las familias, o la promoción del uso de las remesas como un servicio financiero complementario en el país de residencia del emigrante. Cabe notar, sin embargo, que en estas iniciativas los bancos no actúan necesariamente como intermediarios financieros propiamente dichos, ni en el país de emisión de las remesas, ni mucho menos en el país de recepción.

Esta consideración es importante, puesto que el enfoque que se adopta en el trabajo en que se basa este artículo es el papel de los intermediarios financieros en el mercado de remesas, y su impacto sobre la profundización financiera de los países receptores. Para que la banca actúe propiamente como tal, las remesas deben ser depositadas en cuentas corrientes o de ahorro en el país receptor, de tal modo que se alimente el stock de fondos prestables. Por otro lado, el flujo continuado de remesas podría constituir un aval o colateral para acceder a crédito por parte de los receptores de remesas, puesto que éstas tienden a ser recursos estables y, además, suelen mantenerse o incluso incrementarse cuando la situación económica de las familias se deteriora. Este tipo de comportamiento contribuiría a un incremento de la bancarización en los países de recepción, en la medida en que tanto los depósitos como los créditos aumentarían, y a una mayor tasa de ahorro, cuya

elevación en muchos de estos países –sobre todo en América Latina– también es considerada un factor importante para el crecimiento. Además, en bastantes casos –aunque no en todos, como se subraya en un estudio reciente del Banco Mundial (2006)– los emigrantes provienen de sectores de población de nivel económico bajo y medio, lo que implica que sus familias en los países de origen no tienen acceso a los servicios bancarios. Incluso si el uso del canal bancario se limitara al envío de remesas se tenderían a crear redes de confianza entre las instituciones financieras y los clientes, en ambos sentidos, y a mejorar la cultura financiera de los emigrantes y de los receptores de remesas, pudiendo constituir así un paso previo y complementario a la bancarización efectiva de las remesas. Por todo ello, la intermediación de las remesas por parte de la banca no sólo tendría efectos cuantitativos positivos sobre el desarrollo financiero, sino también cualitativos, al mejorar el acceso a sectores de la población ahora excluidos.

III. Planteamiento del modelo y resolución

El modelo desarrollado en el trabajo pretende recoger los rasgos principales del mercado de remesas, si bien, a diferencia de lo que ocurre en la realidad, se asume que los bancos actúan efectivamente como tales en los países receptores de las remesas. Los principales rasgos específicos del modelo son los siguientes:

- Los emigrantes envían remesas a sus familias en el país de origen en función de su altruismo. Esto implica que la satisfacción de los emigrantes (especificada en su función de utilidad) se deriva de su propio consumo y del consumo que permite alcanzar a sus familias a través del envío de las remesas.
- Existen dos intermediarios en el envío de remesas: las empresas remesadoras y los bancos. Ambos agentes maximizan sus beneficios en función de los costos en los que incurren y de la demanda de sus servicios por parte de los emigrantes.
- Los bancos actúan como instituciones financieras propiamente dichas, mientras que las remesadoras sólo transmiten el dinero. Esto supone que los bancos se diferencian operativamente de las empresas remesadoras en dos aspectos (ver cuadro 1): *i*) pueden ofrecer una remuneración por las remesas cuando los receptores las depositan en cuentas de ahorro (en el país de

origen del emigrante); y, *ii*) los receptores pueden obtener crédito del banco a cuenta del futuro envío de remesas.

- Los bancos cuentan con una desventaja competitiva respecto a las remesadoras, debido a los factores comentados anteriormente (desconfianza, menor eficiencia en la gestión del envío, etc.). Esta desventaja se ve reflejada en el proceso de optimización de los agentes, donde se recoge la desutilidad asociada al canal bancario a través de un parámetro específico. La capacidad de los bancos de ofrecer remuneración por el ahorro depositado e ingresos por el crédito concedido –derivando unos ingresos en forma de margen de intermediación de ello– es la que puede permitir a los bancos contrarrestar su desventaja competitiva en el modelo.
- El modelo se resuelve en un marco de dos períodos y en un contexto de información perfecta. Con el fin de simplificar los resultados, se supone que la única fuente de ingreso de los familiares de los emigrantes son las remesas.

Cuadro 1

DIFERENCIA ENTRE REMESADORAS Y BANCOS

	<i>Bancos</i>	<i>Remesadora</i>
Remuneración del ahorro	Sí	No
Extensión de crédito	Sí	No
Desutilidad asociada a su uso	Sí	No

El planteamiento del modelo supone que el emigrante, tomando en cuenta la satisfacción de sus familias en el país de origen y las condiciones para el envío de remesas, debe tomar dos decisiones a través de un proceso de maximización de su utilidad: *i*) la cantidad de remesas a enviar en cada uno de los períodos, como proporción de sus ingresos; y *ii*) el canal a través del cual las remesas son enviadas. Sobre la base de este proceso de optimización y dados los costos operativos y los tipos de interés vigentes en el mercado, los intermediarios financieros deciden las tarifas de envío de las remesas y, en el caso de los bancos, los tipos de interés de activo y de pasivo.

La resolución del modelo bajo estos supuestos es compleja, por lo que se requiere calibrar los parámetros y acudir a métodos de resolución numérica. Entre los parámetros a calibrar se incluyen, además de los mencionados parámetros de desutilidad y de altruismo, el costo marginal del envío

de las remesas, el factor de descuento intertemporal aplicado por los agentes y la preferencia relativa de suavización de consumo.

Antes de pasar a describir los resultados de la entrada de los bancos en el mercado de remesas, este modelo, es conveniente observar cuál es el impacto de un cambio en los principales valores y parámetros sobre las variables relevantes: las remesas enviadas, los niveles de consumo y ahorro del emigrante y su familia y la tasa de ahorro. Estos impactos se recogen resumidamente en el cuadro 2.

Cuadro 2

EFFECTOS DE LA VARIACIÓN EN LOS PARÁMETROS SOBRE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE INTERÉS

Efecto sobre: ^a	Variable que aumenta				
	Ingreso (t=1)	Ingreso (t=2)	Costo de envío	Altruismo	Tipo de interés
Remesas (t=1)	+	-	-	+	+
Remesas (t=2)	-	+	-	+	-
Consumo emigrante (t=1)	+	+	+	-	-
Consumo emigrante (t=2)	+	+	+	-	+
Consumo familias (t=1)	+	+	-	+	-
Consumo familias (t=2)	+	+	-	+	+
Ahorro	+	-	+	-	+

^a *t* denota el período de referencia en el modelo de dos períodos.

En primer lugar, un incremento del ingreso del emigrante en el primer período ($t=1$) implica un incremento de las remesas enviadas en ese período, pero una reducción de las enviadas en el segundo período ($t=2$). Esto es así porque, dada la preferencia intertemporal y la remuneración del ahorro, parte de las remesas se ahorrarían. Esta reasignación intertemporal de recursos permite incrementar el consumo en ambos períodos tanto a los emigrantes como a su familia. Lo contrario ocurre cuando el incremento del ingreso se da en el segundo período: caen las remesas en el primer período y aumentan en el segundo, y la reducción en el ahorro (o el crédito) permiten incrementar a ambos agentes el consumo en ambos períodos.

El costo de envío de las remesas tiene un impacto negativo, como es de esperar, sobre las remesas enviadas en ambos períodos. Esto supone una caída del consumo de las familias y un aumento del consumo del emigrante, quien sin embargo puede ver reducida su utilidad, debido a su carácter al-

truista. El ahorro de las familias aumenta, debido a que la reducción de las remesas en el primer período reduce los ingresos por intereses sobre lo ahorrado en el segundo período, e intentan mitigar esta pérdida con una mayor tasa de ahorro. El nivel de altruismo del emigrante tiene el impacto opuesto. Un incremento del altruismo incrementa las remesas en ambos períodos, reduciendo el consumo de los emigrantes e incrementando el de su familia. El ahorro cae, debido al mayor ingreso en el segundo período derivado tanto del incremento de remesas como de los intereses sobre el ahorro.

Por último, el impacto de los cambios en el tipo de interés –que, como se ha señalado, sólo es relevante cuando los bancos actúan en el mercado– puede ser diferente según las familias ahorren o pidan crédito. Hay varios canales a través de los cuales los tipos de interés afectan a las remesas. En primer lugar, el aumento en el tipo de interés genera un efecto renta, positivo para las familias que ahorran (al aumentar los ingresos en el segundo período), pero negativo cuando piden crédito. En segundo lugar se da un efecto de sustitución intertemporal: con mayores tipos de interés hay un incentivo a posponer el consumo al segundo período, lo que induce un mayor nivel de ahorro. Si las familias ahorran, ambos efectos actúan en la misma dirección en el período inicial, mientras que si están endeudadas, el efecto sustitución domina –dados parámetros razonables del modelo–, por lo que el ahorro aumenta en cualquier caso. De este modo, el incremento del tipo de interés induce menos consumo de las familias en el período inicial y más en el segundo período, pero el efecto total es positivo. Los cambios en el tipo de interés también afectan a las remesas y a su asignación temporal. Los emigrantes saben que pueden inducir a sus familias a ahorrar más aumentando las remesas en el primer período y reduciéndolas en el segundo. Con mayores tipos de interés esta decisión implica una mayor capacidad de consumo, por lo que las remesas se anticipan al primer período y el ahorro aumenta.

IV. Principales resultados

Los resultados se presentan para dos casos diferentes, según las características de los emigrantes. En el primer caso, los emigrantes, reciben una misma cantidad de ingresos en ambos períodos, mientras que en el segundo caso, los ingresos son crecientes; de este modo, es posible observar las diferencias del modelo en el caso en el que las familias desean ahorrar y en el que desean endeudarse.

La resolución del modelo es secuencial. En primer lugar se deriva la solución cuando sólo las empresas remesadoras actúan en el mercado para luego contemplar la entrada de los bancos. Los bancos sólo serán capaces de competir en el mercado bajo ciertas condiciones y, en ese caso, se pasará de una situación monopolista a una situación de competencia perfecta.

1) Emigrantes con ingresos constantes

Cuando las remesadoras actúan en solitario, se comportan como monopolistas. La falta de canales alternativos implica en el modelo unas tarifas muy elevadas y muy por encima del costo operativo de las remesas. La rentabilidad unitaria del envío de remesas, calculada como la diferencia entre la tarifa aplicada al cliente y el costo efectivo que tiene para la remesadora el envío, es del 32.5, con los parámetros calibrados del modelo, tal como se refleja en la primera columna de la gráfica I. Las elevadas rentas de monopolio se derivan del alto nivel de altruismo de los emigrantes y se traducen en una reducción del consumo y la utilidad de los emigrantes y sus familias. Respecto al consumo potencial –el que se obtendría si el envío de las remesas fuera gratuito y dada la tasa de descuento intertemporal de los agentes– esta reducción del consumo es de 8.3%.² Las dos siguientes columnas de la gráfica recogen el porcentaje de remesas enviadas sobre el ingreso total de los emigrantes en cada período. Este porcentaje es de 24% e igual en ambos períodos. Dado que no existe ahorro remunerado al no estar presentes los bancos y que el

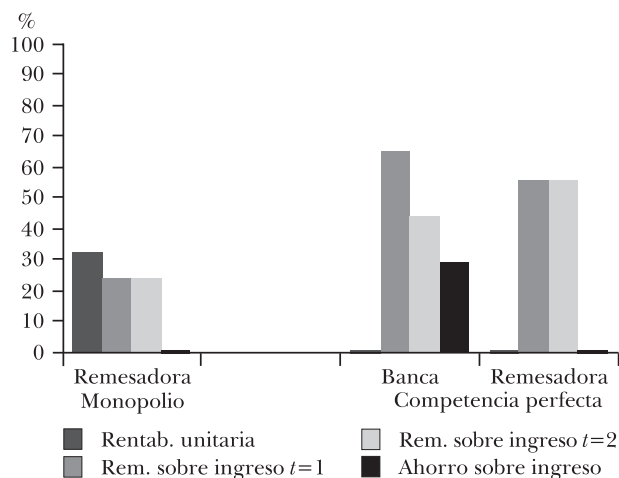
ingreso es el mismo en ambos períodos, las familias no tienen incentivos a ahorrar de un período a otro, por lo que la tasa de ahorro es nula (cuarta columna).

El paso siguiente es contemplar que los bancos puedan competir con las remesadoras por el mercado de envíos. Los bancos podrían plantearse competir como si fueran simples intermediarios financieros –es decir, sin ofrecer servicios bancarios– pero esto no es viable debido a que no serían competitivos. Aunque se supone que los costos operativos son iguales para bancos y remesadoras, la reticencia de los agentes les coloca en una situación de desventaja competitiva, por lo que para atraer clientes deberían reducir sus tarifas de envío por debajo de sus costos operativos. De este modo, aunque la entrada de los bancos podría llevar a una situación de competencia perfecta en la que las rentas de monopolio serían eliminadas, esta situación no sería un equilibrio sostenible, debido a las pérdidas en las que incurrirían los bancos.

Sin embargo, en el contexto del modelo, la capacidad de los bancos de ofrecer ahorro remunerado, permite superar estas limitaciones. Las familias de los emigrantes pueden, al depositar las remesas recibidas, obtener unos ingresos adicionales en el segundo período, lo que incentiva el ahorro. Estos depósitos son, a su vez, colocados por los bancos en el mercado financiero y son remunerados al tipo de mercado. El margen de intermediación resultante de la diferencia entre el tipo de los depósitos y el tipo de mercado permite obtener a los bancos unos ingresos adicionales. Ahora bien, para que los bancos puedan ofrecer una remuneración lo suficientemente atractiva a las familias en el país de destino de las remesas y, a la vez, ser competitivos, el tipo de interés de mercado tiene que ser suficientemente alto. El margen de intermediación permite así a los bancos competir con las remesadoras sin incurrir en pérdidas, pues pueden, bien situar el costo de envío de las remesas por debajo del costo marginal de gestión y, por lo tanto, por debajo del costo que imponen las remesadoras, o bien atraer al ahorro a través de una remuneración. De este modo, en competencia perfecta, el equilibrio se alcanza en el punto en el que los beneficios desaparecen (la rentabilidad unitaria es nula tanto para las remesadoras como para los bancos), tal como se observa en las columnas correspondientes de la gráfica I.

En este equilibrio competitivo, los emigrantes se muestran indiferentes entre usar un canal u otro, pues su utilidad es idéntica. No obstante, la asignación de recursos para remesas y el ahorro varía drásticamente según el canal de envío utilizado. Como se observa en la gráfica I cuando hay com-

GRÁFICA I. EMIGRANTES CON INGRESOS CONSTANTES



² Para un escenario alternativo, que se recoge en el documento de trabajo de referencia, en el que los emigrantes llevan más tiempo en el país de destino, por lo que su altruismo es menor, la rentabilidad se reduce hasta el 10%.

petencia perfecta, las remesas constituyen en torno a 55% del ingreso, si se utilizan las remesadoras y el ahorro sigue siendo nulo. Cuando se utiliza el canal bancario el monto de las remesas, en promedio, es similar, pero muestra un perfil decreciente: (64.8% en el primer período y 44% en el segundo) y la tasa de ahorro se sitúa en 29.2%. La razón de esta asignación desigual de los envíos es que los emigrantes que envían las remesas inducen a sus familias a ahorrar, para que éstas se aprovechen de los ingresos adicionales derivados de los ahorros en forma de depósitos bancarios.

Como es de esperar la reducción de los costos tiene un impacto notable en el comportamiento de los agentes y en su nivel de bienestar. Las remesas se duplican respecto a la situación previa de monopolio y el consumo de padres e hijos aumenta notablemente. La divergencia respecto al consumo potencial es de 1.1% si se usan las remesadoras y de sólo 0.6% si se usan los bancos.³ Los receptores, las familias de los emigrantes, se benefician mucho más de este nuevo marco competitivo, al recibir un mayor monto de remesas y beneficiarse, si usan el canal bancario, de una remuneración del ahorro.

Una conclusión importante de estos resultados es que el beneficio de la entrada de los bancos para los emigrantes y sus familias se fundamenta en la mayor competencia y la superación de la situación monopolista anterior, más que de los beneficios que tiene para las familias obtener unos ingresos adicionales por los ahorros. Sin embargo, resulta esencial para los bancos la remuneración de los depósitos y su intermediación con una ganancia en el mercado financiero, porque estos ingresos son los que le permiten mantener su competitividad a pesar de la desventaja que tienen respecto a las remesadoras. Es decir, los bancos sólo pueden competir cuando se comportan conforme a su naturaleza de intermediarios financieros.

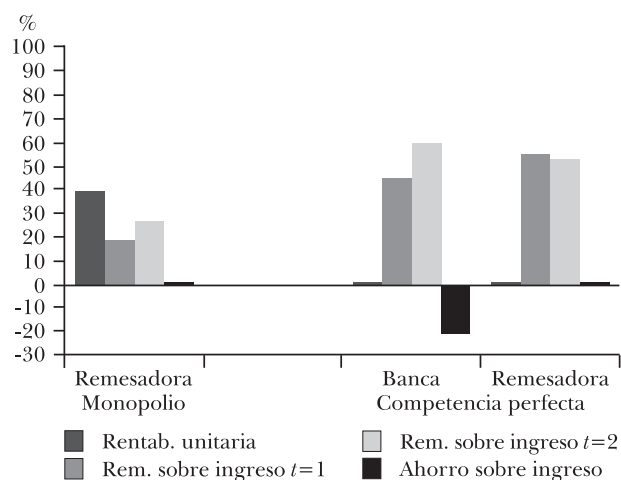
2) Emigrantes con ingresos crecientes

La razón para considerar este caso de inmigrantes con ingresos crecientes es evaluar los resultados del modelo cuando hay una demanda de crédito que las remesadoras, por su naturaleza, no pueden satisfacer. Tal demanda de crédito en este

³ Cabe recordar que los agentes derivan una desutilidad por usar el canal bancario. Para que la utilidad sea igual y a los agentes les sea indiferente usar un canal u otro, el consumo debe ser mayor al utilizar el canal bancario. A pesar de que los bancos cobran una tarifa por el envío de remesas, el consumo se mantiene muy cercano al potencial debido a los ingresos de la remuneración del ahorro que reciben las familias en el segundo período.

modelo sin incertidumbre se deriva del deseo de las familias de adelantar su consumo al primer período en anticipación a unas mayores remesas en el segundo período. Los parámetros son idénticos al del primer caso, pero ahora el ingreso del emigrante se incrementa 50% en el segundo período. Los resultados recogidos en la gráfica II en el caso de las remesadoras actuando como monopolistas son cualitativamente similares a los de la gráfica I, pues no hay ahorro y la rentabilidad es incluso superior a la anterior, aunque ahora se remite una mayor proporción del ingreso en el segundo período debido a su perfil creciente. La divergencia respecto al consumo potencial resulta de 8%.

GRÁFICA II. EMIGRANTES CON INGRESOS CRECIENTES



Cuando los bancos entran en el mercado, la restricción al crédito se elimina y ahora las familias se endeudan en el primer período (de ahí que la tasa de ahorro sea negativa en 20%). Este crédito es otorgado por los bancos captando recursos en el mercado y prestando a un tipo mayor, de tal modo que ahora el margen de intermediación opera en el sentido opuesto. Como en el primer caso, bajo competencia perfecta, la reducción en el costo de las remesas hace que éstas sean ahora mayores, tanto en el caso de las remesadoras como en el de los bancos. Sin embargo en estos últimos el perfil es el opuesto al observado en el caso anterior: se envían más remesas en el segundo período –a pesar de que el ingreso es mayor– debido a la posibilidad de endeudarse en el primero. También la mayor competencia reduce la divergencia entre consumo efectivo y potencial, que pasa a ser de menos de 1%, si bien en este caso, y debido a que las familias pagan un tipo de interés por anticipar el consumo dada su preferencia intertemporal, la diferencia respecto al consumo potencial es menor en el caso de las remesadoras.

V. Conclusiones

En el trabajo que se describe, de un modo simplificado, en este artículo, se desarrolla un modelo muy básico para explorar el impacto que la entrada de los bancos puede tener en el mercado de las remesas. En el planteamiento del modelo pesan dos elementos fundamentales: *i)* el carácter peculiar de las remesas como transferencia financiera internacional entre agentes unidos por vínculos personales y, por lo tanto, caracterizados por el altruismo; y *ii)* la posición de los bancos en el mercado de las remesas: menor de la que cabría esperar, dado su protagonismo en el sistema financiero, y también menor de la que sería deseable para lograr una mayor competencia en este mercado.

Dado el carácter teórico y la calibración del modelo, los resultados deben ser interpretados orientativamente y con cautela. Además, la motivación del trabajo, que persigue la construcción de un modelo que demuestre el potencial de la entrada de los bancos para el mejor funcionamiento del mercado de remesas y, sobre todo, como catalizador del acceso y profundización financieros en el país de destino, le da un tono normativo que no necesariamente coincide con lo que se observa en la práctica.

En concreto, aunque las entidades financieras se están esforzando en incrementar su cuota en el mercado de las remesas, el modo específico en que lo hacen no necesariamente coincide con el que se plantea en el modelo, en el que la actividad específicamente bancaria sobre las remesas se produce en el país de emisión y no en el de recepción de las remesas.

El caso de la banca española es particularmente apropiado en el contexto del modelo planteado, puesto que es uno de los pocos países –junto con el Reino Unido, Francia o Estados Unidos– en el que las entidades financieras tienen una presencia importante en el país receptor de buena parte de las remesas, en el caso español, América Latina. Conforme al modelo, el modo de operar sería captar las remesas en el país del emigrante a través de la entidad financiera y depositarlas en una cuenta bancaria del familiar receptor en el país de destino, el cual decidiría qué parte ahorra o, en su caso, solicitar un crédito a cuenta de las remesas futuras. Por el contrario, la estrategia observada en las entidades financieras, tanto aquí como en otros países, está centrada en la captación de remesas a través de sus oficinas en el país de residencia del emigrante, pero, a diferencia de lo que propone el modelo, se envían directamente al familiar en el país de origen, a través de otros canales, en algunos casos, las propias empresas remesadoras. De

este modo, aunque la mayor competencia en el mercado a través de la banca es beneficiosa pues se está traduciendo en una reducción de costos, no se está necesariamente produciendo una mayor bancarización de las remesas en el país de destino, entendida como colocación en cuentas de ahorro o como base para optar a créditos u otros productos financieros.

Puesto que los bancos actúan como agentes privados maximizadores de su beneficio, existen razones económicas para esta estrategia, que pueden ser consideradas en el contexto del modelo. Según éste, la viabilidad del negocio bancario depende de la rentabilidad para la banca derivada del ahorro de las familias en el país de recepción de las remesas. Esta rentabilidad viene dada por el tipo de interés de mercado en ese país. El carácter estilizado del modelo y la ausencia de incertidumbre no permite subrayar que en muchos de los países receptores de remesas la rentabilidad esperada de los fondos prestables no es elevada o está sujeta a un elevado riesgo. Esto es así por muy diversos motivos –inestabilidad económica, fallas institucionales, derechos de propiedad no bien definidos, incertidumbre, etc.– que son los mismos que, en última instancia, lastran el desarrollo financiero y económico de estos países.

En definitiva, a pesar de que los organismos multilaterales y de desarrollo reconocen que la bancarización de las remesas puede ser un importante catalizador del desarrollo financiero y del acceso de grupos sociales excluidos [véase Banco Interamericano de Desarrollo (2006)], lo cierto es que este potencial está poco explotado en la práctica. Por lo tanto, las políticas para favorecer este objetivo no solo deben centrarse en promover la competencia en el mercado de las remesas para reducir sus costos, sino también en subrayar la importancia del contexto estructural en los países de recepción para que las remesas sirvan para profundizar los mercados financieros e incrementar la tasa de ahorro. Como se ha visto, muchas de las condiciones necesarias son muy genéricas, pero algunas de ellas, como reducir las trabas a la actuación de los bancos y de sus clientes –a través, por ejemplo, de la supresión de los impuestos sobre transacciones financieras, que afectan en varios países a la recepción de remesas–, serían pasos en la dirección adecuada.

Bibliografía

Alberola, E., y R. C. Salvado (2006), *Banks, Remittances And Financial Deepening In Receiving Coun-*

- tries, Banco de España (Documentos de Trabajo, n° 621).
- Álvarez, F. J., M. T. García y P. Tello (2006), "Las remesas de emigrantes en la balanza de pagos española", *Boletín Económico*, julio-agosto, Banco de España, pp. 137-65.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2006), *Remittances as Development Tools, Multilateral Investment Fund*.
- Banco Mundial (2006), *The Development Impact Of Workers' Remittances In Latin America* (Report n° 37026).
- Chami, R., C. Fullenkamp y S. Jahjah (2005), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital For Development?", *IMF Staff Papers*, vol. 52, n° 1.
- Levine, R. (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, n° 2, junio, pp. 688-726.
- Orozco, M. (2003), *Changes in The Atmosphere? Increase of Remittances, Price Decline and New Challenges*, Inter American Dialogue, marzo (Research Series).
- Orozco, M. (2004), *The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions*, The Pew Hispanic Center.
- Ratha, D. (2003), "Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance", en *Global Development Finance 2003: Striving for Stability in Development Finance*, Banco Mundial, Washington, D. C., pp. 157-75.
- Solimano, A. (2003), *Remittances by Immigrants: Issues and Evidence*, World Institute For Development Economic Research.
- Suro, R., S. Bendixen, L. Lindsay y D. Benavides (2003), *Latino, Immigrants, Remittances and Banking, Billions in Motion*, Produced in Cooperation Between The Pew Hispanic Center and The Multilateral Investment Fund.

Tarjetas prepagadas: ¿vulnerables al lavado de dinero?*

Stanley Sienkiewicz

I. Antecedentes e introducción

Las tarjetas prepagadas constituyen uno de los desarrollos más recientes en el mundo de los pagos electrónicos al detalle. Tras su comienzo como un sustituto electrónico de los certificados impresos de regalo, las llamadas tarjetas de regalo se han vuelto especialmente populares con los consumidores y han sido comercializados agresivamente por los comerciantes minoristas. Innovaciones recientes a las tarjetas prepagadas han incorporado igual característica de depósito previo de fondos, pero al estar integradas a las redes de tarjetas de pagos de Visa, Mastercard y otras, han ampliado significativamente su campo de aplicación más allá del simple concepto de una tarjeta de regalo. Estos programas de tarjetas prepagadas asociadas a redes con marca se están imponiendo como alternativas atractivas a las tradicionales soluciones impresas en papel, tales como pago de nómina, remesas transfronterizas, programas de asistencia social pública y muchos otros usos emergentes.

Varios observadores también han enfatizado el potencial de uso de las tarjetas prepagadas para una entrega más eficiente y efectiva de servicios financieros a los segmentos sociales con poco o ningún acceso al sistema bancario. Lamentablemente, muchos de los mismos rasgos que hacen de las tarjetas prepagadas una innovación tan positiva en materia de pagos, también han atraído al elemen-

to criminal interesado en explotar este nuevo medio de pagos para facilitar el lavado de dinero.¹

El gobierno de Estados Unidos documentó oficialmente su preocupación en un informe publicado a fines de 2005 con el título *Money Laundering Threat Assessment (MLTA)*.² El informe fue producido por un grupo de trabajo interinstitucional compuesto por expertos en la materia provenientes del Departamento del Tesoro, Departamento de Justicia, Departamento de Seguridad Nacional, la Junta de Gobernadores del Sistema Federal de Reserva y el Servicio Postal de Estados Unidos.³ El material presentado en este documento de 72 páginas se ocupa de 13 canales mediante los cuales el sistema financiero de Estados Unidos puede ser utilizado con propósitos de lavado de dinero. De manera significativa, una sección del MLTA se dedica a los peligros que presentan las tarjetas prepagadas. Dicha sección, titulada “Tarjetas de Valor

¹ Ethan Zindler, “Prepaid Cards Give Rise to Laundering Concerns”, *American Banker*, 7 de noviembre de 2005; y Richard Mitchell, *Under Scrutiny: Regulators Are Keeping a Watchful Eye on the Possible Misuse of Prepaid Cards*, Intele-CardNEWS, abril de 2006.

² <http://www.ustreas.gov/offices/enforcement/pdf/mlta.pdf>.

³ Los contribuyentes al informe incluyen del Departamento del Tesoro: la Oficina de Financiamiento del Terrorismo y Crimen Financiero, la Red de Vigilancia de Crímenes Financieros, la Oficina de Inteligencia y Análisis, la Oficina de Control de Activos Externos, la Oficina de Confiscación de Activos, la División de Investigación Criminal de la IRS y la División de Pequeña Empresa y Trabajadores Unipersonales de la IRS; de Justicia: el Buró Federal de Investigaciones, la Administración de Control de Drogas, la Sección de Confiscación de Activos del Lavado de Dinero de la División Criminal, el Centro Nacional de Inteligencia sobre Drogas, y el Grupo de Tarea de Vigilancia del Crimen Organizado; de Seguridad Nacional: Control de Inmigración y Aduanas, y Protección de Aduanas y Fronteras; y del Servicio Postal: el Servicio de Inspección Postal de Estados Unidos.

* Traduce y publica el CEMLA, con la debida autorización, el artículo de S. Sienkiewicz, de Payment Cards Center, del Banco Federal de Reserva de Filadelfia, aparecido con el título *Prepaid cards: vulnerable to money laundering?*, en febrero de 2007 (Discussion Paper, nº 07-02). Las opiniones aquí expresadas no son necesariamente las del Banco ni del Sistema Federal de Reserva. Correo electrónico: stan.sienkiewicz@phil.frb.org.

Almacenado”, identifica una serie de vulnerabilidades propias de las tarjetas prepagadas, incluyendo las características transfronterizas de algunas tarjetas prepagadas que permiten el uso de tarjetas emitidas en el exterior dentro de Estados Unidos y de tarjetas emitidas dentro de Estados Unidos fuera de sus fronteras. El MLTA enfatiza que el riesgo de lavado de dinero asociado a las tarjetas prepagadas yace en la facilidad para transportarlas y en la relativa facilidad para mover y potencialmente acceder a un valor monetario anónimamente. El informe señala además que los programas de tarjetas prepagadas que no requieren identificación del usuario, o que no incluyen un riguroso seguimiento de actividad sospechosa, son los que enfrentan mayor riesgo de ser utilizados para lavado de dinero.

En octubre de 2006, el Centro Nacional de Inteligencia contra Drogas (NDIC, por sus siglas en inglés) del Departamento de Justicia (DOJ, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos divulgó otro informe con su visión de la vulnerabilidad potencial de las tarjetas prepagadas ante el lavado de dinero. El informe del DOJ adoptó una postura más agresiva que el MLTA, indicando que las tarjetas prepagadas “proveen un instrumento ideal de lavado de dinero para mover anónimamente dineros asociados con todo tipo de actividad ilícita”. Concluyó que “los procedimientos de debida diligencia impuestas a las instituciones financieras...deberían aplicarse a las tarjetas prepagadas porque los sistemas abiertos y semiabiertos de tarjetas prepagadas son utilizados de una forma que se asemeja a una tradicional cuenta de cheques.”⁴

Asimismo, a fines de 2006 el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI)⁵ divulgó su “Informe sobre Nuevos Métodos de Pago”, que pasa revista a las tarjetas prepagadas y a otros métodos nuevos de pagos que permiten la transferencia de fondos, por medios electrónicos transfronterizos, que también podrían facilitar el lavado de dinero.⁶ Al examinar la estructura de procesamiento de las tarjetas prepagadas, el GAFI resaltó a los programas que incorporan emisores de tarjetas *offshore* y

⁴ La Asociación de tarjetas prepagadas de redes con marca (NBPCA, por sus siglas en inglés) dirigió una carta al director de la NDIC resaltando lo que, a juicio de la asociación, constituían percepciones erróneas y omisiones en el informe. Dicha carta puede verse en (<http://www.nbpc.com/docs/NBPCA-NDIC.pdf>).

⁵ El GAFI sobre el lavado de activos fue organizado por los países del G-7 en 1989 y hoy comprende 33 países miembros más la Comisión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo. Su objetivo es desarrollar políticas nacionales e internacionales para combatir el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo. Ver (<http://www.fatf-gafi.org>).

⁶ (<http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/30/47/37627240.pdf>).

acceso a efectivo en cajeros automáticos como los ambientes de mayor potencial de utilización para lavado de dinero. Al mismo tiempo, el componente privado de la industria de pagos también está examinando activamente estos mismos temas en un esfuerzo por comprender mejor el riesgo de abuso de las tarjetas de prepago para lavado de dinero, y desarrollar medidas apropiadas para mitigarlo.⁷

Para ayudarnos a comprender estas cuestiones, el Payment Cards Center organizó un taller liderado por Patrice Motz, vicepresidenta ejecutiva de Premier Compliance Solutions⁸ y Paul Silverstein, vicepresidente ejecutivo de Epoch Data Inc.⁹ Ambos son expertos de renombre en medidas de combate contra el lavado de dinero y asuntos relacionados. Motz y su empresa asisten a sus clientes en identificar y evaluar vulnerabilidades relacionadas con el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, así como en implantar estrategias apropiadas para mitigar estos riesgos. Silverstein y su empresa se especializan en la provisión de soluciones tecnológicas para controlar el lavado de dinero, el fraude y el riesgo. Motivado por la discusión que tuvo lugar en este taller, este documento describe como se produce el lavado de dinero, explora la vulnerabilidad de las tarjetas prepagadas frente al uso criminal, y distingue estos actos criminales del fraude más tradicional con tarjetas de pago.¹⁰ Finalmente el trabajo describe como las

⁷ Como ejemplo de congresos organizados por la industria en las cuales el tema fue discutido, véase: “TSYS Prepaid and other Top Industry Experts Discuss Prepaid Cards and Money Laundering”, *Business Wire*, 9 de marzo de 2006; y la 2006 Prepaid Card Expo (<http://www.prepaidcardexpo.com/Final-2006-PrepaidCardExpo-Brochure.pdf>).

⁸ En ocasión del taller de 28 de marzo de 2006, Patrice Motz era Consejera Legal en Bryan Cave LLP. En (www.premiercompliancesolutions.com) se puede hallar información acerca de su nueva empresa.

⁹ Se puede encontrar información acerca de la empresa de Paul Silverstein en (www.epochdata.com).

¹⁰ Mientras que este trabajo enfoca la vulnerabilidad de tarjetas prepagadas frente al lavado de activos, otros han sugerido que las tarjetas prepagadas también pueden utilizarse para facilitar el financiamiento al terrorismo. En la discusión del taller Motz explicó que, mientras que el lavado de dinero consiste en el intento de disfrazar la naturaleza y la fuente de dinero mal habido, el financiamiento del terrorismo se ocupa del movimiento no detectado de fondos (ya sea de origen lícito o ilícito) por el sistema financiero para que los terroristas puedan usar dichos fondos en apoyo de sus actividades. Como en el caso de los ataques del 9-11, fueron realizadas transferencias aparentemente inocentes de fondos a terroristas en Estados Unidos quienes luego los usaron para adquirir bienes y servicios tan comunes como habitaciones de hotel y pasajes aéreos. A diferencia del lavado de activos, existe poca información disponible públicamente acerca de los detalles del financiamiento del terrorismo. El *Informe de la Comisión 9-11* indica que los terroristas

respuestas del gobierno y de la industria de pagos ante este desafío han contribuido a mitigar los riesgos al mismo tiempo que siguen apoyando la innovación en materia de pagos.

II. Definiendo la cuestión

Motz y Silverstein comenzaron el taller con una discusión de los diversos factores que presentan un motivo real de preocupación. Silverstein reflexionó acerca de algunas de las similitudes entre los primeros tiempos de las tarjetas telefónicas prepagadas y el alto crecimiento similar de los actuales productos de tarjeta prepagada. A mediados de los años noventa, la industria tenía pocos estándares en cuanto a la forma en que las tarjetas telefónicas se comercializaban y vendían a los consumidores, y no existían normas del gobierno que enfocaran en su potencial abuso. Con un mercado tan grande a su disposición, algunos vendedores inescrupulosos aceptaron dinero de usuarios sin proveerles de una tarjeta de telecomunicaciones válida. Al conocerse públicamente varias de estas estafas, el negocio de las tarjetas telefónicas prepagadas colapsó y la imagen de la industria entera fue dañada.¹¹ Los actores legítimos tardaron varios años de duro esfuerzo para recuperar la confianza pública en tarjetas telefónicas prepagadas y reestablecer el mercado.

Silverstein destacó que el nuevo mercado de tarjetas prepagadas podría ser susceptible a amenazas similares o aún mayores. Aún cuando muchos usos de las tarjetas prepagadas ofrecen al usuario un claro valor y mejoran la eficiencia del sistema de pagos, todavía se trata de un producto relativamente nuevo y por lo tanto más expuesto al fraude o al riesgo operativo que las alternativas de pagos más maduras. Silverstein advirtió que, salvo que estos temas fueran tratados apropiadamente, estas vulnerabilidades podían conducir a observar el mismo nivel de escándalos devastadores que afectaron al mercado y casi liquidaron el negocio de las tarjetas telefónicas prepagadas.

En el caso de las tarjetas prepagadas, Motz y Sil-

“trasladaron, guardaron y gastaron su dinero de manera muy normal, eludiendo fácilmente los mecanismos de detección vigentes en aquel momento”. Tal parece que la red terrorista utilizó cuentas bancarias, giros de fondos, tarjetas de crédito y cajeros automáticos de forma tal que no despertará sospechas y alertas a las autoridades. En sus comentarios Motz sugirió que las tarjetas prepagadas pueden presentar nuevas y atractivas alternativas a los tradicionales métodos de pago utilizados para el financiamiento del terrorismo.

¹¹ “MCI Worker Charged in U.S. Investigation of Phonenumber Fraud”, *Wall Street Journal*, 4 de octubre de 1994.

verstein perciben otro riesgo potencialmente mayor que la tradicional vulnerabilidad al fraude y los riesgos operativos. Haciéndose eco de las observaciones hechas en el MLTA y adelantándose a los comentarios efectuados más tarde en los ya mencionados informes del DOJ y GAFI, Motz y Silverstein enfocan en las características de las tarjetas prepagadas que podrían hacerlas vulnerables al lavado de dinero. También describieron los desafíos operativos en la detección de actividades de lavado de dinero, y por qué es mucho más difícil que combatir el fraude tradicional con pagos. Al recapitular los retos generales, también señalaron que la demanda criminal por nuevas maneras de lavar dinero es alta y continúa creciendo. Cualquier nuevo medio de pago, tal como la tarjeta prepagada, que tenga el potencial de facilitar estas actividades, se convertirá en un blanco para el abuso.

Un tema importante del taller y de este documento es la mejor comprensión de cómo la industria y el gobierno están respondiendo a estas amenazas, y qué herramientas y estrategias están siendo usados para mitigar riesgos a la vez que apoyan las innovaciones que aumentan el bienestar. Sin embargo, antes de explorar cómo se está manejando la cuestión específica de tarjetas prepagadas y el lavado de dinero, es importante comprender en mayor detalle los temas subyacentes: ¿Qué es exactamente el lavado de dinero? ¿En qué difiere esta actividad ilegal de fraude tradicional con pagos? ¿Cuán grande es este problema? ¿Cuál es la preocupación específica acerca de las tarjetas prepagadas?

III. ¿Qué es el lavado de dinero?

El lavado de dinero es un proceso que consiste en tomar dinero adquirido a través de alguna actividad criminal, el llamado dinero sucio, y trasladarlo por el sistema financiero de forma que su origen, propiedad y naturaleza criminal permanezcan ocultos. Es un elemento necesario de toda actividad criminal que se emprende por ganancias. Para que los perpetradores puedan realizar el beneficio financiero de la actividad criminal, lo producido y generado (ya sea efectivo u otros activos) debe lavarse.

El GAFI define el lavado de dinero como “una actividad ilegal realizada por criminales que se produce fuera del rango normal de las estadísticas económicas y financieras.” Según el sitio Web del GAFI,¹² la mejor medición del grado de expansión

¹² (<http://www.fatf-gafi.org>) y presione el enlace con FAQ (preguntas frecuentes) acerca del lavado de activos en la co-

del lavado de dinero ha sido hecha por el Fondo Monetario Internacional (FMI). En 1996, el FMI estimó que esta actividad criminal equivalía de 2 a 5% del producto interno bruto mundial. Ello ubicaría el valor anual del lavado de dinero entre 590 mil millones y 1.5 billones de dólares estadounidenses.

Durante el taller, Motz explicó que la manera más fácil de entender el lavado de dinero es como un proceso que consiste de múltiples pasos o etapas. Primero está la etapa de “colocación”, durante la cual los fondos ilícitos, generalmente en la forma de efectivo, son insertados en el sistema financiero. Un método comúnmente utilizado en esquemas de lavado de dinero lo realizan criminales de poca monta llamados “pitufos”, quienes fragmentan las grandes sumas de dinero sucio en montos más pequeños para su colocación en el sistema financiero. Por ejemplo, los fondos ilícitos pueden ingresar al sistema financiero mediante la compra de órdenes de pago, giros bancarios u otros instrumentos de pago, o por medio de depósitos en efectivo en una o más cuentas bancarias. A los efectos de este documento, el proceso también podría comprender la compra de múltiples tarjetas prepagadas, sin necesariamente interactuar con personal bancario. Desde el punto de vista del criminal, este es el paso más vulnerable durante el proceso de lavado de dinero. Pero quienes se dedican a la actividad de lavado de dinero en forma organizada típicamente están muy al tanto de las normas y regulaciones legales. Se esmeran en mantener las cantidades en dólares por debajo de los umbrales de requerimiento de información y registro de la Ley del Secreto Bancario (BSA, por sus siglas en inglés), y conducen sus transacciones de tal forma que evitan patrones de comportamiento fácilmente detectables por medios convencionales. Si logran colocar exitosamente el dinero, entonces pueden pasar a la segunda etapa, la de “estratificación”.

El objetivo de la etapa de estratificación es esconder aún más el origen del dinero sucio mediante la realización de una serie de transacciones que pondrán más distancia entre los fondos y su origen criminal, complicando el rastreo de documentos o de auditoría de tal manera que la detección se torne difícil, si no imposible. Por ejemplo, el lavador de dinero puede haber “colocado” el dinero mediante la compra de múltiples giros postales, que luego son enviados por correo a un cómplice en otro estado quien los deposita en la cuenta bancaria de una empresa de “fachada” que opera un negocio aparentemente lícito. El cómplice

lumna de la izquierda.

gira los fondos a una segunda cuenta bancaria de la empresa, de donde a su vez se transfieren a una cuenta bancaria comercial de un supuesto “proveedor” fuera de Estados Unidos. En el caso de las tarjetas prepagadas, como veremos más adelante en un caso documentado, el escenario puede involucrar la compra de tarjetas prepagadas con fondos ilícitos, el uso de estas tarjetas para la compra de nuevas tarjetas prepagadas, y el uso posterior de éstas para retirar efectivo de un cajero automático *offshore*. Una vez que el lavador de dinero piensa que el dinero ha sido suficientemente estratificado, se pasa a la tercera y última etapa, la “integración”.

Durante la etapa de integración los fondos son reintroducidos en la economía como fondos de apariencia legítima. Si, tal como era la intención, las etapas de colocación y estratificación no enfrentaron inconvenientes, el dinero sucio ahora aparece como limpio, y existen pocos o ningún motivo para cuestionar sus orígenes. Puede que el criminal invierta este dinero lavado, o lo utilice para comprar productos para consumo o para financiar más actividades criminales. Por ejemplo, es posible que el último paso consista en colocar los fondos lavados en tarjetas prepagadas que luego puedan usarse para adquirir bienes de consumo o pagar a otro criminal.

Resumiendo, el lavado de dinero tiene como objeto esconder todo rastro de auditoría que pudiera identificar el origen ilegal o al agente que provee los fondos y ocultar o disfrazar la naturaleza ilícita del verdadero dueño o administrador de los fondos. En la próxima sección veremos como esto difiere del fraude tradicional con pagos.

IV. ¿En qué difieren el lavado de dinero y el fraude tradicional con pagos?

La industria de las tarjetas de pago ha desarrollado algunas estrategias de mitigación de riesgos y herramientas para combatir el fraude tradicional con pagos, que por lo general han sido exitosas.¹³ Sin embargo, como lo señalan Motz y Silverstein en su presentación, las estrategias de mitigación de riesgo dirigidas en contra del lavado de dinero son muy distintas a las que se usan para combatir el fraude tradicional con pagos. La razón de ello está en que el lavado de dinero trae consecuencias muy diferentes para el emisor de la tarjeta. El fraude tradicional con tarjetas de pago resulta en una

¹³ En la industria de las tarjetas de crédito la tasa de fraude experimentada por emisores de tarjetas se ha estabilizado entorno a los siete puntos básicos en años recientes, lo que refleja una tendencia a la baja a lo largo de la última década.

pérdida financiera observable, pero por su diseño, las transacciones de lavado de dinero se asemejan a transferencias legítimas sin una pérdida observable.¹⁴ Por ejemplo, en el caso de fraude con tarjetas de crédito, un criminal roba la tarjeta de crédito o la información de cuenta de la tarjeta de crédito de una persona, para comprar bienes y servicios para su propio consumo.

En un escenario más complejo, el criminal podría utilizar la tarjeta de crédito robada para comprar un giro bancario o una tarjeta prepagada, y luego utilizar los fondos obtenidos con la tarjeta prepagada o el giro bancario para efectuar sus compras. El legítimo dueño de la tarjeta de crédito verá las transacciones no autorizadas en su estado de cuenta mensual y notificará al banco emisor de la tarjeta. En estas situaciones generalmente se deshace la transacción no autorizada en la cuenta del usuario, y el banco emisor, o en algunos casos, el comerciante, absorbe el costo final de la pérdida.¹⁵ Cuando ocurre este tipo de fraude con pagos, los individuos y las empresas sufren daños financieros y pérdidas de tiempo. El hecho de que existe un caso observable de fraude, y hasta una pérdida financiera medible, crea incentivos naturales para mitigar el riesgo del fraude tradicional con tarjetas de pago. En el caso de lavado de dinero no existe una pérdida observable. Ello no sólo complica su detección, sino que también reduce los incentivos para invertir en estrategias de mitigación de riesgos.

Cuando se produce una actividad de lavado de dinero, ninguna persona o institución sufre un daño directo.¹⁶ El criminal está usando el sistema tal cual fue diseñado, aunque con un propósito vil. Por ejemplo, si una gran suma de dinero sucio es fragmentada en cantidades más pequeñas y depositada en una o más cuentas bancarias para su posterior retiro, ningún banco o persona sufre una pérdida financiera. Para el caso específico de las

tarjetas prepagadas, si se carga dinero sucio a una tarjeta prepagada que luego se da a otro individuo para su uso, ello se asemeja mucho a una transacción normal sin pérdida alguna para el emisor de la tarjeta. Como enfatizó Motz, un primer paso crítico para desarrollar estrategias de mitigación de riesgos consiste en comprender la distinción entre el fraude tradicional con tarjetas de pago y el lavado de dinero.

Las fuerzas normales del mercado que incentivan a las instituciones financieras a invertir en estrategias de mitigación de riesgos para evitar el fraude con tarjetas y reducir sus pérdidas son menos claras para los esfuerzos en evitar el lavado de dinero. En estos casos la institución financiera no se beneficia directamente de la inversión que pueda realizar para evitar, detectar o informar acerca de actividades de lavado de dinero. Sin embargo, el lavado de dinero erosiona la integridad del sistema financiero de Estados Unidos e internacional, e impone costos reales a la sociedad en su conjunto. El lavado de dinero facilita los medios mediante los cuales los criminales pueden continuar con sus actividades ilegales. Por lo tanto, se requieren mayores esfuerzos del gobierno para proveer los incentivos para que el sector privado dificulte el proceso de lavado de dinero sucio y facilite el procesamiento judicial de dicha actividad criminal.

Al discutir estrategias para mitigar el riesgo asociado al uso indebido de tarjetas prepagadas, Motz y Silverstein describen como la única manera de detectar tales actividades el empleo de procedimientos de seguimiento específicamente diseñados para detectar los movimientos ilícitos de fondos. Las tradicionales y bien desarrolladas estrategias para detectar el fraude con tarjetas de crédito no alcanzan para identificar patrones de lavado de dinero.

V. ¿Las tarjetas prepagadas son especialmente vulnerables al lavado de dinero?

Como ya se mencionó, las instituciones de gobierno y las encargadas de hacer cumplir las leyes han identificado al lavado de dinero como un problema criminal importante. Por su propia naturaleza el lavado de dinero se aprovecha de las vulnerabilidades de los sistemas de pagos que permiten a los criminales disfrazar la naturaleza de sus transacciones. Mecanismos tradicionales de pago como el efectivo, cheques, giros postales y tarjetas de crédito, han sido utilizadas por mucho tiempo por criminales para efectuar pagos ilegales. Con el tiempo, varias técnicas regulatorias, de cumplimiento y

¹⁴ Sin embargo, los efectos del lavado de dinero y otros usos ilegales de los sistemas de pagos resultan en una pérdida para la sociedad en su conjunto, menos identificable pero no menos importante.

¹⁵ Para mayor detalle acerca de la forma en que pueden procesarse las transacciones fraudulentas con tarjetas de crédito, véase *The Laws, Regulations, and Industry Practices that Protect Consumers Who Use Electronic Payments Systems: Credit and Debit Cards*, Payment Cards Center (Discussion Paper, n° 05-01) (http://www.phil.frb.org/pcc/papers/2005/ConsumerProtectionPaper_CreditandDebitCard.pdf).

¹⁶ En una economía de mercado, abierta y sin regular, el crimen de lavado de dinero no resulta en un daño al consumidor o a la institución financiera. Pero en una economía con leyes y normas bancarias, las instituciones financieras pueden experimentar multas, pérdidas de imagen y posible procesamiento judicial en caso de incumplimiento de la ley.

de prácticas empresariales han sido desarrolladas para ayudar a identificar y limitar tales abusos. A las instituciones financieras se les obliga a informar transacciones sospechosas y autenticar la identidad de sus clientes. Las instituciones encargadas del cumplimiento de las leyes han desarrollado formas de rastrear el uso ilegal de efectivo y otros instrumentos tradicionales de pagos. Sin embargo, como señalaron Motz y Silverstein, los criminales poseen ingenio para explotar las vulnerabilidades en los sistemas de pagos, especialmente en lo que se refiere a métodos de pago nuevos y menos conocidos. Tal como lo indica el MLTA y los informes del DOJ y GAFI, las tarjetas prepagadas son un ejemplo de un nuevo método de pago que provee un vehículo potencialmente atractivo para habilitar transacciones de lavado de dinero.

¿Qué tienen las tarjetas prepagadas que las hacen especialmente vulnerables al uso para lavado de dinero? Las tarjetas prepagadas, también conocidas como tarjetas de valor almacenado en el BSA y demás legislación relacionada,¹⁷ constituyen un medio de pago relativamente nuevo. Al igual que las tarjetas de crédito y de débito, son tarjetas de plástico que poseen un valor asociado. En algunos círculos se utiliza el término tarjeta de valor almacenado aún cuando el valor no esté almacenado en la tarjeta misma. Técnicamente el valor monetario está ligado a una cuenta asociada a la tarjeta prepagada. Se pueden concebir como tarjetas de “pague antes”. Esto las distingue de las tarjetas de crédito que son tarjetas de “pague después” y tarjetas de débito que son tarjetas de “pague ahora”. Para información más detallada acerca del funcionamiento del funcionamiento de estas tarjetas prepagadas, favor de referirse a los documentos de consulta del Payment Cards Center.¹⁸ Para los efectos del presente trabajo, bastará con una breve discusión de los tipos de tarjetas prepagadas.

Existen dos tipos básicos de tarjeta prepagada disponibles al consumidor. Las diferencias entre ambos se relacionan con cómo y dónde son utili-

¹⁷ El Reglamento de la BSA define valor almacenado como “fondos o valor monetario representados en formato digital electrónico, sea especialmente encriptada o no, y almacenada o posible de almacenar en un medio electrónico de tal forma que sea electrónicamente recuperable y transferible”. Ver 31 Code of Federal Regulations, section 103.11 (vv). (Legislación estadounidense.)

¹⁸ Véase el documento del PCC, Discussion Paper, *Prepaid Card Models: A Study in Diversity*, (http://www.philadelphiafed.org/pcc/PrepaidCardModels_Palmer_FINAL.pdf) y el resumen de la conferencia *Prepaid Cards: How Do They Function? How Are They Regulated?*, disponible en la página Web: (http://www.philadelphiafed.org/pcc/conferences/PrepaidCards_062004.pdf).

zadas. El primer tipo se conoce como una tarjeta prepagada de círculo o sistema cerrado (*closed-loop* o *closed-system*). Los ejemplos más comunes, y aquel que analizará este trabajo, tratan de las tarjetas de regalo minorista, compradas directamente en el comercio emisor o a un distribuidor que ofrece una variedad de tarjetas de regalo, para compras al detalle.¹⁹ Típicamente las tarjetas de regalo para compras al detalle o minorista se venden con un monto previamente establecido en dólares. Generalmente el valor asociado a la tarjeta sólo es redimible con el minorista emisor y únicamente por los bienes y servicios de dicho minorista. Tales tarjetas de regalo minoristas no pueden redimirse por efectivo. La mayoría de las tarjetas de regalo minoristas no pueden ser recargadas, es decir, no se puede agregar valor a la tarjeta una vez que se ha utilizado el valor inicial. Las tarjetas de regalo minorista recargables, tales como la tarjeta de regalo de la cadena de cafeterías Starbucks, generalmente sólo pueden ser recargadas hasta un monto limitado y, además, de igual forma sólo pueden usarse en los establecimientos de la cadena.

El segundo tipo de tarjeta prepagada se conoce como la tarjeta prepagada de círculo o sistema abierto (*open-loop* u *open-system*). Las tarjetas de sistema abierto son tarjetas prepagadas que pertenecen a una red con marca y que exhiben en su frente el logotipo de la red de pagos.²⁰ Las tarjetas prepagadas de redes con marca pueden usarse en cualquier establecimiento minorista que acepta las tarjetas de pago de esa red, y algunas poseen la característica adicional de permitir al tarjetahabiente retirar efectivo de un cajero automático. Las tarjetas utilizables en cajeros automáticos generalmente exhiben el logotipo de la red de cajeros automáticos del caso al dorso de la tarjeta.²¹ Muchas de las tarjetas prepagadas de redes con marca pueden ser recargadas con valor adicional, ya sea mediante un acuerdo de depósito periódico como en el caso de tarjetas de nómina, o sobre una

¹⁹ Otros tipos de tarjetas prepagadas de sistema cerrado son las tarjetas de prestaciones federales asociadas al programa de vales alimenticios, que pueden utilizarse solamente para comprar productos autorizados por el programa y en comercios minoristas autorizados.

²⁰ Las cuatro redes de pagos líderes en Estados Unidos son Visa, Mastercard, American Express y Discover. Dos de las redes, Visa y Mastercard, comenzaron como asociaciones de tarjetas de crédito. Estas redes de pago funcionan como intermediarios entre el tarjetahabiente y el lugar donde la tarjeta es utilizada.

²¹ Las redes líderes de cajeros automáticos en Estados Unidos son Star, NYCE, Co-op, Pulse y Jeanie, según la lista proporcionada por *ATM & Debit News* en su número de marzo de 2006. Estas redes de cajeros automáticos funcionan como intermediarios entre el tarjetahabiente y el dueño del cajero automático donde la tarjeta es utilizada.

base *ad hoc* mediante depósito directo, vía Internet o directamente en el local de los minoristas participantes.²² En lo que resta del presente trabajo, las tarjetas prepagadas de redes con marca se referirán únicamente a las tarjetas de regalo asociadas a una de las redes de pagos o a tarjetas recargables asociadas a una red con marca, y no a los demás tipos de tarjetas de redes con marca, como podrían ser cuentas de nómina, de subsidios o de ahorros para la salud.²³

Es importante comprender las diferencias entre tarjetas de regalo minoristas (círculo cerrado) y tarjetas prepagadas de redes con marca (círculo abierto) cuando se piensa acerca de cómo pueden ser utilizadas criminalmente. Por algún tiempo se pensó que el uso de las tarjetas de regalo minoristas ofrecía poco potencial para lavado de dinero debido a sus limitadas opciones de compras y su falta de acceso al efectivo. Sin embargo, Motz y Silverstein describen varios ejemplos donde las tarjetas de regalo para compras minoristas han sido usadas como vehículo de pago en actividades de lavado de dinero. En un caso, los malhechores adquirieron múltiples tarjetas de regalo de una cadena minorista de Estados Unidos con tiendas fuera de Estados Unidos, típicamente en los valores más altos permitidos, y enviaron las tarjetas a sus cómplices en otro país donde fueron vendidas por moneda local. En sus pláticas con instituciones judiciales, Motz y Silverstein se han enterado que narcotraficantes han utilizado el producto en efectivo de sus ventas de drogas para comprar tarjetas de regalo con los cuales pagar a los proveedores de drogas. En este escenario, las tarjetas de regalo constituyen un medio de intercambio, convirtiendo el efectivo obtenido ilegalmente en una forma de valor almacenado.

Aunque vulnerables al abuso, es obvio que las tarjetas de regalo tienen limitaciones para el lavado

²² Algunas de las características de las tarjetas prepagadas que pertenecen o están asociadas a una red con marca pueden ofrecer servicios de pagos de tipo bancario para aquellos que carecen de relaciones bancarias. Desde una perspectiva de política, muchos observadores ven a los aspectos funcionales asociados a las tarjetas prepagadas con marca de red como un paso positivo en la dirección de proveer servicios de pago más eficientes a los sectores sociales con poco o ningún acceso a la banca. Para un resumen acerca de cómo las tarjetas prepagadas pueden beneficiar a los consumidores que no tienen una tradicional cuenta bancaria, véase Julia S. Cheney y Sherrie L. Rhine, *Prepaid Cards: An Important Innovation in Financial Services*, julio de 2006. disponible en: www.philadelphiafed.org/pcc/D2006JulyPrepaidCardsACCIcover.pdf.

²³ Estas otras tarjetas prepagadas con marca de red operan en un ambiente controlado donde se conoce tanto la fuente de los fondos como al tarjetahabiente: por lo tanto son menos susceptibles al lavado de dinero.

de dinero en gran escala. Como resultado, en sus esfuerzos para impedir el uso de tarjetas prepagadas para el lavado de dinero, instituciones judiciales y los proveedores de la industria se han enfocado más a las tarjetas prepagadas de redes con marca. A continuación se presentan varios ejemplos de cómo las tarjetas prepagadas asociadas a redes con marca de funciones más sofisticadas han sido utilizadas para facilitar el lavado de dinero.

Hasta una fecha tan reciente como junio de 2006, una tarjeta anónima utilizable en cajero automático, sin límite de carga y con un retiro diario máximo de 5,000 dólares estadounidenses estaba disponible en Internet por 35 dólares. El sitio Web²⁴ publicitaba los principales rasgos de estas tarjetas: “¡Anonimato, no se requiere nombre ni identificación!” Varios programas similares de tarjetas estaban listados en sitios de Web personales y *blogs* de individuos que se autodescriben como “trastornados por la privacidad” y no desean que sus compras o historial de transacciones sean rastreadas.²⁵

Como se verá más adelante, las redes de pagos y otros en la industria de la tarjeta prepagada han reaccionado estableciendo restricciones a los límites de carga y requiriendo la identificación del tarjetahabiente para ayudar a eliminar el uso potencial de estas tarjetas prepagadas para el lavado de dinero. Alguna investigación realizada para este trabajo sugiere que, durante el último año, los bancos de Estados Unidos y otros participantes en los programas de tarjetas prepagadas han modificado sus requerimientos para incluir información de identificación personal para activar la función de recarga de las tarjetas prepagadas que se utilizan en redes con marca. Mientras parece que en Estados Unidos en gran parte se ha podido eliminar la disponibilidad de tarjetas prepagadas anónimas, todavía pueden obtenerse en destinos *off-shore*. Por ejemplo, una compañía domiciliada en Chipre ofrece una tarjeta prepagada anónima con un valor de carga de 1,000 euros (aproximadamente 1,297 dólares estadounidenses, al 29 de enero de 2007).²⁶ Estas tarjetas prepagadas se emiten

²⁴ La información fue hallada en: www.evergreen-cards.com. Sin embargo, el sitio Web ya no está activo.

²⁵ Algunos sostienen que estos sitios Web que ofrecen vender tarjetas prepagadas totalmente anónimas son fraudes operados por criminales para obtener fondos sin intención alguna de entregar una tarjeta prepagada. Aún cuando ello sea cierto, ha habido casos penales donde los criminales han abusado del sistema de tarjetas prepagadas.

²⁶ Cierta sitio Web contiene la siguiente frase en su sección de preguntas frecuentes: “Ni siquiera necesitamos su verdadero nombre, identificación ni número telefónico”. Además, usted puede adquirir varias tarjetas sin límite de carga.

de forma anónima y no requieren identificación personal. De hecho, se puede ordenar múltiples tarjetas con valor de 1,000 euros para entregar en la misma dirección. El sitio Web de la empresa sugiere que la persona puede agregar fondos a la tarjeta mediante transferencias electrónicas con la mayoría de los bancos, pero recomienda usar francos suizos ya que están “sujetos a menos indagación por parte de los gobiernos que las otras divisas principales”.

Otro ejemplo, que enfatiza el peligro que terceros sin control pueden introducir al mercado de las tarjetas prepagadas es el procesamiento penal de una empresa de transferencia de dinero llamada Western Express, que fue encausado por el fiscal de distrito de Manhattan por operar un negocio ilegal de transferencia de fondos y cobro de cheques.²⁷ Durante los cuatro años que operó Western Express, un total de 25 millones de dólares estadounidenses fluyeron por las cuentas de la compañía. Esta empresa convertía fondos provenientes de Europa del Este en tarjetas prepagadas, para las cuales Western Express fungía como local de carga y distribuidor. Las tarjetas luego eran distribuidas a varios individuos dentro de Estados Unidos y enviadas por correo al exterior. Ello permitió que millones de dólares entraran y salieran de Estados Unidos.²⁸ Cuando las autoridades dieron ejecución a órdenes de cateo en las residencias de los procesados, recuperaron más de 100,000 dólares en efectivo y miles de tarjetas prepagadas.

Un ejemplo final proviene de los archivos de un proceso federal de la Corte de Distrito de Estados Unidos para el Distrito Este de Texas, alegando que una empresa llamada Moola Zoola²⁹ era distribuidora de tarjetas de valor almacenado utilizables en cajeros automáticos. El acusado, en este caso, movía los fondos, obtenidos originalmente mediante el fraude a usuarios de cuentas PayPal para transferencia de fondos, cargándolos en múltiples tarjetas Moola Zoola; estas tarjetas luego eran usadas para transferir valor a otras tarjetas Moola Zoola, que eran utilizadas para retirar efectivo de cajeros automáticos ubicados en Texas y en Rusia.

²⁷ Véase la noticia de 22 de febrero de 2006, en el sitio Web “What’s New” del fiscal de distrito del Condado de Nueva York (www.manhattanda.org/whatsnew/index.htm).

²⁸ La BSA requiere que las personas que físicamente transporten dinero por una frontera de Estados Unidos, completen un formulario denominado *Report of International Transportation of Currency and Monetary Instruments*. La BSA también requiere a los bancos e instituciones financieras no bancarias crear y preservar registros de transferencias de fondos.

²⁹ De un artículo del *Dallas Morning News*, 22 de noviembre de 2006.

Las cuentas de las tarjetas Moola Zoola eran abiertas con información proveniente de víctimas de robo de identidad. Según un artículo del *Dallas Morning News*, la Administración de Control de Drogas (DEA, por sus siglas en inglés) fue notificada de la actividad sospechosa. El asistente del fiscal de Estados Unidos, Ernest González, fue citado como diciendo que las tarjetas prepagadas fueron “usadas para lavar dinero en todo el mundo”.

Nótese que, en estos ejemplos, detrás de las partes promotoras o distribuidoras siempre existe un emisor de la tarjeta bancaria quien es responsable en última instancia. Ahora si el banco es laxo en sus estándares de suscripción o no sigue cuidadosamente las actividades, puede tornarse vulnerable terceras personas dedicadas al fraude o estafa. Lo que distingue a los programas de prepagadas de los programas tradicionales de tarjetas de crédito y débito son las partes externas, tales como administradores de programas y distribuidores (incluyendo empresas de transferencia de dinero), que constituyen un aspecto usual del diseño del programa. Un administrador de programa es una empresa externa que diseña el producto, lo comercializa y le proporciona servicio, y que mantiene los registros de las cargas y descargas de cada tarjeta en una cuenta. El distribuidor es la empresa que vende la tarjeta directamente al consumidor o suministra el local u otro canal (por ejemplo, Internet o un centro de llamadas telefónicas) mediante el cual la tarjeta puede recargarse. Aún cuando estas empresas externas desempeñan un papel crítico en el modelo de negocio de las tarjetas prepagadas de redes con marca, su participación también puede presentar riesgos a los bancos emisores de tarjetas.

Como lo indican estos ejemplos, los bancos deben reconocer los riesgos inherentes que surgen cuando el banco emisor no administra activamente el programa particular de tarjetas prepagadas. En la medida que las operaciones con tarjetas prepagadas (venta, distribución, carga y recarga) se alejan cada vez del control directo del banco emisor de la tarjeta, el riesgo de actividad criminal puede aumentar. Así como los bancos emplean procedimientos de “conozca a su cliente” por disposición de los reguladores, también deben cumplir con la debida diligencia cuando acepta ser el banco emisor de una tarjeta prepagada de redes con marca que será administrada y distribuida por un tercero. Como se verá más adelante, aún si el administrador, distribuidor y demás participantes en el programa son legítimos, siempre existe el riesgo de que las tarjetas prepagadas de redes con marca puedan ser utilizadas por criminales si el banco o el administrador del programa no siguen las

transacciones con el fin de identificar comportamientos sospechosos.

En su presentación, Motz identifica las áreas clave donde los programas de prepagos pueden ser vulnerables al lavado de dinero; ella usó el siguiente cuadro para describir como los riesgos pueden aumentar en la medida que el programa se desplaza hacia un uso más anónimo y controles más débiles.

<i>Riesgo menor</i>	<i>Riesgo mediano</i>	<i>Riesgo mayor</i>
Monto fijo de carga por transacción de carga	Algunos límites	Monto ilimitado de carga por transacción de carga
Límite al monto total de carga	Algunos límites	Monto total de carga ilimitado
Carga única		Recargable
Comprador es cliente actual del banco emisor		Comprador no tiene una "cuenta" que lo relacione con el banco emisor
Plena identificación y verificación del comprador		Ninguna identificación o verificación del comprador
Tarjetahabiente conocido		Tarjetahabiente anónimo
Fuente de fondos: cuenta a la vista del comprador en el banco emisor	Fuente de fondos: tarjeta de crédito	Fuente de fondos: efectivo, otra tarjeta prepagada

FUENTE: Bryan Cave LLP.

Al comentar el cuadro, Motz explicó que un programa de prepagos de riesgo relativamente bajo incorporaría controles que lo harían menos atractivo para el lavado de dinero. En consecuencia, tarjetas con límites de carga fijos y bajos en dólares y sin opción de recarga tendrían una utilidad limitada para el lavado de dinero. En el otro extremo, tarjetas sin límites de carga y con opción de recarga presentarían un riesgo mucho mayor de ser utilizados para el lavado de dinero. Como ya se indicó, la regla de "conoce a tu cliente" es importante no sólo en términos de cómo un banco maneja sus asociaciones con promotores de programas de tarjetas prepagadas, sino también con respecto al tarjetahabiente real. Cuando existe relación entre el banco y el patrocinador con los tarjetahabientes finales y pueden verificar su identidad, hay un riesgo relativamente bajo de lavado de dinero. En cambio, los programas de tarjeta que no requieren verificación de identidad claramente ofrecen una opción más atractiva para el lavado de dinero.

Por último, Motz señaló que es también importante la fuente desde la cual las tarjetas prepagadas son adquiridas y recargadas. Las tarjetas cargadas directamente de la cuenta bancaria de un cliente conocido ofrecen mayor seguridad, mientras que las tarjetas cargadas con efectivo o aún otra tarjeta prepagada presentan un nivel de riesgo mucho mayor. ¿Se puede hacer algo para impedir el uso criminal de las tarjetas prepagadas? Las dos secciones siguientes ofrecen una visión general de lo que el gobierno y la industria de pagos están haciendo para detectar y prevenir el lavado de dinero.

VI. Respuestas del gobierno

Como ya se indicó, muchos de los incentivos naturales del mercado que limitan el fraude con tarjetas de pagos en gran medida están ausentes en los esfuerzos para combatir el uso de los sistemas de pagos para el lavado de dinero. Esto ha llevado a la necesidad de una intervención del gobierno más directa en la creación de incentivos legales y normativos. La BSA fue la pieza inicial de la legislación federal que enfocaba estas actividades. Con la aprobación de la BSA en 1970, se autorizó al Tesoro de Estados Unidos a emitir normas requiriendo a las instituciones financieras a entregar informes y conservar registros de las transacciones financieras que fueran consideradas como posiblemente relacionadas con actividades criminales, intentos de evasión de impuestos o lavado de dinero.

En la BSA yace un intento de crear una huella identificable en el movimiento de fondos provenientes de o destinados a propósitos ilícitos. El impulso detrás de muchas de las disposiciones de la BSA es un intento de identificar la fuente, el monto y los puntos de tránsito de fondos que entran y salen de la institución que pueden estar vinculados al lavado de dinero, e identificar las personas asociadas a tales movimientos. El objetivo general es que las instituciones sujetas a las disposiciones de la BSA adopten medidas razonables para prevenir y detectar el lavado de dinero. Los bancos y demás instituciones financieras en Estados Unidos deben presentar informes de operaciones en efectivo e informes de actividades sospechosas. Mediante la recolección de información, el mantenimiento de registros y el envío de informes, se facilita la aplicación de las leyes y la conducción de investigaciones criminales, a la vez que se provee a las instituciones reguladoras de información que les permite observar el no cumplimiento.

La Ley Patriota de Estados Unidos, que fue aprobada en 2001, enmendó la BSA para obligar a

todas las instituciones financieras estatutarias a establecer programas de combate contra el lavado de dinero (CLD). Este mandato obliga a cada una de estas instituciones a desarrollar, implantar y mantener un programa efectivo contra el lavado de dinero. A través de acciones recientes para hacer cumplir la BSA, el requerimiento de un programa CLD fue ampliado para abarcar emisores no bancarios, vendedores y agentes de canje por efectivo de tarjetas de valor almacenado (incluyendo a las empresas de transferencia de dinero), así como a operadores de sistemas de tarjetas de crédito y débito. Como lo enfatizan Motz y Silvershtein, un programa efectivo es aquel que está razonablemente diseñado para: *i*) asegurar el cumplimiento con las disposiciones específicas de la BSA aplicables a la institución; y *ii*) evitar que la institución sea utilizada para facilitar el lavado de dinero.

Los reguladores bancarios han emitido el Manual de Inspección BSA/CLD del Consejo de Inspecciones de las Instituciones Financieras Federales (FFIEC, por sus siglas en inglés),³⁰ que esboza los pasos que debe emplear un inspector bancario al realizar una evaluación de lavado de dinero. Las tarjetas prepagadas son uno de los primeros elementos mencionados en la sección de título "Identificación de Categorías Especiales de Riesgo". Además de listar productos bancarios específicos que puedan presentar un riesgo mayor de lavado de dinero, el manual FFIEC enumera las categorías de socios comerciales bancarios que ameritan un análisis más riguroso durante las inspecciones BSA/CLD. Las instituciones financieras no bancarias figuran en segundo lugar en esta lista de socios comerciales de bancos a los cuales los inspectores deben prestar especial atención. Como ya se mencionó, tales empresas externas son participantes comunes en muchos programas de tarjetas prepagadas de redes con marca.

Las respuestas del gobierno federal a la amenaza del lavado de dinero continúan evolucionando. No sorprende que se preste especial atención a los mecanismos de pago más novedosos, incluyendo las tarjetas prepagadas. Como notó Motz, los esfuerzos continúan: el requerimiento de implementar programas de identificación del cliente (CIP, por sus siglas en inglés), por ejemplo, aún no ha sido explícitamente ampliado para abarcar a los operadores de sistemas de tarjetas, o a emisores, vendedores o agentes de canje por efectivo de tarjetas prepagadas. En su opinión, no queda claro si

³⁰ El sitio Web de la FFIEC contiene una versión en línea y una versión PDF del manual, que pueden consultarse en: (http://www.ffiec.gov/bsa_aml_infobase/pages_manual/manual_print.htm).

y en qué medida el requerimiento CIP que se aplica a los bancos también aplica a programas de tarjetas prepagadas en los cuales el banco es el emisor de la tarjeta pero no mantiene una relación directa de cuenta de depósito bancario con cada tarjeta-habiente.³¹ Se supone que este y otros temas presentados por este nuevo mecanismo de pagos serán objeto de atención por parte de las instituciones de gobierno apropiadas en el futuro.

Como se describe en la próxima sección, la industria de pagos también ha desarrollado sus propias estrategias para detectar y prevenir el lavado de dinero.

VII. Respuestas de la industria de pagos

Además de desarrollar procesos para cumplir con los programas federales obligatorios contra el lavado de dinero y otras obligaciones normativas, los bancos y participantes en programas de tarjetas prepagadas han estado desarrollando otras estrategias y herramientas para contribuir a mitigar el riesgo de que las tarjetas prepagadas sean usadas para facilitar el lavado de dinero. Dado su papel central en las tarjetas prepagadas de redes con marca, Visa, Mastercard y otros proveedores de redes han establecido reglas para los bancos emisores para mitigar el riesgo de que las tarjetas prepagadas sean usadas para el lavado de dinero. Muchas de estas reglas reflejan los riesgos esbozados en el cuadro presentado con anterioridad.³² Por ejemplo, en reconocimiento del bajo riesgo asociado a una tarjeta prepagada no recargable, las reglas de las redes no requieren la información de identificación personal del tarjetahabiente, aunque sí estipulan límites al monto que puede ser cargado en la tarjeta. Sin embargo, al reconocer el mayor riesgo de lavado de dinero cuando la tarjeta es recargable, las redes de pagos han impuesto reglas adicionales para las tarjetas prepagadas con esa característica. Por ejemplo, hay un límite al monto que se puede cargar en el momento de adquisición. Para activar la opción de recarga, el tenedor de la tarjeta prepagada debe suministrar

³¹ La Oficina del Contralor de la Moneda (OCC, por sus siglas en inglés) emitió un carta de aviso (2004-6) específicamente para tarjetas de pago el 6 de mayo de 2004, sugiriendo que los bancos que ofrecen tarjetas de nómina verifiquen la identidad del tarjetahabiente e implementen controles CLD mientras aguardan nuevas pautas normativas. A la fecha no se han emitido pautas para tarjetas de regalo de una red con marca, ya sea con o sin opción de recarga.

³² Es probable que las redes de pagos hayan establecido otras reglas para detectar y prevenir la actividad criminal que no están disponibles al público por obvias razones.

información de identificación personal ya sea por teléfono o vía un sistema automatizado en línea.

Al nivel de emisión de tarjeta y administración del programa, las empresas están desarrollando estrategias para dar seguimiento al uso de tarjetas e identificar patrones que indican situaciones de alto riesgo. Empresas tales como Epoch Data Inc, han desarrollado tecnología de seguimiento de transacciones en tiempo real para identificar transacciones sospechosas o de alto riesgo que puedan sugerir una actividad de lavado de dinero. Estos nuevos sistemas de seguimiento de transacciones difieren de las aplicaciones de *software* para el fraude tradicional con tarjeta. Como explicó Silverstein, no es probable que las soluciones para el fraude tradicional con pagos identifiquen una actividad de lavado de dinero, ya que la detección del lavado de dinero requiere un conjunto de patrones de filtrado muy distinto. Según él, “Si uno no busca específicamente el lavado de dinero, probablemente no lo encontrará”.

En el caso Moola Zoola, por ejemplo, donde los fondos eran cargados a una tarjeta prepagada, transferidos a otra, y al poco tiempo retirados de un cajero automático, el *software* estándar que utiliza parámetros diseñados para detectar el fraude de pagos no hubiera identificado estas actividades sospechosas. Sólo un sistema activo de seguimiento de transacciones en tiempo real diseñado para detectar dichos patrones tendría probabilidad de identificar una actividad de lavado de dinero.

Como demuestran los ejemplos mencionados anteriormente, la existencia de terceras partes en calidad de distribuidores y de ubicaciones no bancarias para la recarga abre la posibilidad de colusión con lavadores de dinero. Sin embargo, si un banco o administrador de programa utiliza tecnología de seguimiento de transacciones para examinar adquisiciones, recargas y actividades de retiro a lo largo de todos los locales de distribución, se pueden detectar patrones anómalos. Por ejemplo, tal sistema de seguimiento de transacciones podría identificar y resaltar niveles inusualmente altos de compra o recarga de tarjetas en una ubicación particular, llevando a investigaciones adicionales. La clave del éxito de estos sistemas automatizados está en un conjunto robusto de reglas para detectar patrones, diseñado para identificar comportamientos específicos de lavado de dinero. Silverstein también argumentó que dicha actividad de monitoreo posee valor empresarial inherente para los emisores y patrocinadores de tarjetas prepagadas. Los datos de utilización de las tarjetas y las actividades específicas captadas en la distribución pueden ayudar a las empresas a ver cuales productos y ubicaciones son más rentables, permiti-

éndoles ajustarse a condiciones específicas del mercado.

VIII. Observaciones y conclusión

Los esfuerzos en combatir el lavado de dinero continúan siendo de alta prioridad para las instituciones federales tanto de cumplimiento de las leyes como regulatorias, y para la industria de servicios financieros. A pesar de estos esfuerzos, los elementos criminales siguen hallando formas de explotar los sistemas de pagos para mover y esconder sus fondos ilícitos. Aún cuando todos los métodos de pago, ya sea efectivo, cámaras de compensación automatizadas o tarjetas de crédito, son sujetos de un uso ilícito, la historia sugiere que, con el tiempo, las instituciones de gobierno y los proveedores privados de pagos generalmente logran desarrollar estrategias de mitigación para limitar los abusos.

Sin embargo, los métodos de pago novedosos, son particularmente vulnerables al abuso cuando tanto los reguladores como los proveedores de pagos recién están comenzando a ver como los criminales pueden llevar a cabo dicho abuso. Los criminales suelen estar un paso adelante de quienes intentan prevenir los crímenes. La tarea para los reguladores y la industria de pagos es hacer tan difícil como sea posible el abuso de los productos de pago, sin desestimular su uso legítimo y su continua innovación.

Las preocupaciones de los reguladores y las instituciones encargadas de que se cumpla la ley con las tarjetas prepagadas son justificadas. Las tarjetas prepagadas poseen un número de rasgos que abren oportunidades al lavado de dinero si el uso de tales tarjetas no es observado de cerca. El alto grado de anonimato asociado a muchas tarjetas prepagadas, la participación adicional de terceros no bancarios y no regulados en el proceso, y la facilidad de adquisición y recarga de las tarjetas prepagadas, las hace más vulnerables al abuso potencial que a otros métodos de pago más establecidos, incluyendo las tradicionales tarjetas de crédito y débito. Sin embargo, la industria y las agencias del gobierno comprenden mejor estos riesgos, y se han desarrollado varias salvaguardias para limitar el abuso potencial.

Durante el taller, Motz y Silverstein hicieron varias sugerencias de cómo los bancos y otros participantes en los programas de tarjetas prepagadas deberían desarrollar sus propias estrategias para detectar el lavado de dinero, más allá de las pautas de la BSA. Sugirieron que las compañías empleen programas que se enfoquen en los procedimientos

de “conozca a su cliente”, que limiten la velocidad de cargas y recargas, así como la adquisición de tarjetas múltiples para la misma cuenta, y que controlen el número de retiros por cajero automático. Sugieren, además, que las empresas desarrollen y utilicen sistemas de seguimiento diseñados específicamente para analizar dichas actividades a lo ancho y largo de sus redes para detectar actividades sospechosas, de la misma forma que emplean otros *software* diseñados específicamente para detectar el fraude con pagos.

En resumen, no existe una “solución mágica”

para detener por completo el uso de tarjetas prepagadas para el lavado de dinero. Las normas federales combinadas con reglas de las redes de pagos y prácticas empresariales de mitigación de riesgos están contribuyendo a reducir la actividad criminal y a promover un mercado robusto y saludable para programas legítimos de tarjetas prepagadas. Sólo el tiempo dirá si las acciones de los participantes en los programas alcanzarán para evitar que las tarjetas prepagadas se conviertan en un método favorito de los criminales para mover dineros de forma ilícita.

Autoridades de los bancos centrales de América Latina y el Caribe, así como de otras instituciones colaboradoras del CEMLA

ASOCIADOS

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

Presidente: Martín Redrado. *Vicepresidente:* Miguel-Ángel Pesce. *Directores:* Jorge-Alberto Levy, Eduardo Cafaro, Arturo O'Connell, Waldo-José-María Farías, Zenón-Alberto Biagosch, Arnaldo-Máximo Bocco y Luis Corsiglia. *Síndico:* Hugo-Raúl Medina; *adjunto:* vacante. *Gerentes principales:* Roberto Teodoro Miranda (Secretaría del Directorio); Adrián Figueroa (Comunicaciones y Relaciones Institucionales), María-Cristina Pasín (Acuerdos Internacionales) y Norberto Pagani (Relaciones Internacionales). *Gerente general:* Carlos Pérez. *Subgerentes generales:* Alejandra-Gladys Naughton (Servicios Centrales), Santiago Eidis (Recursos Humanos), José-Antonio Barone (Medios de Pago), Raúl O. Planes (Operaciones), Hernán Lacunza (Investigaciones Económicas), Claudio-Marcelo Irigoyen (Economía y Finanzas), José-Isaac Rutman (Normas), Jorge-Alfonso Donadio (Servicios Jurídicos) y Héctor O. Biondo (Reingeniería y Organización). *Gerentes:* vacante (Relaciones Públicas), Fernando Meaños, *a. i.* (Prensa), Horacio Rodríguez (Administración de Servicios), Omar Arce (Seguridad General), Ricardo Trillo (Servicios Generales), Graciela Cachorro (Contrataciones), Adriana Fischberg (Contaduría General), María del Carmen Bernini (Relaciones Laborales), vacante (Planificación Estratégica de RRHH), Jorge de Maio (Administración de RRHH), Mara Misto Macías (Seguridad Informática), Guillermo Trufero (Informática), Flavia Bruno (Infraestructura Informática), Oscar Le Roux (Servicios al Usuario), César Riccardi (Implementación de Sistemas), Néstor Britos y Germán Carranza (Desarrollo de Sistemas), Roberto Carretero y Eduardo Barbazán (Tecnología),

Julio Pando (Sistema de Pagos), Ana-María Rozados (Cuentas Corrientes), Luis Fiore (Tesoro), Pedro Rabasa (Administración de Reservas), Juan-Ignacio Basco (Operaciones de Mercado), Ricardo Mare Peruzzotti (Mesa de Operaciones), Fernando J. Expósito (Créditos), Jorge L. Rodríguez (Exterior y Cambios), Marina Ongaro (Investigación y Planificación de Exterior y Cambios), Julio-César Siri (Control y Liquidación de Operaciones), Eladio González Blanco (Liquidación y Soporte de Operaciones Externas), Luis D'Orio (Operaciones con Títulos y Divisas), Jorge Carrera, Laura D'Amato, Gastón Repeto, Pedro Elosegui y Sebastián Katz (Investigaciones Económicas), Francisco Gismondi (Coyuntura), Maximiliano Castillo Carrillo (Análisis Macroeconómico), Hilda B. Biasone (Coyuntura Monetaria), Fernando Ávalos (Desarrollos Monetarios y Financieros), Marcelo Raffin (Análisis del Sistema Financiero y Mercado de Capitales), Silvia Gavilán (Consultas Normativas), Juan-Carlos Isi (Investigación y Emisión Normativa), Darío Stefanelli (Emisión de Normas), Cristina Pailhé (Investigación y Planificación Normativa), Gabriel del Mazo (Estudios y Dictámenes de la SEFyC), María del Carmen Urquiza (Estudios y Dictámenes Jurídicos), Edgardo Arregui (Liquidaciones y Recuperos), Marcos-Eduardo Maiseef (Asuntos Legales), Alberto Figueroa (Auditoría General), Amelia González (Auditoría de Sistemas), Oscar R. Páez (Auditoría de Banca Central), Nestor Torchia (Auditoría de SEFyC), Beatriz García (Auditoría de Servicios Centrales), Daniel Faraci (Ingeniería de Procesos) y Marta M. Rizzo (Organización). SUPERINTENCIA DE ENTIDADES FINANCIERAS Y CAMBIARIAS. *Superintendente:* Waldo-José-María Farías; *vicesuperintendente:* Zenón-Alberto Biagosch; *gerente principal de Análisis y Seguimiento de Operaciones Especiales:* Delia Cortteletti; *subgerentes generales:* Héctor-Daniel Domínguez (Supervisión y Seguimien-

to), Pablo Carbajo (Análisis y Auditoría), Guillermo Corzo (Regulación y Régimen Informativo) y Daniel H. Merlo (Cumplimiento y Control); *gerentes*: Alfredo Roizenveit (Coordinación de Supervisión), Stella Areco (Supervisión de Entidades Financieras, SEF, I), Adriana Antonelli (SEF II), Horacio Fernández (SEF III), Rosalina Díaz (SEF IV), Francisco Pes (SEF V), Fabián Violante (SEF VI), Carlo di Donato (SEF VII), Carlos Prokopiec (SEF VIII), Gustavo-César Sani (Análisis Crediticio), María Figueroa (Análisis del Sistema), Marcelo Fernández (Auditoría Externa de Sistemas), Silvia Núñez (Control de Auditores), Ricardo Maero (Régimen Informativo), Gustavo Bricchi (Gestión de Información), Julio C. Bustamante Loader (Asuntos Contenciosos), Daniel Mira Castets (Autorizaciones), Jorge Lombardi (Entidades no Financieras), Rubén Escobar (Control de Sistemas de Compensación) y Horacio C. Domínguez (Control de Operaciones Especiales).

(Información oficial, febrero de 2007)

BANCO CENTRAL DE CHILE

Presidente: Vittorio Corbo Lioi. *Vicepresidente*: José de Gregorio Rebeco. *Consejeros*: Enrique Marshall Rivera, Jorge Desormeaux Jiménez y Manuel Marfán Lewis. *Gerente general*: Alejandro Zurbuchen Silva. *Fiscal*: Miguel-Ángel Nacrur Gazali. *Revisor general*: Silvia Quintard Flehan. *Subgerente general*: Leonardo Hernández Tagle. *Gerentes de división*: Pablo García Silva (Política Financiera), Esteban Jadresic Marinovic (Operaciones Financieras), Rodrigo Valdés Pulido (Estudios) y Luis González Bannura (Gestión y Servicios Institucionales). *Gerentes de área*: Jerónimo García Cañete (Informática), Mabel Cabezas Bullemore (Servicios Logísticos), Igal Magendzo Weinberger (Análisis Macroeconómico), Rodrigo Cifuentes Santander (Estabilidad Financiera), Osvaldo Garay Hidalgo (Gestión Estratégica y Riesgo), José-Manuel Garrido Bouzo (Infraestructura y Regulación Financiera), Sergio Lehmann Beresi (Análisis Internacional), Iván Montoya Lara (Tesorería), Cecilia Feliú Carrizo (Recursos Humanos), Gloria Peña Tapia (Cambios Internacionales y Recopilación Estadística), Cristián Salinas Cerda (Inversiones Internacionales), Klaus Schmidt-Hebbel Dunker (Investigación Económica), Ricardo Vicuña Poblete (Información e Investigación Estadística), Beltrán de Ramón (Mercados Financieros Nacionales), Claudia Varela Lertora (Asuntos Institucionales), Luis-Alberto Álvarez Vallejos (Asesor de Comunicaciones) y Jorge Zúñiga Mayorga (Segu-

ridad). *Abogado jefe*: Juan Esteban Laval Zaldívar. *Auditor jefe*: Mario Ulloa López. *Capacitación*: Carla Cruces Carrasco. *Bibliotecaria*: Rubeth Silva Canto.

(Información oficial, febrero de 2007)

BANCO DE LA REPÚBLICA (COLOMBIA)

Gerente general: José-Darío Uribe Escobar. *Gerentes*: Hernando Vargas Herrera (Técnico) y Gerardo-Alfredo Hernández Correa (Ejecutivo). *Subgerentes*: Jorge-Hernán Toro Córdoba (Estudios Económicos), José Tolosa Buitrago (Monetario y de Reservas), Néstor-Eduardo Plazas Bonilla (Área Industrial y Tesorería), Rocío Villegas Trujillo (Administración), Luis-Francisco Rivas Dueñas (Informática), Darío Jaramillo Agudelo (Cultural) y Joaquín Bernal Ramírez (Operación Bancaria). *Directores*: Fernando Albán Díaz del Castillo (Relaciones Públicas), Ángela Pérez Mejía (Biblioteca), Bernardo Calvo Regueros (Tesorería), David-Leonardo Merchán Cárdenas (Reservas Internacionales) y Diana-Margarita Mejía Anzola (Comunicación Institucional). *Jefes de sección*: María-Clemencia Martínez Acosta (Capacitación) y Luis-Miguel Cataño Cataño (Mesa de Dinero). *Auditor general*: Luis-José Orjuela Rodríguez. *Contador general*: Jairo Contre-ras Arciniegas. *Asesora de la Gerencia general*: vacante.

(Información oficial, febrero de 2007)

BANCO DE GUATEMALA

Presidenta: María-Antonieta del Cid Navas de Bonilla. *Vicepresidente*: Julio-Roberto Suárez Guerra. *Gerentes*: Manuel-Augusto Alonzo Araujo (General), Óscar Monterroso (Económico), Lidya-Antonieta Gutiérrez Escobar (Administrativo), Sergio-Francisco Recinos Rivera (Financiero) y Leonel-Hipólito Moreno Mérida (Jurídico). *Secretario de la Junta Monetaria*: Armando-Felipe García Salas Alvarado; *subsecretario*: Aníbal García Ortiz. *Auditor interno*: Bernardino González Leiva; *subauditor*: Erwin-Roberto Camposeco Córdoba. *Asesores III de Asesoría Jurídica*: Gerardo-Noel Orozco Godínez y César-Augusto Martínez Alarcón; *asesor II*: Fernando Villagrán Guerra. *Directores de departamento*: Enrique-Antonio Amurrio Comparini (Comunicaciones y Relaciones Institucionales), Salvador-Orlando Carrillo Grajeda (Recursos Humanos), Johny-Rubelcy Gramajo Marroquín (Estudios Eco-

nómicos), Rómulo-Oswaldo Divas Muñoz (Operaciones de Estabilización Monetaria y encargado de Operaciones de Mercado Abierto), Juan-Carlos Castañeda Fuentes (Investigaciones Económicas), Mynor-Humberto Saravia Sánchez (Servicios Administrativos y Seguridad), Édgar-Rolando Lemus Ramírez (Internacional), Héctor-Adelso del Cid Solórzano (Contabilidad), Ariel Rodas Calderón (Tecnologías de Información) y Romeo-Eduardo Campos Sánchez (Emisión Monetaria). *Subdirectores de departamento:* Érick Prado Carvajal y José-René Lorente Méndez (Recursos Humanos), Carlos-Eduardo Castillo Maldonado y Otto-René López Fernández (Estudios Económicos), Jorge-Vinicio Cáceres Dávila (Operaciones de Estabilización Monetaria), Sergio-Javier López Toledo (Investigaciones Económicas), Mario-Roberto León Ardón (Servicios Administrativos y Seguridad), Jorge-Aníbal del Cid Aguilar (Internacional), Byron-Leopoldo Sagastume Hernández (Contabilidad), Mario-Alfredo Salguero Samayoa y Fernando-Wladimir D. Estrada Pérez (Estadísticas Económicas), Byron-Saúl Girón Mayén (Tecnologías de Información), Sergio-Rolando González Rodríguez y Luis-Felipe Granados Ambrosy (Análisis Bancario y Financiero) y José-Fernando Ramírez Velásquez (Emisión Monetaria). *Jefes de sección:* Mónica-Analy Cabrera Oliva (Sistema de Pagos), Luis-Enrique Celis (Centro de Capacitación, Adiestramiento y Desarrollo del Personal), Ivar-Ernesto Romero Chinchilla (Unidad de Relaciones Internacionales, y Organismos Financieros Internacionales y Deuda Externa), David-René Samayoa Gordillo (Balanza de Pagos), Róger-Noel Mansilla Arévalo (Inversión de Reservas Monetarias Internacionales) y Juan-Miguel Montúfar Ramírez (Estadísticas Cambiarias y encargado del Área de Remesas)

(Información oficial, marzo de 2007)

BANCO DE MÉXICO

JUNTA DE GOBIERNO. *Gobernador:* Guillermo Ortiz; y *subgobernadores:* José-Julián Sidaoui Dib, Everardo Elizondo Almaguer y Guillermo Güémez García. *Contralor:* Jorge-Manuel Nicolín Fischer. *Directores generales:* David Margolín Schabes (Operaciones de Banca Central), Manuel Ramos Francia (Investigación Económica), José Quijano León (Análisis del Sistema Financiero), Alejandro Garay Espinosa (Administración), Francisco Moreno y Gutiérrez (Jurídica), Armando-José Baqueiro Cárdenas (Planeación Estratégica) y Manuel Galán Medina (Emisión). *Directores:* Javier Duclaud González de Castilla (Operaciones), Ricardo Medina

Álvarez (Sistemas Operativos y de Pagos), Samuel Alfaro Desentis (Análisis y Evaluación de Mercados), José-Antonio Cortés Olivera (Trámite Operativo), Javier Guzmán Calafell (Asuntos Internacionales), Jesús Cervantes González (Medición Económica), Alejandro Díaz de León Carrillo (Estudios Económicos), Alberto Torres García (Análisis Macroeconómico), Javier Salas Martín del Campo (Precios, Salarios y Productividad), Pascual O'Dogherty Madrazo (Análisis del Sistema Financiero), José-Cuauhtémoc Montes Campos (Información del Sistema Financiero), Joaquín Araico Río (Recursos Humanos), Gerardo Zúñiga Villarce (Contabilidad), Ignacio-Javier Estévez González (Recursos Materiales), Alejandro Alegre Rabiela (Seguridad), Fernando Corvera Caraza (Disposiciones de Banca Central), Humberto Ruiz Torres (Jurídica), Javier Cárdenas Rioseco (Intermediarios Financieros de Fomento), Alejandro García Kobeh (Estrategia), Gabriel-Alberto Vera y Ferrer (Coordinación de la Información), Federico Rubli Kaiser (Relaciones Externas) y Fernando Castañeda Ramos (Sistemas).

(Información oficial, febrero de 2007)

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

Presidente del Directorio: Julio Velarde Flores. *Vice-presidente:* Carlos Raffo Dasso. *Directores:* Beatriz Boza Dibós, José Chlimper Ackerman, Alfonso López Chau Nava, Abel Salinas Izaguirre y José Valderrama León. *Gerente general:* Renzo Rossini Miñán. *Gerente central en Asuntos Técnicos:* Marylin Choy Chong. *Secretaria general:* Dehera Bruce Mitrani. *Auditor interno:* Óscar Solís de la Rosa. *Gerentes:* Adrián Armas Rivas, Juan Ramírez Andueza, Carlos Ballón Ávalos, Arturo Pastor Porras, Manuel Monteagudo Valdez, Mario Mesía Lizaraso (a. i.), Felipe Roel Montellanos, Javier Olivera Vega, José Ponce Vigil (a. i.) y Teresa San Bartolomé Gelicich. *Subgerentes:* Teresa Lamas Pérez, Jorge Loyola Hurtado, Fernando Vásquez Sanabria, Jorge Estrella Viladegut, Gladys Choy Chong, Vicente Tuesta Reátegui, Eduardo Costa Bidegaray, Jesús Zapata Pardo, Luis Martínez Green, Jorge Patrón Worm, Sandra Mansilla Cristóbal, Felipe Reátegui Masjuan, Milton Vega Bernal, Gonzalo Iparraguirre Leandro, John Vela Guimet, Susana Ishisaka Frukawa, José Rocca Espinoza, Helena Uzátegui Tellería, Héctor Herrera Soares, Carlos López Obregón, Herbert Fritas Yaya, Miguel-Ángel Tejada Malaspina, Carlos Cabrera Delgado-Neira, Javier Gutiérrez González, Alejandro Rozas Alosilla Velasco, Carmen Aguilar Mondo-

ñedo, Luis Valdivia Acevedo y Juan Villanueva Chang. *Jefes de sucursal*: Javier Curo García (Arequipa), Raúl Castro Alegría (Cusco), Portugal Mauriola Flores (Huancayo), Violeta Vigo Silva (Iquitos), José Monzón García (Piura), Jorge Labrín Crisanto (Puno) y Carlos Alatrística Gironzini (Trujillo).

(Información oficial, febrero de 2007)

CENTRAL BANK OF TRINIDAD AND TOBAGO

JUNTA DIRECTIVA. *Gobernador-presidente*: Ewart Williams; *subgobernadores*: Joan John y Shelton Nicholls; *directores*: Carlyle Greaves, Amelia Carrington, Barbara Chatoor, Selwyn Cudjoe, Norris Campbell y Alison Lewis; y *secretaria*: Nicole Chapman.

(Información oficial, enero de 2007)

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY

DIRECTORIO. *Presidente*: Walter Cancela; *vicepresidente*: César Failache; *director*: Álvaro Correa; *secretario general*: Aureliano Berro; y *prosecretaria general*: Graziella Romiti. *Gerentes*: Alberto Graña (Política Monetaria y Operaciones) y Walter Morales (Servicios Institucionales). *Superintendentes*: Fernando Barrán (Instituciones de Intermediación Financiera, SIIF), Ana-María Acosta y Lara (Seguros y Reaseguros) y José-Antonio Lisandro (Protección del Ahorro Bancario). *Gerentes de división*: Rosario Patrón (Mercado de Valores y Control de las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional, AFAP) y Jorge San Vicente (Coordinación y Apoyo). *Auditora interna-inspectora general*: Beatriz Casal. *Gerentes de área*: Hebert Bagnoli (Asesoría Jurídico Notarial), Gerardo Licandro (Investigaciones Económicas), Daniel Dominioni (Política Monetaria y Programación Macroeconómica), Lourdes Erro (Estadísticas Económicas), Gabriela Conde (Operaciones Internacionales), Eduardo Ferrés (Operaciones Locales), Jorge Ottavianelli (Supervisión de las SIIF), Juan-Pedro Cantera (Estudio y Regulación de las SIIF), Bruno D'Amado (Tecnología Informática), Luis López (Recursos Humanos), José-Luis Chulián (Servicios y Seguridad), Elsa Holt (Seguros y Reaseguros), Adolfo Sarmiento (Control Operacional – División Mercado de Valores y Control de AFAP), Jorge Christy (Auditoría de Sistema y Gestión), Susana Mattos (Inspección), Daniel Espinosa (Unidad de Información y Análisis Financiero, UIAF), Rosario Soares Netto (Protección del Aho-

rro Bancario), Jorge Xavier (Control de Gestión y Mejora Continua), Norma Milán (Contaduría General), Rossana Sacco (Planificación Estratégica), Juan-Carlos Álvarez (Supervisión y Dirección de los Fondos de Recuperación de Patrimonio Bancario, FRPB), Elizabeth Fungi (Adscripción FRPB) y José Sánchez (FRPB). *Representante del BCU ante la Unidad de Gestión de Deuda del Ministerio de Economía y Finanzas*: Humberto Della Mea. *Coordinadora del Centro de Comunicación Institucional*: Rosario Furest.

(Información oficial, marzo de 2007)

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA

DIRECTORIO. *Presidente*: Gastón Parra Luzardo; *directores*: Armando León, José-Félix Rivas Alvarado, Rafael Crazut, Bernardo Ferrán y Jorge Giordani (por el Ejecutivo Nacional). ADMINISTRACIÓN INTERNA. *Presidente*: Gastón Parra Luzardo; *primer vicepresidente-gerente*: José-Manuel Ferrer Nava; *vicepresidentes de área*: Iván Giner (Estudios), Maximir Álvarez (Operaciones Nacionales), Ramón Carpio, *a. i.* (Operaciones Internacionales), María-Estrella Franco, *a. i.* (Consultoría Jurídica), Carmen Coromoto Maza Ramos (Auditoría Interna), Luis-Eduardo Ortega Zamora, *a. i.* (Gerencia General Casa de la Moneda) y Maritza González, *a. i.* (Administración); *asesores y asistentes a la Administración*: Carlos Mendoza Potella, José Moreno Colmenares, Luis-Eduardo Ortega Zamora, John Ortiz Manwaring, María-Guadalupe Pereira, José-Rafael Quiroz, Rafael Rangel, Luis Rivero Medina y Alberto Unanue (Asesoría a la Presidencia), Luis Pastori (Asesoría de Imagen Comunicacional); *asesores ejecutivos a las vicepresidencias*: Maigualida Angulo (Operaciones Internacionales), Evelyn Heredia y Juan Marcano (Administración), Luis A. Medina Dorante (Primera Vicepresidencia); *gerentes*: Víctor Olivo Romero (Programación y Análisis Macroeconómico), Pascual Pinto Lentino (Operaciones Monetarias), vacante (Administración de Reservas Internacionales), Ramón Carpio (Operaciones Cambiarias), Jesús Arvelo (Obligaciones Internacionales), Rubín Villavicencio M. (Relaciones Internacionales), Luis-Armando Rodríguez (Estadísticas Económicas), Harold Zavarce (Investigaciones Económicas), Manuela Silva (Recursos Humanos), Jesús Navas Blanco, *a. i.* (Seguridad), Ana-Teresa Bove C. (Finanzas), Egidio Coelho (Tesorería), Luis Laviosa (Análisis del Mercado Financiero), Mina Alcina, *a. i.* (Sistemas e Informática), Manuel Benatuil, *a. i.* (Servicios Administrativos), María-Alejandra Grillo (Consultoría Jurídica Adjunta

para Asuntos Monetarios y Financieros), María-Elena Mayz, *a. i.* (Consultoría Jurídica Adjunta para Asuntos Administrativos), Rosa-Elena Carrera (Seguimiento y otras Actuaciones de Control), Gloria Guillén Monsalve (Auditoría), Txomin Las Heras, *a. i.* (Comunicaciones Institucionales), Carolina Rivas Chacón (Planificación), Édgar Hakim (Casa de la Moneda), y Rafael-José Rosales Pérez (Subsede Maracaibo).

(Información oficial, febrero de 2007)

COLABORADORES

SUPERINTENDENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO (EL SALVADOR)

CONSEJO DIRECTIVO. *Presidente y superintendente:* Luis-Armando Montenegro Monterrosa; *directores propietarios:* Antonio Azucena Fuentes, Pedro-Fausto Arieta Vega, Francisco-José Morales E. y José-Everardo Rivera; *suplentes:* Sonia-Alejandra López de Aguilar, Manuel-Antonio Escobar Chávez, José-Ernesto Carranza Martínez y Jorge-Alberto Escobar Polanco. PERSONAL EJECUTIVO. *Intendentes:* William Durán (Supervisión) y José-Franklin Hernández (Jurídico); *directores:* Julia del Carmen Zaldívar de Stephan (Administración y Finanzas), Ivette Rodríguez de Díaz (Informática) y Cristian Marcel Menjívar (Comunicaciones).

(Información oficial, marzo de 2007)

BANCO DE ESPAÑA

CONSEJO DE GOBIERNO. *Gobernador:* Miguel Fernández Ordóñez; *subgobernador:* José-María Viñals; *consejeros:* Jesús Leguina, Ángel-Luis López Roa, Guillem López, José-María Marín, Vicente Salas y Ana-María Sánchez Trujillo; *directora general del Tesoro y Política Financiera:* Soledad Núñez; *vice-presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores:* Carlos Arenillas; *secretario:* José-Antonio Alepuz; *directores generales:* F. Javier Aríztegui, José-Luis Malo de Molina, José-María Roldán y Pilar Trueba; *representante del personal:* Luciano Murias. COMISIÓN EJECUTIVA. *Gobernador:* Miguel Fernández Ordóñez; *subgobernador:* José Viñals; *consejeros:* Ángel-Luis López Roa y Vicente Salas; *secretario:* José-Antonio Alepuz; *directores generales:* Javier Alonso (Operaciones, Mercados y Sistemas de Pago), José-Luis Malo de Molina (Servicio de Estudios), José-María Roldán (Regulación), Javier Aríztegui (Supervisión) y Pilar Trueba (Servicios).

de Estudios), José-María Roldán (Regulación), Javier Aríztegui (Supervisión) y Pilar Trueba (Servicios).

(Información oficial, marzo de 2007)

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (GUATEMALA)

Superintendente: Willy-Waldemar Zapata Sagastume. *Intendentes:* Eduardo-Efraín Garrido Prado (Análisis y Supervisión), Luis-Alfredo Türk Mejía (Estudios y Sistemas), Ramón-Benjamín Tobar Morales (Verificación Especial). *Consejera legal:* Beatriz-Eugenia Ordóñez de Leal. *Asesor jurídico general:* Víctor-Hugo Castillo Vásquez. *Directores de departamento:* Carlos-Armando Pérez Ruiz (Supervisión A), Efraín-Gómez Samayoa (Supervisión B), Juan-Alberto Díaz López (Supervisión C), Hugo-Rafael Oroxóm Mérida (Estudios), Estuardo-Enrique Echeverría Nova (Sistemas), José-Miguel Ramírez Peña (Recursos Humanos), Víctor-Román Castillo Fernández (Financiero y Servicios) y Pablo-Antonio Marroquín Fernández (Investigación).

(Información oficial, febrero de 2007)

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (PANAMÁ)

JUNTA DIRECTIVA. *Presidente:* Antonio Dudley Armstrong; *secretario:* Arturo Gerbaud de la Guardia; *directores:* Félix B. Maduro, Jorge W. Altamirano-Duque y Nicolás Ardito Barleta Vallarino. PERSONAL DIRECTIVO. *Superintendente:* Olegario Barrelier Chiari; *secretario general:* Amauri A. Castillo; *directores:* Pedro Chaluja (Asuntos y Proyectos Internacionales), Ana Ching de Vargas (Jurídica Bancaria), René Menéndez (Supervisión Bancaria), Gustavo A. Villa, Jr. (Estudios Económicos), Esther-María Carles (Tecnología de Información), Raquel-Sandra Anaya (Administración y Finanzas), Evans Rivera (Relaciones Públicas) y Martín Salazar (Control de Procedimientos, Normas y Seguridad Operativa).

(Información oficial, marzo de 2007)

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (REPÚBLICA DOMINICANA)

Superintendente: Rafael Camilo. *Intendente:* Daris-Javier Cuevas. *Gerente general:* Luis-Andrés Montes de Oca. *Subgerente de Operaciones y Sistemas:* Atahualpa Domínguez. *Contralor:* Ramón Domínguez. *Directores:* Rafael Camilo, Daris-Javier Cuevas, Luis-Andrés Montes de Oca, Atahualpa Domínguez, Ramón Domínguez, Víctor-Hugo Castillo Vásquez, Víctor-Román Castillo Fernández, Pablo-Antonio Marroquín Fernández, Estuardo-Enrique Echeverría Nova, José-Miguel Ramírez Peña, Hugo-Rafael Oroxóm Mérida, Juan-Alberto Díaz López, Efraín-Gómez Samayoa, Carlos-Armando Pérez Ruiz, Willy-Waldemar Zapata Sagastume, Eduardo-Efraín Garrido Prado, Luis-Alfredo Türk Mejía, Ramón-Benjamín Tobar Morales, Beatriz-Eugenia Ordóñez de Leal, Víctor-Hugo Castillo Vásquez, Carlos-Armando Pérez Ruiz, Efraín-Gómez Samayoa, Juan-Alberto Díaz López, Hugo-Rafael Oroxóm Mérida, Estuardo-Enrique Echeverría Nova, José-Miguel Ramírez Peña, Víctor-Román Castillo Fernández, Pablo-Antonio Marroquín Fernández, Willy-Waldemar Zapata Sagastume, Eduardo-Efraín Garrido Prado, Luis-Alfredo Türk Mejía, Ramón-Benjamín Tobar Morales, Beatriz-Eugenia Ordóñez de Leal, Víctor-Hugo Castillo Vásquez, Carlos-Armando Pérez Ruiz, Efraín-Gómez Samayoa, Juan-Alberto Díaz López, Hugo-Rafael Oroxóm Mérida, Estuardo-Enrique Echeverría Nova, José-Miguel Ramírez Peña, Víctor-Román Castillo Fernández, Pablo-Antonio Marroquín Fernández.

tores: Teófilo Regús (Legal), Elbin Cuevas (Departamento de Supervisión, Fiscalización y Seguimiento I), Pablo Herasme (Departamento de Supervisión, Fiscalización y Seguimiento II), César Díaz (Administrativo y Financiero), Felipe Llaugel (Tecnología), Socorro de la Cruz (Normas), Luis Santos (IFIL), Jorge Víctor (Control e Información), Jaime Ortega (Planificación y Proyectos Internacionales), Rafael Méndez (Comunicaciones), Celina Fiallo (Recursos Humanos), Cesarina Rosario (Protección al Usuario), Yeimy Lora (SIB, Santiago). *Asesores:* Rósula Abreu, Andrés Bordas, José Núñez, Jesús-Geraldo Martínez, Alfonso Montás Artero y Heiromy Castro.

(Información oficial, marzo de 2007)

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Directores: Alfredo Skinner-Klée (por Guatemala), Miguel Simán (por El Salvador), Carlos Montoya (por Honduras), Silvio Conrado (por Nicaragua), Alfredo Ortuño (por Costa Rica), Pedro Specia García (por México), Yih-Feng Tsai (por la República de China –Taiwán–), Claudia Rodríguez (titular por Colombia y Argentina), Víctor Fabiano (suplente por Colombia y Argentina) y Miguel-Ángel Martín (por España); *asistentes:* Mario Loarca (Guatemala), Antonio Pérez-Bennett (El Salvador), Florencia Reina Watson (Honduras), Ramiro Montalbán (Nicaragua), Javier Flores (Costa Rica), Juan-José Tomé (China –Taiwán–), Yamila Malamud (Argentina), Andrés Parra (Colombia) y Gracia Barahona (España). *Presidente ejecutivo:* Harry Brautigam; *asistentes:* Fernando Gramaglia y Fernando Idigoras. *Vicepresidente ejecutivo:* Nick Rischbieth; *asistente:* José Masís. *Contralor:* Carlos Sanz. *Secretario:* Héctor Guzmán. *Auditor interno:* Gustavo

Díaz Embus. *Asesor jurídico:* Alejandro Rodríguez. *Economista en jefe:* Pablo Rodas. *Gerentes:* Alfonso Martínez-Bordiú (Relaciones Institucionales), Marco Cuadra (Negocios), Javier Manzanares, *a. i.* (Banca de Inversión y Desarrollo), Óscar Delgadillo (Crédito), Luis-Fernando Andrade (Operaciones), vacante (Financiero), Roberto Serrano (Riesgo) y Miguel Gómez de Merodio (Recursos Humanos). *Gerentes por país:* Fernando Basterrechea (por Guatemala), Ronald Martínez (por Costa Rica), Marco Cuadra, *a. i.* (por El Salvador), Leonidas Solórzano (por Nicaragua) y Enrique Chinchilla, *a. i.* (por Honduras). *Jefes de departamento:* Francisco Rodríguez (Auditoría de Crédito), Francisco González (Aplicaciones), Hernán Danery (Gestión de Activos y Pasivos), José-Alexander Sorto (Presupuesto), José-Rigoberto Chacón (Contabilidad), Justo-Pastor Montenegro (Servicios Generales), José-Roberto Galindo (Organización y Relaciones Laborales), Carlos Watson (Captación), Isis Fontecha (Control de Negocios y Mercado), María Rosabal (Administración de Operaciones Financieras), Mariana Balestrini (Desarrollo y Competitividad), Adriana Flores, *a. i.* (Preinversión) y Otto Gutiérrez (Servicios Financieros).

(Información oficial, marzo de 2007)

FONDO LATINOAMERICANO DE RESERVAS

Presidenta ejecutiva (a. i.): Ana-María Carrasquilla. *Directores:* Alfonso Machado (Operaciones Financieras); Juan-Carlos Alfaro (Riesgos y Operaciones); Iker Zubizarreta (Investigaciones); Dennis Meléndez (Estudios Económicos), *adjunto (a. i.):* Hernán Rincón; y Carlos García (Administración, Tecnología y Recursos Humanos).

(Información oficial, febrero de 2007)

Actividades del CEMLA durante diciembre de 2006-febrero de 2007

<i>Actividad</i>	<i>Instituciones copatrocinadoras Lugar y fecha</i>
<i>Cursos</i>	
Estadísticas Monetarias y Financieras	Banco Central de Costa Rica San José, 4 – 15 de diciembre
Metodología de la Balanza de Pagos	Banco Central de Reserva de El Salvador San Salvador, 29 de enero – 9 de febrero
La Banca Central Moderna: un Enfoque Integral	Banco Federal de Reserva de Nueva York México, D. F., 19 de febrero – 23 de marzo Nueva York, 26 – 30 de marzo
<i>Seminarios</i>	
Validando a los Sistemas Basados en Calificaciones Internas	Financial Stability Institute (Banco de Pagos Internacionales) y Banco Central de Brasil Rio de Janeiro, 4 – 5 de diciembre
Sistemas de Información de Crédito	First Initiative (Banco Mundial) México, D. F., 14 – 15 de diciembre
Reforma Legal del Sistema de Pagos	Banco Central del Caribe Oriental Basseterre, 19 – 21 de febrero
<i>Misiones</i>	
Misión de Evaluación de los Sistemas de Información Crediticia de Costa Rica	First Initiative (Banco Mundial) San José, 4 – 8 de diciembre
Misión de Evaluación de los Sistemas de Transferencia, Pago y Medición de Remesas Internacionales	Fondo Multilateral de Inversiones (Banco Interamericano de Desarrollo) Bogotá, 6 – 14 de diciembre

Reunión

Comité de Alternos

Banco Central de Belice

Belice City, 16 de febrero

Publicaciones:

Programa 2007
(español e inglés)

Monetaria, vol. XXIX, n^o 4, octubre-diciembre

Money Affairs, vol. XIX, n^o 2, julio-diciembre

Kenneth Coates

*Measurement problems in household
international remittances*

Gonzalo Llosa
Vicente Tuesta
Marco Vega

A BVAR forecasting model for Peruvian inflation

Trevor Campbell

*The impact of Barbados' investment climate
on its foreign direct investment inflows*

Isabelle Strauss-Kahn

*Secrecy in foreign exchange interventions:
the point of view of a practitioner
in a European context*

Adriana Arreaza Coll
Luis Enrique Pedauga

*Instituciones, estructura económica y política
económica: ¿qué hay detrás de la inflación
en América Latina?*

Ricardo Bebczuk
Klaus Schmidt-Hebbel

*La paradoja de Feldstein-Horioka: una nueva
visión a nivel de sectores institucionales*

Otto Boris Rodríguez
Ernesto Javier Guzmán
Milton Amaya

*Efectos de la dolarización en las fuentes
de fondeo de la banca salvadoreña*

División de Estadísticas Monetarias y Financieras,
Banco de Inglaterra

Estadísticas monetarias y financieras

Serie ENSAYOS

Marco Vega y Diego Winkelried

*El efecto arrastre de la inflación mundial
en economías pequeñas y abiertas*

Serie ESTUDIOS

William A. Allen

Metas de inflación: la experiencia británica

Serie ENSAYOS



El *Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos* es una asociación regional de bancos centrales de América Latina y el Caribe. Además participan, como miembros colaboradores, bancos centrales extrarregionales, organismos supervisores y entidades financieras regionales. El principal cometido de la Institución es, desde 1952, la cooperación entre sus miembros para promover un mejor conocimiento de temas monetarios y financieros en la región. Entre sus modalidades de acción el Centro realiza actividades de capacitación, divulgación y estudios, así como programas plurianuales de asistencia técnica en áreas de infraestructura del sector financiero. Asimismo, el CEMLA actúa como secretaría técnica en las reuniones de gobernadores y técnicos de banca central de nuestra región.

El CEMLA ofrece regularmente desde 1955 publicaciones periódicas que, al cabo del año, pasan revista y analizan los principales temas financieros y monetarios que ocupan la atención de los bancos centrales de América Latina y el Caribe. En el *Boletín* se presentan temas actuales de interés general que reúnen a una amplia audiencia para mantenerla a la vanguardia en los principales debates en materia de teoría y política económica, monetaria y financiera. *Monetaria* y *Money Affairs* (publicadas en español e inglés, respectivamente) difunden estudios elaborados por investigadores de bancos centrales, instituciones financieras internacionales, universidades y otras entidades académicas. En los artículos publicados predomina un enfoque teórico o cuantitativo sobre temas especializados en los campos financiero y monetario.

BOLETÍN

Suscripción anual: 80.00 dólares (América Latina y el Caribe: 50.00 dólares; estudiantes y maestros: 40.00 dólares). Ejemplar suelto: 22.00 dólares (América Latina y el Caribe: 15.00 dólares; estudiantes y maestros: 11.00 dólares).

Suscripciones y pedidos:

Aida Salinas Domínguez

CEMLA

Durango nº 54, México, D. F., 06700, México

Teléfono: (5255) 5061-6651

Telefax: (5255) 5061-6659

E-mail: publicaciones@cemla.org

MIEMBROS DEL CEMLA

ASOCIADOS

Banco Central de la República Argentina	Banco de Guatemala
Centrale Bank van Aruba	Bank of Guyana
Central Bank of the Bahamas	Banque de la République d'Haïti
Central Bank of Barbados	Banco Central de Honduras
Central Bank of Belize	Bank of Jamaica
Banco Central de Bolivia	Banco de México
Banco Central do Brasil	Bank van de Nederlandse Antillen
Eastern Caribbean Central Bank	Banco Central de Nicaragua
Cayman Islands Monetary Authority	Banco Central del Paraguay
Banco Central de Chile	Banco Central de Reserva del Perú
Banco de la República (Colombia)	Banco Central de la República Dominicana
Banco Central de Costa Rica	Centrale Bank van Suriname
Banco Central de Cuba	Central Bank of Trinidad and Tobago
Banco Central del Ecuador	Banco Central del Uruguay
Banco Central de Reserva de El Salvador	Banco Central de Venezuela

COLABORADORES

Bancos centrales

Deutsche Bundesbank (Alemania)	Banca d'Italia
Bank of Canada	De Nederlandsche Bank (Países Bajos)
Banco de España	Bangko Sentral ng Pilipinas
Federal Reserve System (Estados Unidos)	Banco de Portugal
Banque de France	European Central Bank

Otras instituciones

Superintendencia de Bancos y Seguros (Ecuador)	Superintendencia de Bancos (República Dominicana)
Superintendencia del Sistema Financiero (El Salvador)	Banco Centroamericano de Integración Económica
Superintendencia de Bancos (Guatemala)	Banco Latinoamericano de Exportaciones, S. A.
Comisión Nacional de Bancos y Seguros (Honduras)	Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. (Confederación Alemana de Cooperativas)
Superintendencia de Bancos (Panamá)	Fondo Latinoamericano de Reservas