



La Digitalización de las Remesas en origen y destino

Hugo Cuevas-Mohr
Mohr World Consulting - IMTC



Hugo Cuevas-Mohr

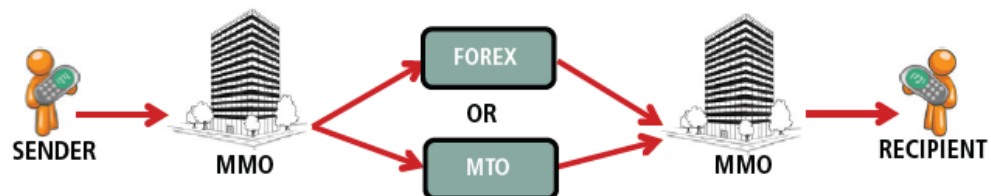
1) Send via conventional MTO agent and receive into MM account



2) Send from MM account and receive from a conventional MTO agent as cash



3) Send from MM account and receive into MM account



Hay varios modelos, los más básicos:

- 1) El Remitente (Sender) va a un agente (MTO Agent) y le entrega efectivo y este agente lo manda su proveedor de servicios (MTO) quien lo pasa a un Mobile Money Operator (MMO) quien lo pone en la billetera móvil del receptor (*quien a su vez lo usa como herramienta de pago o va a un agente y saca el efectivo*)
- 2) El sistema puede funcionar al revés, ser entregado a un MMO digitalmente y el pago se hace por un MTO a su agente para pago en efectivo.
- 3) La transacción puede ser manejada de un MMO a otro MMO pasando por un MTO (remesador), un agregador o HUB o una empresa FOREX que hace el cambio de divisas)

Cuál papel van a jugar en el mercado de remesas?

- Bancos
- Tarjetas y Medios de Pago
- Remesadores
 - Tradicionales (*Agentes/Sucursales/Cash Based*)
 - Nuevos Remesadores (*Digital First Companies*)
- Empresas de Comunicaciones
- Empresas de Tecnología

Una nota sobre el Greenback Project (World Bank & DMA)

Comunidades migratorias escogidas para la encuesta

- *Somali* – 25,000 Somalis en Londres
- *Ghanaian* – 20,000 nacionales de Ghana en Londres
- *Romanian* – 57,000 Rumanos en Londres
- *Bangladeshi* – Unos 129,000 se estiman en Londres

Estos grupos mandan desde la UK:

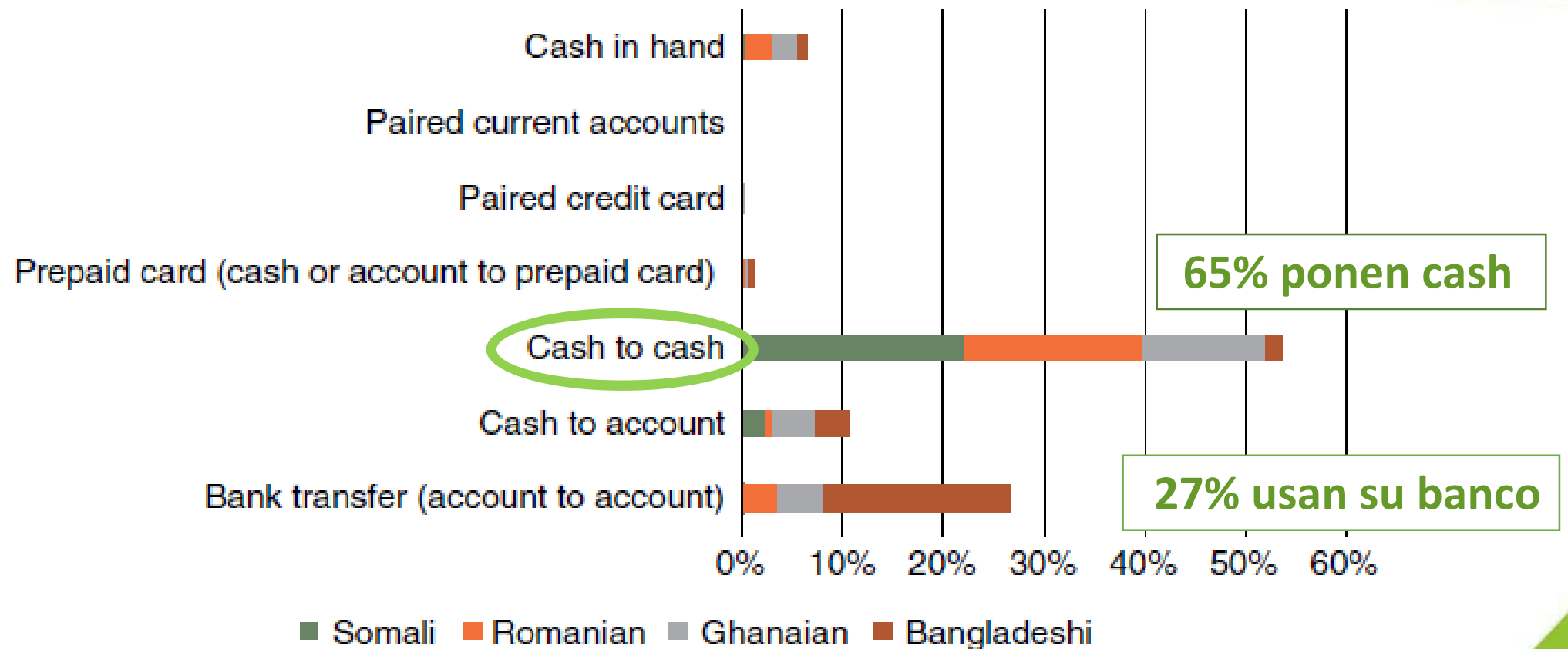
US\$ millions

- | | | | |
|--------------|-----|---------|-----|
| • Bangladesh | 853 | Ghana | 433 |
| • Romania | 71 | Somalia | 500 |

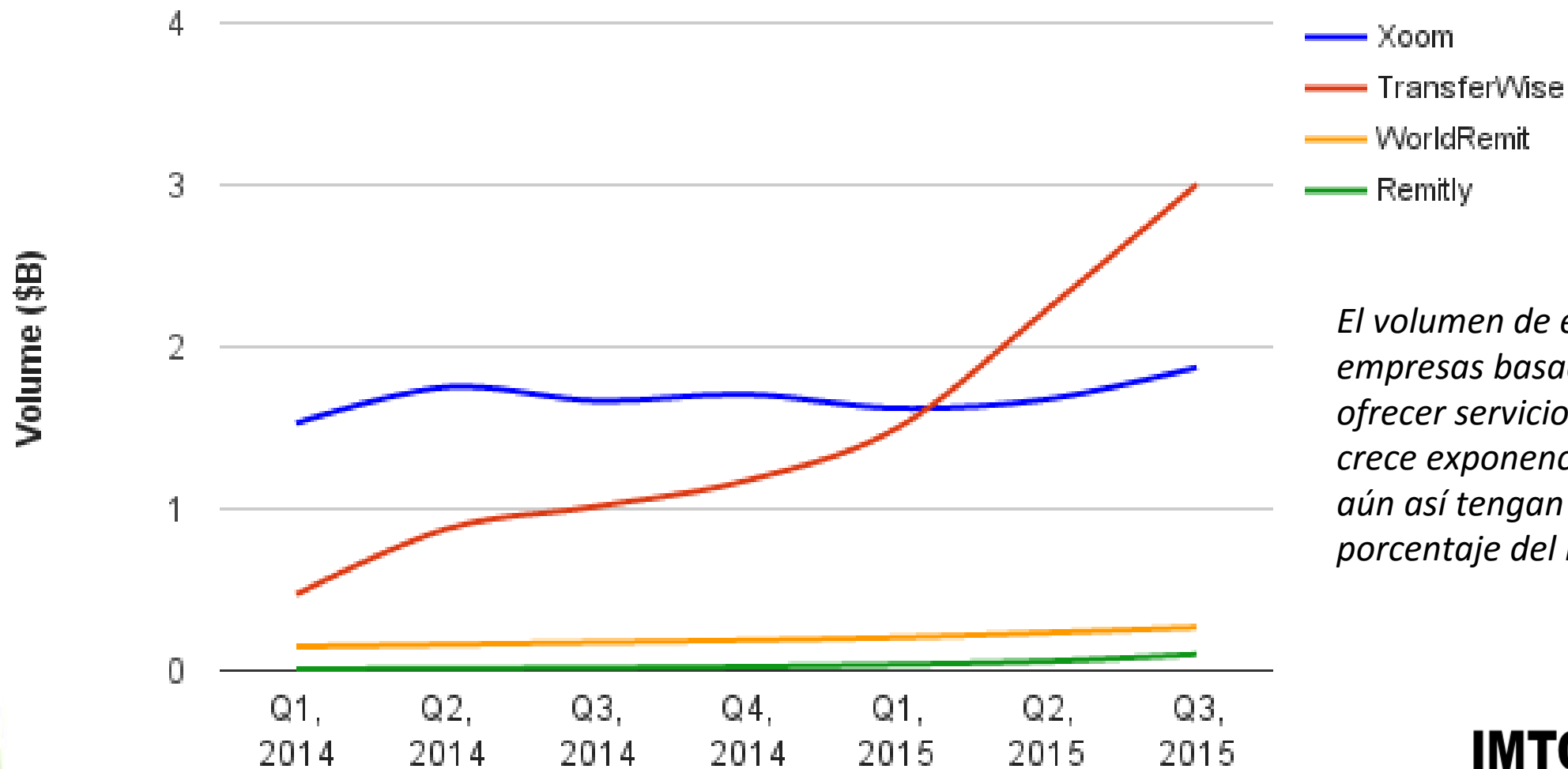
Estos grupos tienen estas características:

- Casi todos están bancarizados
- Todos tienen un teléfono móvil Inteligente
- Envían una vez al mes, para alimentación básicamente y 42 % escogen empresa por insinuación de un amigo

Hábitos de Envío de Dinero – *Canal utilizado*

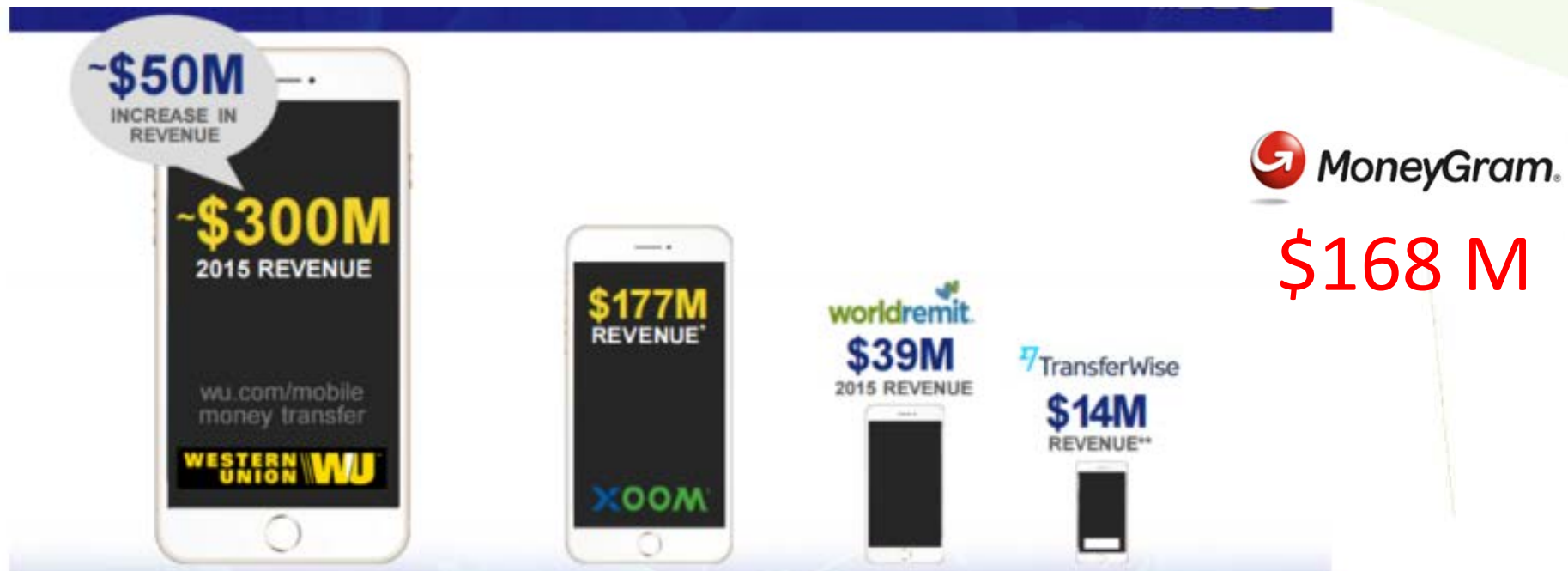


TransferWise vs. Xoom: Transfer Volume



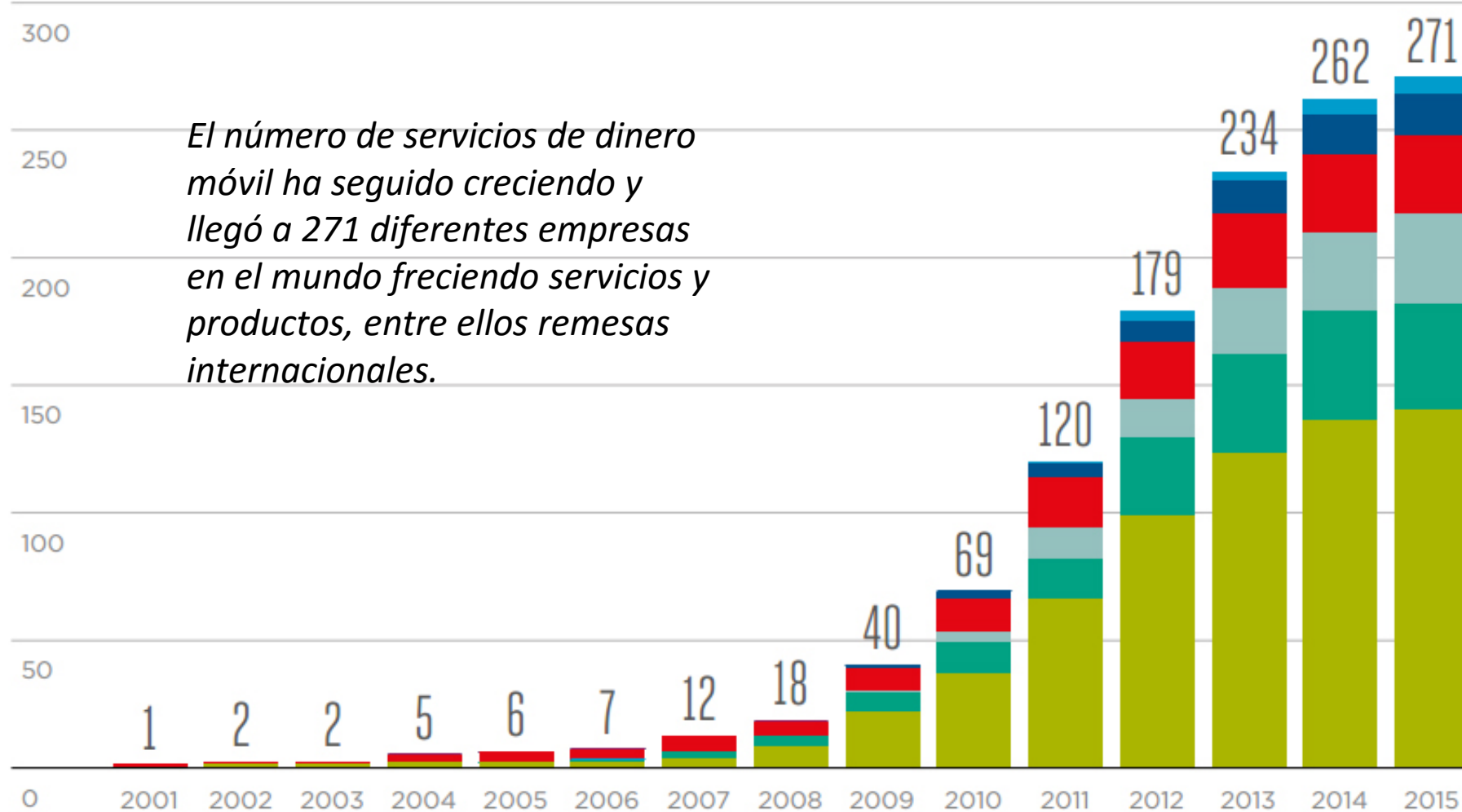
El volumen de estas empresas basadas en ofrecer servicios en línea crece exponencialmente aún así tengan un bajo porcentaje del mercado.

Source: SaveOnSend.com analysis



Digital en WU es el 6.3% de las ganancias del P2P (\$274M vs \$4.34B) y presenta el mayor segmento de crecimiento en la empresa (+26%)

Number of live mobile money services by region (2001-2015, year-end)



**IMTC
CUBA
2016**



Grandes fusiones y compras (Mergers & Acquisitions) se han anunciado recientemente demostrando el interés que remesas internacionales tienen para estas grandes empresas de pagos.

