



Diagnóstico del mercado y estimación de potencial de demanda

Reporte preparado por SYGOES LLC para Proyecto de ahorro con Remesas
FOMIN y RED Katalysis

Agosto 2016

Contenido

<i>INTRODUCCIÓN</i>	<u>3</u>
<i>EL CONTEXTO DE LAS REMESAS</i>	<u>4</u>
<i>MERCADO DE REMESAS</i>	<u>5</u>
<i>EL AHORRO CON REMESAS</i>	<u>9</u>
<i>PERFIL DE LOS RECEPTORES y EMISORES</i>	<u>12</u>
<i>ESTIMACION DEL POTENCIAL DE MERCADO</i>	<u>16</u>

INTRODUCCIÓN

El presente reporte es una parte del proceso que se lleva a cabo para diseñar productos de ahorro ligados con remesas. Para ello es importante estimar la magnitud de los segmentos existentes y sus características.

Las estimaciones se basan en el último Censo Nacional de Honduras y los estudios de mercado que realizó el proyecto RED Katalysis, especialmente los siguientes estudios.

- Encuesta Nacional sobre Remesas, Dic. 2015, RED Katalysis. (muestra 2,062 hogares, 516 con remesas)
- Estudio Con Remitentes De Remesas Desde Miami, Dic. 2015, RED Katalysis (muestra 100 casos)
- Estudio Con Remitentes De Remesas Desde EEUU, Dic. 2015, RED Katalysis (50 casos)
- Estudio - Clientes De IMFs, RED Katalysis (27 casos por IMF)
- Estudio cualitativo Sobre Remesas, Dic 2105

Las encuestas tienen diversos tamaños de muestra, pero no se busca exactitud sino tendencias que puedan dar mejor información para ser usada en las estrategias correspondientes. A continuación los errores muestrales de cada tamaño de muestra (n)¹ que pueda haber en los cuadros mostrados en a éste reporte.

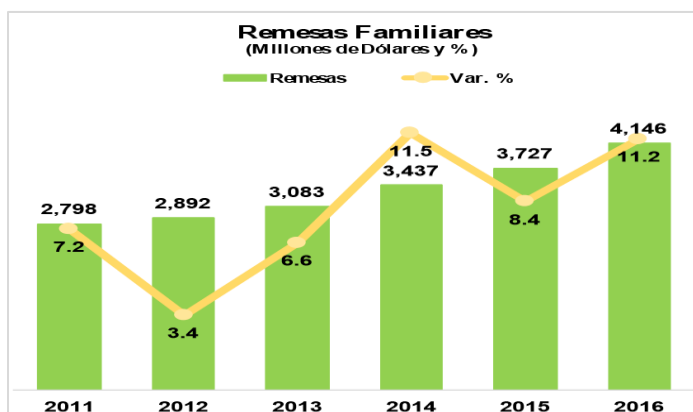
Muestra	Error muestral
n = 2062	±2.1%
n = 516	±4.3%
n = 300	±5.6%
n= 100	±9.8%
n = 30	±17.8%

¹ El error muestral sirve para saber cuán lejos podría estar el dato entregado de la realidad, éste se obtiene sumando o restando el error a los datos leídos en los cuadros entregados en este reporte

EL CONTEXTO DE LAS REMESAS

En los últimos 5 años, las remesas han tenido un crecimiento promedio anual de 8% y, como es sabido, éstas representan un porcentaje importante del PIB de Honduras, el cual se proyecta que será de casi 20% en el 2016, ósea 4.1 mil millones de Dólares.

Gráfico 1



Fuente: Evolución de la economía en 2015 y perfil económico para 2016: Seminario Regional Centroamérica al Día

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Remesas realizada por la Red Katalysis, **el 26% de los hogares en Honduras han recibido remesas en los últimos 12 meses**. Se estima que las localidades donde se concentrarían más las remesas serían: **Olancho, Valle y Yoro**; en menor medida en los departamentos de Colón, El Paraíso y Copán, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1: Estimación de hogares que reciben remesas

Departamento	Hogares que reciben remesas 1/	Departamento	Hogares que reciben remesas 1/
OLANCHO	40%	CHOLUTECA	24%
VALLE	38%	OCOTEPEQUE	23%
YORO	37%	ATLANTIDA	23%
FRANCISCO MORAZAN	29%	CORTES	23%
COMAYAGUA	28%	LA PAZ	19%
GRACIAS A DIOS	28%	COPAN	19%
INTIBUCA	27%	EL PARAISO	17%
LEMPIRA	27%	COLON	16%
SANTA BARBARA	26%	ISLAS DE LA BAHIA	10%
PROMEDIO		26%	

Fuente: Encuesta Nacional de Remesas, RED Katalysis, 2016, n = 2,062 hogares

1/ Estimación con base en el muestreo en 38 municipio representativos, en los municipios sin muestreo, se asumió el promedio de los municipios vecinos; para el caso de Islas de la Bahía, el dato es hipotético.

MERCADO DE REMESAS

Percepciones generales acerca del uso de remesas

La percepción de que los receptores de remesas no siempre hacen buen uso de las mismas es mayor entre aquellos que no reciben remesas, un tercio de ellos piensa de ese así; de todos modos, el 20% de los mismos receptores perciben que las remesas no tienen un buen uso; esto da espacio para emplazar un ambiente o estructura que ayuden a optimizar el uso de las remesas como son los servicios financieros apropiados.

Del mismo modo, los no-receptores perciben una mayor dependencia de las remesas (42%) mientras que sólo el 35% de los mismos receptores considera que si dependen de las remesas² como ingreso principal mientras que el resto dice tener otras fuentes de ingreso, esto es importante porque los ahorros no solo tendrían como fuente a las remesas sino también a otras fuentes más.

La cultura del envío de remesas

Los emisores de remesas se mantienen enviando remesas mucho después de irse (gráfico 2); aún si su situación familiar o planes han cambiado en el tiempo, como por ejemplo, sus deseos de regresar de USA (grafico 3), lo que hace pensar que a pesar del tiempo, los emisores seguirán enviando remesas. Cabe mencionar que el 30% de receptores tiene más de una persona enviándole remesas.

Gráfico 2

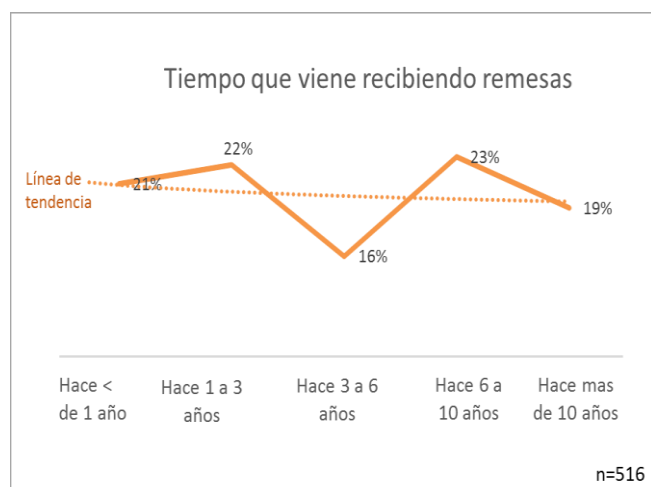
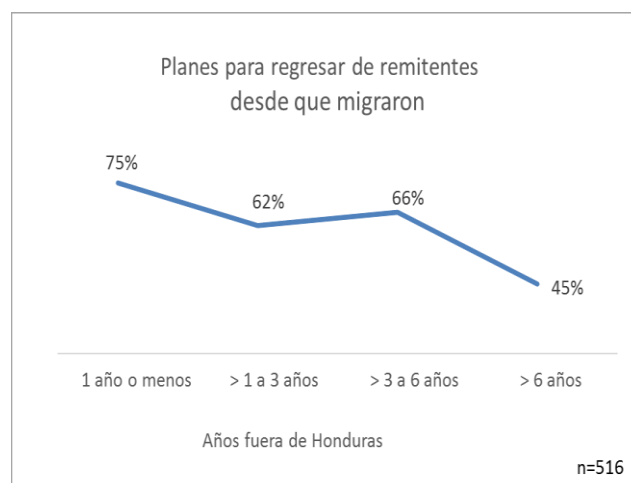


Gráfico 3



² Encuesta Nacional de remesas, RED Katalysis, 2016, n= 2062 casos

Participación de mercado de entrega de remesas

El mercado de remesas en Honduras está compartido entre Money Gram y Western Union principalmente, por lo que – para una efectiva bancarización de las remesas en un convenio – es necesario que participen las dos remesadoras para abarcar todo el mercado y no sólo una.

Sin embargo, la penetración entre WU y MG no es igual en todos los departamentos de Honduras, como se muestra en el gráfico 5 (y en el Anexo A), esta información es útil para desarrollar estrategias de distribución y negociación con remesadoras.

Gráfico 4

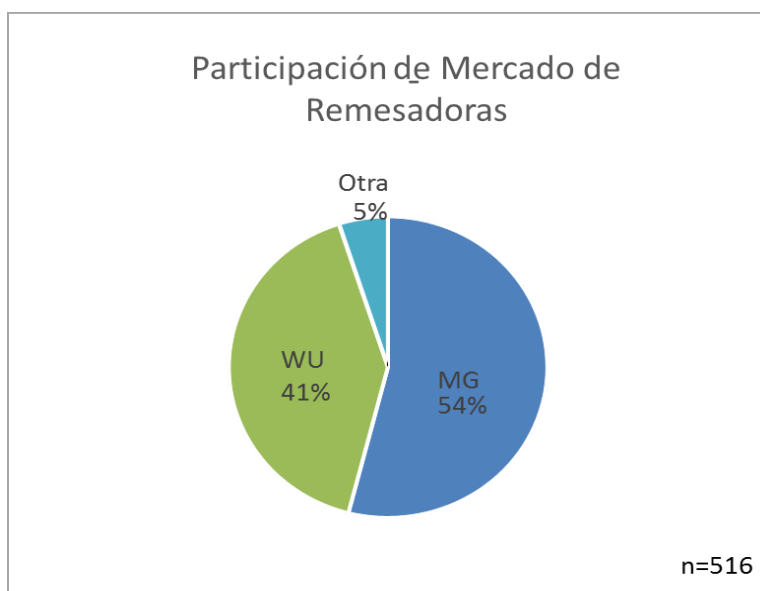
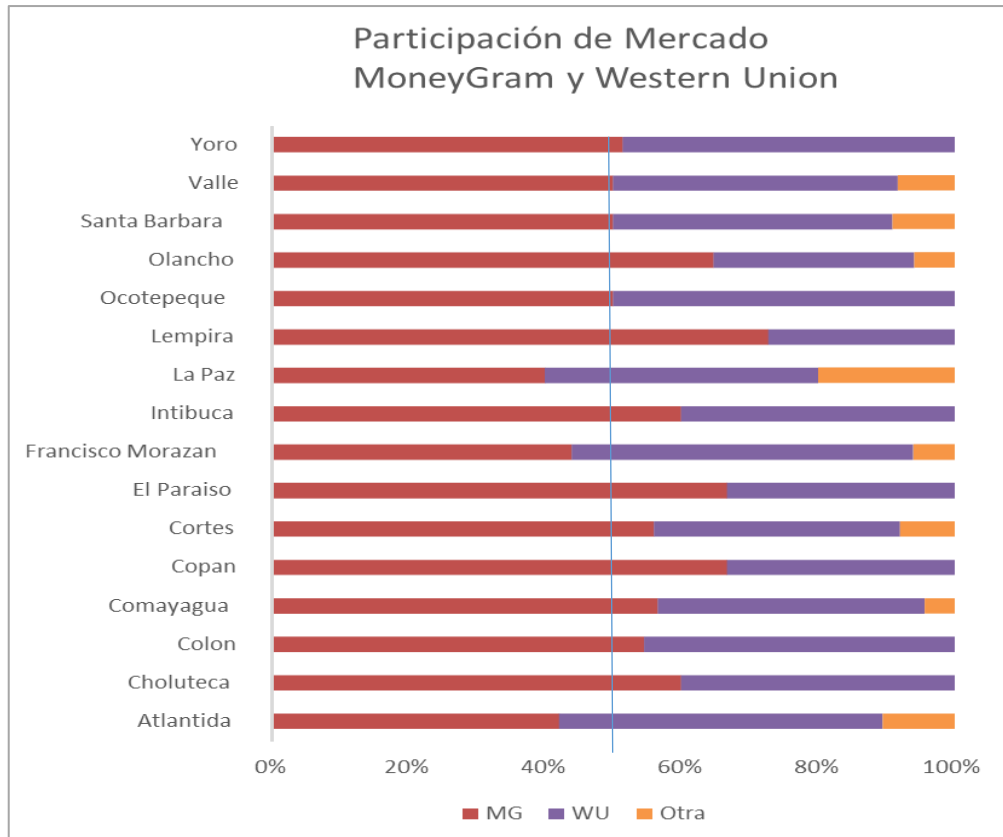


Gráfico 5

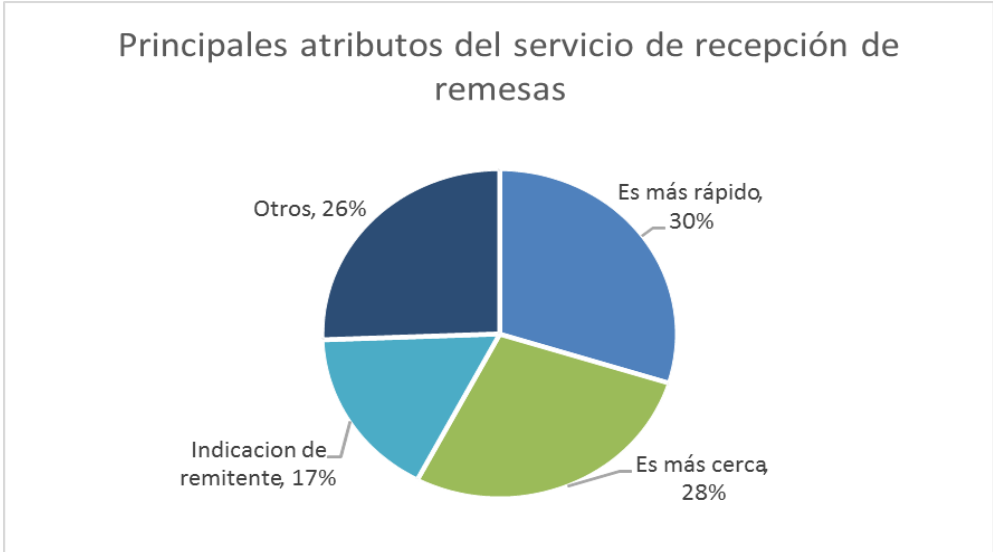


Recojo de remesas por bancos

Los bancos son los principales agentes pagadores de remesas, donde el Banco Azteca es el líder que paga al 24% de los receptores. A pesar de esta cobertura por los bancos, sólo el 38% de los receptores tienen una cuenta de ahorro, 28% de ellos, tienen la cuenta donde reciben remesas, mostrando una oportunidad para las instituciones pequeñas que quieran operar cuentas de ahorro para receptores en sus respectivos nichos.

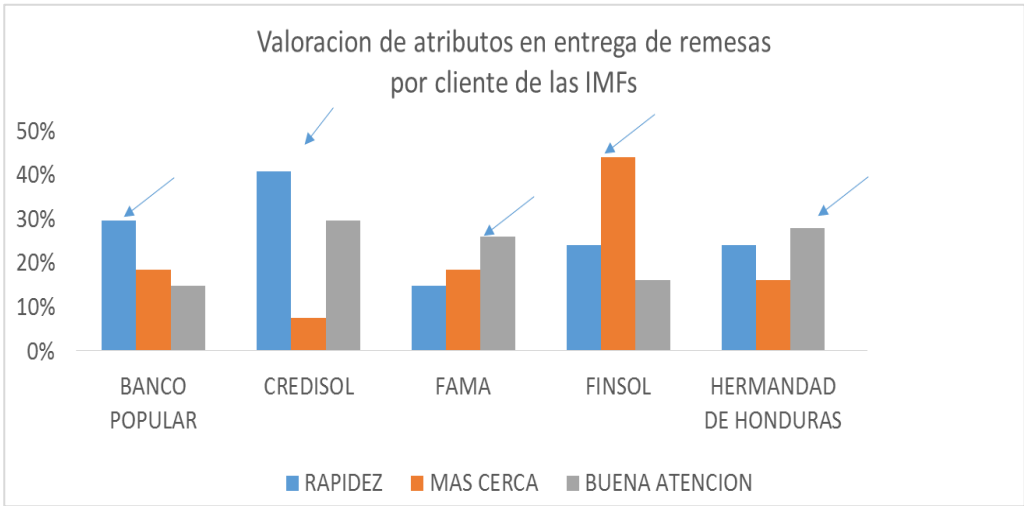
Rapidez y conveniencia (ubicación) son los 2 atributos más importantes que los receptores consideran en el punto de recojo. En esto, cada institución ofrece su propia combinación de atributos como ventaja diferencial para competir en este mercado como se observa en los gráficos 6 y 7.

Gráfico 6



n = 516

Gráfico 7



Fuente: Encuesta a receptores de remesas en IMFs, n=27 por cada IMF

EL AHORRO CON REMESAS

El ahorro de los emisores de remesas en Honduras

Entre los emisores que radican en US, el 20%³ dice ahorrar de las remesas que envían pero en una cuenta a nombre de otra persona, esto se da más en aquellos que tienen intención de regresar a Honduras.

“El 50% de la remesa es para mi mamá, ella decide cómo gastarlo, generalmente en comida, ropa, cosas personales y servicios públicos; el 35% es para ahorro del emisor/el que me envía la remesa, él decide su parte; y el resto 15% es para mí y mis otros hermanos”. **Estudio Cualitativo con receptores de remesas, Estudio de Remesas, Red Katalysis, 2016**

“Si ahorro como un 35% de la remesa (unos \$100.00 mensuales), en la Cooperativa Sagrada Familia. El propósito es invertirlo, construir apartamentos o comprar una casa para alquilarla. Este ahorro es de mi hermano / el emisor de la remesa. Se ahorra en una cuenta llamada Previcoop, es ahorro a plazo fijo, a 5 años.”. **Estudio Cualitativo con receptores de remesas, Estudio de Remesas, Red Katalysis, 2016**

Sin embargo, éste mercado usa instituciones conocidas para ahorrar (90% en bancos) ellos, los remitentes, desconocen ampliamente la existencia de las IMFs, por lo que apuntar a este tipo de ahorro requeriría mayor esfuerzo que dirigirse a los receptores de viven en Honduras y conocen a las IMFs

El ahorro de los receptores

Casi la mitad de los receptores no ahorran de las remesas, entre las principales razones que los receptores mencionan para no ahorrar de allí son: que: las remesas ya tienen destino de gasto o que, ya están endeudados como para ahorrar.

“No se ahorra nada porque cuando tengo la intención surge un imprevisto, algo en que gastar. Tengo cuenta en Cooperativa Sagrada Familia y tengo deudas como de Lps. 3,000.00. La cooperativa le ha ofrecido una cuenta llamada “Lazos Familiares”, en la que ella solo llama y da la clave por teléfono y le depositan a la cuenta sin necesidad de ir”. **Focus Groups con receptores de remesas**

La otra mitad ahorra pero no solo de las remesas sino de otra fuentes adicionales

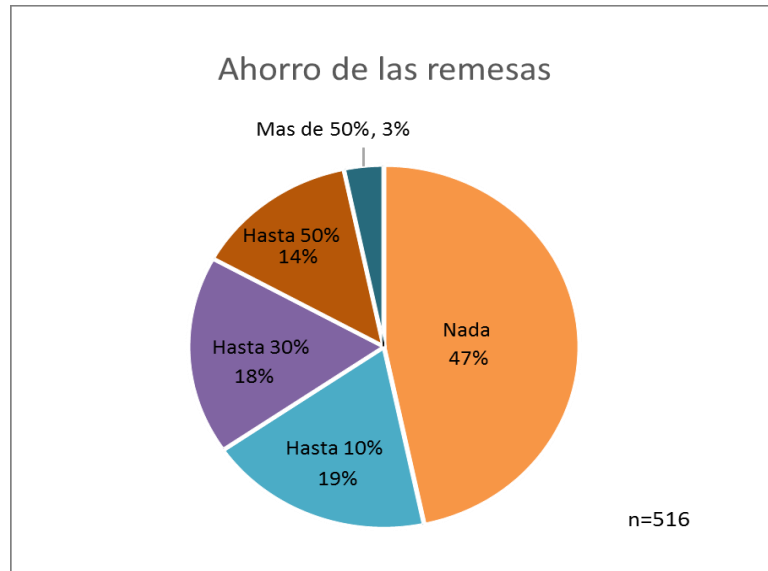
“No ahorro de los envíos de la remesas pero sí de mi sueldo del trabajo, tengo una cuenta en la Cooperativa retirable y de aportaciones y una cuenta de ahorro

³ Estudio con emisores de remesas en US, n = 50

retirable en Banco Atlántida, ahorro para que mis hijos puedan tener una carrera, no tengo deudas". Focus Groups con receptores de remesas

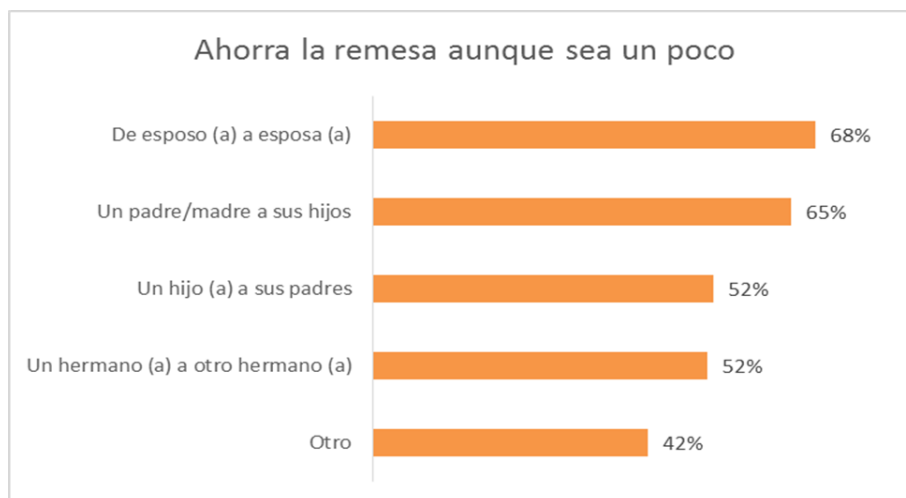
Para el ~ 50% de los que reciben remesas y dicen ahorrar, el promedio de ahorro es del 15% al 20% de su remesa.

Gráfico 8



Especialmente, el ahorro con remesas es mayor cuando el esposo manda a la esposa o cuando el que manda es una persona con relación en 1er grado con el receptor, las remesas que manda “otros”⁴ son las menos probables a ser ahorradas, probablemente porque son menos frecuentes y de menor monto (como propinas por cumpleaños por ejemplo)

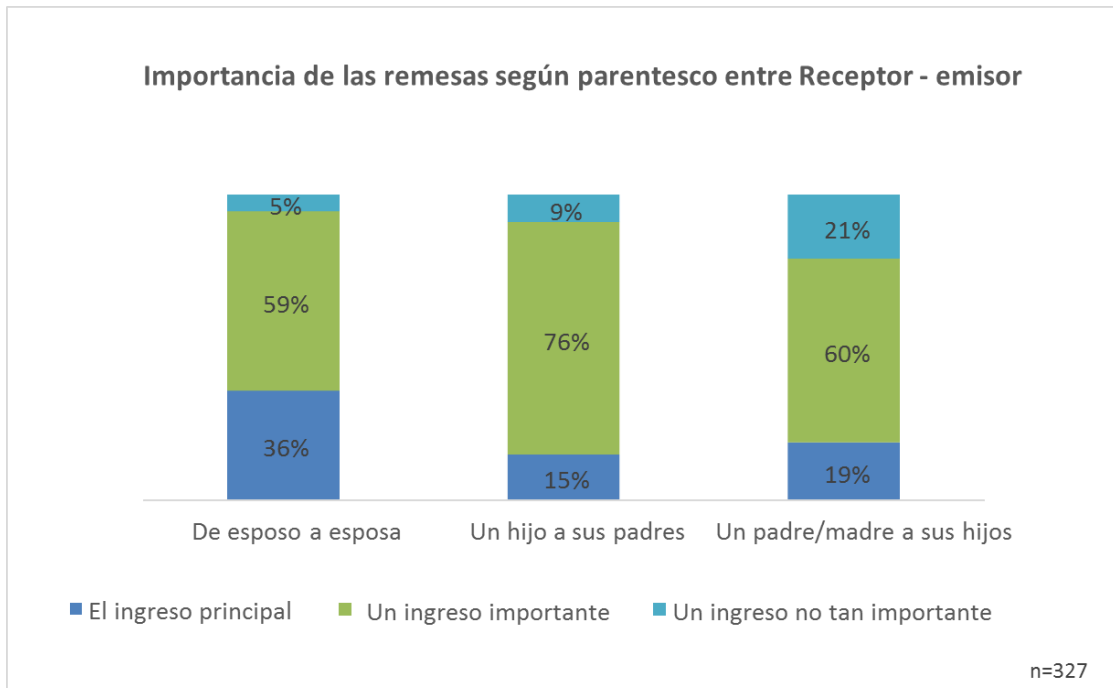
Gráfico 9



⁴ Estos “otros” pueden ser padrinos, tíos, amigos, cunados, etc. del receptor y generalmente son envíos esporádicos

Cabe mencionar que las remesas no son la única fuente de ingreso para los receptores en la mayoría de los casos y por lo tanto se esperaría que los ahorros vienen de diversas fuentes y no solamente de remesas. El siguiente gráfico muestra el nivel de importancia de las remesas para los receptores.

Gráfico 10



PERFIL DE LOS RECEPTORES y EMISORES

A pesar que los hombres son, por defecto, en mayor número de los que más envían remesas, comparando los montos de envío, las mujeres envían más monto que los hombres (330 U\$ mujeres vs 280 US\$ hombres promedio mensual).

Gráfico 11

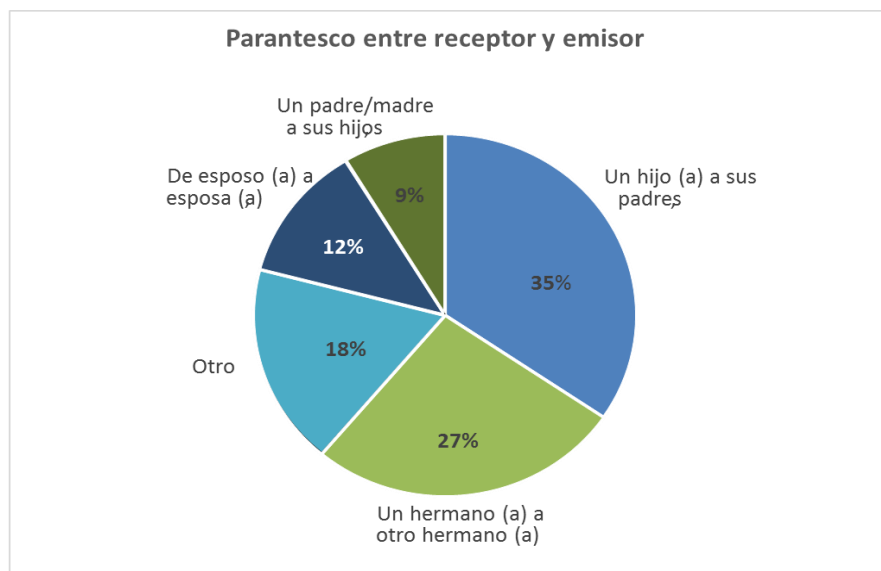


Estudio de remesas entre emisores en US, Red Katalysis, 2016, n = 50

Relación entre emisores y receptores

Como se muestra en el gráfico 12, un tercio de los receptores son padres cuyos hijos están en USA lo que muestra como las remesas actúan como muelle que reemplaza, en parte, al sistema previsional en Honduras. El otro gran segmento son los hermanos – como entes más confiables de los emisores quienes actúan en su nombre para cobrar y repartir las remesas a los beneficiarios. Como se ilustra en las menciones de los estudios cualitativos en la página 9; éste segmento sería un mercado objetivo especial porque las remesas no son enteramente suyas. Aun así, los hermanos tienen otras fuentes de ingresos lo que los hace también elegibles para ofrecer servicios financieros; por otro lado, ellos serían buen canal de comunicación y opinión influyente en el uso de remesas por su rol en el recojo de las mismas.

Gráfico 12



* Otros: Padrinos, tíos, cuñados, amigos

n = 368

Edades de receptores y remitentes

En el siguiente cuadro se aprecia las edades tanto del que manda como del que recibe remesas. Puesto que la edad es una de las principales variables de comportamiento ya está relacionado con el ciclo de vida de las personas, éste cuadro es útil para decidir el tipo de tecnología y productos más adecuados por segmentos de “edad”.

Por ejemplo, la sombra azul muestra a los receptores y emisores más jóvenes – (26%) quienes serían los primeros en adoptar tecnología móvil para sus transacciones con remesas, mientras que lo sombreado con verde sería un mercado más conservador.

Por otro lado, el estudio con emisores en USA muestra que el 95% de emisores de menos de 40 años tiene teléfono Smart mientras que para los mayores de 40, esto es cierto en el 75%.

Tabla 2: Malla de receptores y emisores por edad

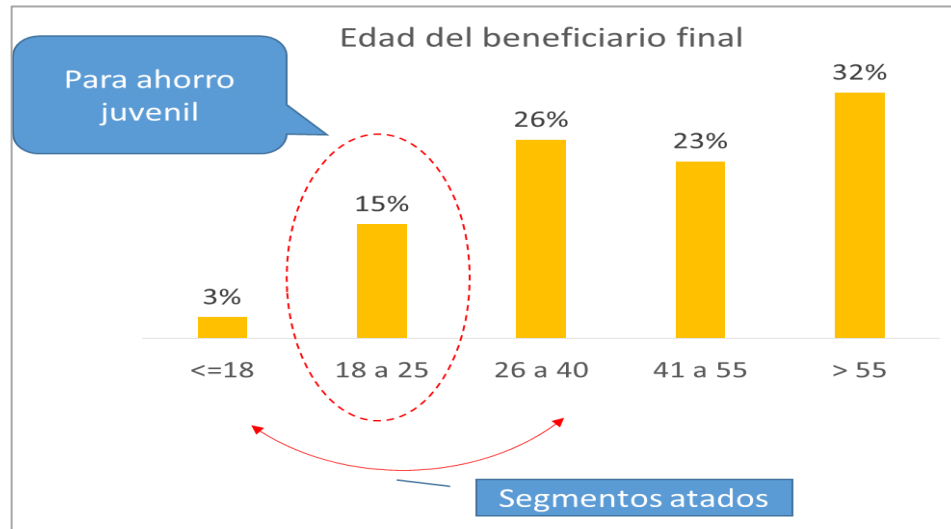
EDAD DEL QUE MANDA	EL QUE COBRA							Total
	18 a 24	25 a 35	36 a 45	46 a 55	56 a 65	66 a 75	> a 75	
18 a 24	2%	3%	2%	1%	1%	1%	0%	8%
25 a 35	5%	9%	5%	7%	6%	4%	1%	37%
36 a 45	5%	8%	6%	2%	5%	4%	2%	32%
46 a 55	2%	4%	3%	3%	0%	3%	1%	16%
56 a 65	0%	1%	2%	1%	1%	1%	0%	7%
66 a 75	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	1%
Total	13%	25%	19%	14%	13%	13%	4%	100%

Fuente: Encuesta Nacional de Remesas, Red Katalysis, 2016, n=516

Edad de los beneficiarios finales

Dentro de los beneficiarios de las remesas, se observa que aún un tercio son personas mayores de 55 años y unos 18% menores de 25 años. Esto da una idea de los tamaños de segmentos para ahorro juvenil especialmente

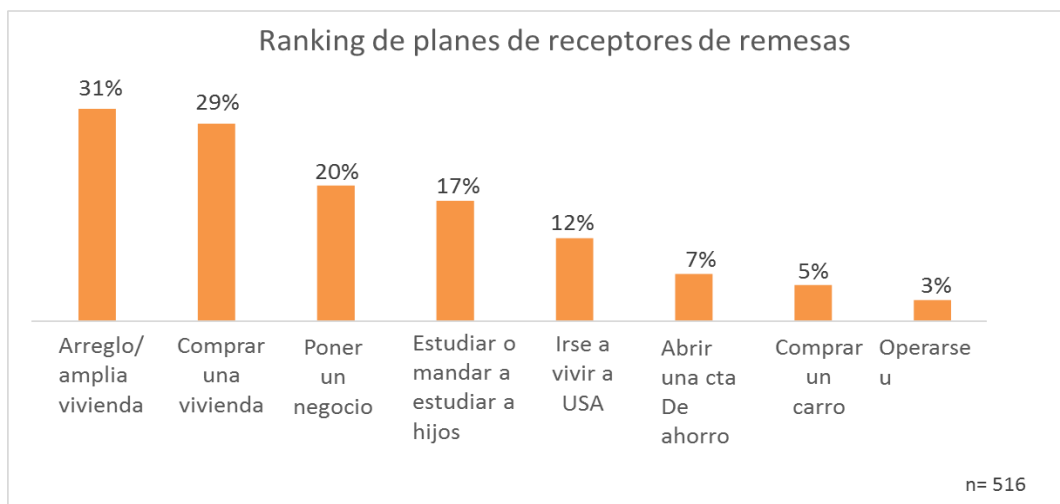
Gráfico 13



Los planes de receptores

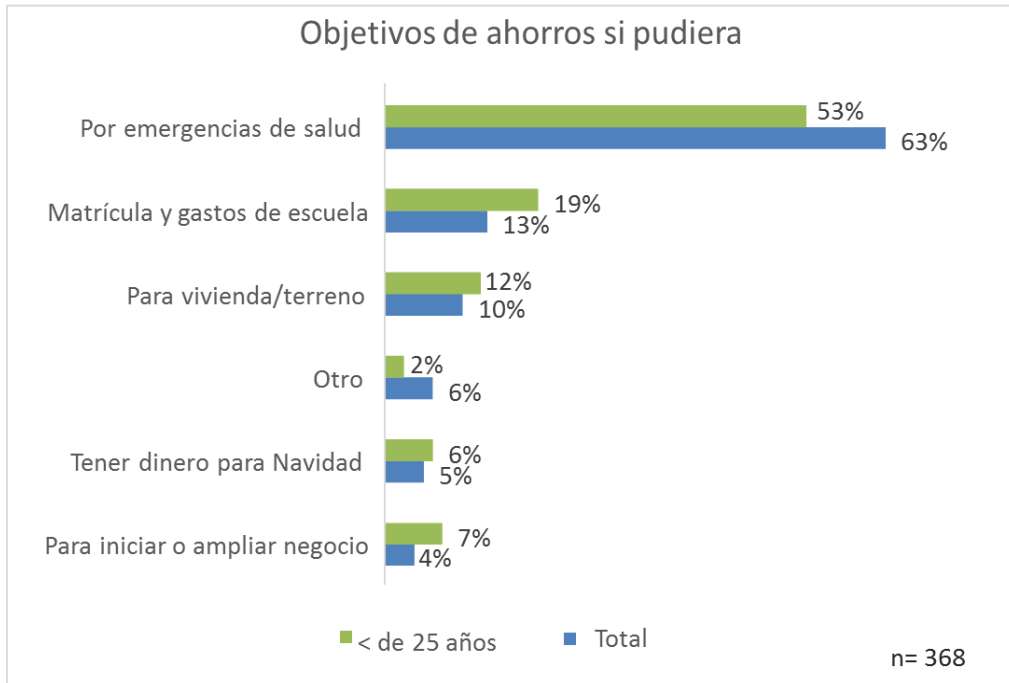
Los objetivos de los receptores se concentran en el tema de vivienda y en 2do lugar en planes de autoempleo como iniciar un negocio y por último en estudios (ver Gráfico 14); lo que muestra oportunidades para ofrecer otros servicios financieros, especialmente combinaciones entre ahorro y crédito.

Gráfico 14



Sin embargo, si se trata de ahorro puro, los receptores tiene en mente el ahorro de respaldo para emergencias y lejanamente el ahorro para estudios. Lo que muestra que los receptores no conectan aún sus planes con el ahorro y que a la fecha, a los ahorros se les ve con un rol de respaldo solamente, mientras que ellos trabajan en sus otros planes; mostrando un área crítica que la educación financiera debe tratar.

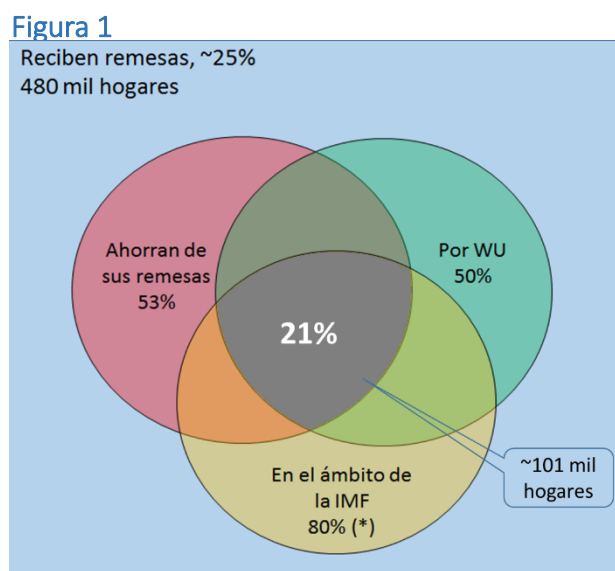
Gráfico 15



ESTIMACION DEL POTENCIAL DE MERCADO

Potencial de ahorro con remesas.

Teniendo en cuenta lo anterior y con la situación actual de las negociaciones con las remesadoras, se estima que al menos el 21% de los receptores de remesas serían mercado potencial para este proyecto como se ilustra la siguiente figura:



(*) Hipotético, asume que las agencias de las IMFs participantes cubren en un 80% los mercados donde están los receptores

Algunas estrategias para ampliar mercado a corto o largo plazo serían:

A. Más pago de remesas

- Negociar con las remesadoras (WU y MG) para levantar la exclusividad de modo que se permita pagar tanto de WU como de MG cubriendo al menos al 95% del mercado, esto duplicaría el potencial de 21% a ~ 38%
- Negociar con otros canales de envío más allá de WU y MG como Xoom5 que trabaja de banco a banco y otras nuevas iniciativas en pago de remesas que están apareciendo
- Ampliar los canales de recojo con agente.

B. Más ahorros

- Ampliar el mercado primario de ahorros, es decir, enseñar a ahorrar a los que no ahorran. Un punto clave para enseñar a ahorrar es sacar a los receptores de la inercia del no ahorro ayudándoles a dar el primer paso (Ejm. Abriéndoles una cuenta de ahorro de manera expedita y sin esfuerzo para ellos)

5 Para mayor información acerca de Xoom, visite su web <https://www.xoom.com/?languageCode=es>

C. Más remesas

- Fomentar el envío de más remesas (ej. Solicitar al emisor envíos para objetivos específicos de los receptores)⁶ Utilizar el esquema de “registro de aportes para regalo de matrimonio en cuenta de novios que otorgan las tiendas”

Estimación de potencial de mercado

Aplicando los resultados del Estudio Nacional de Remesas a la población censada (INE) a nivel municipio, se estima que hay 480 mil hogares que reciben remesas de los cuales 250 mil ahorraría aunque sea un poco de sus remesas. Como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 3: Estimación de hogares que reciben remesas y que ahorran de ellas

Departamento	Hogares que reciben remesas 1/	Participación	Hogares que ahorran de las remesas 2/
1 CORTES	83,312	17%	44,411
2 FRANCISCO MORAZAN	80,536	17%	42,931
3 YORO	47,799	10%	25,480
4 OLANCHO	45,162	9%	24,074
5 COMAYAGUA	29,741	6%	15,854
6 ATLANTIDA	25,948	5%	13,832
7 SANTA BARBARA	25,694	5%	13,696
8 CHOLUTECA	23,504	5%	12,529
9 EL PARAISO	21,649	5%	11,541
10 LEMPIRA	16,789	4%	8,950
11 COPAN	16,016	3%	8,538
12 VALLE	14,606	3%	7,786
13 INTIBUCA	12,894	3%	6,873
14 COLON	11,564	2%	6,164
15 LA PAZ	8,022	2%	4,276
16 OCOTEPEQUE	7,653	2%	4,080
17 GRACIAS A DIOS	4,691	1%	2,500
18 ISLAS DE LA BAHIA	1,587	0.3%	846
Grand Total	477,167	100%	254,361

1/ Estimado del Censo Nacional (INE) cruzado con el Estudio Nacional de remesas de la RED Katalysis. El análisis está a nivel municipio, en municipios sin muestra, se considera el promedio de los municipios aledaños muestreados. El caso de Islas de la Bahía es hipotético.

2/ Estimado con el censo de Población (INE) y el Estudio Nacional de remesas usando sus datos de ahorro por rol en el hogar (Esposa, madre, hijo, hermano).

Elaboración: Sygoes

Considerar que este potencial estaría dividido en entre WY y MG, es decir el potencial sería 127 Mil si solo se recibe de WU. Un afinamiento mayor es asumiendo que la cobertura de las IMFs está en el 80% de los municipios, por lo que el potencial neto sería ~ 101 mil hogares (0.8x127) susceptibles a ahorrar con remesas.

⁶ Este esquema es utilizado en otras áreas como por ejemplo el “registro de aportes para regalo de matrimonio en cuenta de novios que otorgan las tiendas de regalo; allí los familiares y amigos aportan para el regalo de los novios. En pruebas de concepto con los receptores jóvenes, ‘ésta esquema fue bien aceptado.

Segmentación por tipo de receptor

Estimación de tamaños por tipo de receptor

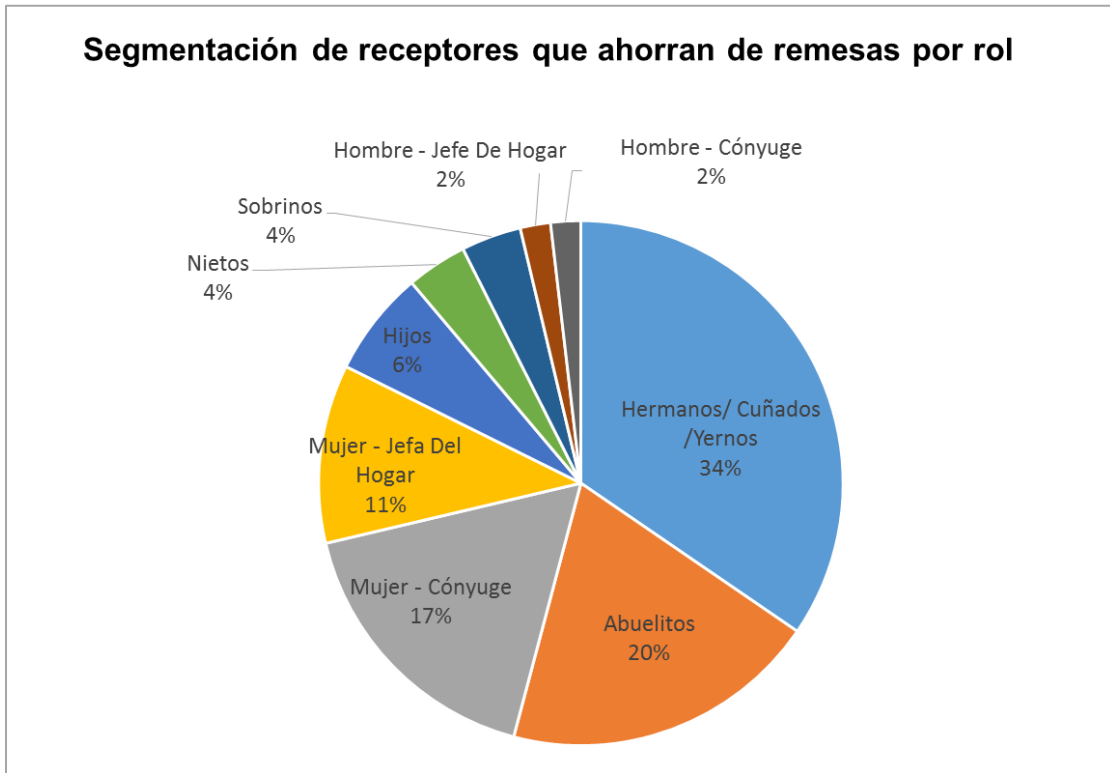
Tabla 4: Estimación de tamaño de segmentos de mercado

Rol en el hogar del receptor de remesas (con respecto al jefe de hogar)	Reciben remesas	Ahorran de las remesas
Hermanos/ Cuñados /Yernos	172,310	87,878
Padres/suegros (abuelos)	97,642	49,797
Mujer - Cónyuge	68,326	43,729
Mujer - Jefa Del Hogar	43,771	28,014
Hijos	25,846	16,542
Nietos	23,207	9,515
Sobrinos	22,975	9,420
Hombre - Jefe De Hogar	11,603	4,757
Hombre - Cónyuge	11,487	4,710
	477,168	254,361
Estimado con el censo de Población (INE) y el Estudio Nacional de remesas de red Katalysis, 2016 usando sus los resultados de ahorro por rol en el hogar (Esposa, madre, hijo, hermano). Elaboración: Sygoes		

A pesar que el tamaño de segmento que “Hermanos y cuñados” que recibe remesas es significativo, se debe tomar en cuenta que en la mayoría de los casos, ellos son “administradores de las remesas”, además que ellos tienen otras fuente de ingreso; por lo que el abordaje con este segmento debe considerarse estratégicamente. Algunas opciones son:

- Segmento que sirve como influyente para que sus parientes usen cuentas de ahorro en las IMFs donde ellos recogen remesas
- Que ellos abren cuenta de ahorro en las IMFs pero los depósitos en la misma vienen de varias fuentes y no solo de las remesas.

Gráfico 16: Distribución por tamaños de segmento



Fuente: Censo Poblacional y Encuesta Nacional de Remesas, RED Katalysis, 2016
Elaboración Sygoes

RESUMEN

De acuerdo a la información analizada, se provee que las remesas seguirán manteniendo su ritmo actual independientemente del flujo de migración; pues los emisores hondureños se mantienen enviando remesas mucho después de irse y aún si su situación familiar o planes han cambiado en el tiempo. Así, los resultados de la economía en los Estados Unidos podrían modificar el monto enviado pero no el hecho de enviar remesas.

Se estima que aproximadamente, el 25% de hogares en Honduras recibe remesas, estando más concentrado los departamentos de Olancho, Valle y Yoro donde casi 40% de hogares recibe remesas. Cabe mencionar que la mitad de los receptores de remesas se encuentran en los departamentos de Cortes, Francisco Morazán, Yoro y Olancho.

Así, en Honduras habría 480 mil hogares que reciben remesas de ellos, 255 mil ahorrarían aunque sea un poco de las remesas; de ellos, 127 mil usan Western Unión para recibir sus remesas y de ellos, 100 mil que podrían ser coberturas por las agencias de las IMFs del proyecto, asumiendo que éstas tienen cobertura en el 80% de las localidades donde se reciben remesas.

Analizando los segmentos por relación con el emisor, se estima que los hermanos del emisor, es el segmento más relevante que ahorran aunque sea un poco de las remesas, ellos hacen más de un tercio de los receptores objetivo de este proyecto, seguidos por las esposas o mujeres jefes de hogar, ambas son aproximadamente el 27% del mercado y, en tercer lugar, los padres del emisor que hacen el 20% de los receptores que ahorran aunque sea un poco de sus remesas.

Los factores de éxito para captar el mercado objetivo es, evidentemente hacer masa crítica de receptores recogiendo en las IMFs; en este sentido, la negociación con Money Gram que tiene el 54% de mercado de remesas debe ser considerada. A parte de esto, los factores de conveniencia (cercanía) y la rapidez con que se atiende al receptor, influyen para que los receptores se acerquen a las agencias y operen, de paso, sus cuentas de ahorro. Sin duda, una disrupción donde el emisor use otras alternativas de envío de remesas, como las de banco a banco, es un mejor escenario que puede no ser posible por ahora pero sí en un futuro cercano.

Anexo A

Departamento	MG	WU	Otra
Atlántida	42%	47%	11%
Choluteca	60%	40%	0%
Colon	55%	45%	0%
Comayagua	57%	39%	4%
Copan	67%	33%	0%
Cortes	56%	36%	8%
El Paraíso	67%	33%	0%
Francisco Morazán	44%	50%	6%
Intibucá	60%	40%	0%
La Paz	40%	40%	20%
Lempira	73%	27%	0%
Ocatepeque	50%	50%	0%
Olancho	65%	29%	6%
Santa Bárbara	50%	41%	9%
Valle	50%	42%	8%
Yoro	51%	49%	0%
Grand Total	54%	41%	5%

Fuente: Encuesta Nacional de Remesas, RED Katalysis 2016, n=516