

# Carta Informativa **Semanal**

Año 16 Nº 936

Al 11 de marzo de 2007

## Contenido

### Sistema Bancario (1)

1. Obligaciones
2. Liquidez total
  - Disponibilidades
  - Inversiones Temporarias
  - Encaje Legal
3. Cartera Directa
4. Tasas de interés efectivas

(1) Bancos privados nacionales y sucursales de bancos extranjeros.

MN: Moneda Nacional  
 CMV: Moneda Nacional con Mantenimiento de Valor  
 ME Moneda Extranjera  
 UFV: Unidad de fomento a la Vivienda  
 N.A. No Aplicable

### Tipo de cambio de compra al 11/03/2007

Bs7.89 por US\$ 1

**Nota.-** La información contenida en la presente publicación fue extraída del Sistema de Información Financiera (SIF) y de la Central de Información de Riesgo Crediticio (CIRC).

### Tasas Interbancarias (1)

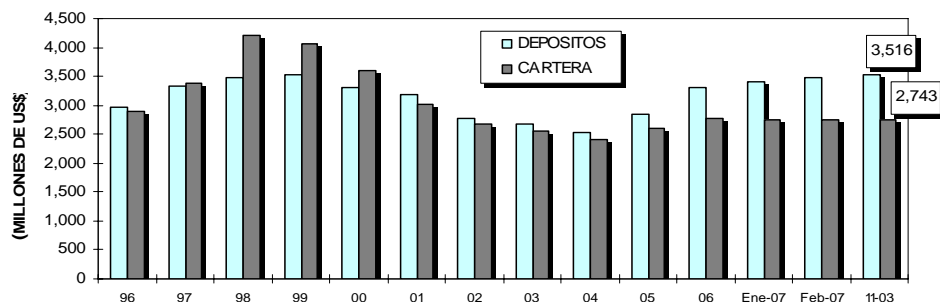
Operaciones contratadas entre el 05/03/2007 al 10/03/2007 <sup>(2)</sup>

	MN	ME	CMV	UFV
Máxima	3.56	3.87	--	--
Promedio	3.33	3.71	--	--
Mínima	3.15	3.56	--	--

Nominales

(2) No se procesaron operaciones en CMV ni UFV en este período.

### SISTEMA BANCARIO DEPÓSITOS DEL PÚBLICO<sup>(1)</sup> Y CARTERA



(1) No incluye cargos financieros devengados por pagar

### Remesas e intermediación financiera<sup>1</sup>

El creciente interés por realizar estudios especializados orientados a abordar el fenómeno de las remesas, especialmente hacia países latinoamericanos, deja entrever la gran importancia que este tema ha venido adquiriendo en las economías de la región en los últimos años. El mayor dinamismo de algunos sectores, producto del incremento del flujo de divisas, es uno de los varios aspectos que ameritan ser analizados en mayor profundidad. El vínculo de este fenómeno de remesas con la actividad microfinanciera no resulta extraño cuando se caracteriza a la naturaleza y características del mercado de las microfinanzas.

Un primer acercamiento de la investigación realizada en 17 entidades microfinancieras de Latinoamérica - muestra que no incluye entidades bolivianas- revela que la mayoría de las instituciones microfinancieras todavía tienen una presencia ciertamente limitada en el ámbito de las remesas. Solamente un tercio de ellas ofrece un costo de transferencia inferior al promedio del mercado, y casi el 60% transfieren menos de 200 remesas por mes. Además, sólo un tercio ofrece y comercializa servicios financieros adaptados a sus clientes. En conjunto, estos resultados sugieren que en general las microfinancieras todavía no han logrado éxitos sustanciales al ofrecer transferencias de remesas a bajo costo, y aún reflejan dificultades para brindar servicios financieros adaptados. Estas circunstancias constatan la necesidad de continuar desarrollando investigaciones adicionales, no sólo para profundizar un mayor entendimiento de la problemática de las remesas, sino para generar, entre otros objetivos, iniciativas que orienten a optimizar los esfuerzos de las instituciones financieras para mejorar sus servicios a este segmento de mercado.

A fin de tener una mejor base de análisis empírico por parte de las entidades, es importante que se formulen algunos aspectos clave del vínculo entre remesas e intermediación financiera, algunos de los cuales, son por ejemplo:

**Identificación de demanda potencial.** El ofrecer transferencias en lugares donde operan microfinancieras y llegan remesas, es una base mínima para evaluar la existencia de una demanda potencial de servicios. Esto significa que una buena conexión entre la llegada de remesas y las actividades de las entidades microfinancieras, en zonas donde otros servicios de transferencia de remesas son limitados, puede generar condiciones para desarrollar la provisión de servicios financieros y lograr un impacto efectivo en los receptores.

**Alianzas estratégicas.** Otro componente importante se refiere a las alianzas estratégicas que podrían realizar las entidades microfinancieras con empresas ubicadas en las plazas de residencia de los migrantes, con empresas relacionadas con transferencia de dinero y con otro tipo de empresas extranjeras y locales, que posibiliten menores costos y mayor capacidad de distribución de estos servicios.

**Suministro de servicios financieros.** Otro factor clave es la oferta de servicios financieros a clientes receptores de remesas, y posiblemente a remitentes. El suministro de servicios depende de la existencia o diseño de productos financieros atractivos para dichos potenciales clientes y del empleo de estrategias de mercadeo eficaces. Para ello, las instituciones deben ofrecer una gama más completa de servicios integrales que satisfagan su demanda, para lograr ventas cruzadas.

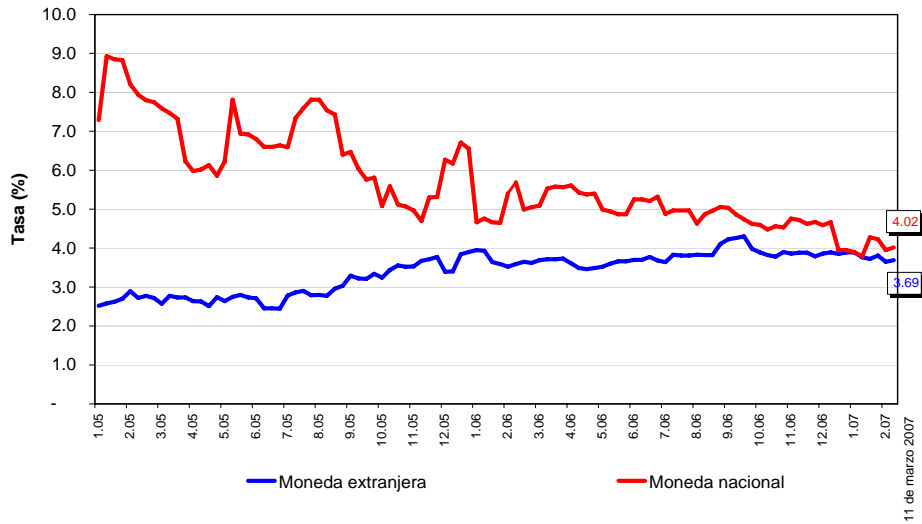
**Gestión sistemática de la información.** Las remesas y la intermediación dependen de un conocimiento claro y sistemático del cliente de remesas banquizable y sujeto a posibles servicios financieros. Esto requiere un manejo eficiente de la información y datos que permitan ofrecer un análisis metódico de su mercado potencial, con un soporte tecnológico adecuado.

En consecuencia, es evidente que resta trabajo para las entidades financieras en el propósito de motivar a los receptores de remesas un mayor uso de servicios financieros. En particular, parecería que las entidades dedicadas al rubro de microfinanzas tienen bastante potencial no explotado para ampliar sus servicios a este segmento de clientes, puesto que muchas de estas entidades se ubican en zonas a las cuales llegan las remesas, en procura de realzar un mayor impacto redistributivo de la generación de riqueza en las comunidades locales.

<sup>1</sup> Basado en "Remesas e intermediación de IMF: temas y lecciones", Orozco Manuel, FLACSO, 2004.

## TASA DE INTERES DE REFERENCIA (TRE)

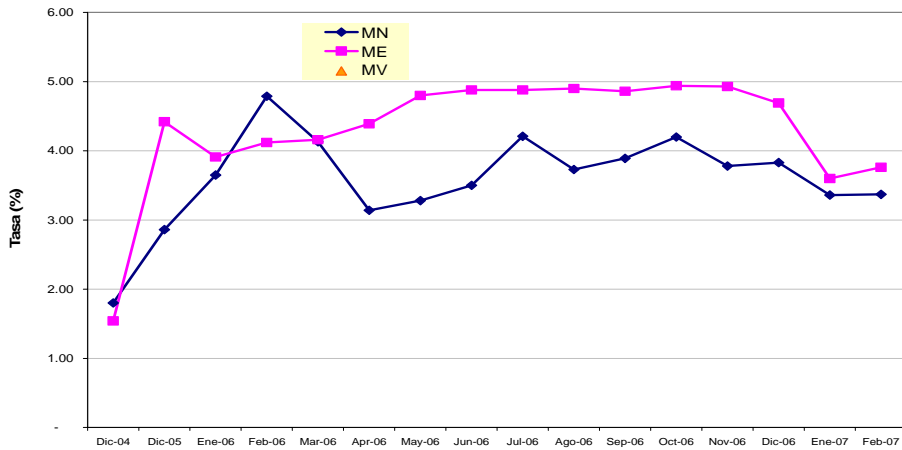
(En porcentajes)



11 de marzo 2007

## TASA DE INTERES INTERBANCARIA MENSUAL

(Promedio ponderado mensual)



## TASAS DE INTERES EFECTIVAS INTERNAS, LIBOR Y PRIME RATE

(En porcentajes)

