

# **ELEMENTOS IMPORTANTES PARA UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACION CON EMPRESAS REMESADORAS**

**Cesar Ríos**  
**Economista**  
**Director Ejecutivo de ALPIMED**  
**Alianza para el Desarrollo de la Micro empresa**  
**El Salvador - Centro América**

Los organismos no gubernamentales y las microfinancieras reguladas y no reguladas han mostrado interés por enriquecer sus servicios a la comunidad sobre la base de excelentes capacidades competitivas existentes en ambas instancias fundamentadas por sus capacidades instaladas.

Las ONG´S y las micrfinancieras reguladas o no están al mismo tiempo siendo visitados por empresas privadas norteamericanas que al observar en ellas una relación directa y permanente con las comunidades y las familias las ubican como potenciales aliados que podrían introducirse al proceso de transferencia de remesas familiares.

Tomado en cuenta este entorno que involucra elementos como:

- 1- **P**ermanencia, nuestros organismo locales pueden constatar que a lo largo de muchos años han tenido una presencia en las comunidades.
- 2- **P**resencia, actualmente al hacer un ejercicio en identificar geográficamente la presencia de nuestros organismos es viable demostrar las capacidades instaladas que favorecen para introducirnos a este proceso de transferencia
- 3- **P**royectos, Al hacer una sumatoria de los proyectos que se encuentran en ejecución actualmente, demostraría una relación con las familias las comunidades y los procesos de desarrollo local, en comunidades que son altamente receptoras de remesas familiares.

Todo lo anterior se orienta a identificar el elemento mas importante en un proceso de transferencia de remesas familiares, ESTO ES LA CONFIAZA

Como organismo no gubernamentales ALPIMED, en los últimos 2 años ha tenido una relación con empresas de transferencia de remesas y hemos logrado identificar elementos importantes que pueda ayudar a diseñar una estrategia de beneficio mutuo con una empresa remesadora, estos elementos los dividimos en 4 ejes esenciales.

<b>LA EMPRESA</b>	<b>EL CONTRATO</b>	<b>EL MECANISMO</b>	<b>LA INVERSIÓN</b>
-------------------	--------------------	---------------------	---------------------

## **1- LA EMPRESA.**

Para las ONGs no es nuevo la negociación con una empresa privada, pero negociar a un nivel trasnacional implica desarrollar una habilidad para identificar ventajas y desventajas, por ello como principio es preciso conocer con quien estamos conversando, sus antecedentes y composición de su Junta Directiva.

- **Documentación legal**
- **Cumplimiento de ley de lavado de activos**
- **Existe un manual de operaciones**
- **Donde tiene licencias para captar remesas**

## **2- EL CONTRATO**

Generalmente los contratos tienen identificados diversas obligaciones para los agentes pagadores, lo ideal para una equitativa negociación es observar tanto los derechos como las obligaciones para ambas partes.

- **Donde se firma en USA o en El Salvador**
- **Se necesita abogado en Comercio Mercantil**
- **Derechos y obligaciones de ambas partes**

### **3- EL MECANISMO**

Las empresas remesadoras que están llegando plantean tener el mecanismo de transferencia mas eficaz y seguro de todos y efectivamente los diferentes mecanismos han desarrollado características interesantes.

Pero donde si llamamos la atención es en identificar si esos mecanismos son regulados o no por las autoridades norteamericanas y lo otro es la seguridad en mantener los precios de cobro por envío o cual es su estrategia de reducción de precios, ya que esta actividad afecta las proyecciones.

- **Hacer una prueba del sistema**
- **Riesgos del mecanismo**
- **Fijación de precios.**
  - Garantía de mantener precios
  - Probabilidad de reducción de precios
- **Planes de mercadeo promoción publicidad**
  - En USA
  - En El Salvador
- **Existen Política y filosofías de atención al cliente**
- **Calendario de supervisión del sistema**
- **Restricciones del sistema**
- **Transferencia de remesas con problemas**
  - Que tipo de problemas se visualizan
  - En que hay que prepararse
  - Cuales serán las políticas de prevención
  - Cual es la recomendación para las ventanillas pagadoras

- **Se tiene acceso a una base de datos**
  - Que información y niveles del ingreso
- **Programa de entrenamiento y capacitación**
- **Programa de incentivos**

#### **4- LA INVERSIÓN INICIAL**

Tomando en cuenta las capacidades instaladas de nuestras oficinas regionales una de las principales preguntas será si hay la necesidad de hacer inversión inicial. Lo observado hasta hoy en los niveles de expansión del servicios comprobamos que el pago de remesas no es un servicio exclusivo de un banco o entidad financiera este lo están ejecutando farmacias, tiendas, supermercados y oficinas de servicio. Esto nos da la ventaja que no necesariamente una empresa remesadora nos tiene que evaluar desde un punto de vista financiero mas bien hay que resaltar la presencia, la permanencia en las comunidades.

- **Cual es la transformación que se debe hacer.**
- **Necesidades tecnológicas.**
- **Necesidades de personal.**
- **Necesidades de capital.**
- **Inversión inicial.**
- **Incentivos financieros para la inversión inicial.**

**Existen otros elementos importantes que resultan ser necesarios para desarrollar una comparación entre una empresa y otra:**

**1.- Que influye al inmigrante la elección de la empresa intermediaria de transferencia de su remesa.**

- **Seguridad**
- **Costo**
- **Comodidad para el tramite en tiempo, acceso.**
- **Beneficios agregados al servicio**
- **Identificación con su realidad social y económica.**

**2 Que características debe tener el sistema**

- **Seguridad**
- **Rapidez, agilidad**
- **Ventanillas de recepción tomando en cuenta los hábitos del demandante.**
- **Ofreciendo otros beneficios para el remesador.**
- **Ofreciendo otros servicios para el desarrollo de sus comunidades de origen.**
- **Costo competitivo preparados para ajuste según el comportamiento del mercado.**
- **Acondicionamiento del sistema a la realidad comunal de las comunidades de origen.**

**Cesar Ríos**  
**Economista**  
**Director Ejecutivo de ALPIMED**  
**Alianza para el Desarrollo de la Micro**  
**empresa**  
**EL SALVADOR – CENTRO AMERICA**  
[dirección@alpimed.org.sv](mailto:dirección@alpimed.org.sv)  
[www.alpimed.org.sv](http://www.alpimed.org.sv)