

---

---

**DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO  
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES**

**REPUBLICA DOMINICANA**

**MEJORA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION DE REMESAS PARA BENEFICIO  
DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA REPUBLICA DOMINICANA**

**(TC0212008)**

**MEMORANDUM DE DONANTES**

**Original: Español**

---

---

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por: Miguel Aldaz (FOMIN) Jefe de Equipo, Tomás Miller (FOMIN), Pedro De Vasconcelos (FOMIN) y Javier Jiménez (LEG).

## INDICE

Número de Página

### RESUMEN EJECUTIVO

<b>I- ELEGIBILIDAD DEL FOMIN.....</b>	<b>1</b>
<b>II- ANTECEDENTES .....</b>	<b>1</b>
A. EL ENTORNO MACROECONÓMICO Y EL SISTEMA FINANCIERO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA .....	1
B. REMESAS Y MICROFINANZAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA .....	2
C. ESTRATEGIA DE APOYO FINANCIERO DEL FOMIN A INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS Y A LAS TRANSFERENCIAS DE REMESAS.....	4
<b>III- PRESTATARIO.....</b>	<b>6</b>
A. ANÁLISIS INSTITUCIONAL .....	6
B. ANÁLISIS FINANCIERO .....	7
<b>IV. LA OPERACION .....</b>	<b>9</b>
A. OBJETIVOS Y COMPONENTES DEL PROYECTO .....	9
B. CONDICIONES FINANCIERAS DE LA OPERACIÓN .....	14
C. CONSIDERACIONES MEDIOAMBIENTALES .....	16
<b>V. RIESGOS Y FACTORES MITIGANTES .....</b>	<b>16</b>
<b>VI. EXCEPCIONES A LAS POLÍTICAS DEL BANCO.....</b>	<b>17</b>

## República Dominicana

### Mejora de los canales de distribución de remesas para beneficio del sector microempresarial en la República Dominicana

#### Unidad Monetaria

Dólares Estadounidenses (US\$)

#### Abreviaturas

BCRD	Banco Central de la República Dominicana
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CII	Corporación Interamericana de Inversiones
Corp.	Corporación
El Banco	Banco Interamericano de Desarrollo
EU	Estados Unidos
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
GBHD	Grupo BHD
LAC	Latinoamérica y el Caribe
LIBOR	London Interbank Offered Rate
mm	Millón
PIB	Producto Interior Bruto
POS	Point of Sale
RD	República Dominicana
S.A.	Sociedad Anónima
SEIF	Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa
US\$	Dólares Estadounidenses

#### Equipo de proyecto

Miguel Aldaz, FOMIN  
 Tomás Miller, FOMIN  
 Pedro De Vasconcelos, FOMIN  
 Javier Jiménez, LEG

## **ANEXOS**

Disponibles en los Archivos Técnicos del Proyecto

Anexo I	Matriz de Adicionalidad del Proyecto
Anexo II	Estados Financieros del Grupo BHD, S.A. (2000 – 2002)
Anexo III	Estados Financieros del Banco BHD (2002)
Anexo IV	Estados Financieros de Remesas Dominicanas, S.A. (2002)
Anexo V	Estados Financieros de BHD Corp. (2002)
Anexo VI	Fitch Ratings Banco BHD

## APENDICES

### Proyecto de Resolución

## ABSTRACTO

Las remesas en Latinoamérica y el Caribe constituyen una fuente crítica de capital para la región llegando en algunos países a superar el 10% del Producto Interior Bruto. El impacto benéfico de las remesas en el desarrollo y crecimiento de la región, continúa sin embargo siendo truncado por las ineficiencias del mercado. La combinación de competencia y tecnología ayudará a reducir dichas ineficiencias mediante el abaratamiento de los costos de transferir remesas. Ello repercutirá en una disminución de las tasas a pagarse y, por lo tanto, en un aumento del capital recibido por los beneficiarios. Se calcula que del importe de las remesas que los receptores declaran usar para consumo y vivienda, de un 20% al 30% se destina en realidad a financiar actividades microempresariales. Adicionalmente, una transmisión menos costosa de remesas que además proporcione servicios financieros de valor añadido al cliente, se convierte en un factor motivante clave de: (i) las unidades económicas de bajo y medio ingreso para bancarizarse; e (ii) instituciones financieras formales de cubrir a este segmento desatendido (“downsizing”).

El proyecto consiste en desarrollar, mediante la aplicación de innovaciones tecnológicas, alternativas a los canales de captación, control y distribución de remesas tradicionalmente utilizados en la República Dominicana y los Estados Unidos. El FOMIN financiará en condiciones de mercado el ajuste organizacional y tecnológico necesario para que Grupo BHD sustituya de manera gradual dichos canales por otros de mayor eficiencia y menor costo. Ello le permitirá expandir masivamente sus servicios de transmisión de remesas (primera etapa) y financieros (segunda etapa) a la población objetivo además de incrementar la financiación y capitalización de las microempresas Dominicanas.

El préstamo de US\$ 2,5mm a tasas competitivas de mercado se concluirá con Grupo BHD, un holding de empresas dedicadas principalmente al negocio bancario, turismo y desarrollo inmobiliario que se constituyó en 1972 y cuyo principal centro de negocios es el Banco BHD. Las empresas del GBHD que intervienen en la captación, transferencia y distribución de remesas son:

- i. Remesas Dominicanas, S.A. Intermediario financiero incorporado en y dedicado a la distribución de remesas en la República Dominicana;
- ii. BHD Corp. Intermediario financiero incorporado en los Estados Unidos y dedicado a la captación de remesas en los Estados Unidos y Puerto Rico; y
- iii. Banco BHD. Intermediario financiero incorporado en la República Dominicana que respalda y da profundidad, además de los servicios de compensación, a las actividades remesadoras de Remesas Dominicanas y BHD Corp.

## RESUMEN EJECUTIVO

<b>Organismo Ejecutor:</b>	Grupo BHD (GBHD)
<b>Numero del proyecto:</b>	TC-0212008
<b>Beneficiarios:</b>	El sector microfinanciero y las unidades económicas de bajos y medianos ingresos de la República Dominicana (RD).
<b>Objetivos:</b>	<p>Objetivos Generales:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>Facilitar el acceso a capital al sector microfinanciero de la RD;</li><li>Beneficiar a los receptores de remesas en la RD mediante aumento en la utilidad final que perciben al conseguir una reducción en las comisiones a pagar por transferir remesas;</li><li>Involucrar al sector financiero formal tradicional en la provisión de servicios financieros a las unidades económicas de bajos y medianos ingresos; e</li><li>Incrementar el impacto de las remesas en el ahorro interno de la economía y en la canalización de éste a sectores productivos.</li></ol> <p>Objetivos Específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>Crear competencia para así contribuir a reducir las comisiones de intermediación inherentes a los actuales mecanismos de distribución de remesas en la RD mediante la aplicación de nuevas tecnologías;</li><li>Favorecer la capitalización del sector microfinanciero al incrementar la utilidad final percibida por los receptores de remesas;</li><li>Promover la bancarización de los receptores y de los pequeños establecimientos comerciales distribuidores de remesas; y</li><li>Desarrollar e implementar nuevas aplicaciones tecnológicas para la captación, transferencia, control y recepción de remesas.</li></ol>
<b>Financiamiento:</b>	Préstamo de hasta US\$ 2.500.000 a ser desembolsado en un único tramo.
<b>Plazos:</b>	Hasta cinco años, incluyendo un período de gracia no mayor de dos años
<b>Clasificación ambiental:</b>	El proyecto ha sido aprobado por el CESI en la reunión del 23 de Enero de 2003.
<b>Descripción del proyecto:</b>	Este proyecto se enmarca dentro de la actividad básica del FOMIN de atención a las microempresas, tal y cómo se define en el “Informe del Grupo de Trabajo sobre la Estrategia del FOMIN” del 28 de Julio del 2000 (MIF/GN-56) y en especial dentro del Plan de Acción para el conjunto de proyectos de “Las Remesas de Dinero

como Instrumento de Desarrollo” (MIF/GN-73). Consiste en un préstamo a una institución financiera local que está estableciendo y ampliando servicios para las micro y pequeñas empresas con la innovación de establecer vínculos entre las remesas y el sistema financiero formal para beneficio del sector microempresarial local. Este último, podrá incrementar su capitalización gracias a la reducción de las comisiones en las transferencias de remesas - gracias a la incorporación de nuevas tecnologías que permitirán una captura, control y distribución más eficiente de los flujos -, y al acceso a nuevos productos y servicios financieros.

Las remesas en Latinoamérica y el Caribe constituyen una fuente crítica de capital para la región llegando en algunos países a superar el 10% del Producto Interior Bruto. El impacto benéfico de las remesas en el desarrollo y crecimiento de la región, continúa sin embargo siendo truncado por las ineficiencias del mercado. La combinación de competencia y tecnología ayudará a reducir los costos de transferir remesas lo cual debe repercutir en una disminución de las tasas a pagarse y, por lo tanto, en un aumento del capital recibido por los beneficiarios. Se calcula que del importe de las remesas que los receptores declaran usar para consumo y vivienda, de un 20% al 30% se destina en realidad a financiar actividades microempresariales. Adicionalmente, una transmisión menos costosa de remesas que además proporciona servicios financieros de valor añadido al cliente, se convierte en un factor motivante clave de: (i) las unidades económicas de bajo y medio ingreso para bancarizarse; e (ii) instituciones financieras formales de cubrir a este segmento desatendido (“downsizing”).

El préstamo a tasas competitivas de mercado se concluirá con Grupo BHD (GBHD), un holding de empresas dedicadas principalmente al negocio bancario, turismo y desarrollo inmobiliario que se constituyó en 1972 y cuyo principal centro de negocios (72% de sus activos) es el Banco BHD. La composición accionarial del GBHD es muy variada, estando dividida entre 62 inversionistas locales. Las empresas del GBHD que intervienen en la captación, transferencia y distribución de remesas son:

- i. Remesas Dominicanas, S.A. Intermediario financiero incorporado en y dedicado a la distribución de remesas en la RD;
- ii. BHD Corp. Intermediario financiero incorporado en los EU y dedicado a la captación de remesas en los Estados Unidos y Puerto Rico; y
- iii. Banco BHD. Intermediario financiero incorporado en la RD que respalda y da profundidad, además de los servicios de compensación, a las actividades remesadoras de Remesas Dominicanas y BHD Corp.



El proyecto desarrollará, mediante la aplicación de innovaciones tecnológicas, alternativas a los canales de captación y distribución tradicionalmente utilizados en la distribución de remesas. El FOMIN financiará en condiciones de mercado el ajuste organizacional y tecnológico necesario para que GBHD sustituya de manera gradual dichos canales por otros de mayor eficiencia y menor costo. Ello le permitirá expandir masivamente sus servicios de transmisión de remesas (primera etapa) y financieros (segunda etapa).

**Riesgos:**

Riesgo país. Debido a la fragilidad macroeconómica de la RD, nuevas crisis podrían afectar negativamente a GBHD. Factor Mitigante. GBHD es una compañía “holding” bien diversificada sectorialmente ej. financiero, turismo e inmobiliario; y geográficamente ej. con presencia nacional e internacional. Gracias a la composición internacional y compromiso de los inversores en sus actividades financieras, GBHD tiene una sólida base accionarial que le fortalece. Además, su equipo gerencial posee muchos años de experiencia en escenarios difíciles similares.

Riesgo sistémico: Muchos de los factores que afectan el manejo de liquidez de las instituciones financieras están fuera del control de GBHD. Consideración. El principal afectado del GBHD sería Banco BHD, quién posee una sólida estructura accionarial, un muy competente equipo gerencial con un gran saber-hacer ante situaciones similares y parte de una situación saneada. Además con este proyecto GBHD fomentará la captación de remesas lo que le permitirá diversificar sus fuentes de depósitos.

Riesgo crediticio. Si la situación financiera de la institución empeorase considerablemente, el FOMIN podría sufrir pérdidas. Factor Mitigante. El FOMIN está prestando a una institución creada, invertida y dirigida por un grupo de inversores locales que han obtenido excelentes resultados hasta la fecha. Los recursos del FOMIN representarán un porcentaje muy reducido de los pasivos del Grupo. En caso de un deterioro significativo, una auditoría no satisfactoria o el impago por GBHD de algún otro compromiso crediticio, el préstamo sería acelerado. El FOMIN someterá a la institución a una constante supervisión para asegurar el cumplimiento de las condiciones del préstamo y el control de la evolución de este factor.

Desviación del crédito: GBHD podría canalizar los recursos de este crédito a otras unidades del Grupo o a actividades diferentes que las establecidas en el proyecto. Factor Mitigante. La obligación de GBHD a destinar los recursos de este proyecto será contractual. La no-aceleración del préstamo estará sujeta a que la institución consiga determinadas metas impuestas por el FOMIN

de acuerdo al impacto social del proyecto. GBHD tiene claro que una de sus principales ventajas competitivas con respecto a las demás instituciones financieras radica en trabajar y crear vínculos entre las remesas y las micro y pequeñas unidades económicas en la RD. El préstamo es a tasas competitivas de mercado con la finalidad de evitar los recursos pudieran utilizarse para sustituir pasivos.

**Excepciones a las  
Políticas del Banco:**

Ninguna.

## I- ELEGIBILIDAD DEL FOMIN

- 1.1 La República Dominicana (RD) fue declarada elegible por el Comité de Donantes para obtener financiamiento por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), el 12 de septiembre de 1994. El proyecto recibió la no-objeción del Gobierno Dominicano el 25 de Noviembre del 2002.
- 1.2 El Comité de Política y Operaciones del FOMIN encontró la operación elegible<sup>1</sup> para recibir financiación del FOMIN dentro del Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa (SEIF) al ser un préstamo a una institución financiera nacional que está estableciendo y ampliando servicios para las micro y pequeñas empresas; y destacando lo innovador del proyecto al establecer vínculos entre las remesas y el sistema financiero formal para beneficio del sector microempresarial local. Este proyecto se enmarca dentro de la actividad básica del FOMIN de atención a las microempresas, tal y cómo se define en el “Informe del Grupo de Trabajo sobre la Estrategia del FOMIN” del 28 de Julio del 2000 (MIF/GN-56) y en especial dentro del Plan de Acción para el conjunto de proyectos de “Las Remesas de Dinero como Instrumento de Desarrollo” (MIF/GN-73).
- 1.3 Este proyecto es altamente innovador, y por lo tanto con un gran potencial de demostración y replicabilidad, por fomentar que una institución financiera formal adopte nuevos procesos tecnológicos que le permitan cubrir a las unidades económicas de menor tamaño mediante la creación de una red más eficiente de captación, control y distribución de remesas que dé mayores utilidades y valor añadido a los receptores de las mismas en la RD. De esta manera se consigue una mayor capitalización de las microempresas locales<sup>2</sup> y una mayor profundización del sistema financiero formal.
- 1.4 El FOMIN apoyará por primera vez con recursos reembolsables, prestados a tasas competitivas de mercado, para la implementación de un nuevo sistema tecnológico para la captación, envío, control y distribución de remesas que implique a una reducción de las comisiones. El incremento en la eficiencia y el desarrollo de nuevos servicios financieros cruzados permitirán mejorar los márgenes de todas las instituciones financieras involucradas, proporcionando utilidades y asegurando la sostenibilidad a largo plazo del proyecto.

## II- ANTECEDENTES

### A. El entorno macroeconómico y el sistema financiero en la República Dominicana<sup>3</sup>

- 2.1 Durante los 90 el crecimiento económico en RD fue, sin lugar a dudas, notable. La expansión del Producto Interior Bruto (PIB) se sostuvo a lo largo del decenio promediando 5,7% anual y fue compatible con una estabilidad de precios y cambiaria. No

<sup>1</sup> De acuerdo al Convenio Constitutivo del Fondo Multilateral de Inversiones.

<sup>2</sup> Se calcula que del 97% del importe de las remesas que los receptores declaran usar para consumo y vivienda, de un 20% al 30% se destina en realidad a financiar actividades microempresariales.

<sup>3</sup> José Juan Gomes Lorenzo. Banco Interamericano de Desarrollo. “República Dominicana. Situación Económica y Prospectos”. Octubre 2002.

obstante, el crecimiento no se tradujo en suficiente desarrollo, si éste se mide por la generación de nuevas ocupaciones e ingresos para amplios sectores de población.

2. 2 La combinación de la presente fragilidad macroeconómica y vulnerabilidad del sistema financiero generan riesgos para la economía de que se frene el crecimiento. Las amenazas a la estabilidad provienen principalmente del precio de los combustibles; de desequilibrios acumulados; y de las tensiones entre las políticas fiscal y monetaria. Los resultados son: (i) altas tasas de interés internas aún con estabilidad económica y bajas tasas en el exterior; (ii) intervención del Banco Central de la RD (BCRD) en el mercado financiero al fijar, como captador marginal, el piso de la tasa de interés; (iii) crecientes déficits cuasi-fiscales, al aumentar la disparidad entre renta de activos y costo de pasivos del Banco Central; (iv) el comportamiento de los precios internos en los primeros dos meses del año proyecta que este año podría, por segunda ocasión consecutiva, cerrar con una inflación de dos dígitos; y (v) recurso a control monetario.
2. 3 Desde el último trimestre del 2002, las autoridades monetarias han estado aplicando medidas de carácter restrictivo, con el propósito de enfrentar las devaluaciones que han afectado al peso dominicano. Recientemente, se extendió hasta el 15 de abril la vigencia del tope impuesto a la cartera de préstamos y de inversiones de los bancos comerciales y demás instituciones de intermediación financiera. La medida implica que no se podrán otorgar créditos que superen los montos que se tenían al momento de aprobarse la primera restricción el 8 de Diciembre del 2002.
2. 4 Bajo la aparente robustez del sistema asoman debilidades estructurales, como baja profundización financiera y elevados márgenes de intermediación, que crean riesgos de insolvencia para el sector financiero, y de inestabilidad e iniquidad para los sectores productivos.

## **B. Remesas y microfinanzas en la República Dominicana**

2. 5 Las remesas<sup>4</sup> en Latinoamérica y el Caribe (LAC), que totalizaron US\$ 32 billones el año pasado y se originaron principalmente en Estados Unidos (EU), Japón y Europa, se han constituido en una fuente crítica de capital para la región. Dicha cantidad sobrepasa el flujo normal de la ayuda oficial externa para toda la región y equivalen a cerca de la inversión extranjera directa de la región y en algunos casos, equivale o sobrepasa los ingresos de las principales exportaciones, correspondiendo al 10% o más del PIB de cinco países. Se estima que la importancia de las remesas continuará creciendo en los próximos años.
2. 6 El impacto benéfico de las remesas en el desarrollo y crecimiento de la región, continúa sin embargo siendo truncado por las ineficiencias del mercado de las remesas, la falta de monitoreo e información, y un desarrollo escaso de los mecanismos financieros. Estos elevados costos, los más elevados a nivel mundial<sup>5</sup>, son el resultado de la ineficiencia de

---

<sup>4</sup> Fondo Multilateral del Inversiones / Banco Interamericano de Desarrollo. Comunicado de Prensa. “Remesas a América Latina y el Caribe llegaron a 32.000 millones de Dólares en el 2002, dice Fondo del BID”. 27 de Febrero del 2003.

<sup>5</sup> Fondo Multilateral de Inversiones. “Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets”. Febrero 2003.

los sistemas actuales donde sólo una fracción de las transferencias se realiza a través de las instituciones financieras formales, que acostumbran cobrar menores cargos a sus clientes que las tradicionales compañías de giro de dinero. La combinación de competencia y tecnología ayudará a reducir los costos de transferir remesas que debe repercutir en una disminución de las tasas a pagarse y, por lo tanto, en un aumento del capital recibido por los beneficiarios. A medida que más personas tengan acceso a los bancos y las cooperativas de crédito, la utilización de los servicios electrónicos para transferir dinero adquirirá mayor relevancia. De este modo, una transmisión menos costosa de remesas que además proporciona servicios de valor añadido al cliente, se convierte en uno de los principales factores motivantes para bancarizarse.

2. 7 Las remesas que se reciben de los inmigrantes dominicanos residentes en los EU y Europa constituyen una de las principales fuentes de divisas de la RD. De acuerdo a informaciones del BCRD y del FOMIN<sup>6</sup>, los flujos de divisas que se recibieron por remesas ocuparon el 3er. lugar en cuanto a su importancia siguiendo de cerca a los sectores de turismo y zonas francas de exportación. El pasado año las remesas recibidas ascendieron a US\$ 2,11 billones lo que representó aproximadamente un 10% del PIB. El crecimiento en el volumen de divisas recibidas por remesas hacia la RD alcanzó una tasa promedio anual de 14% durante el período 1995-2001 y de un 16,9% en el 2002. Se calcula que seguirá creciendo un 7% anual durante los próximos cinco años. Se estima que actualmente residen unos 1,5 millones de dominicanos en los EU y unos 150 mil en Europa.
2. 8 El sector de las microfinanzas<sup>7</sup> en la RD ha experimentado un visible crecimiento durante los últimos años por el crecimiento general de la economía y el proceso de apertura de los mercados. Las microempresas en el país constituyen uno de los sectores más activos de la economía por su potencial para crear y aumentar las oportunidades de empleo (39.6% del empleo total), por su contribución al PIB (estimado en el 31%<sup>8</sup>) y por su importancia estratégica en la reducción de la pobreza al representar el 29% de la Población Económicamente Activa, la cual está estimada en más de 3,5 millones de personas<sup>9</sup>. Además, estas microempresas facilitan el desarrollo de destrezas empresariales, aseguran la expansión de oportunidades de mercadeo y en su mayoría utilizan materias primas locales.
2. 9 Uno de los elementos que caracterizan a las microempresas en la RD es el capital invertido por sus propietarios para iniciar y mantener un negocio que es calculado en menos de US\$ 1.000 por año. La reducida capitalización de la microempresa limita sus posibilidades de incorporar modernas tecnologías al proceso productivo y les obliga a operar en pequeña escala además de hacerlas muy frágiles ante desgracias familiares o avatares económicos. Para compensar esto, las microempresas fundamentan su actividad

---

<sup>6</sup> Fondo Multilateral de Inversiones. "Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets". Febrero 2003.

<sup>7</sup> Marina Ortiz. FondoMicro, Inc. "Microempresas, Globalización y Servicios Financieros en la Republica Dominicana".

<sup>8</sup> Glenn D. Westley y Brian Branch. "Dinero Seguro. Desarrollo de Cooperativas de Ahorro y Crédito Eficaces en América Latina". 2000.

<sup>9</sup> Consejo Hondureño de la Empresa Privada. "La Economía Informal en Centroamérica, Panamá y Republica Dominicana".

en el uso intensivo de mano de obra, que es su principal recurso. Esta escasez de capital se ve parcialmente compensada por el ingenio y la motivación de los empresarios dado el limitado acceso a fuentes alternativas de financiación.

2. 10 Uno de los obstáculos más evidentes que tienen las microempresas es el acceso al mercado formal de financiamiento. Pocas micro y pequeñas empresas han podido satisfacer sus necesidades de financiamiento a través de las instituciones formales de crédito. Por tanto, la provisión de adecuados servicios financieros al sector constituye uno de los elementos fundamentales que inciden en el desarrollo de estas unidades económicas. Estos servicios financieros incluyen tanto los productos de ahorro (cuentas de ahorro y certificados a plazo fijo) como los productos de crédito (préstamos en general —empresariales, personales, para vivienda—, tarjetas de crédito, líneas de crédito, etc.). Son pocos los negocios que han accedido al crédito formal, ya sea a través de bancos y financieras (4,5%) o de programas e instituciones de microfinanciamiento impulsados principalmente por las ONG (4,3%). Regularmente, son las instituciones informales de financiamiento, tales como los familiares y amigos, las que constituyen las principales opciones del empresario en la búsqueda de recursos financieros, aunque dada la realidad socioeconómica del país, cada vez adquiere un mayor protagonismo como instituciones informales de financiamiento las remesas enviadas por familiares en el extranjero.

**C. Estrategia de apoyo financiero del FOMIN a instituciones microfinancieras y a las transferencias de remesas**

2. 11 El FOMIN está apoyando a instituciones microfinancieras en LAC a través del uso de diversos instrumentos financieros y/o vehículos:
- i. Operaciones directas. EL FOMIN realiza inversiones de capital o préstamos a largo plazo para apoyar la creación o el crecimiento de instituciones microfinancieras recién constituidas en donde el FOMIN desempeña el papel de inversor “ancla”, permitiendo a los socios fundadores apalancar considerablemente sus recursos. Ejemplos: Financiera Calpia (El Salvador), Bangente (Venezuela) y Banco de la Pequeña Empresa (BPE; RD);
  - ii. FOMIN también puede ampliar las opciones de financiamiento mediante varios esquemas como por ejemplo: créditos a plazo a las Fundaciones de la Mujer en Colombia y al Banco Multicredit en Panamá. Otros esquemas de financiamiento utilizados por FOMIN son los créditos subordinados y/o convertibles, y la subscripción de emisiones de bonos en los mercados de capitales locales de instituciones microfinancieras como por ejemplo DFL/CML (Trinidad y Tobago);
  - iii. Operaciones con intermediarios bancarios establecidos interesados en adoptar una estrategia de profundización (“bajar de nicho” o “downscaling”) por medio de la cual incorporan en su clientela a un segmento de mercado diferente al de la banca corporativa tradicional o banca privada, con los efectos positivos que ello conlleva sobre la productividad y crecimiento económico. El financiamiento aquí propuesto a GBHD entraría en esta categoría;
  - iv. FOMIN también actúa como socio promotor de varios fondos especializados en canalizar capital y deuda a instituciones microfinancieras ej. Profund, AIM y LACIF;
  - v. Línea de actividad para fortalecimiento de instituciones de microfinanzas. Esta iniciativa busca mejorar la capacidad institucional de a través del desarrollo de áreas

- tales como: sistemas de información, administración financiera, control y supervisión, contabilidad y procedimientos de préstamo, etc.; y
- vi. El FOMIN apoya reformas legales y regulatorias que permitan mejorar las oportunidades de desarrollo de las microempresas. El objetivo es lograr condiciones de mercado similares a las de la gran empresa para el desarrollo microempresarial. De forma complementaria, los proyectos en esta área también buscan fortalecer la capacidad de supervisión de las autoridades bancarias.
2. 12 El plan de acción del “cluster” de “Las remesas como herramienta de desarrollo”<sup>10</sup> del FOMIN establece como su objetivo: “...incrementar los recursos financieros de aquellos que reciben remesas, y mejorar el impacto de desarrollo que tienen dichos recursos”. Estos dos objetivos han de estar presentes en cualquier proyecto apoyado con recursos del FOMIN; incluyendo operaciones de inversión (préstamos, capital accionario y cuasi-capital). El plan de acción también establece que “de acuerdo a las recomendaciones del Informe del Grupo de Trabajo, los proyectos a ser incluidos dentro de este cluster deberán ser innovadores y además servir para introducir nuevos mecanismos para el envío y uso de las remesas. Los proyectos deberán asistir tanto al sector privado como al público en desarrollar mecanismos apropiados que mejoren el impacto de desarrollo de las remesas y aumenten los recursos recibidos por los individuos receptores de las mismas”. Específicamente, esto requiere “promover vehículos más seguros y eficientes para el envío de remesas, y el desarrollar sistemas bancarios locales que provean múltiples servicios financieros a la población todavía no bancarizada”.
  2. 13 Los proyectos que pertenezcan al “cluster” de remesas deberán perseguir los siguientes objetivos:
    - i. Reducir el costo de la transferencia de las remesas;
    - ii. Mejorar cada vez más la facilidad y el acceso a la transferencia de remesas;
    - iii. Movilizar y canalizar los ahorros de los inmigrantes a través de una mayor participación de instituciones financieras formales en el proceso; y
    - iv. Dirigir el capital de inmigrantes hacia inversiones productivas.
  2. 14 Los objetivos de los proyectos individuales apoyados por inversiones del FOMIN y relacionados con las remesas, deben ser también consistentes con las políticas establecidas para los préstamos del SEIF. Dichos recursos sólo pueden destinarse a “organizaciones no gubernamentales o intermediarios financieros locales que están creando o expandiendo servicios a las micro y pequeñas empresas, o que están proporcionando crédito o invirtiendo en micro y pequeños empresas”. Adicionalmente, los receptores de las operaciones de inversión del FOMIN deben ser organizaciones que: (i) sean sostenibles financieramente; (ii) apalanquen recursos de terceros; (iii) se benefician por la adicionalidad de los recursos provistos; (iv) provean efecto de demostración; y (v) permitan establecer mecanismos adecuados de supervisión.

---

<sup>10</sup> Fondo Multilateral de Inversiones. “Las remesas como herramienta de desarrollo” (MIF/GN-73). Diciembre 2001.

### III- PRESTATARIO

#### A. Análisis Institucional

3. 1 El préstamo se concluirá con Grupo BHD (GBHD), un holding de empresas dedicadas principalmente al negocio bancario y de seguros que se constituyó en 1972 y cuyo principal centro de negocios (72% de sus activos) es el Banco BHD. La composición accionarial del GBHD es muy variada, estando dividida entre 62 inversionistas locales. Las empresas del GBHD que intervienen en la captación, transferencia y distribución de remesas son:
  - iv. Remesas Dominicanas, S.A. Intermediario financiero incorporado en la RD y dedicado a la distribución de remesas en la RD;
  - v. BHD Corp. Intermediario financiero incorporado en los EU y dedicado a la captación de remesas en los Estados Unidos y Puerto Rico; y
  - vi. Banco BHD. Intermediario financiero incorporado en la RD que respalda y da profundidad, además de los servicios de compensación, a las actividades remesadoras de Remesas Dominicanas y BHD Corp.
  
3. 2 El préstamo se realiza con GBHD por:
  - i. Presentar un perfil de riesgo mucho más atractivo para el FOMIN que Remesas Dominicanas, S.A.<sup>11</sup>;
  - ii. Ser la compañía “holding” que engloba a las tres unidades del Grupo que intervienen en la captación, control, envío y distribución de remesas; y
  - iii. Evitar los riesgos que las transacciones entre partes relacionadas, típicas entre compañías matrices y sus subsidiarias, pudieran suponer.
  
3. 3 Remesas Dominicanas, S.A. es actualmente una de las principales compañías receptoras y distribuidora de envíos en la RD. El 62% de su capital pertenece a GBHD. Fue fundada en 1998 como forma de complementar y agregar valor a los servicios de captación de envíos que desarrollaba BHD Corp. en los EU. Una de las fortalezas de Remesas Dominicanas es la de estar en inmejorables condiciones para cumplir con las recientemente promulgadas medidas contra el blanqueo de dinero y la financiación de grupos terroristas<sup>12</sup> que incluyen el llamado envío estructurado o fraudulento. Al pertenecer a GBHD, se controla todo el proceso de transferencia al garantizarse la operación desde la captación de la remesa hasta su entrega al beneficiario. Adicionalmente, el hecho de que Banco Popular de Puerto Rico<sup>13</sup>, una institución financiera formal norteamericana regulada, sea accionista de Banco BHD obliga a tener controles más estrictos. Remesas Dominicanas realizó 834.000 envíos en 2002 por US\$ 198 mm. El monto promedio por envío fue de US\$ 224.

---

<sup>11</sup> En este sentido, la estructuración financiera de la operación se asemeja a la de Dynamic Finance Limited (Trinidad y Tobago). MIF/AT-411.

<sup>12</sup> USA Patriot Act del 2001: “Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism”. Title III – International Money Laundering Abatement and Anti-Terrorist Financing Act of 2001. <http://www.immigration.gov/graphics/lawsregs/patriot.pdf> Según la Asociación Dominicana de Remesadoras de Divisas, hace más de cinco años que no se registra un solo caso entre sus asociados (que incluye BHD Corp.) de reclamo por intento de envíos fraudulentos de lavado y otros delitos.

<sup>13</sup> Banco Popular de Puerto Rico es El mayor banco de Puerto Rico además de estar por activos entre los primeros 40 bancos de EU.



3. 4 BHD Corp. fue constituida en 1983 con el objetivo de servir a la comunidad Dominicana de Nueva York, mediante la oferta de información y representación de los servicios bancarios. En el año 1993 BHD Corp. obtuvo la licencia de “Money Transmitter”, otorgada por el Departamento de Bancos del Estado de Nueva York, convirtiéndose en la primera empresa Dominicana en obtener dicha licencia y en participar formalmente en el mercado de envíos de valores desde los EU hacia la RD. En la actualidad, BHD Corp. tiene licencia para operar en los Estados de mayor concentración de inmigrantes Dominicanos y posee 9 oficinas propias, localizadas en Nueva York, New Jersey, Rhode Island, Massachussets y Puerto Rico. Adicionalmente BHD Corp. cuenta con más de 400 agentes autorizados. BHD Corp. tiene en la actualidad una cuota del mercado de remesas de los EU a la RD del 12% y el objetivo a mediano plazo de alcanzar el 20%<sup>14</sup>. BHD Corp. es propiedad del GBHD (80%) y del Banco Sabadell (20%)<sup>15</sup>.
3. 5 La principal entidad perteneciente a GBHD es el Banco BHD, el cuarto mayor banco de la RD tras su reciente fusión con Banco Fiduciario. Las calificaciones asignadas por Fitch a BHD (Nacional Largo Plazo A+; Internacional Largo Plazo BB- Estable) están soportadas por una sólida posición de mercado y niveles de capitalización y rentabilidad adecuados, todo esto junto con los beneficios proporcionados por su diversificada base accionaria y la cooperación provista por el Banco Sabadell de España (20% de su capital accionarial) y el Banco Popular de Puerto Rico (18% de su capital accionarial). El Banco BHD centra su expansión en el sector de consumo y minorista. Con este préstamo, el FOMIN refuerza su orientación hacia las unidades económicas de bajos y medios ingresos normalmente desatendidos por la banca tradicional comercial (ampliando así la cobertura del mercado). Banco BHD demostró este interés al participar accionarialmente, conjuntamente con el FOMIN, en la constitución de Banco de la Pequeña Empresa (BPE)<sup>16</sup> en 1996. Desde entonces Banco BHD ha participado activamente como accionista minoritario en la gobernabilidad de la institución.

## **B. Análisis Financiero**

3. 6 GBHD, es una sociedad anónima incorporada en la RD que sirve de matriz a un conjunto de empresas Dominicanas de los sectores financiero, turismo, desarrollo inmobiliario y remesas. GBHD tenía a 12/31/02 activos por valor de US\$ 1,4 billones; pasivos por US\$ 1,2 billones; patrimonio de accionistas de US\$ 151 mm; ganancias netas de US\$ 19,5 mm; ganancias retenidas de US\$ 25mm y dividendos por US\$ 21mm (de los cuales sólo US\$ 0,5mm fueron en efectivo y el resto fueron reinvertidos en acciones del Grupo).
3. 7 La actividad principal de GBHD es la actividad financiera. Dicha actividad representa el 85% de sus activos y 89% de pasivos. Por orden de importancia le sigue las actividades de promoción turística (Coratur, S.A.) con el 7% de los activos y de promoción inmobiliaria (Promotora BHD, S.A. e Inmobiliaria BHD, S.A.) con 7% de sus activos. BHD Corp., la entidad captadora de las remesas de GBHD, representa el 0,45% de los activos del Grupo. El patrimonio de GBHD disminuyó el año pasado a US\$ 151mm

<sup>14</sup> Como referencia, Western Union tiene una cuota en el presente del 30%.

<sup>15</sup> Cuarto banco del ranking español, integrado actualmente por los bancos Sabadell, Asturias, Sabadell Banca Privada y ActivoBank, las marcas Banco Herrero y Solbank y diferentes sociedades filiales y participadas.

<sup>16</sup> MIF/AT-85

debido al impacto negativo de la apreciación del US\$ (1 US\$ = 16.97 DOP a 31/12/2001 vs. 1 US\$ = 20.75 DOP a 31/12/2002), pero se incrementó en moneda local.

3. 8 La evolución del GBHD está estrechamente vinculada a las actividades del Banco BHD, principal activo del Grupo. Banco BHD representa el 72% de los activos totales del Grupo, y por lo tanto su evolución dictamina, mayormente, los resultados de GBHD. El acontecimiento reciente más relevante del Banco BHD fue su fusión con Banco Fiduciario (principios del 2001). Dicha fusión hizo que Banco BHD se consolidase como el cuarto banco Dominicano con el 11% del mercado nacional medido en activos, préstamos y depósitos. La fusión hizo que los activos de BHD crecieran un 64,3% mientras que le permitió continuar con su estrategia de crecimiento centrada en la banca minorista. Los depósitos y valores en poder del público han sido la principal fuente de fondos de la institución, la cual es complementada por el financiamiento interbancario y la base de capital de Banco BHD. Sus ratios de liquidez son satisfactorios (17,3% de sus activos es en fondos líquidos o equivalentes) aunque se han deteriorado recientemente. No obstante, Banco BHD tiene acceso a importantes líneas de crédito provistas por Banco Sabadell y Popular.
3. 9 El impacto más negativo en GBHD de la fusión de Banco BHD y Banco Fiduciario fue el deterioro en la calidad de la cartera y una ligera disminución en los ratios de rentabilidad del activo (de 1.6% a 1.4%) y del patrimonio (del 14.6% a 12.9%). Aún duplicando las provisiones en 2002 (de US\$ 8 mm a US\$ 17mm), el ratio de provisión por incobrables sobre cartera en mora empeoró pasando a ser del 94%. No obstante GBHD obtiene un “Open Equity Exposure Ratio”<sup>17</sup> favorable de 0.018. En este comportamiento también influyo el hecho de que se cambiara la metodología de cálculo de cartera en mora – para aproximarla a los estándares internacionales – en Septiembre del 2002. Aún así, los ratios de provisiones y calidad de la cartera de Banco BHD – y por lo tanto de GBHD - son mejores que los del sistema<sup>18</sup>. El 7,8% de la cartera total del Banco BHD se encuentra concentrada en créditos vinculados.

#### GBHD - Sumario de la Historia Financiera (US\$ mm)

	2002	2001	2000
Total activos	1,404	1,460	1,276
Fondos disponibles e inversiones temporales	342	329	298
Cartera Neta	803	837	702
Total pasivos	1,196	1,239	1,113
Depósitos	202	228	223
Valores en circulación	759	751	590
Créditos de bancos y otras instituciones	216	229	276
Patrimonio	151	162	138
Ingresos financieros, netos	76	67	40
Provisiones para activos riesgosos	(17)	(8)	(11)
Utilidad de operación neta	132	116	75
Gastos operativos, depreciación y amortización	95	81	52
Utilidad final	20	24	19

<sup>17</sup> “Open Equity Exposure”: cartera en mora menos provisiones / patrimonio

<sup>18</sup> Fitch Ratings. Banco BHD. Noviembre 2002.

### Parámetros financieros más significativos

	2002	2001	2000
Patrimonio/ total activos	10.8%	11.1%	10.8%
Rentabilidad del activo	1.4%	1.6%	1.5%
Rentabilidad del patrimonio	12.9%	14.6%	13.6%
Provisión incobrables / cartera en mora	94%	119.3%	302.4%
Activos líquidos + inversiones / total depósitos + valores en circulación	35.5%	33.6%	36.7%
Margen financiero neto (gan. neta / ing. financieros brutos)	11.3%	14.7%	19.5%
Relación ingresos / gastos	1.585	1.577	1.583

Información Financiera 2002 Miles US\$	Remesas Dominicanas SA	BHD Corp.
Total activo	2.349,8	8.842,9
Total pasivo	1.662,5	7.465,1
Patrimonio	687,3	1.377,8
Ingresos	2.341	8.116,2
Egresos	2.111	8.406,8
Beneficio Neto	173	(308,6)

3. 10 Remesas Dominicanas S.A. y BHD Corp. presentan una situación financiera, aunque saneada, más delicada debido a su tamaño (respectivamente de US\$ 2,3mm y US\$ 8,8mm) y su breve historia económica. Como son empresas consolidadas dentro de GBHD tienen tanto el respaldo y la seguridad financiera del Grupo BHD como el acceso a los servicios y productos de Banco BHD, pero también están sujetas a las prioridades estratégicas del Grupo. Las pérdidas de BHD Corp. son fruto de pérdidas cambiarias y del proceso de expansión.

Actividad remesadora	1999	2000	2001	2002
Remesas recibidas en la RD (Millones US\$)	1.722	1.789	2.150	2.167
Recibido por Remesas Dominicanas (Millones US\$)	114	154	229	198
Participación mercado de Remesas Dominicanas, S.A.	6,6%	8,6%	10,7%	9,1%
Número transferencias vía Remesas Dominicana, S.A.	614.000	896.000	935.000	884.000
Monto promedio por remesa enviada (US\$)	\$186,0	\$196,0	\$245,0	\$224,0

## IV. LA OPERACION

### A. Objetivos y componentes del proyecto

#### 4. 1 Objetivos Generales:

- i. Facilitar el acceso a capital al sector microfinanciero de la RD;
- ii. Beneficiar a los receptores de remesas en la RD mediante aumento en la utilidad final que perciben al conseguir una reducción en las comisiones a pagar por transferir remesas;

- iii. Involucrar al sector financiero formal tradicional en la provisión de servicios financieros a las unidades económicas de bajos y medianos ingresos; e
- iv. Incrementar el impacto de las remesas en el ahorro interno de la economía y en la canalización de éste a sectores productivos.

#### 4.2 Objetivos Específicos:

- i. Crear competencia para así contribuir a reducir las comisiones de intermediación inherentes a los actuales mecanismos de distribución de remesas en la RD mediante la aplicación de nuevas tecnologías;
- ii. Favorecer la capitalización del sector microfinanciero al incrementar la utilidad final percibida por los receptores de remesas;
- iii. Promover la bancarización de los receptores y de los pequeños establecimientos comerciales distribuidores de remesas; y
- iv. Desarrollar e implementar nuevas aplicaciones tecnológicas para la captación, transferencia, control y recepción de remesas.

#### 4.3 Componentes del proyecto. El negocio de la captación y entrega de remesas internacionales se subdivide en 3 partes:

- i. La captación de la remesa en el país de origen. La captación es realizada por un agente remesador que puede ser una marca internacional como “Western Union” o marcas de origen étnico como “BHD Corp.”, “Quisqueyana”, etc. Los agentes suelen tener oficinas o sucursales ubicadas en los lugares que concentran grupos importantes de inmigrantes y cuentan con licencias otorgadas por el “Banking Department” de cada estado de los EU. En muchos casos los agentes se auxilian de subagentes (tiendas, salones de belleza, etc.). En estos casos los subagentes reciben la remesa en efectivo, junto a las instrucciones de entrega y transfieren la información al agente remesador. El cliente entonces realiza una llamada internacional y notifica a sus familiares de la remesa. Para la RD, el costo promedio por envío de remesa asciende a aproximadamente un 9% del monto enviado. Actualmente un 71% (de dicho 9%) corresponde a las comisiones pagadas a los subagentes captadores de remesas<sup>19</sup>;
- ii. El envío al país receptor. El agente de envío tiene a su vez contrato con una empresa que entrega las remesas en el país receptor. Esta empresa puede ser relacionada al agente de envío o totalmente independiente. Una vez que el agente ha recibido las instrucciones de entrega de la persona que envía, se notifica por vía electrónica a los distribuidores locales y se procede a la entrega; y
- iii. Los servicios de distribución del envío al beneficiario final. En la RD, las empresas distribuidoras de envíos realizan la entrega al beneficiario final auxiliándose, por falta de innovaciones tecnológicas, de dos canales de distribución: (i) red de oficinas: compuesta por oficinas de distribución o subagentes de entrega ubicados en las distintas ciudades y poblaciones del país. Estas oficinas sirven para la entrega directa de la remesa al beneficiario; y (ii) servicio de mensajería. Estos mecanismos y estructura de distribución resultan de mucho riesgo, alta complejidad logística y consecuentemente de elevados costos. Los principales riesgos existentes en la distribución y entrega del envío y que este proyecto mitigará son: (i) robos y asaltos

---

<sup>19</sup> Las comisiones pagadas por enviar una remesa se dividen de la siguiente manera: 71% para el subagente, 20% para el agente remesador, y 9% para la empresa distribuidora.

en la recogida de efectivo y depósito de los agentes; (ii) insolvencia de los subagentes; y (iii) robos y asaltos a mensajeros y oficinas.

- 4.4 El proyecto desarrollará, mediante la aplicación de innovaciones tecnológicas, alternativas a los canales de distribución tradicionalmente utilizados en la distribución de remesas. El FOMIN financiará en condiciones de mercado el ajuste organizacional y tecnológico necesario para que GBHD sustituya de manera gradual los canales de captación y distribución tradicionales por otros de mayor eficiencia y menor costo. Ello le permitirá expandir masivamente sus servicios de transmisión de remesas (primera etapa) y financieros (segunda etapa)<sup>20</sup>. Ello conseguirá incrementar el nivel de bancarización, con todos los efectos positivos que ello conlleva, de la población Dominicana no atendida por el sistema financiero local.
- 4.5 Los canales alternativos, para aquellos clientes que no deseen seguir recibiendo las remesas a domicilio, que serán utilizados son:
  - i. Red de establecimientos comerciales afiliados utilizando la tecnología “Point of Sale” (POS): Este mecanismo implica la afiliación de un gran número de pequeñas empresas en el sector servicios que por sus características intrínsecas podrían constituirse en distribuidores de remesas por excelencia tales como supermercados, farmacias, súper-colmados y estaciones de gasolina. La tecnología POS funciona de manera muy similar a los “veriphones” utilizados para las autorizaciones de tarjetas de débito y de crédito. Luego de haber recibido la típica llamada telefónica del familiar que ha puesto el envío, el beneficiario se presenta al establecimiento comercial que le resulte más conveniente y marca el código suministrado por la persona que realizó el envío. Es entonces cuando el POS se comunica con los servidores centrales y recibe la autorización para que el comercio afiliado realice la entrega de la remesa. Al mismo tiempo, el servidor ordena un crédito en la cuenta corriente del establecimiento comercial ascendente a la suma entregada al beneficiario más la comisión pagada al comercio por la realización de entregas;
  - ii. Utilización de la Red de sucursales bancarias del Banco BHD: Este mecanismo implica la utilización de una red de 56 oficinas y 108 cajeros electrónicos como canal de distribución. Con ello Remesas Dominicanas podría reducir parcialmente su red de oficinas. Esto minimizaría mucho los riesgos asociados con la entrega al tratarse de oficinas con mejores mecanismos de seguridad. Para Banco BHD, el aumento en el tráfico de personas/clientes en sus sucursales brinda una oportunidad para lograr ventas cruzadas de otros productos del mercado masivo como las cuentas de ahorro. En este sentido el Banco BHD jugaría un papel fundamental promoviendo la bancarización de estos clientes (beneficiarios de las remesas); y
  - iii. Distribución de remesas “rurales” a través de instituciones de desarrollo comunitario y cooperativas: La presencia física y prestigio de estas instituciones en sus localidades les convierte en distribuidores ideales a la vez que les permite generar ingresos adicionales por distribución que redundarán en beneficio de estas comunidades. Las entregas a través de estas instituciones serán también manejadas a través del sistema electrónico POS.

---

<sup>20</sup> Manuel Orozco. “Enabling environments? Facing a spontaneous or incubating stage”. Enero 2002. Esta correlación entre remesas y bancarización se demostró viable y exitosa en la experiencia realizada por la cooperativa San José de las Matas (RD).

4. 6 A diferencia de otras iniciativas, el sistema promovido por GBHD no requiere de la afiliación obligatoria del receptor de la remesa a Banco BHD. Aún cuando esto sería muy deseable ya que significaría que se está incrementando el acceso a los servicios financieros formales, se pretende que dicho acceso se realice al convencerse el usuario de las ventajas y servicios de valor añadido de los que puede beneficiarse por afiliarse. De este modo, se garantiza el acceso de toda la población Dominicana a un sistema eficiente de distribución de remesas.
4. 7 La estrategia de GBHD se basa en que según estudios recientes<sup>21</sup>, muchos de los usuarios de los servicios de transferencia/remesas son recelosos de los bancos y demás instituciones financieras. Sus opiniones suelen estar basadas en impresiones más que en experiencias de primera mano ya que la mayoría de ellos (y de sus familias) no están bancarizados. Así pues, la interacción que las instituciones financieras puedan desarrollar con esta población desatendida será la que determine el éxito o fracaso del proyecto. Además, está demostrado que los usuarios están dispuestos a adoptar nuevas innovaciones tecnológicas basados en la conveniencia, seguridad y confiabilidad que dichas tecnologías proporcionen tanto a los emisores en los EU como a los receptores en la RD.
4. 8 El préstamo con recursos del FOMIN se aplicará a gastos a incurrir. El costo total del proyecto asciende a US\$ 6.475.000 (el FOMIN proporciona el 39% de los recursos que GBHD necesita para desarrollar e implementar el proyecto):
- |   |                     |
|---|---------------------|
| i. Instalación de locales propios (EU; 30 locales):                     | US\$ 1,500,000      |
| ii. Instalación de estafetas en comercios afiliados (EU; 100 estafetas) | US\$ 1,500,000      |
| iii. Inversión en adecuación de la plataforma tecnológica (EU)          | US\$ 500,000        |
| iv. Software (RD)   | US\$ 165,000        |
| v. Inversión en publicidad y promoción (EU y RD)                        | US\$ 700,000        |
| vi. Gastos legales (EU)   | US\$ 200,000        |
| vii. Capital de Trabajo (EU y RD)                                       | US\$ 1,560,000      |
| viii. Consultoría financiera  | US\$ 50,000         |
| ix. Inversiones en 510 equipos POS <sup>22</sup> (RD)                   | <u>US\$ 300,000</u> |
|   | US\$ 6,475,000      |
4. 9 El proyecto sólo será exitoso para GBHD si a la vez que con la reducción en las tarifas se consiguen los objetivos de: (i) mejorar la accesibilidad al cliente tanto en los EU como en la RD; (ii) ofrecer un excelente servicio y rapidez en la entrega basándose en tecnología punta; y (iii) desarrollar las ventajas y el valor añadido que los servicios bancarios podrían atraer a estas unidades económicas. La gerencia de GBHD está consciente de que no podrá mantener una ventaja competitiva basada exclusivamente en menores precios. Eventualmente, otros competidores reducirán sus precios. Por lo anterior, se requiere que la red BHD desarrolle los atributos de confiabilidad y eficiencia a beneficio del cliente.

<sup>21</sup> Fondo Multilateral de Inversiones. "Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets". Ferro 2003.

<sup>22</sup> Esta inversión se realiza de manera gradual durante el período 2003-2005. La gerencia entiende que como forma de lograr impacto y credibilidad en los nuevos canales debe de iniciar el proyecto instalando unas 270 unidades de POS (53% del total) durante el primer año.

4. 10 La racionalidad del FOMIN de apoyar el proyecto es la de beneficiar al sector microfinanciero de la RD. Al reducir los costes de intermediación del envío de remesas, e incrementarse de este modo la cantidad que los receptores reciben, se facilita la formación del capital de las microempresas ya que se calcula que hasta de un 20 a un 30% del capital invertido en microempresas es financiado por remesas<sup>23</sup>. Las remesas, en un país con un bajo índice de acceso al crédito, son la mejor alternativa de acceso a capital de aquellos microempresarios que cuentan con alguien que les remita dinero desde el extranjero. En este sentido, existen fuertes indicios que avalan un comportamiento económicamente racional en la toma de decisiones sobre la utilización de las remesas<sup>24</sup> por parte de los microempresarios receptores.
4. 11 Adicionalmente, el proyecto facilitará el desarrollo de nuevos productos con la visión de evolucionar los procesos manuales de remesas a procesos tecnológicos que garanticen bajo costo a los usuarios y al mismo tiempo le generen una cadena de valor que tienda a mejorar su calidad de vida al facilitar su acceso a servicios financieros tales como seguros de vida, salud y últimos gastos (funeraria); planes de ahorros para la vivienda; planes de estudios universitarios; tarjetas de crédito y débito; etc. Tanto los emigrantes dominicanos como los receptores de las remesas se podrán beneficiar de ellos<sup>25</sup>.
4. 12 De modo secundario, el mecanismo propuesto también implica la afiliación de un gran número de pequeñas empresas en el sector servicios que por sus características intrínsecas de: (i) manejo de elevados niveles de dinero en efectivo, (ii) elevado tráfico de clientes, y (iii) por ser proveedores de productos y/o servicios básicos (alimentos, medicinas, etc.) podrían constituirse en distribuidores de remesas por excelencia tales como supermercados, farmacias, colmados y estaciones de gasolina. Estos comercios, además de generar ingresos adicionales por la distribución de remesas, se beneficiarían de bancarizarse y del tráfico adicional de clientes derivado de la entrega de remesas.
4. 13 GBHD está cerrando toda una serie de contratos con cooperativas rurales que se convertirán en los distribuidores de las remesas en el interior de la RD a cambio de descuentos especiales. El proyecto contemplará la instalación de las nuevas plataformas tecnológicas en las cooperativas rurales. Los primeros proyecto pilotos se realizarán con Cooperativa La Vega Real y Cooperativa La Candelaria. Con esta colaboración se conseguirán tres grandes beneficios: (i) alcanzar las zonas socialmente más desfavorecidas; (ii) fortalecer a las cooperativas rurales que podrán ofrecer un mayor abanico de servicios financieros a una mayor población<sup>26</sup>; y (iii) ofrecer una mayor utilidad a la comunidad emigrante.
4. 14 Se espera que el proyecto tenga el siguiente impacto en la tarifa que los usuarios pagan al enviar remesas:

<sup>23</sup> Christopher Woodruff y Rene Zenteno. "Remittances and Microenterprises in Mexico". Agosto 2001.

<sup>24</sup> Shivani Puri y Tineke Ritzema. Organización Internacional del Trabajo. "Migrant Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues". 1999.

<sup>25</sup> Leonides Buencamino y Sergei Gorbunov. "Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance". Noviembre 2002.

<sup>26</sup> Se está analizando que las cooperativas rurales puedan comercializar los productos de Banco BHD, productos que por el pequeño tamaño de las cooperativas éstas encontrarían muy difíciles de desarrollar, a la vez que puedan acceder a servicios financieros ej. titularización de cartera o hipotecas, a través de Banco BHD.

**Propuesta de Cambio de Tarifa**

	Tarifa Actual (US\$)	Como % de los US\$ Enviados	Tarifa Propuesta (US\$)	Como % de los US\$ Enviados
Monto enviado	245,0	100%	245,0	100%
Comisión	17,3	7%	7,3	3%
Margen Cambiario	5,5	2%	5,5	2%
Total Comisión	22,8	9%	12,8	5%

Cambio en Tarifa -44%

4. 15 Ello significaría que en el plazo de cinco años, se incrementaría el capital de las microempresas Dominicanas entre US\$ 11 y 16,5 mm gracias a reducir comisiones en los más de 5,5 mm de remesas que serán captadas y distribuidas por GBHD. Esta cifra no incluye el incremento de capital que la reinversión de las utilidades generadas por este aumento del acceso al capital produciría, ni tampoco calcula el efecto multiplicador de 3:1 de las remesas en la economía local<sup>27</sup>.

**B. Condiciones financieras de la operación**

- i. Prestatario: Grupo BHD, S.A.;
- ii. Monto: hasta US\$ 2,5 mm, en un único desembolso<sup>28</sup>;
- iii. Plazo: Hasta cinco años, incluyendo un período de gracia no mayor de dos años;
- iv. Plazo de amortización del principal: Cuotas semestrales iguales que se efectuarán a partir de transcurridos dos años de la fecha del primer desembolso;
- v. Tasa de Interés: Variable, el equivalente a la tasa LIBOR de seis meses + 4,5% anual, pagadera semestralmente;
- vi. Comisión de apertura: 0,5% del monto principal del Préstamo;
- vii. Recargo por mora: Seis por ciento (6%) anual pagadero sobre el monto de capital vencido, calculado sobre la base de un año de 360 días;
- viii. Comisión por pago anticipado: Tres por ciento (3%) del monto pagado por anticipado multiplicado por la relación entre el número de meses hasta el vencimiento y el vencimiento contractual en meses;
- ix. Garantía: general de la institución;
- x. Cláusulas financieras: El FOMIN podrá acelerar el préstamo o requerir la constitución de garantías ante:
  - A. un deterioro significativo de la situación financiera de GBHD y sus principales subsidiarias medido por los siguientes ratios de Banco BHD:
    - Provisión para cartera de créditos / créditos vencidos  $\geq 90\%$
    - Créditos vencidos / Cartera de créditos bruta  $\leq 8\%$
    - Cartera de créditos neta / (depósitos + valores + financiamientos)  $\geq 70\%$
    - Patrimonio / activos totales  $\geq 9\%$ ;
  - B. “share retention agreement”;

<sup>27</sup> Fondo Multilateral de Inversiones. “Sending Money Home: An International Comparison of Remittance Markets”. Febrero 2003.

<sup>28</sup> El préstamo se desembolsará en un solo tramo dado que las inversiones más significativas del proyecto se realizarán al principio. Como condición previa al primer desembolso, BHD Corp. y Remesas Dominicanas S.A. deberán demostrar tener las licencias y permisos correspondientes a su actividad al día.



- C. auditoría del GBHD o Banco BHD no satisfactoria;
  - D. incumplimiento con las normas regulatorias y/o con los organismos de supervisión de remesadoras e instituciones financieras en los EU y RD (incluyendo el Patriot Act);
  - E. “cross default” financiero; y
  - F. incumplimiento de los objetivos sociales del proyecto medidos por los Indicadores de Supervisión.
- xi. Aplicación de los recursos: Los recursos del Préstamo se destinarán a financiar parte de los gastos a incurrir en la mejora y desarrollo de nuevos canales tecnológicos para la captación y distribución de remesas con destino a la RD; y
  - xii. Supervisión: “Comfort Letter” de supervisión del Banco BHD;
4. 16 La tasa de interés se fijó tomando en cuenta las condiciones imperantes del mercado evitando colocar a tasas subsidiadas o a tasas tan onerosas que imposibilitaran a GBHD desarrollar este proyecto. Los principales parámetros que sirvieron para determinar la tasa de interés fueron: (i) como precio mínimo, préstamos recientes del BID para la RD; (ii) las tasas de interés en US\$ para operaciones pasivas de los bancos privados publicados por el BCRD; (iii) las tasas de colocación para operaciones similares de instituciones multilaterales y privadas; y (iv) los parámetros de colocación (“Pricing Guidelines”) de la Corporación Interamericana de Inversiones. Se determinó que una tasa variable del LIBOR a 6 meses más 4,5%, más una comisión de apertura del 0,5%, estaría dentro de estos parámetros.
4. 17 Indicadores de Supervisión. Para que el préstamo no sea acelerado se deberán demostrar el cumplimiento de los siguientes parámetros por Remesas Dominicanas, S.A. y BHD Corp:
- i. La tarifa cobrada por remesa debe bajar antes del 2007 del 9% de promedio actual al 5%<sup>29</sup>;
  - ii. GBHD deberá demostrar haber incurrido en al menos US\$ 3mm de gastos de contraparte; y
  - iii. Remesas Dominicanas S.A. deberá haber instalado al menos 200 POS antes del 31/12/04 y 400 antes del 31/12/07.
4. 18 El FOMIN, para reforzar su seguimiento a la operación, podrá subcontratar a su sola discreción la supervisión del proyecto a un tercero<sup>30</sup>. GBHD se compromete a colaborar de buena fe, proporcionando toda la información requerida y dándole acceso a las personas e instituciones necesarias, con dicho tercero.
4. 19 Resultados esperados: Los resultados tangibles que se esperan conseguir con este proyecto son:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Sumatorio
# remesas distribuidas por Remesas Dominicana S.A.	923	1.015	1.127	1.206	1.266	5.537
Capital distribuido por	229.827	252.735	280.623	300.299	315.234	1.378.718

<sup>29</sup> Se espera poder alcanzar este objetivo durante el primer año del proyecto, si bien las condiciones macroeconómicas imperantes están generando incertidumbre sobre la viabilidad de conseguirlo en dicho plazo.

<sup>30</sup> En la actualidad el FOMIN ha reforzado la supervisión de parte de su cartera microfinanciera contratando a Omtrix, S.A., una firma costarricense especializada en invertir en instituciones microfinancieras.

Remesas Dominicanas S.A.						
Incremento del importe recibido de remesas por la reducción de comisión	9.193	10.109	11.225	12.012	12.609	55.148
Efecto multiplicador en la economía de la RD por la reducción del 4% en la tarifa (3:1)	27.579	30.327	33.675	36.036	37.827	165.444
Incremento de la capitalización de las MIC de la RD (se calcula un promedio del 25%)	2.298	2.527	2.806	3.003	3.152	13.786

Cifras en millares.

Cifras en US\$.

4. 20 Los resultados no financieros que se esperan conseguir con este proyecto son:
- Desarrollo en 5 años de canales alternativos de distribución de remesas<sup>31</sup> tal modo que los principales vehículos sean: (i) POS (principalmente comercios, farmacias y gasolineras): 45%; (ii) Cooperativas rurales: 15%; (iii) red comercial del Banco BHD: 20%; y (iv) mensajería: 5%; y
  - La creación de una red de alianzas estratégicas con cooperativas de crédito rurales y otros intermediarios financieros formales que permitan acceder a los estratos sociales más humildes (profundización) a los productos y servicios bancarios formales.

### C. Consideraciones medioambientales

4. 21 En la reunión del 24 de Enero de 2003 del Comité de Ambiente e Impacto Social se estudió y aprobó el proyecto. No se hicieron recomendaciones al proyecto al no tener las actividades contempladas una relación directa con los clientes de microcrédito o con el medio ambiente.

## V. RIESGOS Y FACTORES MITIGANTES

5. 1 Riesgo país. Debido a la fragilidad macroeconómica de la RD, nuevas crisis podrían afectar negativamente a GBHD. Factor Mitigante. GBHD es una compañía “holding” bien diversificada sectorialmente ej. financiero, turismo e inmobiliario; y geográficamente ej. con presencia nacional e internacional. Gracias a la composición internacional y compromiso de los inversores en sus actividades financieras, GBHD tiene una sólida base accionarial que le fortalece. Además, su equipo gerencial posee muchos años de experiencia en escenarios difíciles similares.
5. 2 Riesgo sistémico: Muchos de los factores que afectan el manejo de liquidez de las instituciones financieras están fuera del control de GBHD. Consideración. El principal afectado del GBHD sería Banco BHD, quién posee una sólida estructura accionarial, un muy competente equipo gerencial con un gran saber-hacer ante situaciones similares y parte de una situación saneada. Además con este proyecto GBHD fomentará la captación de remesas lo que le permitirá diversificar sus fuentes de depósitos.

<sup>31</sup> En la actualidad Remesas Dominicanas, S.A. distribuye el 97% de sus remesas por mensajero; 2,5% en su propia red de oficinas y tan sólo un 0,5% mediante la red comercial del Banco BHD.

- 5.3 Riesgo crediticio. Si la situación financiera de la institución empeorase considerablemente, el FOMIN podría sufrir pérdidas. Factor Mitigante. El FOMIN está prestando a una institución creada, invertida y dirigida por un grupo de inversores locales que han obtenido excelentes resultados hasta la fecha. Los recursos del FOMIN representarán un porcentaje muy reducido de los pasivos del Grupo. En caso de un deterioro significativo, una auditoría no satisfactoria o el impago por GBHD de algún otro compromiso crediticio, el préstamo sería acelerado. El FOMIN someterá a la institución a una constante supervisión para asegurar el cumplimiento de las condiciones del préstamo y el control de la evolución de este factor.
- 5.4 Desviación del crédito: GBHD podría canalizar los recursos de este crédito a otras unidades del Grupo o a actividades diferentes que las establecidas en el proyecto. Factor Mitigante. La obligación de GBHD a destinar los recursos de este proyecto será contractual. La no-aceleración del préstamo estará sujeta a que la institución consiga determinadas metas impuestas por el FOMIN de acuerdo al impacto social del proyecto. GBHD tiene claro que una de sus principales ventajas competitivas con respecto a las demás instituciones financieras radica en trabajar y crear vínculos entre las remesas y las micro y pequeñas unidades económicas en la RD. El préstamo es a tasas competitivas de mercado con la finalidad de evitar los recursos pudieran utilizarse para sustituir pasivos.

## **VI. EXCEPCIONES A LAS POLÍTICAS DEL BANCO**

Ninguna.

## PROYECTO DE RESOLUCIÓN

República Dominicana. Mejora de los Canales de Distribución de Remesas para Beneficio del Sector Microempresarial en la República Dominicana

El Comité de Donantes del Fondo Multilateral de Inversiones

### RESUELVE:

1. Autorizar al Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, o al representante que éste designe, para que, en nombre y representación del Banco, en su calidad de Administrador del Fondo Multilateral de Inversiones, suscriba los acuerdos que fuesen necesarios con el Grupo BHD S.A., de la República Dominicana, con el fin de otorgarle financiamiento reembolsable para llevar a cabo la operación referida en el Documento MIF/AT-\_\_\_\_\_.
2. Destinar hasta la suma de dos millones quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$2.500.000), para los fines indicados en el párrafo anterior, con cargo a los recursos del Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa de la Facilidad de Promoción de la Pequeña Empresa del Fondo Multilateral de Inversiones.