



Situación económica y envío de remesas

de migrantes de América Latina y el Caribe en el periodo post-recesión



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

Este informe, comisionado por el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, ha sido preparado por Manuel Orozco con Mariellen Jewers del Diálogo Interamericano.

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa..

EL PROGRAMA DE REMESAS Y AHORROS

 www.remesasyahorros.org

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577

 www.fomin.org

 mifcontact@iadb.org

ABRIL 2014



Australian Government
AusAID



Contenido

04

Introducción

08

Metodología de la encuesta

11

Recuperación
de la recesión

13

Situación financiera de
los migrantes de América
Latina y el Caribe

20

Ahorros, endeudamiento
y mitigación de riesgos

30

Comportamiento de
envío de remesas

39

Explorando oportunidades
para la inclusión financiera
de los migrantes en EE.UU.

41

Conclusión

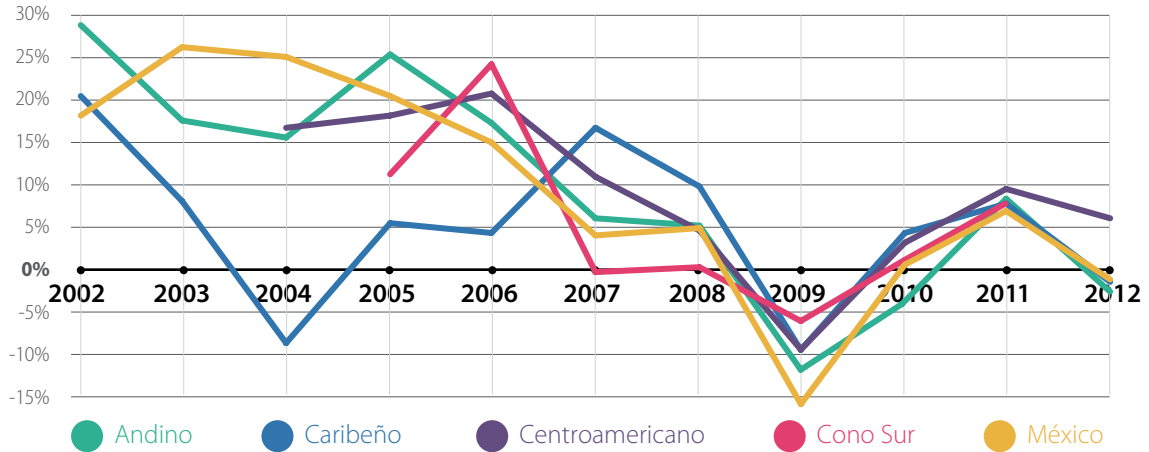
Introducción

Este informe analiza la posición financiera actual y el comportamiento del envío de remesas de personas migrantes que viven Estados Unidos dentro del contexto de la crisis económica 2008-2009. El informe se basa en resultados de la encuesta realizada a una muestra de 2.000 migrantes de América Latina y el Caribe que residen en cinco de las principales ciudades de Estados Unidos. Se incluyen comparaciones con encuestas similares realizadas en los años 2009 y 2010, las cuales caracterizaron la posición económica de los migrantes de América Latina y el Caribe durante el periodo de recesión. Los resultados revelan importantes matices en cuanto al bienestar económico de los migrantes y en relación con sus actividades transnacionales

Las remesas constituyen una herramienta clave de la participación transnacional de los migrantes. En el 2012, las remesas a América Latina y el Caribe alcanzaron más de US\$61 mil millones, lo que representa una importante fuente de ingreso para muchas familias, comunidades y países de la región.¹ Las remesas pueden tener un importante rol en la reducción de la pobreza y en la promoción del desarrollo. A menudo, las remesas complementan otras fuentes de ingreso, permitiendo a los receptores invertir más dinero en su salud, educación, vivienda y/o negocios.

Cabe destacar que las remesas son el producto de arduo trabajo y sacrificio por parte de los migrantes. Cuando ellos sufren restricciones económicas, disminuye su capacidad para enviar remesas. El siguiente gráfico muestra cómo las remesas a América Latina y el Caribe decrecieron durante la recesión en Estados Unidos, en los años 2008-2009, cuando los migrantes enfrentaron mayores dificultades en el mercado laboral.

⁰¹ Maldonado, R., Hayem, M. "Las remesas a América Latina y el Caribe en 2012: comportamiento diferenciado entre subregiones," Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C., 2013.

FIGURA 1: TASA DE CRECIMIENTO DE REMESAS DE MIGRANTES A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (%). 2001-2012²

Fuente: "Remesas a América Latina y el Caribe," Banco Interamericano de Desarrollo. Accesado el 26 de febrero de 2014. <http://remittances.fomin.org>

Conforme la economía de Estados Unidos ha mostrado señales de mejora, los migrantes de América Latina y el Caribe han podido, en general, recuperar sus niveles de empleo (Cuadro 1). Sin embargo, los dominicanos, haitianos, y jamaquinos han mostrado un ligero aumento en los niveles de desempleo.³

⁰² Estos datos incluyen todos los flujos de remesas a la región, incluyendo envíos desde Europa y transferencias intrarregionales.

⁰³ Esto puede ser debido al ingreso de migrantes caribeños a los mercados laborales de las regiones encuestadas. De acuerdo con las estimaciones de un año de ACS, en Florida, la población haitiana en edad de trabajar creció 16% de 2009 a 2012. En Nueva York, la población dominicana en edad de trabajar creció 14% en el mismo periodo, y con respecto a la población jamaquina en edad de trabajar en Nueva York, esta creció 11%. Esto es comparado a solo un 1% del crecimiento de la población en edad de trabajar de mexicanos en California en el mismo periodo, a un 1% del crecimiento de la población en edad de trabajar de salvadoreños en California, y a un -3% del crecimiento de la población en edad de trabajar de hondureños en Florida.

CUADRO 1: TASA DE DESEMPLEO DE MIGRANTES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EE.UU., POR PAÍS DE ORIGEN

PAÍS DE ORIGEN	POBLACIÓN EN EE.UU., 2012	TASA DE DESEMPLEO 2009 (%)	TASA DE DESEMPLEO 2012 (%)	CAMBIOS EN EMPLEO POR INDUSTRIA, 2009 A 2013 ⁴
Colombia	677.000	6,6	6,0	+10% Educación, salud, y servicios sociales; -6% profesional, científico y gerencial.
República Dominicana	957.000	8,1	8,6	Cambios a nivel nacional por industria no son mayores.
Guatemala	859.000	8,5	7,5	-3,5% construcción; +2% en artes, recreación, alojamiento y servicios alimentarios
Haití	606.000	9,2	10,6	Cambios a nivel nacional por industria no son mayores.
Honduras	522.000	10,7	7,9	-1,5% construcción; +2% servicios educativos, y salud y asistencia social
Jamaica	681.000	8,4	8,9	Cambios a nivel nacional por industria no son mayores.
México	11.563.000	7,5	6,3	-2% construcción; pequeños aumentos en otros sectores
El Salvador	1.272.000	8,4	6,4	Cambios a nivel nacional por industria no son mayores.
EE.UU. (nativo)	273.000.000	6,4	6,0	Cambios a nivel nacional por industria no son mayores.

Fuente: American Community Survey (ACS), Perfil de población en Estados Unidos, 2012 y 2009, estimaciones de un año. La tasa de desempleo es medida para la población no institucionalizada de 16 años o más.

La variable empleo por sí sola no proporciona una imagen completa de la situación económica de la población migrante de América Latina y el Caribe. Esta encuesta considera una amplia gama de factores, incluyendo ahorros, niveles de endeudamiento y estrategias para enfrentar riesgos. Todo esto con el objetivo de proporcionar un panorama con distintos matices que permita apreciar la resiliencia y la vulnerabilidad económica de la población migrante.

Las condiciones económicas de los migrantes de América Latina y el Caribe han mejorado solo modestamente desde el 2009. A pesar de presentar algunos indicios de recuperación, mantienen una posición vulnerable en términos de ingresos, ahorros y niveles de endeudamiento. En muchos casos, esta vulnerabilidad también se puede entender como producto de su estatus migratorio.

⁰⁴ Incluye los cambios más prominentes de la industria a nivel nacional de 2009-2012.

Entre los principales hallazgos en este informe encontramos:

- Los migrantes de América Latina y el Caribe han podido incrementar modestamente sus ingresos y sus ahorros desde la recesión 2008-2009.
- También las remesas se han recuperado, con flujos que aumentaron un 12% del 2009 al 2013 en los países contemplados en este análisis.
- De los dos mil migrantes encuestados, el 60% tiene cuentas bancarias en EE.UU.; la tenencia de una cuenta bancaria está correlacionada con género, nivel de educación y el tiempo de permanencia en Estados Unidos.
- Más del 67% de los encuestados ahorran; pero solo 26% de estos afirma hacerlo formalmente, es decir, mediante una cuenta bancaria, en los últimos doce meses.
- El nivel de endeudamiento es relativamente bajo: un 46% de los encuestados reporta no tener deudas y un 33% debe menos de US\$2.000.
- Únicamente el 20% de los encuestados se sienten confiados en poder obtener US\$2.000 en caso de que surgiera un gasto inesperado.
- Considerando los porcentajes de endeudamiento de los migrantes, sus niveles de riesgo, ingresos y ahorros, uno de cada tres migrantes se puede clasificar como económicamente vulnerable.
- Las estructuras familiares transnacionales y el género de los migrantes pueden impactar las prácticas de envío de remesas y las finanzas familiares.
- La mayoría de quienes envían remesas prefieren hacerlo mediante agencias remesadoras; sin embargo, un creciente número se encuentra interesado en cambiar a otros métodos de envío, por ejemplo, las transferencias por internet.⁵

Los migrantes se encuentran en una posición levemente mejor que en la que se encontraban en el 2009, pero se mantienen vulnerables en diferentes aspectos. Para asegurar el bienestar económico de los migrantes —y de sus familias en el país de origen, que dependen de sus contribuciones económicas— se deben tomar medidas para mejorar el acceso financiero y las oportunidades económicas.

⁰⁵ Las encuestas se llevaron a cabo fuera de las agencias remesadoras lo que puede afectar los resultados. Sin embargo, la preferencia de las agencias remesadoras sobre otras formas de envío de remesas se ha documentado en otras encuestas. Véase, por ejemplo, Orozco, M, Castillo, N. "Latino Migrants: Remittances, Finances, and Health," *The Inter-American Dialogue*. Washington, D.C., 2008.

Metodología de la encuesta

El siguiente análisis se basa en una encuesta realizada durante el 2013 a dos mil migrantes de América Latina y el Caribe en cinco grandes áreas metropolitanas de Estados Unidos: Nueva York, Chicago, Miami, Los Ángeles y Washington, D.C. Estas ciudades acogen a algunas de las poblaciones más numerosas de migrantes de América Latina y el Caribe que viven en Estados Unidos, tanto en términos de número de habitantes como en términos de porcentaje de la población general.⁶

En estas cinco ciudades se seleccionaron grupos particulares de migrantes de acuerdo con el tamaño de la población. El siguiente cuadro muestra el desglose de la encuesta según la diáspora a que pertenecen y la localización.⁷

CUADRO 2: ENCUESTA POR PAÍS DE ORIGEN Y LUGAR DE LA ENTREVISTA, 2013

	HAÍTÍ	MÉXICO	HONDURAS	REPÚBLICA DOMINICANA	EL SALVADOR	GUATEMALA	JAMAICA	COLOMBIA
Nueva York	0	200	0	100	0	0	100	100
Chicago	0	300	0	0	0	50	0	0
Washington, D.C.	0	0	0	0	100	0	0	0
Miami	100	0	100	0	0	0	0	100
Los Ángeles	0	500	0	0	100	150	0	0
Total	100	1.000	100	100	200	200	100	200

Los encuestadores se ubicaron en barrios de migrantes con alto tráfico peatonal y, con frecuencia, se ubicaron afuera de las agencias remesadoras. Se acercaron a potenciales encuestados y les explicaron que el objetivo de la encuesta era entender la forma en que enviaban remesas. Si la

⁰⁶ Motel, S., Patten, E. "Characteristics of the 60 Largest Metropolitan Areas by Hispanic Population," Pew Hispanic Center. Washington, D.C., 2012.

⁰⁷ Los grupos de origen seleccionados no son representativos de todos los migrantes de América Latina y el Caribe, ver López, M., González-Barrera, A., Cuddington, D. "Diverse Origins: The Nation's 14 Largest Hispanic-Origin Groups," Pew Hispanic Center. Washington, D.C., 2013. Los lugares seleccionados representan los centros de población más importantes, porcentualmente, para los grupos de origen en cuestión. La muestra de la encuesta no incluye el considerable número de migrantes de las áreas semi urbanas y rurales.

persona reportaba no enviar remesas, la encuesta terminaba lo mismo ocurría si el encuestado no había nacido en ninguno de los países especificados. Esta encuesta incluye los puntos de vista de migrantes nacidos en el extranjero y no los de quienes pertenecen a una segunda o tercera generación. Las encuestas se llevaron a cabo en español con todos los migrantes hispanohablantes. En el caso de migrantes haitianos y jamaquinos, la misma se condujo en inglés.

Para evaluar si las condiciones financieras de los migrantes cambiaron desde la recesión económica del 2008-2009 en Estados Unidos, los datos de la encuesta del 2013 se compararon con los de encuestas anteriores del 2009 y el 2010. La encuesta del 2009, la cual se efectuó con una metodología similar y se llevó a cabo con los mismos grupos de encuestadores, incluyó una muestra de mil ciento cincuenta encuestados en seis ciudades de Estados Unidos. Las ciudades seleccionadas en la encuesta del 2009 fueron las mismas que se eligieron para la encuesta del 2013, exceptuando la ciudad de Boston. La encuesta del 2009 incluía a mexicanos, dominicanos, salvadoreños, guatemaltecos, bolivianos, ecuatorianos y colombianos. Las preguntas de la encuesta se enfocaban en los hábitos de envío de remesas de los migrantes, su situación financiera y las formas en las que experimentaban la recesión. El siguiente cuadro muestra un desglose de la encuesta por grupo de origen al que pertenecen y la ciudad estadounidense en la que se efectuó la misma.

CUADRO 3: ENCUESTA DE MIGRANTES POR PAÍS DE ORIGEN Y LUGAR DE ENTREVISTA, 2009

	MÉXICO	REPÚBLICA DOMINICANA	EL SALVADOR	GUATEMALA	BOLIVIA	ECUADOR	COLOMBIA
Nueva York	0	100	0	0	0	100	0
Washington, D.C.	0	0	100	0	100	0	0
Los Ángeles	200	0	100	100	0	0	0
Boston	0	100	50	0	0	0	0
Miami	0	0	0	0	0	0	100
Chicago	100	0	0	0	0	0	0
Total	300	200	250	100	100	100	100

La encuesta del 2010 incluyó dos mil migrantes de cinco ciudades de Estados Unidos: Nueva York, Chicago, Miami, Los Ángeles y Washington, D.C. Se basa en los mismos grupos de migrantes y ciudades de la encuesta del 2013. Las preguntas de la encuesta se enfocaron en los hábitos de envío de remesas, la tenencia de productos financieros de los migrantes y el uso de tecnologías.

CUADRO 4: ENCUESTA DE MIGRANTES POR PAÍS DE ORIGEN Y LUGAR DE ENTREVISTA, 2010

	HAÍTÍ	MÉXICO	HONDURAS	REPÚBLICA DOMINICANA	EL SALVADOR	GUATEMALA	JAMAICA	COLOMBIA
Nueva York	0	200	0	100	0	0	100	100
Chicago	0	300	0	0	0	50	0	0
Washington, D.C.	0	0	0	0	100	0	0	0
Miami	100	0	100	0	0	0	0	100
Los Ángeles	0	500	0	0	100	150	0	0
Total	100	1.000	100	100	200	200	100	200

A pesar de las ligeras diferencias en composición, las tres encuestas son similares metodológicamente y permiten comparaciones interesantes de la situación económica de los migrantes de América Latina y el Caribe. Una de las mayores diferencias es que la encuesta del 2013 profundiza más en el ámbito político, ya que se le pregunta al migrante cómo una posible reforma migratoria impactaría su situación económica.

Recuperación de la recesión

La recesión del 2008-2009 tuvo un impacto severo en el bienestar económico de los migrantes. En el 2013, sin embargo, se dieron algunas señales de recuperación. En general, los migrantes de América Latina y el Caribe han podido aumentar sus ingresos, sus ahorros y la capacidad de enviar remesas a sus familias.⁸ Al comparar los datos de las encuestas de 2013 y 2009, se nota que ha habido mejoras en los ingresos y, en un menor nivel, en los indicadores de empleo. En este periodo, el número de personas que ganan menos de US\$20.000 anuales decreció en 6 puntos porcentuales y aquellos que ganan más de US\$25.000 incrementó en un punto porcentual. Más de dos terceras partes de los migrantes cuentan con trabajo de tiempo completo: en 2009, un 80% reportó tener empleos de tiempo completo y, en 2013, un 82% reportó trabajar tiempo completo.

Las tasas de ahorro también muestran señales de recuperación. El 57% de los migrantes reportaron tener algún tipo de ahorro⁹ en 2007. Esta figura decreció a 42% en el 2009,¹⁰ pero en el 2013 volvió a aumentar hasta alcanzar un 67%. Los resultados también muestran que los migrantes que ahorran han podido recuperar su capacidad de hacerlo e, incluso, aumentar significativamente sus ahorros: los migrantes que ahorran lograron casi duplicar sus ahorros entre el 2009 y el 2013 para la mayoría de nacionalidades encuestadas. Más adelante se discutirán en detalle los datos en relación con los ahorros y las cuentas bancarias.

⁰⁸ Los resultados de pruebas de significancia no paramétricas para las variables dependientes ordinales (Kruskal Wallis) indican diferencias estadísticamente significativas al nivel de 1% entre las muestras de 2013 y 2009, en términos de categorías de ingresos personales anuales inferiores a US\$20.000 (véase el Cuadro 5). Las pruebas de significancia para dos muestras con varianzas desiguales (t-tests) indicaron que las proporciones de ahorro entre las muestras de 2009 y 2013 fueron significativamente diferentes estadísticamente al nivel de 1% (también mostrada en el Cuadro 5). La muestra del 2013 ocupó el puesto más alto del ingreso personal anual y el comportamiento de la muestra que reportó ahorrar.

⁰⁹ Se le preguntó a los migrantes si ahorran, formalmente o informalmente, independiente del método que utilizan para guardar su dinero. Los ahorros se entienden como dinero que queda después de que se han realizado todos los gastos del ingreso disponible de los hogares.

¹⁰ Orozco, M. "Understanding the Continuing Effect of the Economic Crisis on Remittances", Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C., 2009

CUADRO 5: INGRESO Y EMPLEO, 2009 Y 2013

INDICADORES DE INGRESO Y EMPLEO		2009	2013
Ingreso	Ingreso anual promedio menor a US\$20.000	52%	46%**
	Ingreso anual promedio entre US\$20.000 y 25.000	21%	26%*
	Ingreso anual promedio mayor a US\$25.000	27%	28%
Empleo	Migrantes con trabajo a tiempo completo	80%	82%
Ahorros	Porcentaje de migrantes que ahorran	42%	67%**

Nota: Para empleo y ahorros n = 2.000 para la muestra 2013; para ingreso n = 1.825 para la muestra 2013. Para 2009, n = 1.313 para empleo; n = 1.282 para ahorros y n = 1.183 para ingreso. ** Indica que las diferencias de la media entre 2009 y 2013 fueron estadísticamente significativas a nivel del 1%. * Indica que las diferencias de la media entre 2009 y 2013 fueron estadísticamente significativas a nivel del 5%.

Además de permitir un aumento en los montos de ahorro, las mejoras en los ingresos también parecen reflejarse en un aumento leve de envíos de remesas, elevando tanto el monto como la frecuencia. Mientras el promedio enviado por transacción de remesa aumentó tan solo unos dólares, la frecuencia de estas se incrementó en una transacción por año. Esto causó un aumento en los flujos de remesas de un 12% en el período 2009 a 2013.¹¹ Es importante notar que el aumento en el número de transferencias por año se observa más en el caso de mujeres. Más adelante los comportamientos y métodos de envío de remesas se analizarán más a fondo.

CUADRO 6: CANTIDAD DE TRANSACCIONES ENVIADAS Y NÚMERO DE TRANSFERENCIAS POR AÑO, 2009 Y 2013

CANTIDAD PROMEDIO ENVIADA		NÚMERO PROMEDIO DE TRANSFERENCIAS POR AÑO	
2009 (n= 1.303)	2013 (n = 1.902)	2009 (n = 1.308)	2013 (n = 1.922)
US\$205	US\$212	12	13

Como lo han mostrado los cuadros anteriores, la situación económica de los migrantes ha mejorado modestamente entre los años 2009 y 2013, particularmente en relación con sus ingresos, ahorros, y capacidad de envío de remesas. Las siguientes secciones analizan más a fondo la situación financiera actual de los migrantes y los comportamientos en cuanto al envío de remesas.

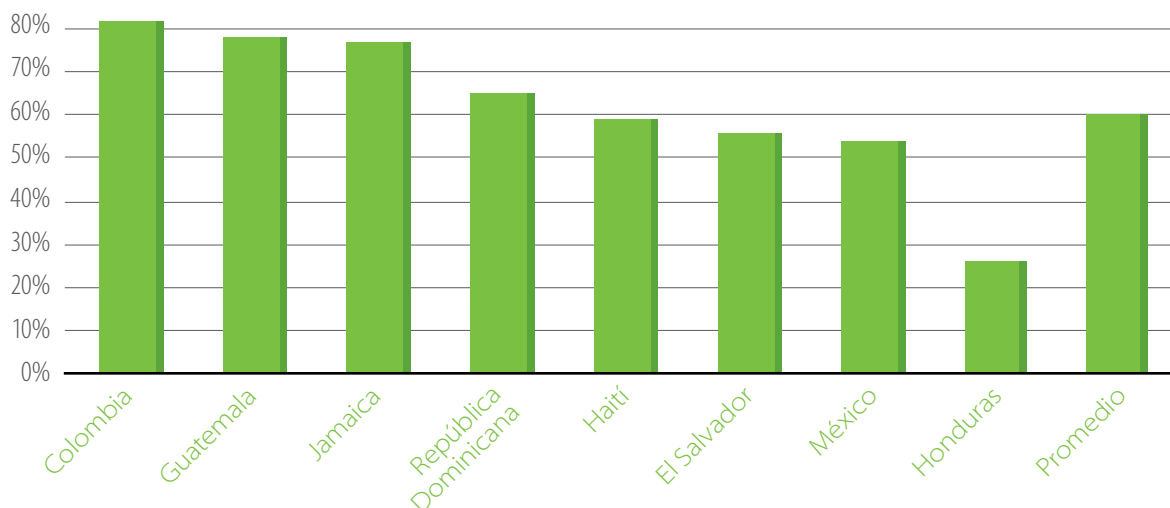
¹¹ Se realizaron pruebas de significancia con dos muestras con varianzas iguales (t-tests), tanto para número de transferencias al año, y monto de cada transferencia al año. La media de la muestra 2013 fue estadística y significativamente más alta que la de la muestra 2009 para el número de transferencias cada año al nivel de 1%. No hubo una diferencia estadísticamente significativa entre las medias de 2009 y 2013 en la cantidad de dólares por transferencia a niveles convencionales.

Situación financiera de los migrantes de América Latina y el Caribe

Esta sección se enfoca en la situación financiera de los migrantes en relación con la tenencia de cuentas bancarias, prácticas de ahorros, endeudamiento, y otros elementos financieros.

Tenencia de productos financieros en Estados Unidos

En general, más del 60% de los migrantes poseen cuentas bancarias en Estados Unidos. La tenencia de cuentas bancarias es mayor entre colombianos, guatemaltecos, y jamaicanos (más del 70%). Sin embargo, solo un 54% de mexicanos y 26% de hondureños poseen cuentas bancarias. Alrededor del 56% del total de migrantes posee una cuenta corriente y un 46%, una cuenta de ahorros.

FIGURA 2: MIGRANTES CON CUENTAS BANCARIAS EN ESTADOS UNIDOS, 2013

En la mayoría de los casos, ha habido mejoras en la tenencia de cuentas bancarias entre 2005 y 2013. Algunas de las mejoras más sustanciales se observan entre mexicanos (aumento de 29% a 54%) y guatemaltecos (de 31% a 78%).

CUADRO 7: TENENCIA DE CUENTAS BANCARIAS EN EE.UU., 2005-2013 (%)

PAÍS DE ORIGEN	2005	2009	2010	2013
México	29	48	53	54
Guatemala	31	75	62	78
El Salvador	53	48	47	56
Colombia	62	90	97	82
República Dominicana	62	67	75	65
Ecuador	55	57	42	-

Fuente: Orozco, M., Burgess, E., Ascoli, N. "Is There a Match among Migrants, Remittances, and Technology?" The Inter-American Dialogue. Washington, D.C., 2010.

Además del país de origen, factores demográficos juegan un rol en la tenencia de una cuenta bancaria. El siguiente cuadro muestra algunas características de quienes poseen cuentas bancarias. Vivir por un tiempo prolongado en Estados Unidos, tener residencia legal o ciudadanía, y poseer un título de educación superior, son variables estadísticamente significativas relacionadas con poseer una cuenta bancaria.

CUADRO 8: CARACTERÍSTICAS DE LA TENENCIA DE CUENTAS BANCARIAS EN ESTADOS UNIDOS, 2013

		TENENCIA DE CUENTAS BANCARIAS (%)	
		No	Sí
Tipo de institución financiera	Banco	0	99
	Cooperativa	0	1
Género	Mujer	43	42
	Hombre	57	58
Educación	Universidad	0	7
	Universidad incompleta	3	14
	Secundaria	26	40
	Primaria	48	30
	Primaria incompleta	23	10
Ingreso personal	Menos de US\$10.000	10	2
	Entre US\$10.001 y 15.000	30	8
	Entre US\$15.001 y 20.000	28	22
	Entre US\$20.001 y 25.000	21	29
	Entre US\$25.001 y 30.000	8	17
	Entre US\$30.001 y 35.000	2	11
	Más de US\$35.000	0	12
Estado legal	No regularizado	85	31
	Estatus de Protección Temporal (TPS)	3	7
	Residente legal	8	35
	Ciudadano estadounidense	4	27
Número de años viviendo en el extranjero		6 años	11 años

Las nuevas tecnologías, como los servicios en línea y móviles, pueden facilitar el acceso a servicios financieros. Aproximadamente una cuarta parte de los encuestados monitorean sus cuentas bancarias en línea, y un 15% lo hace al menos una vez por semana. Adicionalmente, 13% de los encuestados utiliza sus celulares para banca móvil,¹² pero la gran mayoría de los usuarios de banca móvil acceden a los servicios al menos una vez por semana.

CUADRO 9: USO DE BANCA MÓVIL Y EN LÍNEA POR MIGRANTES, 2013

BANCA POR INTERNET Y BANCA MÓVIL	FRECUENCIA DE USO	(%)
Banca en línea N = 2.000	Nunca utiliza internet para monitorear cuenta bancaria	76
	No utiliza internet frecuentemente para monitorear cuenta bancaria	9
	Utiliza internet para monitorear cuenta bancaria al menos una vez por semana	15
Banca móvil (vía celular) n = 1.953	Utiliza el celular para acceder a servicio de banca móvil	13
Frecuencia de uso de celular para acceder a los servicios de banca móvil n = 259	Cuatro o más veces por semana	10
	Tres veces por semana	9
	Dos veces por semana	23
	Una vez a la semana	25
	Rara vez	3
	No indica frecuencia de uso	29

También se preguntó a los migrantes acerca de la gama de productos financieros que poseen, enfatizando en cómo utilizan el sistema financiero formal. El producto de uso más común (después de la cuenta bancaria) son las tarjetas de crédito; un 50% de los encuestados indica que posee este tipo de producto. Otros productos, como seguros de vida o préstamos personales, son relativamente escasos entre los migrantes.

¹² Por banca móvil nos referimos a las propiedades financieras que ofrecen los bancos y hacen accesible por medio de un teléfono celular, ya sea inteligente o regular.

CUADRO 10: TITULARIDAD DE OTROS PRODUCTOS FINANCIEROS EN ESTADOS UNIDOS O EN EL PAÍS DE ORIGEN, 2013

POSEE UNO O MÁS PRODUCTOS FINANCIEROS (N =1.317)		(%)
Tipo de producto financiero (entre aquellos con productos financieros)*	Certificado de depósito (CD)	7
	Préstamo personal	12
	Seguro médico	37
	Seguro de vida	12
	Tarjeta de crédito	50
	Tarjeta prepago	6

*El total de porcentajes será mayor a 100 porque los encuestados podían escoger más de una respuesta.

Quienes no poseen cuentas bancarias citaron una variedad de razones para ello. Cerca de la mitad de los migrantes sin cuentas bancarias mencionó como la razón principal para no tener cuentas su estatus legal.¹³ Un cuarto de los migrantes respondió "No necesito una cuenta." Esta razón la esgrimen, comúnmente, grupos de bajos ingresos, y por lo general puede ser atribuida a bajos niveles de educación financiera, miedo de acercarse a una institución bancaria y al hábito de realizar transacciones en efectivo. Finalmente, la falta de confianza en las instituciones bancarias también tuvo peso como respuesta entre algunas personas.

CUADRO 11: RAZONES POR LAS CUALES LOS MIGRANTES NO POSEEN UNA CUENTA BANCARIA, 2013 (% DEL TOTAL DE RESPUESTAS MÚLTIPLES)

	HAI	MEX	HON	DOM	SAL	GUA	JAM	COL	TODOS
Falta de documentos de identificación	13	51	74	5	59	34	17	53	48
No necesito una cuenta	26	23	16	50	24	36	44	15	25
No confío en bancos	15	13	1	23	10	13	4	18	12
No tengo dinero suficiente para abrir una cuenta	31	6	7	23	1	0	13	5	7
No sé cómo abrir una cuenta	5	4	3	0	3	2	0	3	3
Problemas de crédito o de sobregiro	8	2	0	0	2	6	13	5	2
Comisiones muy altas y requerimientos de balance mínimo	0	2	0	0	1	6	9	0	2
Otras razones	3	0	0	0	0	2	0	3	0

¹³ Es importante destacar que existen maneras para que los migrantes no regularizados puedan acceder a cuentas en Estados Unidos. Sin embargo, muchas personas las desconocen.

Tenencia de productos financieros en el país de origen

Tener acceso a productos y servicios financieros en sus países de origen es realmente importante para los migrantes, ya que muchos de ellos mantienen relaciones transfronterizas cercanas (incluyendo inversiones en su país de origen). Los resultados mostraron que pocos encuestados tienen cuentas bancarias en su país de origen (11%).

Entre quienes poseen una cuenta bancaria en su país de origen, los productos financieros más utilizados son las cuentas corrientes y de ahorros. Una menor cantidad de migrantes en la muestra tenía seguro médico, préstamos personales, y tarjetas de crédito en su país de origen.

CUADRO 12: CUENTAS BANCARIAS Y PRODUCTOS FINANCIEROS DE LOS MIGRANTES EN EL PAÍS DE ORIGEN, 2013

TITULARIDAD DE PRODUCTO EN PAÍS DE ORIGEN	(%)
Posee una cuenta bancaria en el país de origen	11
DE ESTOS CON CUENTAS BANCARIAS, ALGUNOS POSEEN UNO O MÁS PRODUCTOS FINANCIEROS*	(%)
Cuenta corriente	28
Cuenta de ahorros	51
Certificado de depósito (CD)	5
Préstamos personales	17
Seguro médico	17
Seguro de vida	9
Tarjeta de crédito	17
Tarjeta de débito	13

*El total de los porcentajes será mayor a 100 porque los encuestados podían escoger más de una opción.

Entre las personas incluidas en este grupo están aquellos migrantes que tienden a enviar más cantidad de dinero por remesa (US\$260 por transferencia en promedio, comparado con US\$212 en la muestra general), transfieren dinero más frecuentemente (14 veces al año comparado con 13) y durante una mayor cantidad de años. Estos migrantes también tienden a vivir por más tiempo en Estados Unidos y son hombres en su mayoría. Sin embargo, es interesante el hecho que el porcentaje de personas que posee cuentas bancarias en el país de origen no varía según su estatus migratorio. Por otra parte, aquellos con mayor ingreso son también quienes poseen cuentas bancarias en su país de origen.

CUADRO 13: CARACTERÍSTICAS DE QUIENES POSEEN CUENTAS EN SU PAÍS DE ORIGEN, 2013

CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS		(%)
Estado civil	Soltero	20
	Casado o viviendo en pareja	72
	Otro (viudo, divorciado, etc.)	9
Género	Mujer	25
	Hombre	75
Educación	Universidad completa	9
	Universidad incompleta	20
	Secundaria completa	41
	Primaria completa	19
	Primaria incompleta	11
Ocupación	Profesional o empresario, emprendedor	27
Estatus migratorio	No regularizado	29
	Estatus de Protección Temporal (TPS)	7
	Residente legal	32
	Ciudadano estadounidense	32
Ingreso personal	Menos de US\$10.000	4
	Entre US\$10.001 y 15.000	8
	Entre US\$15.001 y 20.000	9
	Entre US\$20.001 y 25.000	8
	Entre US\$25.001 y 30.000	13
	Entre US\$30.001 y 35.000	20
	Más de US\$35.000	29

Ahorros, endeudamiento y mitigación de riesgos

Más allá del ingreso actual y del estatus de empleo, algunos aspectos de los perfiles financieros de los migrantes contribuyen (o dificultan) su bienestar económico sostenible. Los ahorros, el endeudamiento, y la mitigación de riesgos tienen un papel importante para determinar la estabilidad de la situación económica de los migrantes, y pueden brindar una idea sobre cómo alcanzar la independencia financiera a largo plazo.¹⁴ Concretamente, dos migrantes con el mismo ingreso se encontrarán en diferentes posiciones, dependiendo de si ahorran, de la reserva de ahorros que posean, del nivel de endeudamiento y de los métodos para afrontar emergencias o problemas inesperados.

Aproximadamente el 67% de los encuestados reporta ahorrar de alguna manera. El promedio de ahorros entre todos los migrantes encuestados fue de US\$3.447, incluyendo a aquellos que reportaron no ahorrar.¹⁵ Entre los migrantes que ahorran, el promedio total de ahorros es de US\$5.954. El monto de los ahorros es muy variable. No obstante, la mitad de los encuestados contaba con US\$4.500 o más en ahorros.

¹⁴ En este contexto, la independencia financiera se debe entender como los recursos y capacidades financieras que permiten que las personas cubran sus necesidades cómodamente. La independencia financiera cuenta con cuatro pilares: un ingreso estable superior al costo de vida, una reserva de activos sólida, acceso financiero y capacidad de gestión de recursos. Para más información, véase Orozco, M., Burgess, E., Castillo, N., Romei, L. "Financial Independence: A Toolkit for Financial Education," The Inter-American Dialogue. Washington, D.C., 2012.

¹⁵ Este número incluye a aquellos que informaron no tener ahorros; no incluye a aquellos que no contestaron. El número total de migrantes en la muestra que reportaron ahorros (cero y más) es de 1.427.

Cuando se les preguntó a los migrantes sobre la forma en que ahorraron en los últimos doce meses, las respuestas fueron variadas. Cerca de uno de cada tres no ahorró activamente; el resto utilizó prácticas mixtas. Un 41% tiene sus ahorros en una cuenta bancaria (15% corriente y 26% de ahorros).

CUADRO 14: PRÁCTICAS FINANCIERAS DE LOS MIGRANTES EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES, 2013

	AHORRO EN EFECTIVO EN LA CASA O LA BILLETERA (%)	AHORRO EN UNA CUENTA CORRIENTE (%)	AHORRO EN UNA CUENTA DE AHORROS (%)	ENTREGA DE DINERO A OTRO MIEMBRO DE LA FAMILIA PARA AHORRAR (%)	COMPRA DE PRODUCTOS FINANCIEROS PARA INVERTIR (%)	COMPRA DE OTRO TIPO DE ACTIVOS (%)	NO AHORRA ACTIVAMENTE (%)
Haití	12	2	23	1	0	0	57
México	26	14	25	12	6	4	27
Honduras	48	19	4	25	0	5	28
República Dominicana	7	6	25	5	1	5	37
El Salvador	14	16	35	6	0	3	31
Guatemala	11	22	48	9	1	3	20
Jamaica	27	28	22	6	3	0	30
Colombia	14	19	16	4	1	2	42
Promedio	22	15	26	9	4	3	30

Los encuestados ahorran dinero por más de un motivo, pero una parte significativa lo hace para poder atender enfermedades repentinas (68%) y/o para invertir en educación (42%). Notablemente, menos de una quinta parte de los encuestados ahorran para invertir en pequeños negocios, ya sea en Estados Unidos o en su país de origen.

CUADRO 15: AHORROS ACTUALES TOTALES DE LOS MIGRANTES QUE AHORRAN; RAZONES Y MÉTODO DE AHORRO, 2013

CANTIDAD ACTUAL DE AHORROS (US\$)		US\$
Promedio		(n=827) 5.954
CANTIDAD ACTUAL DE AHORROS (US\$)		MÍNIMO US\$
Cuartil más bajo		200
Mediana		4.500
Cuartil más alto		8.000
Porcentaje de migrantes que ahorran activamente (n=1.824)		67%
RAZÓN DE AHORRO (n=1.226)	% MENCIONA*	% DE TODAS LAS RAZONES DE AHORRO **
Emergencias: enfermedades	68	27
Activo: Educación superior (personal o para hijos)	42	17
Remesas	36	14
Activo: Mejoras en vivienda	26	10
Pensión	22	9
Emergencias: Muerte de familiar	16	6
Activo: Comprar un carro nuevo o usado	13	5
Inversión: Negocio pequeño en país de origen	12	5
Activo: Compra de electrodomésticos o muebles	8	3
Celebrar una fecha especial (no religiosa)	6	2
Inversión: Pequeño negocio en Estados Unidos	4	2
Celebrar una ocasión religiosa	1	0

*El total de porcentajes es mayor a 100 porque los encuestados podían escoger más de una opción.

**El porcentaje es con base en todas las respuestas.

Al analizar la situación financiera de los migrantes, un indicador de estabilidad extremadamente importante son los ahorros. Otro indicador que se debe considerar es el endeudamiento. Se le preguntó a todos los encuestados si tenían alguna deuda (tarjeta de crédito, préstamos de educación o cualquier otro tipo). El 46% respondió que no debía dinero, mientras que un 33% debía cantidades menores a US\$2.000. Además, su relación deuda/ingreso es baja, un 15%, y su valor neto promedio (tomando en cuenta solo ahorros líquidos y deudas) es de US\$2.000.¹⁶

CUADRO 16: DEUDA TOTAL (BALANCE DE TARJETA DE CRÉDITO PENDIENTE, PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES, Y/O OTROS PRÉSTAMOS), POR NACIONALIDAD, 2013 (%)

	SIN DEUDA (%)	MENOS DE US\$500 (%)	US\$500 - 999 (%)	US\$1.000 - 1.999 (%)	US\$2.000 - 4.999 (%)	US\$5.000 - 9.999 (%)	US\$10.000 - 19.999 (%)	US\$20.000 - 49.999 (%)	US\$50.000 O MÁS (%)
Haití	64	6	6	12	5	3	2	1	1
México	44	17	14	11	7	2	4	1	1
Honduras	69	15	4	7	1	3	0	0	0
República Dominicana	23	12	6	21	19	16	3	0	0
El Salvador	40	6	9	9	19	14	5	0	1
Guatemala	53	10	8	6	5	7	7	1	4
Jamaica	44	9	13	17	6	6	2	2	1
Colombia	46	5	3	6	13	11	9	8	1
Promedio	46	13	10	10	9	6	4	1	1

¹⁶ La relación deuda/ingreso es una medida típicamente utilizada por quienes otorgan préstamos para evaluar cuánto puede permitirse a una persona pedir prestado. La relación típica es 33/38, 33% para vivienda y 38% para todas las formas de endeudamiento. Se considera que un promedio de 15% es relativamente bajo y sujeto a aumentar su crédito. Sin embargo, el importe del préstamo dependerá del ingreso bruto de la persona, no en la relación misma. Ya que el ingreso promedio de un inmigrante es relativamente bajo, su capacidad de endeudamiento es limitada. Los cálculos de valor neto se basan en todos los encuestados, sin importar si ahorran o tienen deudas.

CUADRO 17: NIVEL DE ENDEUDAMIENTO E INGRESO PERSONAL ANUAL DE LOS MIGRANTES, 2013

NIVEL DE DEUDA	GANA MENOS DE US\$20.000 (%)	GANA MÁS DE US\$20.000 (%)	AHORRO PROMEDIO (US\$)	GENERAL (%)
Sin deuda	26	20	5.439	46
Menos de US\$500	6	7	4.487	13
US\$500 a 999	5	5	4.920	10
US\$1.000 a 1.999	7	3	6.375	10
US\$2.000 a 4.999	6	3	6.227	8
US\$5.000 a 9.999	4	2	7.849	5
US\$10.000 a 19.999	3	1	8.423	4
Más de US\$20.000	2	1	11.500	2

Además de considerar los ahorros y deudas, la encuesta examina cómo los migrantes enfrentarían un gasto inesperado. Un indicador importante de fortaleza y estabilidad económica es la habilidad de afrontar gastos inesperados, como un gasto médico o una reparación del vehículo.

Se les preguntó a los migrantes qué tan seguros se sentían de poder obtener US\$2.000 para cubrir un gasto inesperado. Menos de 20% se sentía seguro de poder obtener los US\$2.000 y un 32% creía que probablemente podía hacerlo. Los encuestados que estaban seguros de su capacidad para reunir los recursos para un gasto inesperado fueron aquellos que mantienen cantidades sustanciales de ahorro.

CUADRO 18: CAPACIDAD DE MITIGACIÓN DE RIESGOS: HABILIDAD DE OBTENER US\$2.000 PARA GASTOS INESPERADOS, POR GÉNERO Y NACIONALIDAD, 2013

		SEGURO (%)	PROBABLE (%)	POCO PROBABLE (%)	INCAPAZ (%)	NO SABÍA (%)
Género	Mujer (n=851)	17	36	23	8	16
	Hombre (n=1.149)	20	33	18	9	20
País de Origen	Haití (n=100)	18	33	22	3	24
	México (n=1000)	16	34	18	11	20
	Honduras (n=100)	27	26	26	16	5
	República Dominicana (n=100)	7	28	4	3	58
	El Salvador (n=200)	14	44	36	7	1
	Guatemala (n=200)	21	36	31	8	5
	Jamaica (n=100)	15	20	9	8	48
	Colombia (n=200)	40	36	13	2	10

CUADRO 19: HABILIDAD DE OBTENER US\$2.000 PARA GASTOS INESPERADOS, AHORRANDO ACTIVAMENTE Y POR MONTO AHORRADO, 2013

	NO AHORRA (%)	AHORRA (%)	PROMEDIO DE CANTIDAD AHORRADA (US\$)
Seguro	8	27	US\$8.172
Probable	37	35	US\$2.874
Poco probable	21	17	US\$2.213
Incapaz	11	6	US\$1.146
No sabía	23	14	US\$1.817

Notas: Para quienes ahorran n = 826 y para quienes no ahorran n = 601; n = 277 para seguros; 511 para probable; 266 para poco probable; 119 para incapaz y 254 para no sabía. Para los promedios de cantidad de ahorro seguro, probable, poco probable, incapaz y no sabía, se incluyen a quienes ahorran y no ahorran.

¿Una comunidad vulnerable?

Para poder entender cómo ha cambiado la situación financiera de los migrantes, se calcularon cuatro variables con el objetivo de examinar el grado de vulnerabilidad de los migrantes de la muestra. Estas cifras se utilizan típicamente en la literatura¹⁷ para evaluar la situación económica de una persona y para combinar elementos asociados con la capacidad financiera: ahorros, ingreso, endeudamiento y recursos de mitigación de riesgos.¹⁸ Las siguientes variables se utilizaron para desarrollar un índice de vulnerabilidad:

- 1 **PROPORCIÓN DE ENDEUDAMIENTO:** relación deuda/ingreso. Codificado 0 (al tener el ratio de endeudamiento mayor a 0,25), 1 (al tener el ratio de endeudamiento menor a 0,25).
- 2 **RIESGO:**¹⁹ Seguridad de poder obtener US\$2.000 en caso de un gasto inesperado. Codificado de 0 (incapaz) a 1 (seguro de poder obtener el dinero).
- 3 **INGRESO:** Tener un ingreso mayor o menor a US\$20.000. Codificado de 0 (gana menos de US\$20.000), 1 (gana más de US\$20.000).
- 4 **AHORROS:** Si el encuestado tiene US\$2.000 en ahorros o no. Codificado 0 (ahorro menor a US\$2.000), 1 (ahorro mayor a US\$2.000).

Se clasificó como “Vulnerables” a los encuestados que codificaban “0” en tres o cuatro de las variables (esto es tener una proporción de endeudamiento mayor a 0,25, ingreso menor a US\$20.000, ahorro menor a US\$2.000 y que se sienten incapaces de conseguir fondos para gastos inesperados). Aquellos en el medio son las personas que codificaron “1” en dos de los cuatro componentes, y aquellos considerados estables financieramente, codificaban “1” en tres o más variables. Uno de cada tres migrantes se considera vulnerable y una cuarta parte como estable; mientras, un 44% clasifica en el medio.

¹⁷ Por ejemplo, Brobeck, S. “Understanding the Emergency Savings Needs of Low- and Moderate-Income Households: A Survey-Based Analysis of Impacts, Causes, and Remedies,” Consumer Federation of America. Washington, D.C., 2008.

¹⁸ Utilizamos una proporción de 0,25 de deuda/ingresos. Además se utilizó US\$2.000 como una cifra límite utilizada en la literatura para para ahorros y monto requerido para gastos de emergencia. La cifra equivale a casi un mes del ingreso neto de los migrantes.

¹⁹ Véase Lusardi, A., Schneider, D., Tufano, P. “Financially Fragile Households: Evidence and Implications,” NBER Working Paper No. 17072, May 2011.

CUADRO 20: POSICIÓN FINANCIERA DE LOS MIGRANTES, 2013

		VULNERABLE (%)	MEDIO (%)	ESTABLE (%)
Nivel de vulnerabilidad		33	44	23
Proporción de endeudamiento	Tiene proporción mayor a 0,25	43	57	0
	Tiene proporción menor a 0,25	31	41	28
Riesgo	No puede obtener US\$2.000	64	36	0
	Puede obtener US\$2.000	6	50	44
Ingreso	Ingreso menor a US\$20.000	60	40	0
	Ingreso mayor a US\$20.000	14	46	40
Ahorro	No tiene US\$2.000 ahorrados	78	22	0
	Tiene más de US\$2.000 en ahorros	27	47	27

El siguiente cuadro compara algunas variables basándose en la situación financiera de los migrantes. Los más vulnerables, por ejemplo, parecen ser aquellos que han estado en Estados Unidos por menos tiempo, no tienen hijos, son mujeres, tienen solo educación primaria o son no regularizados.

CUADRO 21: CARACTERÍSTICAS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS MIGRANTES, 2013

		VULNERABLE	MEDIO	ESTABLE
Remesas	Monto remitido promedio	US\$180	US\$219	US\$245
	Número de envíos de dinero en un año	12	13	13
	Años enviando dinero	6	8	8
	Edad	34	37	38
	Años en Estados Unidos	8	10	11
Estado civil	Soltero	40%	39%	21%
	Casado o viviendo en pareja	29%	46%	25%
	Otro (viudo, divorciado, etc.)	34%	46%	20%
Hijos	Mis hijos viven conmigo en Estados Unidos	26%	45%	29%
	Mis hijos viven en mi país de origen	34%	43%	24%
	Hijos en los dos países	29%	44%	27%
	No tengo hijos	44%	41%	15%
Género	Mujer	37%	44%	20%
	Hombre	31%	43%	26%
Educación	Universidad completa	11%	48%	41%
	Universidad incompleta	19%	46%	35%
	Secundaria completa	26%	45%	29%
	Primaria completa	43%	41%	16%
	Primaria incompleta	44%	38%	18%
Ocupación	Profesional	15%	43%	42%
	Empresario, emprendedor	9%	47%	45%
Estatus migratorio	No regularizado	45%	41%	14%
	Estatus de Protección Temporal (TPS)	23%	43%	34%
	Residente legal	25%	45%	30%
	Ciudadano estadounidense	17%	47%	37%
Tenencia de cuenta bancaria en país de origen	No posee cuenta bancaria	34%	44%	22%
	Posee una cuenta	26%	40%	34%

Para entender mejor cuál de estas características puede influir en la vulnerabilidad financiera de los migrantes, se aplicó un modelo logístico para identificar cuáles de estas variables son determinantes.

$$\text{Índice de vulnerabilidad-hat} = b_0 + b_1 \text{Edad} + b_2 \text{Ser soltero} + b_3 \text{Género} + b_4 \text{Baja educación} + b_5 \text{Ocupación profesional} + b_6 \text{Años de vivir en EE.UU.} + b_7 \text{Estado legal} + b_8 \text{Tenencia de una cuenta bancaria en país de origen} + \epsilon_i$$

Los resultados de la regresión confirman algunas de las características antes mencionadas. Por ejemplo, los migrantes con estatus legal documentado tienen una probabilidad estadística significativamente menor de ser vulnerables financieramente, al compararse con migrantes no regularizados (significancia estadística al nivel de 1%). De igual manera, los migrantes que solo han terminado la educación primaria, son más propensos a ser financieramente vulnerables que aquellos con mayores niveles de educación (significancia estadística al nivel de 1%).

CUADRO 22: REGRESIÓN LOGÍSTICA DE VULNERABILIDAD, 2013

		VARIABLES EN LA ECUACIÓN					
		B	S.E.	Wald	df	p-value	Exp(B)
Variable dependiente: Vulnerabilidad(1)							
VARIABLES INDEPENDIENTES	Estado legal*	-0,283	0,062	20,888	1	0,000	0,753
	Años en el extranjero	-0,018	0,013	2,056	1	0,152	0,982
	Educación primaria*	0,200	0,066	9,131	1	0,003	1,222
	Edad	-0,008	0,008	1,015	1	0,314	0,992
	Género	-0,215	0,115	3,501	1	0,061	0,806
	Profesionales y empresarios*	-0,800	0,267	8,955	1	0,003	0,449
	Soltero	0,155	0,120	1,656	1	0,198	1,168
	Constante	-0,540	0,342	2,488	1	0,115	0,583
	Posee una cuenta en país de origen	-0,547	0,342	2,562	1	0,109	0,579
						Pseudo R2 (Cox & Snell)= 0,192	
						Pseudo R2 (Nagelkerke)= 0,282	

Nota: *Estadísticamente significativo al nivel de 1%.

Comportamiento de envío de remesas

Ya que una de las actividades financieras más importantes para los migrantes es poder enviar dinero a casa; es crucial entender el comportamiento de envío de estas remesas, particularmente en referencia a los cambios ocurridos después de la recesión y las oportunidades de desarrollo tanto para políticas públicas como dentro el sector privado. La conducta de envío de remesas se estudia con un enfoque en las características del remitente, las prácticas de envío y el grado de involucramiento del remitente en las finanzas familiares.

Caracterizando el envío de remesas: montos y beneficiarios

Conforme mejora la economía, también mejora la posibilidad de los migrantes de enviar remesas, así sea de manera leve. Cuando desglosamos los datos por género, podemos ver que las mujeres son responsables en gran medida por este aumento. Mientras que los migrantes hombres enviaron remesas de casi el mismo monto y con la misma frecuencia en el 2013 comparativamente con el 2009, las mujeres encuestadas reportaron enviar más dinero y de manera más regular. En promedio, las mujeres envían remesas a sus hogares trece veces al año, en comparación con once veces en el año 2009.²⁰

²⁰ Por pruebas comparativas de medias (t-tests) de dos muestras con varianzas desiguales, los números promedios de veces que las mujeres enviaron remesas entre 2009 y 2013 fueron estadísticamente significativamente diferentes al nivel de 5%.

CUADRO 23: CANTIDAD DE TRANSACCIONES REMITIDAS Y NÚMERO DE TRANSFERENCIAS POR AÑO, POR GÉNERO, 2009 Y 2013

	2009 (US\$)	2013 (US\$)	DIFERENCIAS EN US\$, 2009 - 2013	2009 (VECES)	2013 (VECES)
Todos los encuestados	US\$222	US\$212	US\$10	12	13
Hombres ²¹	US\$232	US\$229	US\$3	12	12
Mujeres	US\$189	US\$207	US\$18	11	13

Cuando se compara por nacionalidad, los aumentos también varían. Los migrantes guatemaltecos, que tienden a enviar menos dinero y con menos frecuencia, muestran grandes aumentos tanto en cantidad como en frecuencia durante el periodo 2009-2013.

CUADRO 24: PROMEDIO DE CANTIDAD ENVIADA Y NÚMERO DE TRANSFERENCIAS ANUALES POR PAÍS, 2009 Y 2013

	PROMEDIO DE CANTIDAD ENVIADA (US\$)		PROMEDIO DE NÚMERO DE TRANSFERENCIAS POR AÑO	
	2009	2013	2009	2013
Colombia	179	213	14	16
República Dominicana	174	196	12	10
El Salvador	209	237	11	14
Guatemala	167	212	7 ²²	12
México	227	234	12	13

El género puede determinar a quiénes envían dinero los migrantes. De los encuestados que envían dinero a sus cónyuges, el 86% fueron hombres, mientras que solo el 14% fueron mujeres. Más hombres (60%) envían dinero a personas que no son familiares inmediatos que las mujeres (40%), entre las personas encuestadas. Por otra parte, ligeramente más mujeres envían dinero a una hija o hijo en su país de origen que los hombres (57% y 43%, respectivamente).

²¹ Para número de transferencias en 2009 n = 505 (mujer) y n = 797 (hombre), y por monto n = 510 (mujer) y n = 797 (hombre); para 2013 el número de transferencias n = 809 (mujer) y n = 1.093 (hombre), y por monto n = 1.100 (hombre) y 822 (mujer).

²² Esta cifra baja posiblemente puede explicarse porque los guatemaltecos han estado enviando remesas por menos años que las demás poblaciones incluidas en la encuesta.

En relación a la distribución de los receptores de remesas surgen algunos patrones entre nacionalidades. El mayor número de encuestados reporta enviar dinero a sus padres, y muy pocos envían dinero a sus abuelos, con la excepción de los haitianos (13%). Los cónyuges son los segundos beneficiarios más comunes y Honduras tiene el porcentaje más alto de cónyuges como receptores (41%).

CUADRO 25: GÉNERO Y NACIONALIDAD DE LOS ENCUESTADOS, POR RELACIÓN CON EL RECEPTOR DE LAS REMESAS (%), 2013

		PADRE(S)	CÓNYUGE	HIJO/HIJA	HERMANO(S)	ABUELO(S)	OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA
Género	Mujer	50	14	57	42	51	40
	Hombre	50	86	43	58	49	60
Nacionalidad	Haití	24	3	2	38	13	20
	México	47	20	10	12	5	6
	Honduras	39	41	9	8	0	2
	República Dominicana	31	18	9	18	1	23
	El Salvador	52	20	14	8	5	1
	Guatemala	44	16	13	14	7	7
	Jamaica	47	3	11	18	4	17
	Colombia	36	9	24	15	3	15

En términos de lazos familiares transnacionales, los hombres constituyen un número mayor de los encuestados con hijos viviendo tanto solo en su país de origen o en ambos, el país de origen y Estados Unidos. De estos encuestados con hijos solo en el país de origen, dos tercios eran hombres. Más hombres que mujeres tienen hijos viviendo tanto en Estados Unidos como en su país de origen. En contraste, la proporción de mujeres y hombres viviendo con sus hijos en EE.UU. es más uniforme.

CUADRO 26: GÉNERO Y NACIONALIDAD DE LOS ENCUESTADOS, POR PAÍS DE RESIDENCIA DE LOS HIJOS, 2013

		HIJOS EN EE.UU. (%) n=687	HIJOS EN PAÍS DE ORIGEN (%) n=558	HIJOS EN AMBOS PAÍSES (%) n=182	SIN HIJOS (%) n=542
Género	Mujer	48	34	40	46
	Hombre	52	67	60	54
Nacionalidad	Haití	59	4	8	29
	México	35	30	9	26
	Honduras	27	47	4	22
	República Dominicana	51	15	19	15
	El Salvador	29	32	16	24
	Guatemala	35	29	3	33
	Jamaica	26	18	9	47
	Colombia	27	31	10	32

La combinación de la menor proporción de mujeres que envía dinero a sus cónyuges y la ligeramente mayor proporción que envía dinero directamente a hijos e hijas, junto a la distribución de género dominada por hombres de los encuestados con hijos que solo viven en su país de origen, destaca las diferencias en las estructuras familiares entre migrantes mujeres y hombres.

Dependencia del ingreso en remesas

De acuerdo a los migrantes, las remesas no son la única fuente de ingreso para aproximadamente dos tercios de los hogares receptores. De los hogares receptores que dependen de otras fuentes de ingreso, además de las remesas, aproximadamente una cuarta parte percibe un salario. Aun cuando los ingresos más altos se dan entre quienes reciben dinero por alquiler o negocio propio, tan solo el 9% de los hogares receptores de remesas generan un ingreso de este tipo. La mayor proporción de los hogares receptores con múltiples ingresos los obtienen de fuentes que son, en promedio, menos lucrativos que el empleo formal, negocios o alquileres.

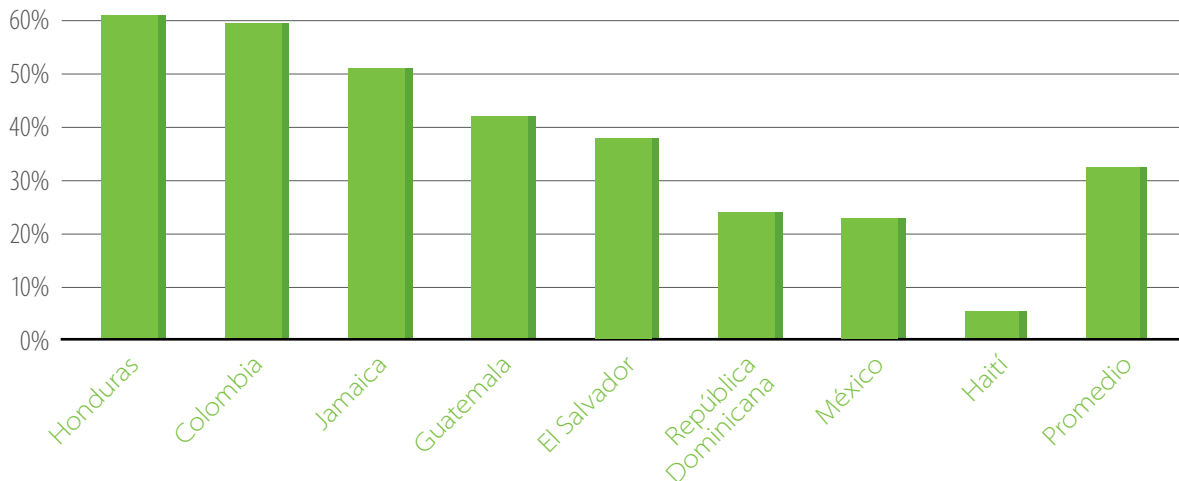
CUADRO 27: DEPENDENCIA DEL INGRESO EN REMESAS, 2013

		ENCUESTADOS (%)	INGRESO PROMEDIO MENSUAL DE OTRAS FUENTES (US\$)
Solo ingreso de remesas N =2.000		30	
Tipo de ingreso de quienes tienen otras fuentes de ingreso además de las remesas* n = 1.404	Trabajo	24	297
	Alquiler o negocio	9	379
	Otro	34	130

*El total de porcentajes será mayor a 100 porque los encuestados podían escoger más de una opción. Los montos promedio de ingresos se tomaron de menos observaciones que los porcentajes, ya que algunos encuestados no proporcionaron montos de otras fuentes de ingreso. n: Trabajo = 192; Negocios = 76; Otros = 226.

Estos resultados son consistentes con otros trabajos realizados en América Latina y el Caribe, donde la dependencia de los ingresos en las remesas se considera inferior al 60% del ingreso total de los hogares receptores.²³

De acuerdo con los migrantes encuestados, y según su conocimiento, un tercio de sus parientes tienen una cuenta bancaria.

FIGURA 3: FAMILIAS DE MIGRANTES CON CUENTAS BANCARIAS, SEGÚN PAÍS DE ORIGEN, 2013 (%)

Finalmente, parece haber una relación entre la tenencia de una cuenta bancaria y el monto, la frecuencia y la duración del envío de remesas. Los migrantes que envían remesas a sus parientes con cuentas bancarias, en promedio, envían más dinero. Estos también envían dinero más frecuentemente y por mayores periodos de tiempo.

²³ Orozco, M., Castillo, N., Romei, L. "Toward Financial Independence: Financial Literacy for Remittance Senders and Recipients," The Inter-American Dialogue. Washington, D.C., 2010.

CUADRO 28: ENVÍO DE REMESAS Y TENENCIA DE CUENTAS ENTRE RECEPTORES, 2013²⁴

	PARIENTE NO TIENE CUENTA BANCARIA	PARIENTE TIENE CUENTA BANCARIA
Monto enviado promedio (US\$)	201	234
Frecuencia de envío por año	12	13
Años enviando dinero	7	8

Disposición de cambio en métodos de envío de remesas

El método preferido de los encuestados para el envío de remesas, tanto en el 2009 como en el 2013, fue por medio de una agencia de remesas. Además, estas agencias han ganado popularidad ante los demás métodos menos formales: solo 5% de la muestra de encuestados el 2013 indicaron viajeros²⁵ u otros como su método preferido, comparado con 12% en el 2010.

Un mayor porcentaje de encuestados en 2013 estaban abiertos a cambiar de método de envío (58%) que en el 2010 (47%). El mayor crecimiento fue entre los que estaban abiertos a cambiar a servicios en línea o a transferencias móviles, lo cual es consistente con una mayor proporción de participantes que revisaron sus cuentas bancarias en línea en el 2013 con respecto al 2010. Curiosamente, un menor número de migrantes en el 2013 que en el 2010 esperaba cambiar sus métodos actuales de envío, los cuales son en gran parte envíos de efectivo, a depósito directo.

²⁴ Evidencias anteriores de la correlación entre la tenencia de cuentas bancarias entre los receptores y el recibir grandes montos pueden encontrarse en Orozco, M., Lowell, L., Bump, M., Fedewa, R. "Transnational Engagement, Remittances and Their Relationship to Development in Latin America and the Caribbean," Institute for the Study of International Migration, Georgetown University. Washington, D.C., 2005.

²⁵ Este método implica que los migrantes envíen dinero por medio de un courier o de alguien que conozcan que viaje a su país de origen, comúnmente llamado "viajero".

CUADRO 29: DISPOSICIÓN DE CAMBIO EN MÉTODOS DE ENVÍO DE REMESA, 2010 Y 2013²⁶

		2010 Sí (%)	2013 Sí (%)
Dispuesto a cambiar el método de envío de dinero (2010: n=1.000) (2013: n=1.970)		47	58
Método al que están más dispuestos a cambiar (2010: n=470) (2013: n=1.145)	Tarjeta de remesas ²⁷	9	29
	Depósito directo a cuenta bancaria	75	41
	Internet	7	18
	Transferencia móvil	4	12
	Otro	5	0

CUADRO 30: TENENCIA DE CUENTA BANCARIA Y DISPOSICIÓN DE CAMBIO, 2013

	NO TIENE CUENTA BANCARIA (%)	TIENE CUENTA BANCARIA (%)
No cambiaría el método actual	48	38
Cambiaría a una tarjeta de remesas	16	17
Cambiaría a un depósito directo en una cuenta bancaria	19	27
Cambiaría a internet	9	12
Cambiaría a una transferencia móvil	7	6
Otro	0,3	0,3

En el 2010, solo un 7% de migrantes que estaban dispuestos a cambiar métodos de envío reportaron interés en enviar en línea. En 2013, esta cifra aumentó a 18%, según el Cuadro 29.

Las razones de los migrantes para la elección de las empresas de remesas específicas fueron clasificadas de manera similar en 2010 y 2013. La facilidad de uso fue la razón más importante para elegir una empresa específica, seguida de transparencia en precios y tipos de cambio.

²⁶ Cuando las preferencias para el envío de remesas están ordenados por sus medias, de 2009 y 2013 se clasifican en el mismo orden. Sin embargo, existen diferencias estadísticamente significativas en los medios para remitir a través de bancos y viajeros 2009-2013. El promedio de envío a través de los bancos fue estadística y significativamente mayor en 2009 que en 2013 (a nivel del 1%). El promedio de remitir usando viajeros fue estadística y significativamente mayor en 2009 que en 2013 (a nivel del 1%).

²⁷ Una tarjeta de remesas permite al receptor recibir su remesa por medio de una tarjeta de plástico, al igual que una tarjeta de débito. Pueden utilizar la tarjeta para retirar los fondos de un ATM o para hacer compras.

CUADRO 31: TENDENCIAS EN LOS MÉTODOS DE ENVÍO, 2010 - 2013

		2010 Sí (%)	2013 Sí (%)
Tarifa por cada transacción de remesas ²⁸ (2010: n=947)		US\$8,32	US\$8,23
Método preferido*	Bancos (2010: n=1.000) (2013: N=2.000)	17	16
	Agencias remesadoras (2010: n=1.000) (2013: N=2.000)	87	87
	Internet (2010: n=1.000) (2013: N=2.000)	3	2
	Viajeros u otros (2010: n=1.000) (2013: N=2.000)	12	5
Motivo de elección de empresa: Se muestran las respuestas "Completamente de acuerdo" y "De acuerdo"	Precios transparentes (2010: n=986) (2013: N=2,000)	72	82
	Tipo de cambio transparente (2010: n=886) (2013: N=2.000)	63	78
	Fácil de usar (2010: n=986) (2013: N=2.000)	82	89
	Barato (2010: n=986) (2013: N=2.000)	61	69
	Ofrece más valor que otros (2010: n=986) (2013: N=2.000)	50	60

*El total de porcentajes será mayor a 100 porque había posibilidad de escoger más de una respuesta.

²⁸ Se le preguntó a los encuestados, "¿Cuánto le cobran por mandar sus remesas?" Esta pregunta no tiene por objeto mostrar la variedad de productos y estructuras de precios en el mercado de remesas; sin embargo, sí refleja el monto promedio que los encuestados pagan por los tipos y valores de las transacciones que normalmente hacen.

Efectos potenciales del proyecto de reforma de inmigración

Si el Congreso de los Estados Unidos llegara a aprobar una ley de reforma migratoria que regule la situación de los migrantes no regularizados, ¿cómo esto impactaría la situación financiera y el comportamiento de los migrantes? Los migrantes no regularizados probablemente tendrían acceso a una gama más amplia de oportunidades —empleos mejor remunerados, un mejor acceso a los servicios sociales y financieros—, lo que ayudaría a mejorar su situación financiera. Esto, a su vez, les permitiría enviar más remesas, según argumentan algunos investigadores.

Los resultados del estudio demuestran claramente los efectos de una posible reforma migratoria. Independientemente de su nacionalidad, más de la mitad de los encuestados que no son ciudadanos estadounidenses piensan que serían capaces de enviar más dinero a sus hogares si un proyecto de ley de reforma migratoria se aprobara. Un porcentaje ligeramente mayor de mujeres estimaba que podría enviar más, mientras que una mayor proporción de hombres esperaba que su frecuencia de remesas y el monto no tuviesen grandes cambios. Ligeras diferencias surgieron también por país de origen. La proporción de haitianos, guatemaltecos y mexicanos que esperaban que su frecuencia y monto permanecieran casi igual fue de 59%, 34% y 33%, respectivamente. Los migrantes procedentes de estas tres nacionalidades tuvieron la mayor proporción de encuestados que indicaron no sufrir cambios en el comportamiento de sus remesas si la reforma migratoria se aprobara. Jamaíquinos y salvadoreños tuvieron la mayor proporción de migrantes que estimaron que sus remesas aumentarían como resultado de la reforma.

Más de tres cuartas partes de los encuestados, independientemente de su condición migratoria, cree que su acceso a servicios financieros mejoraría con una reforma. De los migrantes que especificaron su situación migratoria, los migrantes en su mayoría no regularizados y los migrantes con Estatus de Protección Temporal respondieron a la pregunta de si la reforma migratoria podría mejorar su acceso a los servicios financieros y bancarios. La mayoría consideró que una posible reforma mejoraría su acceso al crédito y a seguro médico. Menos del 20% de los que dijeron que serían elegibles para formalizar su estado dice que abriría una cuenta bancaria.

Explorando oportunidades para la inclusión financiera de los migrantes en EE.UU.

La recuperación económica de Estados Unidos ha permitido a los migrantes enviar dinero de una manera ligeramente superior. Sin embargo, esta recuperación no ha contribuido de manera significativa al mejoramiento de la situación financiera y económica de la mayoría de los migrantes. Aunque la vulnerabilidad financiera entre los migrantes es compleja debido a una serie de factores (como el estatus migratorio), hay estrategias que pueden ayudar a atenuar estas vulnerabilidades; entre ellas, el mayor acceso y uso de productos y servicios financieros.

Las respuestas obtenidas acerca del mercado de transferencias de dinero apuntan a temas cambiantes: los migrantes están interesados en cambiar a métodos más basados en tecnología, mientras un número creciente de migrantes posee cuentas bancarias.

La vulnerabilidad financiera entre los migrantes de América Latina y el Caribe en EE.UU. puede ser mitigada a través de la movilización de ahorros y un mayor acceso a los productos financieros. Las estrategias para ampliar este acceso incluyen:

1 AUMENTAR EL ACCESO A PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DE LOS MIGRANTES EN ESTADOS UNIDOS.

Las instituciones financieras bancarias y no bancarias deberían ofrecer productos y servicios orientados a migrantes, incluyendo productos con estructuras bajas en comisiones, como cuentas corrientes de bajo costo con tarjetas de débito y servicios de transferencia de dinero por internet y móviles. Debido a que muchos migrantes tienen ahorros, estos pueden ser movilizados por instituciones financieras de Estados Unidos si estos abren nuevas cuentas bancarias o utilizan productos financieros alternativos, como tarjetas de débito pre-pagadas.

2 MEJORAR LA EDUCACIÓN FINANCIERA ENTRE MIGRANTES Y RECEPTORES DE REMESAS.

Algunos modelos de educación financiera existentes han dado resultados

importantes en el logro de la independencia económica de los clientes de remesas.²⁹ La educación financiera se puede llevar a cabo de muchas maneras, ya sea a través de alianzas entre organizaciones sin fines de lucro y las instituciones financieras, o mediante la incorporación de elementos educativos en las estrategias comerciales y de mercadeo de la institución financiera.

3 PROMOVER PRODUCTOS DE AHORRO TRANSNACIONALES.

Debería disponerse un entorno de regulación con el fin de permitir a los migrantes abrir cuentas bancarias en su país de origen, mientras viven en el extranjero. El porcentaje relativamente bajo de los migrantes con cuentas bancarias en su país de origen (11% de los encuestados) representa una oportunidad para la innovación y desarrollo de productos. Una vez que existan estas cuentas se puede aprovechar para extender servicios financieros a esta población.

4 OFRECER PRODUCTOS BANCARIOS A LOS RECEPTORES DE REMESAS.

El bajo porcentaje de receptores de remesas que posee cuentas bancarias presenta una oportunidad clave para el suministro de cuentas de ahorro asequibles acompañadas de otros productos financieros. La tenencia de cuentas bancarias por parte de los receptores, a su vez, tiene un doble efecto en el incremento del volumen de las remesas y los ingresos de las entidades pagadoras: los migrantes tienden a enviar más remesas a aquellos receptores que tienen cuentas bancarias en su país de origen.

5 DESARROLLAR SERVICIOS DE INTERNET PARA LA TRANSFERENCIA DE DINERO.

Así como ha aumentado el número de migrantes que utilizan internet para administrar sus cuentas bancarias, también ha aumentado el interés de estos en utilizar los servicios de transferencia de dinero en línea. Varias empresas están captando una importante cuota de mercado de transferencias de dinero que dependen de pagos vía internet de cuenta a efectivo y de cuenta a cuenta. Se debería fomentar el sentido de innovación y asimilación de nuevas tecnologías de pago a los operadores de transferencias de dinero y ofrecer a los migrantes la opción de utilizar el internet o las aplicaciones del teléfono móvil para realizar sus transferencias. Estos instrumentos pueden llegar a ser fundamentales para los futuros flujos de remesas.

²⁹ Orozco, M., Castillo, N., Romei, L. "Toward Financial Independence: Financial Literacy for Remittance Senders and Recipients," The Inter-American Dialogue. Washington, D.C., 2010.

Conclusión

Este documento proporciona información acerca de la situación financiera de los migrantes posterior a la crisis económica de Estados Unidos de 2008-2009. Se comparan datos de la encuesta de 2013 con encuestas anteriores, llevadas a cabo en el 2009 y 2010. El documento considera una amplia gama de factores —incluyendo ahorros, ingresos, niveles de endeudamiento y el acceso financiero— para proporcionar un análisis profundo de la situación económica de los migrantes.

Como sugieren los datos de la encuesta, la recuperación de los migrantes de la crisis de 2008-2009 ha sido modesta. En general, los migrantes de América Latina y el Caribe han sido capaces de aumentar ligeramente sus ingresos, ahorros, y la capacidad de remitir a partir de 2009. Sin embargo, se mantienen en una posición vulnerable. Al evaluar los ahorros, los ingresos, el endeudamiento y los recursos de mitigación de riesgos de los migrantes, este informe revela que uno de cada tres migrantes se encuentra en una posición económicamente vulnerable. Las mujeres, los recién llegados, y los que tienen bajos niveles de educación o no regularizados se encuentran entre las personas más vulnerables económicamente.

Para las instituciones financieras, organizaciones de desarrollo, y los líderes políticos y comunitarios, es importante tomar en cuenta estos resultados. La vulnerabilidad financiera de los migrantes latinoamericanos y caribeños en EE.UU. puede ser mitigada a través de la movilización de ahorros y un mayor acceso a los productos y servicios financieros. Se espera que este informe sirva como punto de partida para un debate verdaderamente necesario sobre las estrategias de inclusión financiera para migrantes y otras poblaciones vulnerables económicamente.



www.fomin.org



www.facebook.com/fominbid



www.twitter.com/fominbid



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del **Grupo BID**