

México

Los 17 mil millones de dólares de los pobres, a merced de las compañías de envíos Las remesas de los migrantes, exprimidas

Arturo Cano y Alberto Nájjar

Suplemento Masiosare La Jornada, 21-11-04

Las grandes compañías de envío de dinero y los bancos, recién llegados al negocio, son los principales beneficiarios de las remesas que millones de mexicanos (la mayor parte indocumentados) envían al país desde Estados Unidos. Este año, según cifras oficiales, las remesas podrían alcanzar los 17 mil millones de dólares, de los cuales al menos 5% va a las remeseras. Fuertes comisiones, manipulación del tipo de cambio y condicionamientos en el pago arrebatan a las familias que dependen de los dólares del exterior una buena parte de sus ingresos. En los últimos años, las comisiones han bajado, pero al mismo tiempo el volumen de transferencias ha crecido a un acelerado ritmo, lo que permite que las grandes compañías sigan haciendo un gran negocio sin que, hasta el momento, México cuente con una legislación que regule los envíos y proteja a la segunda (quizá pronto la primera) fuente de ingresos del país.

Se fue al tabaco y "tronó" en menos de un mes. Se hizo clandestino y comenzó a trabajar a destajo, donde cayera, aunque le pagaran abajo del salario mínimo. Ha sido jardinero, albañil y otra vez jornalero en el campo. Eso sí, en los 18 meses que lleva en Carolina del Norte, Alfredo Cota Ibarra no ha dejado de mandar dólares a la esposa e hijos que dejó en Guasave, Sinaloa. Allí, Alfredo paga una comisión por el envío. Aquí en México su esposa recibe el dinero en pesos, a un tipo de cambio menor del oficial y muchas veces varios días después, pese a que el envío es "inmediato".

Alfredo se fue legal, con una visa de trabajo, pero no aguantó las duras condiciones del campo de tabaco ni un mes siquiera. Vive en Newport, un pueblo siete veces más pequeño que el suyo en el noroeste mexicano. Ahí, todas las semanas, o cada 15 días cuando mucho, visita una tienda y paga 10 dólares para mandar entre 150 y 300 a México. Ahí mismo le informan cuánto recibirá su familia. Alfredo llama y da una clave. "Siempre me dice que el dólar se lo pagan más bajo y me informa cuánto voy a recibir en pesos", dice su esposa, Paula Ericka López Hernández. Ella va entonces a la oficina de telégrafos donde muy seguido le dicen que "el dinero no ha llegado". Suele tardar hasta cuatro días en cobrar.

Un abuso

En esas dos palabras se resume lo que migrantes, líderes de clubes de oriundos e incluso propietarios de empresas remeseras, piensan del costo de envíos de dinero desde Estados Unidos.

Ciertamente, coinciden, en los últimos años los costos han bajado, pero en ello no hay un mea culpa de las grandes compañías ni es el resultado de acción gubernamental alguna, aunque el gobierno foxista pretenda colgarse la medalla. Es, burdamente, la ley de la oferta y la demanda. Los bancos llegaron a competir en un apetitoso mercado que, según quien haga el cálculo, va de los 650 a los mil millones de dólares anuales.

Hace siete años, organizaciones de migrantes y despachos de abogados demandaron a Western Union y otras empresas. Los demandantes demostraron que el 30 de octubre de 1997, un envío de 500 dólares se convirtió en México en 438.18, sumando la comisión (34 dólares) y el tipo de cambio pagado, de 7.20 pesos por dólar, cuando el oficial era de 8.33.

Un año después, según un estudio de la Universidad de California en Los Angeles sobre los envíos a Zacatecas, la cosa seguía igual. Si un migrante enviaba 300 dólares desde Los Angeles, MoneyGram engullía ¡63.79 dólares! en su servicio "10 minutos" (27 de agosto de 1998). En esa misma fecha, la empresa Mejico Express cobró 18 dólares por su envío en la modalidad de 24 horas. ¿El tiempo justificaba todo? El banco Wells Fargo, por un envío de 300 dólares a cobrar en 24 horas, se quedaba con 60.27 dólares, mientras un giro telegráfico costaba 30. Entonces, una Money Order (orden de pago) costaba 3.32 dólares, pero el envío por ese medio tardaba hasta un mes.

En diciembre de 2000, un juzgado federal ordenó a las empresas devolver a sus clientes 400 millones de dólares obtenidos ilegalmente al manipular el tipo de cambio en su beneficio.

"Hubo gente que juzgó el resultado de manera equivocada ¿dice Raúl Ross, uno de los promotores de la batalla contra las grandes remeseras?, dijeron que vendimos la demanda, pero lo importante es que estas empresas fueron exhibidas como ratas, y eso dañó enormemente su imagen, se probó que el envío no costaba tanto como argüían y que había espacio para nuevas empresas".

Lo admite a su modo John Warner, vicepresidente para América Latina de la empresa MoneyGram: "Es la mala fama que tenemos, por eso nos dicen la oveja negra. Eso se debe a una información equivocada de los medios que dicen que cobramos hasta el 30% de comisión; no es cierto".

Warner respondió así a los cuestionamientos sobre las altas comisiones que cobran, en un foro realizado en el Senado mexicano la semana pasada, evento al cual, por cierto, no fue invitado ningún migrante, pero sí representantes de las más importantes empresas de envío de remesas.

John Warner Gutiérrez (de madre oriunda de Jalostotitlán, Jalisco) lo puso simple: la comisión de su empresa es de 3.5% por envíos de uno a mil dólares, cuando en 1997 era de 12.5%.

Mientras las grandes compañías lavaban su imagen -son ahora donadoras de millones de dólares para proyectos de los migrantes- entraron al mercado muchas pequeñas empresas de mexicanos, en un nicho hasta entonces reservado para los grandes y extranjeros.

Antes de la demanda, informa Ross, los envíos desde Chicago ¿donde él reside? tenían un costo de entre 15 y 20 dólares por cada 300. Actualmente, el servicio cuesta entre 3 y 10 dólares, sin contar la mordida que los remeseros le dan a los dólares (por el tipo de cambio pagado). ¿Han cambiado las cosas? Sí y no. Los costos han disminuido pero Western Union sigue siendo la más cara. El pasado primero de noviembre, por un envío de 300 dólares desde Los Angeles, cobró 17.88 dólares, sumando la comisión y la diferencia entre el tipo de cambio que fijó y el pagado ese día en ventanilla. Este cobro fue por su modalidad "dinero en minutos", pues para el plazo a 24 horas cobró cinco dólares menos.

El US Bank, mediante el programa L@ red de la gente, promovido por el presidente Vicente Fox, no se cuenta entre los más baratos. En la misma fecha que el ejemplo anterior cobró 12.73 dólares. Este programa, operado por Bansefi, permite a los migrantes cobrar sus remesas en una red de cajas solidarias, cooperativas y uniones de crédito.

A las nuevas iniciativas, sin embargo, les resulta muy difícil competir con las "ventajas" que para los migrantes ofrecen Western Union y MoneyGram, pues estas empresas tienen la red más grande de puntos de pago en México y usar sus servicios no tiene tantas complicaciones como abrir una cuenta bancaria.

En el condado de Orange, California, los bancos de América y Wells Fargo, por ejemplo, cobran una comisión que va de 4 a 5.5%. "Es la más barata", dice Roberto Laurean, presidente de la Federación de Michoacanos en la entidad. Pero él mismo añade: "El problema es que la gente no quiere tener cuentas, no va a un banco, prefiere ir a cualquier parte aunque le cobren más, como Orlandi, que cobra 14 dólares, o Banamex, 11 o 12%... de por sí vivimos con miedo a salir".

Algunos le llaman "falta de cultura financiera" de los mexicanos, pero lo cierto es que la bancarización de los envíos de remesas entraña dificultades que van más allá de la desconfianza de los migrantes. La inmensa mayoría de los envíos (83%) es hecha por mexicanos indocumentados, vulnerables frente al hecho de ser "identificados" en una institución del vecino país.

La realidad ayuda: según cálculos de Bancomer, la mayor parte de los envíos se realizan en comercios como gasolineras y tiendas de abarrotes, de las cuales existen entre 300 a 400 mil en el vecino del norte, contra 10 mil sucursales bancarias.

Además, los bancos no están en todas las regiones de México, especialmente en las zonas más pobres que expulsan muchos migrantes, y en Estados Unidos no cuentan con suficiente personal bilingüe.

Una encuesta de la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS) en Panorama City, California, encontró que más de 60% de los "esquineros", como se llama a los jornaleros que se paran en una bocacalle a esperar ser contratados, envían sus remesas a través de Western Union y Orlandi Valuta, dos de las compañías demandadas.

Estas empresas tienen una enorme red en tiendas, restaurantes y gasolineras en el país del norte y muchos puntos de pago en México (los envíos a través de las grandes remeseras se pueden cobrar en bancos; en tiendas como Bodega de Remates, Comercial Mexicana, Elektra y Salinas y Rocha; además de oficinas de telégrafos y centrales camioneras).

El cobro de comisión y la manipulación del tipo de cambio no son los únicos golpes para los migrantes. En muchos lugares de México persisten prácticas que encarecen aún más el servicio.

"En Nayarit encontramos lugares donde les pagan el dólar a siete pesos", dice la diputada Laura Elena Martínez, quien en septiembre pasado presentó una iniciativa para regular las transferencias.

En diversos lugares de Jalisco y Michoacán, sostienen líderes migrantes de esos estados, es común el descuento de 1.50 pesos por dólar. En Guerrero, donde la mayoría de las remesas se cobran en pequeños negocios en las comunidades, es habitual que se condicione el pago a la compra de mercancías.

"El problema es que el envío de remesas no está regulado y las empresas abusan de la gente", dice Manuel Martínez Santamaría, presidente de la Federación de Guerrerenses en Chicago.

Aunque la competencia les ha quitado trozos de un pastel que antes engullían entero, las grandes empresas remeseras siguen teniendo, según dirigentes migrantes, la mitad del mercado. La experiencia y la diferencia

Juventino Castro lleva más de una década con el mismo patrón, en un rancho a media hora de Portland, Oregon. Cada año pasa allá nueve meses, como parte del grupo de confianza de un productor de zarzamoras. Se encarga del riego y suele trabajar de siete a siete, aunque a veces su jornada se prolonga hasta las nueve de la noche. Cobra 10.50 dólares la hora.

Allá conoció a su mujer, una chilanga con quien ha vivido en una casita a 70 metros de la residencia del patrón, quien, dice, lo trata bien, aunque nunca ha movido un dedo para legalizar su condición migratoria. Todos los meses de enero, desde hace 10 años, Juventino cruza la frontera sin documentos. En los últimos años lo ha hecho por el desierto, en el viaje que comienza en Sásabe, Sonora.

Migrante experimentado al fin, ya tiene un pollero local que le cobra mucho menos que la cuota de los primerizos. La misma experiencia se expresa en la manera como Juventino envía sus dólares. Hace algunos envíos esporádicos, pero el grueso de lo ganado con el sudor de su frente se lo entrega a un amigo suyo, estadounidense, quien hace una transferencia bancaria de cuenta a cuenta. A su regreso a México, él dispone del dinero en su cuenta de Banorte.

La mitad de los migrantes de Gabriel Leyva, según una encuesta de la investigadora Ericka Montoya, envían por Western Union y 38% a través de bancos.

La batalla de los pequeños

"Es pura avaricia", resume Reveriano Orozco, presidente de la Asociación de Michoacanos Unidos de Nevada, en referencia al tipo de cambio que pagan las remeseras. Todas las empresas, explica, están obligadas por ley a vender los dólares a los bancos para que se paguen en pesos, y la Asociación de Bancos de México fija el tipo de cambio. "Entonces no hay nada de que sale más caro a unos que a otros, es la misma empresa la que dice a cómo va a cambiar el dólar".

Orozco es también dueño de la empresa Broncos, que controla, dice, 35% de los envíos de mexicanos desde Nevada. "Las compañías grandes se acostumbraron a enriquecerse fácilmente con los paisanos. Esto es un buen negocio (él cobra cinco dólares por envío), nosotros tenemos 40 empleados y sucursales, y hoy pagamos el dólar a 11.30 pesos, igual que en el aeropuerto del DF. Se puede ser competitivo con un margen de ganancia más reducido de lo que cobran las empresas tradicionales".

Las tradicionales son, claro, Western Union y MoneyGram. Hace 10 años, dice Orozco, estas empresas cobraban 17 dólares por enviar 300. La competencia ha creado un panorama distinto que Orozco traza así: "Actualmente las grandes cobran 10 dólares, hay algunas sucursales de Banco de América y Citibank que cobran ocho y hay compañías pequeñas, como nosotros, que para poder sobrevivir cobramos cinco".

Su dominio del mercado permitía a las grandes pagar el tipo de cambio que se les antojaba, "hasta uno o dos pesos menos"; hoy, con la competencia enfrente, "pagan cinco centavos menos del tipo de cambio oficial".

La comisión que las empresas cobran y el tipo de cambio que fijan depende de varios factores, como la zona donde se ubique la sucursal desde la cual se realiza: en Maryland, por ejemplo, es más caro enviar la remesa que en el Distrito de Columbia, porque en el primero hay menos latinos que en la capital estadounidense.

Competir con la enorme red de las grandes empresas y con sus campañas publicitarias ha resultado imposible para algunos. Hugo Loyo, quien tenía una compañía de envíos con sede en Milwaukee y sucursales en Canadá e Iztapalapa, dice que con la llegada de Vicente Fox a la Presidencia se profundizaron las acciones para sacar a los chicos del mercado. Según él, Telecomm comenzó a cobrar comisiones más altas y los bancos cancelaron cuentas de los pequeños remeseros con el pretexto de regulaciones estadounidenses más fuertes.

Loyo no resistió la presión y vendió su empresa, mientras ex funcionarios del gobierno foxista como Juan Hernández, el comisionado presidencial para los migrantes, montaban, dice, compañías para quedarse con una tajada de las remesas. Del otro lado, lo que apretó las tuercas fue la lucha "antiterrorista" de Washington. Con la sospecha de que las remesas podrían esconder fondos para acciones terroristas, el gobierno estadounidense endureció los controles.

Reveriano Orozco explica que ahora todas las compañías deben reportar los envíos mayores a 2 mil dólares, conectar sus computadoras a la FBI, el Departamento de Seguridad Interior (DHS, por sus siglas en inglés) y el Departamento del Tesoro. Además, tienen prohibido efectuar varios envíos el mismo día y deben conservar durante cinco años los datos de sus clientes.

Desde Tacos Jalisco en Phoenix

Sonia Marlene Valenzuela recibió dinero el pasado 8 de noviembre. Su hijo Gabriel, quien vive cerca de San Francisco, "cuidando un viejito que ya lo trata como de la familia", le mandó 100 dólares. Ella recibió mil 128 pesos. Hace seis años que ella no ve a Gabriel, porque "no puede dejar solo al viejito que cuida", pero él le sigue enviando dinero.

La señora Sonia también tiene un nieto, Agustín, en Carolina del Norte. El "ya arregló papeles porque se casó con una gabacha".

Ambos, el hijo y el nieto, le han referido que a veces se pelean con las empresas de envíos "porque cobran muy caro". De cualquier modo, gracias al dinero que viene del norte, la anciana presume la reja y la cochera de su casa. "El viejito que m'ijo cuida me mandó 8 mil dólares para hacerla".

La mitad de las familias de Gabriel Leyva tienen a alguien del otro lado. (En 2001, según cálculos de la investigadora Ericka Montoya, la población recibió casi 7 millones de dólares en remesas.) Algunos regresan, como Carlos Ramón García López, yerno de la señora Sonia, quien mandaba hasta hace poco sus dólares desde Tacos Jalisco, en Phoenix, Arizona. El servicio, dice, cuesta cinco dólares, pero "siempre me volaban unos dólares más en el tipo de cambio". Desde el restaurante, el dinero llegaba a una sucursal bancaria.

García López, durante su estancia en Estados Unidos, nunca mandó a través de empresas como Western Union y MoneyGram, pues "chingaron a mucha gente porque cobraban un billetón".

Las tarjetas mágicas

Vicepresidente de estrategia ejecutiva de mercadotecnia multicultural de Bank of America (el área que la sexta compañía más rentable de Estados Unidos dedica a los migrantes), se daba gusto al presumir la tarjeta Safe Send, que permite a los usuarios enviar sus remesas a México con un costo "significativamente menor" al de una tradicional money order.

"Somos de los principales promotores de la matrícula consular", afirmaba en el foro encabezado por la senadora Silvia Hernández. "Bancarizar al migrante mexicano es una prioridad para nosotros. Por eso apoyamos las acciones del gobierno (mexicano) y creemos en su causa".

La Safe Send es una de muchas "tarjetas mágicas" que circulan en el mercado. Son tarjetas que servirán para todo ¿algunas, hasta para que sus restos sean repatriados? y que los bancos y una marabunta de empresas promueven entre las comunidades mexicanas en Estados Unidos.

La pieza clave para la multiplicación de las tarjetas, y de las cuentas bancarias de los indocumentados, ha sido la matrícula consular que expide la Secretaría de Relaciones Exteriores a través de la red consular.

Ese documento permite a los mexicanos entrar al sistema bancario. Por eso los bancos estadounidenses apoyan al gobierno mexicano. Quieren una parte del pastel de las remesas que, según el Banco de México, este año podría llegar a los 16 mil 500 o 17 mil millones de dólares, cantidad igual o superior a los ingresos por venta de petróleo.

Y es apenas el comienzo, pues el mercado latino de Estados Unidos es uno de lo más apetitosos y rentables, capaz de registrar un crecimiento del 1000% en la próxima década, según estimaciones de Western Union y su socio Grupo Elektra.

Así lo entiende el representante de Bank of America. "El poder adquisitivo de los hispanos es de 650 mil millones de dólares, y de éste 70% corresponde a mexicanos".

O sea, más de la mitad del producto interno bruto de México.

Por eso el esfuerzo del banco en los últimos años por llamar la atención de los migrantes mexicanos, como con la instalación de 5 mil 829 sucursales en las zonas con alta presencia de hispanos en la Unión Americana. "Cubrimos a 93% de los latinos", presume Rosenberg.

Pero Bank of America y su tarjeta son apenas una muestra de las vueltas que las instituciones financieras estadounidenses dan para llamar la atención de los migrantes y sus remesas.

Recurren a todo. US Bank es un ejemplo. Tiene la fórmula para evitar que los paisanos sufran un calvario al internar sus vehículos a México.

"Para no dejar fianza se necesita una tarjeta de crédito, pero muchos de nuestros paisanos no la tienen. Nosotros garantizamos entregarles el plástico con un depósito de 100 dólares", dice Patricia Altamirano, representante del banco.

La condición es, claro, que a través de este sistema se envíen las remesas familiares a México.

El marido de la jaibera

La esposa y la hija de Miguel Angel Valenzuela lo mantienen desde Carolina del Sur, donde trabajan en una fábrica de muebles. La esposa conoció el camino como muchas otras de Gabriel Leyva. Hace años se instaló del otro lado de la carretera una procesadora de jaiba. No tardaron en llegar los contratistas en busca de mano de obra calificada.

Toña Morales, quien trabajaba en la empacadora, se volvió la enganchadora. Armó un ejército de 200 mujeres que iban a Carolina del Norte, Virginia y Louisiana. Al terminar su contrato, con visa, muchas volvieron a Gabriel Leyva sólo para emprender el camino de regreso. Se fueron llevando a otras.

En su silla de ruedas, Miguel Angel dice que a veces hay retrasos en los pagos, pero le parece inútil reclamar. "Ellos (los remeseros) ponen los días".

Sentado frente a Miguel Angel, escucha su vecino Pablo Cruz, quien ya anduvo por Carolina del Norte. Mete su cuchara: "Hijo de la fregada, Western Union un ferión que nos cobraba por mandar".

El gancho de los descuentos

Una de las principales acciones del gobierno mexicano para disminuir los costos de los envíos -o al menos una que mucho presume- es la información comparativa en la página de Internet de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco). Los cuadros de Quién es quién en el envío de remesas, comparan los costos en varias ciudades estadounidenses.

Es un esfuerzo, pero el problema, como dice Reveriano Orozco, es que la mayoría de los trabajadores indocumentados casi no tienen acceso a computadoras (y difícilmente visitarían el sitio de la Profeco); y son quienes usan con frecuencia el servicio de las empresas más caras.

Además, no hay informes sobre el truco de la tienda de raya: los envíos de MoneyGram llegan a establecimientos como Wal Mart (y sus filiales, como Bodega Aurrerá, Superama y Suburbia), Gigante, Soriana, Coppel y Divisas del Balsas (una casa de cambio local), las cuales aprovechan la visita de las familias para quedarse con un pedacito de los dólares.

"Wal Mart les da un vale por 20 pesos para gastar en la tienda", presume John Warner, "y Gigante les ofrece una tarjeta de cliente distinguido para obtener descuentos de 5%, todo por usar los servicios de MoneyGram".

Estas prácticas se quedan cortas frente al negocio del Grupo Elektra, acusado en pueblos de Veracruz de condicionar el pago a la compra de artículos en la tienda.

Con una enorme sonrisa, Javier Sarro Cortina, director del grupo, presumió en el mencionado foro que desde 1994 han pagado 7.2 mil millones de dólares en remesas.

El negocio es tan bueno que desde hace dos años instalaron sucursales de Banco Azteca en cada una de las tiendas donde se cobran las remesas. En ese lapso "hemos conseguido 4.5 millones de cuentas" a través de un fácil sistema: primero, a los clientes "los identificamos con huellas digitales, no necesitan papeles ni identificaciones; no hay llenado de formas ni necesidad de firmas".

El método ahorra costos, dice Sarro. Y luego, quizá la clave de su éxito, "cuando cobran su remesa lo invitamos a guardar una parte con nosotros, les hablamos de la ventaja de tener una cuenta bancaria y de reducir comisiones por los envíos".

Las críticas sobre las altas comisiones son pecado menor: "Olvidémonos del costo de las transacciones, lo más importante y lo que busca el cliente es la confianza de recibir su dinero", dice Sarro. "En 10 años hemos realizado 30 millones de transacciones y no hemos perdido ni una sola".

Dedicado a Elektra

"Dólares a 11.47", dice el letrero en la calle principal de Gabriel Leyva. Oro Cash es una de las muchas empresas que en esta población se dedican a pagar remesas. En Oro Cash saben a cuánto compran y venden dólares, pero no cuánto recibirá uno si le mandan de Estados Unidos. "Lo pagamos según se lo mandan de allá", dice la empleada.

En la Cámara de Diputados hay una iniciativa para acabar con la discrecionalidad: simple y llanamente que las remesas se paguen en dólares. De ese modo, los familiares "podrían cambiar sus entregas donde les ofrezcan mejor precio", según el diputado perredista Francisco Mora Ciprés (La Jornada en la Economía, 3 de mayo 2004).

Laura Elena Martínez, diputada federal del PRI por Coahuila, presentó en septiembre pasado una iniciativa de ley para regular las remesas, que plantea, en su artículo 13, la obligación de que las remeseras paguen con el tipo de cambio que el Banco de México publica como referencia para realizar operaciones mercantiles en el país.

Esta medida, dice la diputada Martínez, acabaría con la discrecionalidad con la cual las empresas fijan el tipo de cambio.

El proyecto de ley también establece medidas para fortalecer el combate al lavado de dinero, que las remesas no paguen ningún tipo de impuesto, la obligación de pagar el mismo día que se recibe el envío, el registro obligatorio ante la Secretaría de Economía y la obligación de contar con un capital mínimo de 500 mil Udis.

Las empresas también estarían obligadas a informar de manera clara y precisa sobre las comisiones y tipo de cambio que pagan, además de tener prohibido "influnciar o condicionar" el cobro de las remesas.

¿Eso va para Elektra? ¿Tiene dedicatoria especial, efectivamente? confiesa la legisladora. La iniciativa, que se encuentra en comisiones, no pretende, asegura la legisladora, fortalecer el dominio de los bancos sobre el mercado de las remesas, aunque algunas de las medidas que plantea podrían dificultar aún más la sobrevivencia de los pequeños remeseros. "No es para bancaizar, porque van a seguir existiendo la tiendita y la farmacia, sobre todo en regiones apartadas, pero por lo menos deben registrarse".

Sentirse oaxaquita

En Sinaloa, admite el doctor Guillermo Ibarra, investigador de la UAS, hay un "profundo racismo" contra los migrantes indígenas, el motor de la agricultura local, una de las más importantes del país. Los lugares que en el campo dejan los sinaloenses que se van al norte, hace mucho son ocupados por migrantes de estados como Puebla, Oaxaca y Guerrero. Aquí se les llama peyorativamente oxaquitas, sean de donde sean.

Algunas veces, cuando los sinaloenses se van, prueban en carne propia los malos tratos. "Me siento como un oaxaquita, acá me menosprecian igual que nosotros a ellos", le dijo el guasavense Alfredo Cota Ibarra a su esposa Paula Ericka, en una de sus primeras llamadas desde Carolina del Norte.

Tanto sufrió Alfredo que no duró ni un mes en el rancho de tabaco al que había llegado contratado, con visa de trabajo. Se fue por la libre y desde hace 18 meses, como se dijo al principio, se busca la vida en lo que encuentra.

Para irse, Alfredo empeñó su casa. Le dieron 8 mil pesos al 20% de interés mensual. Logró pagar a los dos meses, un verdadero récord.

Alfredo se salvó del prestamista de su pueblo. De lo que no se va a salvar, mientras no vuelva, es de la mordida de los remeseros.

¿Quién fija el tipo de cambio?

MoneyGram afirma que todas las tardes, antes del cierre del mercado, hace una gran compra de dólares a la Reserva de Estados Unidos para garantizar el abasto del día siguiente. "Si hay variaciones en la cotización las asumimos nosotros", afirma John Warner.

Pero US Bank, Western Union y Bancomer reconocen que se mantienen en comunicación permanente entre ellos para saber a cómo están pagando el dólar. En otras palabras, se ponen de acuerdo en la cotización que ofrecen al mercado.

Elektra no quiso ni tocar el tema. "A nosotros nos dicen se paga en tanto y así liquidamos", dice Javier Sarro Cortina.

Las remesas vistas desde el otro lado

"Las 'tradicionales' Western Union y MoneyGram cobran en promedio 10 dólares por un envío de hasta 300, pero se quedan con otra parte cuando pagan el dólar a 97% de su valor. Citibank-Banamex ofrece enviar hasta 3 mil 500 dólares pagando sólo cinco de comisión, pero entrega en México 96.8% del valor de cada billete verde. Con todo, siete de cada 10 paisanos siguen usando a las 'tradicionales'."

"Western Union le quita 1.50 pesos por dólar al familiar. Otras empresas, como Vigo o Sigue cobran 10 dólares por cada mil enviados y pagan el tipo de cambio completo."

Ramón Chávez, presidente de la Unión de Oaxaqueños en Washington, DC.

"Entre 40 y 50% de mis paisanos sigue enviando a través de familiares o amigos. Ese dinero no lo cuentan. Mucha gente sigue enviando a través de las grandes compañías por falta de información y porque somos muy necios y algunos piensan que el banco se va a quedar con el dinero."

Roberto Laurean, presidente de la Federación de Michoacanos en el Condado de Orange, California.

"En los pueblos más alejados los remeseros pagan el dólar más barato, además de condicionar la entrega de la remesa a la compra de artículos. De los 800 millones de dólares que mandamos cada año, las empresas de envíos se quedan con 14%."

Manuel Martínez Santamaría, presidente de la Federación de Guerrerenses en Chicago.

Western Union se lava la cara

Hace un lustro, Western Union perdió, con otras empresas, una demanda entablada por grupos de migrantes que la acusaron de manipular el tipo de cambio peso-dólar en su beneficio.

Desde entonces, y cada vez más, la empresa se ha dedicado a mejorar su imagen con sus principales clientes. En marzo pasado, por ejemplo, anunció una aportación de 10 millones de dólares para apoyar acciones en favor de una reforma migratoria en Estados Unidos.

Una parte de ese dinero, explica Mario Hernández, director de asuntos públicos de First Data (la empresa propietaria de Western Union), se utilizó en la batalla contra la aprobación de la propuesta 200 en Arizona, que fue votada el 4 de noviembre pasado y cancela servicios públicos a los indocumentados, aunque activistas preparan apelaciones ante la Suprema Corte estadounidense. Y para eso, dice Hernández, también servirá el dinero de Western Union.

Además de financiar el activismo pro reforma migratoria, la compañía fundada hace 130 años también apoya proyectos de estudio "para mejorar las condiciones de los indocumentados". Una muestra fue la donación de 50 mil dólares al campus San Antonio (Texas) de la UNAM.

"Tenemos un largo compromiso para mejorar la vida de los mexicanos residentes en Estados Unidos y sus comunidades en México", afirmó en mayo pasado el presidente de la fundación First Data-Western Union, Luella Chavez D'Angelo.

Por si fuera poco, esta semana la empresa patrocinó un foro en el campus San Antonio de la UNAM para discutir los beneficios de una eventual reforma migratoria. Se llamó Qué traerá la reforma a nuestra nación, un llamado para actuar.

"El apoyo a estas causas ya nos ha traído problemas", reconoce Mario Hernández. "En Colorado, donde tenemos la oficina matriz, hemos recibido amenazas de todo tipo, sobre todo de los grupos extremistas que encabeza Tom Tancredo" (representante en el Congreso por ese estado y uno de los principales opositores a cualquier beneficio a los migrantes).

¿Qué tipo de amenazas? "Llamadas telefónicas para exigir que dejemos de apoyar a los indocumentados, advertencias de boicot, algunas protestas frente al edificio central", responde Hernández, un guerrerense que abandonó la academia para convertirse en vocero de esta polémica compañía. "En el pasado nuestra empresa se vio involucrada en propuestas dañinas para los migrantes, pero ya no más".

"Qué curioso. Ahora defienden a los indocumentados y durante años ganaron mucho con sus remesas (en 1998 cobraban 62 dólares por un envío de 500)". Es parte de la nueva filosofía, los tiempos que llegaron con First Data. Pero además es cierto, para nosotros la reforma migratoria es la prioridad número uno.

Western Union ¿héroe de los migrantes? Este año también entró a la batalla para impedir la aplicación de un impuesto de 4.5% a los envíos de remesas en California. Era "injusto", dice Mario Hernández.

La empresa se lava la cara. Bien. Pero, ¿cuál cree usted que es la empresa que cobra más caro los envíos desde Chicago, Houston, Indianápolis, Los Angeles y Nueva York? Pues sí, Western Union.