BBVA Research

Migración y Remesas

¿Cómo estropear un mercado altamente competitivo? Con un impuesto a las remesas

Juan José Li Ng

El Economista (México)

El costo de enviar remesas de Estados Unidos a México se ha reducido gradualmente durante los últimos 25 años. Según datos de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), en el año 2000 enviar 350 dólares costaba en promedio 12 dólares. Para 2014, este costo había disminuido a 7.60 dólares y, en 2024, el promedio se redujo a menos de 5 dólares.

Actualmente, hay muchos oferentes en Estados Unidos que proporcionan el servicio de envío de remesas: tiendas, farmacias, autoservicios, páginas de Internet, aplicaciones móviles, empresas Fintech, entre otros. Existen múltiples empresas que pueden transferir dinero entre ambos países, así como numerosos puntos de pago y medios para hacer llegar las remesas a los hogares en México: tiendas departamentales, farmacias, supermercados, abono en cuentas bancarias, tarjetas prepagadas, Fintech, etcétera.

La estructura de mercado del corredor de remesas entre Estados Unidos y México se asemeja a lo que en las clases de economía se describe como un mercado altamente competitivo. La revolución digital, la globalización del sistema financiero y, sobre todo, el gran tamaño de este mercado –el corredor de remesas más grande del mundo, con más de 12 millones de migrantes mexicanos y 28 millones de segunda y tercera generación– generaron un círculo virtuoso que permitió aprovechar economías de escala y atrajo a numerosos competidores.

Si una remesa de 350 dólares se entrega en efectivo en una tienda física en Estados Unidos para ser pagada en efectivo en un establecimiento comercial en México, el costo puede oscilar entre ocho y 12 dólares. En cambio, si el envío se realiza desde una cuenta bancaria o mediante una aplicación móvil en Estados Unidos para depositarse en una cuenta en México, se puede obtener un costo cercano a los cinco dólares. Actualmente, existen decenas de aplicaciones móviles y empresas Fintech que ofrecen envíos a ese costo, siempre que tanto el remitente como el receptor cuenten con una cuenta bancaria o digital.

Así, a lo largo de 25 años, la “mano invisible” de Adam Smith ha hecho su magia en el corredor de remesas entre Estados Unidos y México, donde se ha logrado reducir el costo a alrededor de cinco dólares, un nivel que varios expertos consideran difícil de disminuir aún más, pues ya se encuentra cerca del costo operativo del servicio.

La propuesta en Estados Unidos de gravar las remesas con un impuesto del 3.5% aumentaría el costo de enviar 350 dólares de cinco a 17.25 dólares, lo que representa un incremento de casi 250%. Este fuerte aumento podría impulsar el crecimiento de múltiples canales informales y no regulados para el envío de remesas, con el fin de evitar el pago del impuesto, por lo que el carácter recaudatorio de esta propuesta sería limitado.

De este modo, una política fiscal que en principio busca afectar a la población migrante no documentada podría estropear un mercado de remesas que hoy es seguro, regulado y altamente competitivo, con precios ya en niveles mínimos, donde los principales beneficiados son los consumidores.

La moraleja es muy simple, cuando los gobiernos controlan precios, imponen restricciones o cuotas a las cantidades, o como en este caso aplican impuestos que distorsionan significativamente los precios, los más afectados siempre suelen ser los que tienen menos recursos o alternativas: en este caso, la población migrante mexicana en Estados Unidos sin documentos y sus familias en México. ▪

AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvaresearch.com.