

# DE ESTADOS UNIDOS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

*SIGUIENDO EL CAMINO DE LAS REMESAS*



## **SOBRE BID LAB**

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID, la principal fuente de financiamiento y conocimiento para el desarrollo destinado a mejorar vidas en América Latina y el Caribe (ALC).

BID Lab moviliza recursos para impulsar proyectos innovadores y emprendimientos tempranos con potencial de generar impacto a gran escala, en beneficio de poblaciones en situación vulnerable por condiciones económicas, sociales o ambientales.

Desde 1993 BID Lab ha aprobado más de US\$ 2 mil millones en proyectos desarrollados en 26 países de ALC.

A partir del 29 de octubre de 2018, BID Lab pasó a ser la nueva identidad del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

[www.bidlab.org](http://www.bidlab.org)

## **SOBRE EL PROGRAMA DE REMESAS Y AHORROS**

Este informe fue comisionado por el Programa de Remesas y Ahorros de BID Lab. Esta iniciativa regional tiene el propósito de promover el desarrollo de estrategias de negocio enfocadas en mejorar el acceso y uso de servicios y productos de ahorro formal adaptados a las necesidades y preferencias de los clientes de remesas internacionales. Para este fin, el programa brinda apoyo técnico a una variedad de instituciones financieras y comisiona estudios que generen información sobre el mercado de remesas para así generar un impacto catalizador a nivel de la industria. El programa cuenta con apoyo financiero de BID Lab y del Gobierno de Australia.

## **AUTORES**

Xavier Martin  
Danielle Sobol  
Barbara Magnoni  
Elisabeth Burgess

## **COORDINACIÓN GENERAL Y ORIENTACIÓN TÉCNICA**

Fermin Vivanco  
Lukas Keller

## **DISEÑO**

Circle Graphics, Inc.

## **EDICIÓN**

Monica Otsuka

Copyright © 2019 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta obra son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del BID, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa, así como tampoco del Comité de Donantes del FOMIN ni de los países que representa.



# DE ESTADOS UNIDOS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

*SIGUIENDO EL CAMINO DE LAS REMESAS*



# AGRADECIMIENTOS

**E**ste estudio fue elaborado por Danielle Sobol, Xavier Martin, Elisabeth Burgess y Barbara Magnoni de EA Consultants con la contribución técnica, apoyo y orientación de Fermín Vivanco y Lukas Keller de BID Lab y la División de Mercados Laborales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), respectivamente. Queremos agradecer a otros miembros del equipo, incluyendo a Shivani Agrawal, Javier León y Noadia Steinmetz-Silber, así como al dedicado equipo de 16 encuestadores de EA Consultants en Nueva York, Los Ángeles, y Miami. Se extiende un agradecimiento especial a los Consulados de Colombia, El Salvador y México en la ciudad de Nueva York, el Consulado de México en Los Ángeles, y los Consulados de Colombia, la República Dominicana, y de El Salvador en Miami. Su apoyo nos permitió asegurar qué, cuándo fuera necesario, sus constituyentes fueran entrevistados en espacios seguros y protegidos. Finalmente, nos gustaría agradecer a los más de 2200 migrantes que nos dieron su tiempo, confianza e información para apoyar a este estudio, con la esperanza de que contribuirá a la mejora de su vida financiera, tanto personal como de sus familias, al informar a las empresas y diseñadores de políticas acerca de sus hábitos y necesidades.

Por su apoyo a la preparación de este estudio, Fermin Vivanco y Lukas Keller agradecen a Irasema Infante y Jillaine Kassem del Departamento de Países de Centroamérica (CID), Haití, México, Panamá y la República Dominicana del BID así como a Salvador Bonilla, Jesús Cervantes y René Maldonado del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). Gracias también a Mónica Otsuka del Sector de Conocimiento, Innovación y Comunicación (KIC) del BID por su apoyo en el proceso de edición y publicación de este estudio.

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>iii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>1</b>	<b>6</b>
<b>PERFIL DE LOS MIGRANTES EN LA MUESTRA</b>	
<b>2</b>	<b>9</b>
<b>SIGUIENDO EL DINERO: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DEL CAMINO DEL DINERO AL PAÍS DE ORIGEN</b>	
<b>3</b>	<b>15</b>
<b>¿POR QUÉ NO DIGITAL? EXAMINANDO LAS PRINCIPALES BARRERAS QUE ENFRENTAN LOS MIGRANTES AL UTILIZAR CANALES DIGITALES PARA EL ENVÍO DE REMESAS</b>	
<b>4</b>	<b>22</b>
<b>ENVIANDO REMESAS PARA UN MEJOR FUTURO</b>	
<b>5</b>	<b>24</b>
<b>¿QUÉ COMPAÑÍAS ELIGEN LOS MIGRANTES Y SUS FAMILIAS?</b>	
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>27</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>29</b>

# INTRODUCCIÓN

Las remesas internacionales han estado creciendo a escala global. El dinero enviado a América Latina y el Caribe (ALC) no es la excepción. En 2017, los flujos de remesas hacia ALC incrementaron en un 9.0 por ciento en comparación al año anterior, alcanzando un récord de \$77 mil millones de dólares, y se espera que el crecimiento continúe en 2018.<sup>1</sup> Alrededor del mundo, el flujo de remesas es más grande que la ayuda oficial al desarrollo de países de bajos y medianos ingresos, y frecuentemente son más estables y confiables que los ingresos individuales que generan las personas.<sup>2</sup> Comprender el dinero enviado por los migrantes en Estados Unidos a sus familias y amigos en sus países de origen es crucial para entender las poblaciones migrantes y a aquellos que dependen de sus ingresos.

Reportes elaborados anteriormente sobre el tema como los del BID (2018)<sup>3</sup> y del Diálogo Interamericano (2017)<sup>4</sup>, se han enfocado en factores, incluyendo condiciones económicas de los migrantes, que han afectado al crecimiento general y la variación de las remesas entre diferentes poblaciones de migrantes. Adicionalmente, el Banco Mundial estudió el número de personas que reciben y envían dinero y tendencias en remesas alrededor del mundo, y más específicamente, el BID se ha enfocado en esas tendencias dentro y entre los países de ALC. El Banco Mundial ha investigado, aunque con algunas limitaciones, el costo de enviar y recibir dinero con diferentes métodos y en

<sup>1</sup> René Maldonado, Jesús Cervantes, Salvador Bonilla, Fermin Vivanco and Lukas Keller, *Un mayor dinamismo en 2017 del ingreso por remesas de América Latina y el Caribe* (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2018). <http://dx.doi.org/10.18235/0001292>

<sup>2</sup> Dilip Ratha, Supriyo De, Eung Ju Kim, Sonia Plaza, Kirsten Schuettler, Ganesh Seshan, and Nadege Desiree Yameogo, *Migration and Development Brief 29*. (Washington, DC: Grupo Banco Mundial, 2018). <https://www.knomad.org/sites/default/files/2018-04/Migration%20and%20Development%20Brief%2029.pdf>

<sup>3</sup> René Maldonado, Jesús Cervantes, Salvador Bonilla, Fermin Vivanco and Lukas Keller, *Un mayor dinamismo en 2017 del ingreso por remesas de América Latina y el Caribe* (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2018). <http://dx.doi.org/10.18235/0001292>

<sup>4</sup> The Inter-American Dialogue, "Remittances to Latin America and the Caribbean in 2017," *The Inter-American Dialogue*, <https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2018/01/Remittances-2017-1.pdf>





diferentes corredores. Estos estudios encontraron que, en general, el costo de enviar dinero ha disminuido en años recientes y varía por corredor.

Si bien existe información de *quién* envía las remesas, *desde y hacia dónde* van y *a qué costo*, existe muy poca información confiable en cuanto a cómo se hacen, incluyendo qué canales, instrumentos de pago, y compañías se usan para enviar y recibir el dinero que los migrantes ganaron con tanto esfuerzo. Apenas hace 20 años, el “camino del dinero” de una remesa principalmente involucraba a un avión o quizá a un barco. Los migrantes confiaban en otras personas para llevar su dinero en efectivo u órdenes de pago a sus familiares, como un favor o por una comisión. Probablemente habrían ahorrado ese dinero debajo de sus

colchones para llevarlo consigo cuando viajaran a sus casas una o dos veces al año, o confiaban en el servicio postal e incluían el efectivo dentro de los sobres de tarjetas de felicitación. Ahora el camino del dinero es más seguro, más rápido y más económico, gracias al desarrollo de redes de agentes de transferencia de dinero, y, más recientemente, de los servicios financieros digitales. Ambos desarrollos permitieron que el dinero cruzara fronteras de forma digital a través de transferencias bancarias, ya sea entre agentes, o más recientemente, directo entre los clientes. Con la reciente explosión de las finanzas digitales y la industria tecnológico-financiera (Fintech), que promete disrumpir los sectores de servicios financieros tradicionales, se ha puesto mucho énfasis en las nuevas oportunidades para las remesas digitales frente a las redes físicas de agentes tradicionales. Sin embargo, hay muy poca información disponible para entender el alcance de este fenómeno.

El objetivo de este estudio es actualizar la literatura existente sobre las remesas de los migrantes, abordando la forma en que se hacen las remesas. Estamos contribuyendo al conjunto existente de literatura, al enfocarnos en cuantificar los métodos para enviar dinero, considerando el cambiante panorama de las opciones disponibles para los migrantes y la necesidad de proveer claridad y especificidad en el entendimiento del camino del dinero al país de origen. Este objetivo se vincula a la necesidad de entender si el creciente número de plataformas digitales para originar las remesas han sido adoptadas por los migrantes y las razones detrás de estos comportamientos. Finalmente, buscamos entender mejor los canales a través de los cuales los migrantes ahorran e invierten en sus países de origen.

Este estudio ofrece observaciones provenientes de una encuesta transversal grande acerca de las remesas enviadas por 2,145 migrantes que viven en 3 ciudades principales de los Estados Unidos. Los migrantes en este estudio son originarios de Colombia, la República Dominicana, El Salvador y



México, países que representan el 67 por ciento del total de las remesas enviadas a ALC desde Estados Unidos. Nos enfocamos específicamente en el camino del dinero de las remesas: los instrumentos y canales de pago con los que las personas envían y reciben el dinero. Esto se hizo principalmente examinando patrones de canales de envío físicos tradicionales y digitales para el envío y la recepción de dinero, así como comparando el efectivo versus instrumentos de pago distintos del efectivo, junto con la conciencia de su existencia, conveniencia y costo de estas plataformas y métodos. Al obtener un entendimiento más profundo de cómo es que el dinero viaja desde las manos de los migrantes en los Estados Unidos a las familias y amigos en sus países de origen, este estudio ofrece una nueva perspectiva de las opciones que tienen los migrantes al enviar dinero al país de origen, que contiene hallazgos útiles tanto para los diseñadores de políticas como para las empresas que buscan servir a esta población.

## A. METODOLOGÍA

### Selección de los países de origen

A fin de representar la variada procedencia de los migrantes de América Latina y el Caribe, tomamos muestras de personas provenientes de un país en cada subregión - México para Norteamérica, El Salvador para Centroamérica, Colombia para Sudamérica y la República Dominicana para el Caribe. Conscientes de no que la muestra no representa a los migrantes de todos los países de ALC, incluir las cuatro diferentes subregiones nos permite comparar entre migrantes de distintas geografías de origen, historias y contextos migratorios.

Aplicamos una encuesta transversal grande de 2,145 migrantes que viven en 3 ciudades principales en los Estados Unidos. Los 4 países reciben una porción significativa de todas las remesas enviadas a ALC. En 2017, recibieron el 59 por ciento del total de las remesas enviadas a ALC y el 67 por ciento de las remesas de Estados Unidos hacia ALC. En general, Estados Unidos ha sido la fuente principal de los ingresos por remesas de ALC, incluyendo la de los cuatro países del estudio. En 2017, Estados Unidos representó tres cuartas partes o 76 por ciento del total de las remesas enviadas a ALC (ver cuadro 1). Además, Estados Unidos representó casi un tercio, o 31 por ciento, de las remesas enviadas a Colombia, 80 por ciento de las enviadas a la República Dominicana, 91 por ciento de las enviadas a El Salvador, y 98 por ciento de las enviadas a México.<sup>5</sup> Adicionalmente, el crecimiento de las remesas en esos países ha sido significativo. Las remesas hacia Colombia fueron las que tuvieron un mayor crecimiento en 2017, con un incremento de un 15 por ciento de dinero recibido comparado al año previo, seguido por la República Dominicana con un 12.4 por ciento de crecimiento, El Salvador con 10.1 por ciento de crecimiento, y México con 6.6 por ciento de crecimiento. Gran parte de este crecimiento provino de los Estados Unidos.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Dilip Ratha, Supriyo De, Eung Ju Kim, Sonia Plaza, Kirsten Schuettler, Ganesh Seshan, and Nadege Desiree Yameogo, *Migration and Development Brief 29*. (Washington, DC: Grupo Banco Mundial, 2018). <https://www.knomad.org/sites/default/files/2018-04/Migration%20and%20Development%20Brief%2029.pdf>

<sup>6</sup> René Maldonado, Jesús Cervantes, Salvador Bonilla, Fermin Vivanco and Lukas Keller, *Un mayor dinamismo en 2017 del ingreso por remesas de América Latina y el Caribe* (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2018). <http://dx.doi.org/10.18235/0001292>

## CUADRO 1. PROPORCIÓN DEL TOTAL DE REMESAS RECIBIDAS QUE PROVINO DE LOS ESTADOS UNIDOS (2017)

	Remesas totales recibidas (Millones de dólares) *	Proporción del total de remesas recibidas que provino de los Estados Unidos (%) **
ALC	77,000	76%
Colombia	5,585	31%
República Dominicana	5,912	80%
El Salvador	5,043	91%
México	28,771	98%

Fuentes: \* Total de remesas recibidas: “Un mayor dinamismo en 2017 del ingreso por remesas de América Latina y El Caribe”, Banco Interamericano de Desarrollo, 2018; \*\*Proporción proveniente de Estados Unidos: Banco Mundial “Matriz Bilateral de Remesas 2017” y “Datos de Flujo de Remesas” (abril, 2018).

## Ubicaciones y muestreo

Seleccionamos tres ciudades en Estados Unidos con grandes poblaciones de migrantes— Los Ángeles, Miami, y Nueva York—y nos dirigimos a las poblaciones migrantes con la representación más extensa en cada ciudad. En Los Ángeles encuestamos migrantes mexicanos y salvadoreños, en Miami encuestamos migrantes salvadoreños, colombianos y dominicanos, y en Nueva York encuestamos a migrantes mexicanos, salvadoreños, colombianos y dominicanos (ver Anexo 1 para mayor detalle).

Los encuestadores recabaron los datos en teléfonos Android utilizando la aplicación KoBoCollect. Con el propósito de hacer que la encuesta fuera lo más representativa posible del comportamiento general de las poblaciones migrantes que envían remesas, nos dirigimos a las ubicaciones de muestreo dónde se puede encontrar a un gran número de migrantes y que no están correlacionadas con ciertos comportamientos de envío de dinero (por ejemplo, no encuestamos afuera de oficinas de agentes de remesas). Las ubicaciones seleccionadas incluyeron al consulado del país de origen, restaurantes donde sirven comida del país de origen, salones de belleza, barberías, tiendas y parques que los migrantes frecuentan. Se tuvo especial cuidado para asegurar la privacidad y anonimato de los encuestados, particularmente a la luz de las dificultades sociales y el ambiente político migratorio que enfrentan algunas comunidades en los Estados Unidos. No se recolectaron nombres, direcciones, números telefónicos u otra información de identificación. Los encuestadores también provenían de la misma comunidad que los encuestados con la intención de generar confianza y facilitar un acercamiento amistoso. Los encuestadores fueron capacitados para ser sensibles con los miedos y preocupaciones potenciales y para responder de forma transparente a las preguntas potenciales que tuvieran los encuestados.

Los encuestados elegibles fueron nativos de alguno de los países de origen a la que estaba dirigida la encuesta y habían enviado personalmente por lo menos una remesa hacia su país de nacimiento en el año previo a la encuesta. Recibieron un pequeño regalo a cambio de su participación en la encuesta, misma que tenía una duración aproximada de 7 minutos. Los datos fueron revisados y rastreados diariamente y cuatro supervisores llevaron a cabo auditorías periódicas tanto de observación física, así como remota.

## Metodología de análisis

Nuestro análisis se sostiene sobre una exhaustiva revisión previa de la literatura y los datos sobre las remesas de los migrantes, la cual estableció las hipótesis a comprobar a través de la encuesta. Estas hipótesis se centraron en las razones por las cuales los migrantes podrían utilizar un instrumento de pago y canal de envío en particular, incluyendo las posibles barreras al uso digital, las cuales describimos y que aceptamos o rechazamos en la Sección 4. Nuestro análisis también cuantifica los métodos de envío de dinero. Por ejemplo, nuestro cuestionario de encuesta nos permitió diferenciar el instrumento de pago (p.ej. efectivo, tarjeta, débito directo de cuenta bancaria a través de la cámara de compensación automática (ACH)<sup>7</sup> en Estados Unidos) del canal (agentes físicos tradicionales, computadoras, aplicaciones móviles), con la intención de proveer un entendimiento granular de las opciones entre las cuales eligen los migrantes para el camino del dinero.<sup>8</sup>

El análisis de datos fue ejecutado en STATA utilizando tabulación cruzada, pruebas de significancia y un modelo de regresión logística. La regresión logística investiga el rol de diversas variables demográficas y de inclusión financiera en la decisión binaria del canal de envío de remesas (digital o físico). Nótese que el análisis no pondera observaciones para la representatividad de la población y debería ser entendida como una comparación de tendencias específicas a la población, no como una muestra generalizable. También debe hacerse notar que no se pueden hacer inferencias causales a partir de este análisis.

---

<sup>7</sup> Débito directo de cuenta bancaria del cliente, utilizando su número de cuenta y de ruta, a través de la Cámara de Compensación Automática (ACH) en los EU.

<sup>8</sup> Nosotros utilizamos los términos "instrumento de pago" y "método de pago" indistintamente en este reporte. Ambos términos se refieren a las opciones de efectivo, tarjeta o débito directo de cuenta bancaria vía ACH. Estos son diferentes a las opciones de canal.

# 1

## PERFIL DE LOS MIGRANTES EN LA MUESTRA

**Los encuestados reflejan una demografía similar a las de las poblaciones migrantes en las 3 ciudades de Estados Unidos que se incluyeron en la encuesta.**

**Encuestamos a 2,145 migrantes en Nueva York, Miami, y Los Ángeles que nacieron en cuatro países de América Latina y el Caribe: Colombia, República Dominicana, El Salvador y México.**

Los encuestados fueron distribuidos equitativamente en nuestra muestra según su país de origen (ver cuadro 2). Existen grandes diferencias entre los migrantes según su país de origen, como los colombianos y dominicanos que tienden a estar en una posición más alta en las categorías de ingreso (ingreso familiar bruto mensual entre \$2,000–3,000 dólares al mes) que los salvadoreños y los mexicanos (\$1,250–2,000 dólares al mes). Además, los colombianos y dominicanos en nuestra muestra tienen un

**CUADRO 2. DESCRIPCIÓN DE MIGRANTES EN LA MUESTRA (TOTAL Y POR PAÍS DE ORIGEN)**

	Total	Colombia	RD	El Salvador	México
n	2145	556	518	524	547
% femenino	52%	55%	52%	52%	50%
Banda de ingreso bruto <sup>9</sup>	\$2,084 – \$2,917	\$2,084 – \$2,917	\$2,084 – \$2,917	\$1,251 – \$2,083	\$1,251 – \$2,083
Promedio de años en EE.UU.	16	16	15	18	16
Edad promedio	42	45	43	42	39
Promedio de años enviando remesas	13	11	12	15	14

<sup>9</sup> Ingreso familiar mensual.

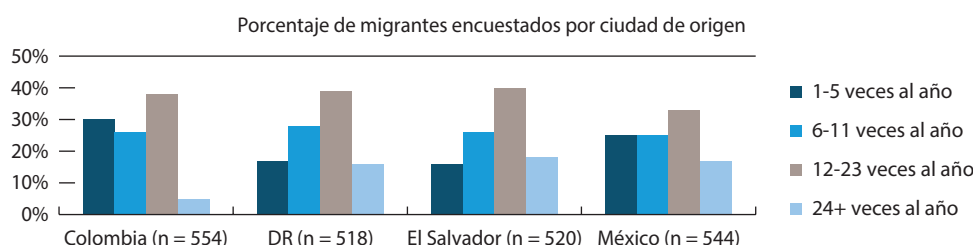
poco más de edad y han estado en los Estados Unidos por un tiempo ligeramente más corto (1–2 años menos en promedio) que los salvadoreños y los mexicanos.

**Los encuestados en las 3 ciudades, los cuales provienen de los 4 países de origen seleccionados tienen similitudes a la población emigrante de cada ciudad en general,** en términos de edad y de ingreso promedio, así como similitudes con los migrantes encuestados en Estados Unidos por estudios anteriores del BID, con respecto al número de años viviendo en Estados Unidos y el número de años que han enviado remesas (ver Anexo 1 para más detalles). Si bien este estudio no es representativo de las poblaciones de migrantes que envían remesas en todo el territorio de Estados Unidos, y tampoco lo es de las poblaciones estudiadas, el gran tamaño de la muestra y la consistencia con las tendencias demográficas más amplias permite hacer comparaciones legítimas entre y dentro de los grupos de migrantes.

**Los migrantes que encuestamos envían remesas frecuentemente, la mitad enviando dinero por lo menos una vez cada mes, más frecuentemente a sus padres (40 por ciento), y más frecuentemente para el gasto de consumo de sus hogares (comida, renta, servicios, etc.).**

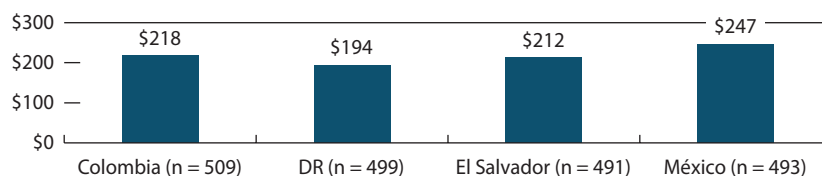
Más del 50 por ciento de los migrantes encuestados de todos los cuatro países envían dinero más de una vez al mes (ver gráfica 1), lo cual sugiere que algunas de estas remesas funcionan como una fuente de ingreso informal permanente para los receptores.

**GRÁFICA 1. Numero de remesas enviadas por año.**



**En promedio, los migrantes en nuestro estudio envían \$212 dólares en cada remesa** (ver los promedios por país en la gráfica 2, abajo), casi la misma cantidad reportada en la última encuesta a migrantes de ALC viviendo en EE.UU. aplicada por BID Lab en 2013.<sup>10</sup> El hecho que este dinero constituye una “pensión” informal es más probable entre los mexicanos en nuestra muestra, quienes son más propensos a enviar dinero a sus padres (ver gráfica 3 abajo); si los padres están dependiendo de las remesas como una fuente constante de ingreso para consumo, existe muy poca probabilidad

**GRÁFICA 2. Valor de las remesas enviadas, promedio mensual por ciudad de origen.**



<sup>10</sup> Manuel Orozco y Mariellen Jewers, *Situación económica y envío de remesas* (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2014). <https://www.findegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-situacion-economica-y-envio-de-remesas-de-migrantes-de-america-latina-y-el-caribe-en-el-periodo-post-recesion-4-2014.pdf>



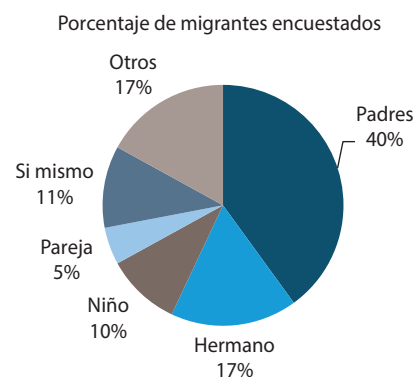
de que los migrantes dejen de enviar dinero. Los mexicanos son quienes envían la mayor cantidad mensualmente,<sup>11</sup> a pesar de tener los ingresos más bajos, con el 52 por ciento de mexicanos en nuestra muestra con ingresos que caen por debajo de la línea de pobreza federal para una familia de tres miembros.<sup>12</sup> En cambio, los dominicanos envían las menores cantidades y tienen los mayores ingresos. El envío de este dinero representa un sacrificio significativo para los mexicanos en nuestra muestra, dado que viven en Nueva York y en Los Ángeles, que son las ciudades con el costo de vida más alto de las tres en las que encuestamos.<sup>13</sup> Adicionalmente, a pesar de que hayan estado viviendo por menos tiempo en los Estados Unidos, en promedio, los mexicanos son los que han estado enviando dinero durante más tiempo. El detalle del ingreso del hogar de los migrantes está disponible en Anexo 2.

### CUADRO 3. USO QUE SE DA A LOS FONDOS DE REMESAS

Porcentaje de migrantes encuestados	
"Cosas para la casa" *	66%
"No lo sé, es para ellos"	17%
Como regalo	11%
Para el pago de un préstamo	5%
Ahorros	7%
Gastos de emergencia	8%

\* Esto incluye bienes de consumo y servicios para la casa como alimentos, ropa, servicios, etc.

### GRÁFICA 3. Receptores de remesas.



<sup>11</sup> Nosotros calculamos esto al considerar la última cantidad enviada, asumiendo que este es el tamaño típico de la transferencia, y multiplicándolo por la frecuencia de envío cada año.

<sup>12</sup> A pesar de que no tenemos acceso a la información referente a otras fuentes de ingreso familiar, ni al tamaño de la familia, cuando se compara a los colombianos en nuestra muestra, únicamente el 29 por ciento de esta población está por debajo de un ingreso de \$25,524 dólares por año, que es el umbral federal para definir los de niveles de pobreza. A los encuestados dominicanos también les fue mejor que a los mexicanos, con 37 por ciento por debajo del umbral, mientras que los salvadoreños estaban ligeramente peor con un 56 por ciento debajo del umbral.

<sup>13</sup> Renta promedio de un departamento de una recámara en Nueva York fue \$1,764 (El Bronx) y \$2,194 (Queens) comparado con \$2,068 en Los Ángeles y \$1,449 en Miami (Fuente: Plataforma online RentCafe).

# 2

## SIGUIENDO EL DINERO

### Estadísticas descriptivas del camino del dinero al país de origen

**Los agentes físicos tradicionales y el efectivo como instrumento de pago continúa siendo el método prevaleciente para enviar dinero al país de origen.**

**Para la mayoría de los migrantes “el camino del dinero” inicia en efectivo y posteriormente es enviado a través de la oficina de un agente físico tradicional (80 por ciento de la muestra).**

El camino del dinero inicia en los Estados Unidos con el deseo de un emigrante de enviar su dinero al país de origen. El origen de los recursos puede ser una cuenta bancaria o efectivo dentro de su bolsillo. Este dinero se envía a través de un canal, ya sea con un agente tradicional o de una plataforma digital (un servicio en línea al que se accede a través de una aplicación móvil o de un buscador en internet)<sup>14</sup>. Para utilizar la mayoría de las plataformas en línea, primero se debe transformar ese efectivo en un instrumento de pago aceptado (por ejemplo, depositar el efectivo en una cuenta bancaria o en una tarjeta prepagada, para utilizar la tarjeta o el número de cuenta para fondear la remesa). El siguiente paso en el camino del dinero es enviar ese dinero al extranjero para que sea recibido en el país de origen, bien acreditándolo directamente a una cuenta de banco, o bien para que se entregue en efectivo o se destine al pago de servicios tales como servicios públicos, recarga de teléfonos móviles, o pago de préstamos. Existen más de 50 posibles combinaciones de los canales de originación de las remesas, instrumentos de pago, y opciones de recolección—sin embargo, solo son cuatro las combinaciones que se utilizan más comúnmente (ver gráfica 5). La combinación más común (utilizada por el 70 por ciento de los migrantes que encuestamos refiriéndonos a la última remesa enviada) originó en la oficina de un agente físico en los Estados Unidos, utilizando el efectivo como el instrumento de pago, y fue enviado para su recolección en efectivo en el país de origen.

<sup>14</sup> Nosotros utilizamos el término “en línea” para referirnos a plataformas a las que se accede usando aplicaciones o navegadores en cualquier dispositivo, incluyendo teléfonos inteligentes, tabletas o computadoras.



**Los lugares para el cobro de cheques se encuentran entre las ubicaciones físicas más comúnmente utilizadas por los migrantes para originar una remesa.** En Estados Unidos, las poblaciones que no tienen acceso, o tienen sólo un acceso restringido, a los servicios bancarios, comúnmente utilizan a proveedores alternativos de servicios financieros, que ofrecen servicios como cobro de cheque, prestamos de día de pago, pago de servicios y remesas.<sup>15</sup> Muchos de estos proveedores funcionan en ubicaciones con oficinas físicas. En nuestra encuesta, el 43 por ciento de las remesas que originaron en una ubicación física se iniciaron en sitios de cobro de cheques.<sup>16</sup> Para migrantes no bancarizados o aquellos que ya están utilizando proveedores de servicios financieros alternativos para cobrar cheques, u otros servicios como prestamos de día de pago o pago de servicios, utilizando a los mismos proveedores para enviar las remesas puede resultar como una opción conveniente y familiar. Las tiendas étnicas y especializadas en paquetería y envíos también son considerados como tipos de agentes físicos comunes utilizados por quienes envían remesas, ya que ofrecen conveniencia y proximidad que otros proveedores de servicios financieros no siempre ofrecen.

**Para los remitentes de remesas, el efectivo es el principal instrumento de pago para las remesas originadas en ubicaciones físicas.** Casi todas las remesas que se originaron en ubicaciones físicas tradicionales utilizaron el efectivo como instrumento de pago para su fondeo (97 por ciento). Las tarjetas de crédito y tarjetas prepagadas raramente se utilizan como instrumento de pago. Utilizar una tarjeta de crédito o débito para pagar una remesa en una ubicación física agrega un costo extra al cliente: las tasas de intercambio de las tarjetas se suma al costo total de la transacción.

**Para las remesas originadas a través de canales digitales (aplicaciones móviles o navegadores de internet), las tarjetas de débito y los débitos directos de cuenta bancaria vía ACH son los principales instrumentos de pago (93 por ciento).** El costo de fondear las remesas con un débito directo de cuenta bancaria vía ACH o una tarjeta de débito se compensa con el costo más bajo de la plataforma en línea. El resto de las remesas originadas en línea (6 por ciento) están financiadas con efectivo en ubicaciones físicas: el remitente inicia la transferencia en una aplicación móvil o computadora y paga – o “fondea”- la transacción al llevar efectivo a la ubicación del agente físico para completar la parte del camino del dinero que corresponde al remitente.

**La adopción de las opciones de originación digital por los remitentes de las remesas aún es lenta, con solo el 20 por ciento de los encuestados utilizando servicios en línea o aplicaciones móviles para enviar remesas. Sin embargo, existe una variación significativa en este porcentaje por país de origen.** Los migrantes colombianos son los más propensos en nuestra muestra a iniciar remesas a través de plataformas en línea (uno de cada 3 colombianos lo hicieron en su última transferencia), seguidos por los dominicanos, 25 por ciento de los cuales utilizaron una plataforma online para el envío de su última remesa. Los mexicanos (13 por ciento) y los salvadoreños (12 por ciento) son los menos propensos a enviar su dinero utilizando una plataforma en línea.

<sup>15</sup> Lisa Servon, *The Unbanking of America: How the New Middle Class Survives* (New York: Houghton Mifflin Harcourt, 2017), do we know what page???

<sup>16</sup> Estos típicamente tendrán un acuerdo con uno o más operadores de transferencias de dinero para proveer el servicio a cambio de una comisión.

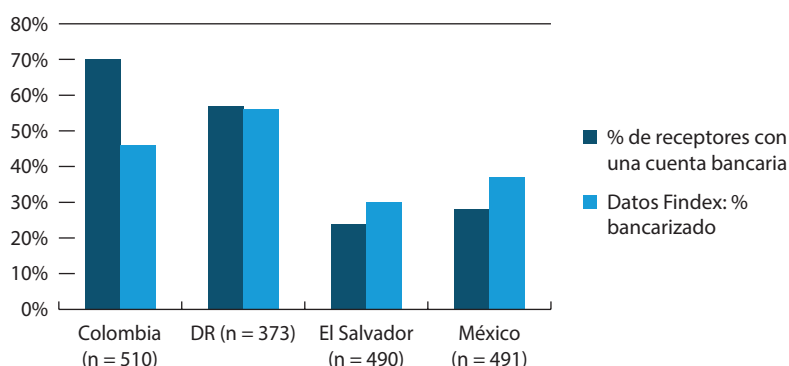
### El país de origen y las características demográficas de estas poblaciones están relacionadas con la adopción del canal digital.

Los colombianos y los dominicanos, que son más propensos a iniciar remesas utilizando una plataforma en línea, tienen ingresos más altos (ver Anexo 2), y es más probable que tengan una cuenta bancaria en Estados Unidos y en sus países de origen que los migrantes mexicanos o salvadoreños. En nuestra encuesta, el 83 por ciento de los colombianos, el 85 por ciento de los dominicanos, el 49 por ciento de los salvadoreños y el 53 por ciento de los mexicanos cuentan con una cuenta corriente o de ahorros (ver Anexo 3). Las personas en las comunidades de sus países de origen están menos bancarizadas, sin embargo, el patrón de las diferencias entre países es similar. De acuerdo con la base de datos Global Findex, 46 por ciento de los colombianos y 56 por ciento de los dominicanos tienen cuentas bancarias en sus países de origen, versus 37 por ciento de los mexicanos y 30 por ciento de los salvadoreños (ver gráfica 4) - los migrantes provenientes de países donde la inclusión financiera es más alta son más propensos a utilizar una plataforma en línea para enviar remesas.<sup>17</sup>

### CAJA 1: Recapitulando 15 años de canales digitales para las remesas

Uno de los pioneros en el mundo de los envíos de dinero digitales, Xoom.com, ha ofrecido una plataforma en línea de remesas digitales desde 2001 y así como muchos de sus competidores, ofrece opciones de pago del lado del receptor en efectivo para aquellos menos familiarizados con tecnologías digitales. A pesar de su relativamente larga trayectoria, la adopción de las remesas digitales ha sido gradual en la última década. Un análisis de tendencias observadas en Western Union y la documentación de presentaciones 10-k de MoneyGram, quienes reportan sus ingresos desagregados por canal, sugiere que el cambio de agentes a canales digitales ha estado sucediendo en los últimos cinco años para estas dos compañías a un ritmo de 1-2 puntos porcentuales por año. Un porcentaje similar de bajo crecimiento también fue reportado por expertos en remesas en el mapa de remesas de BID/CEMLA 2017–2018. Esto es considerablemente bajo considerando las tasas recientes de adopción de teléfonos inteligentes y la popularidad de aplicaciones de mensajería y redes sociales entre la población hispanica en Estados Unidos.

**GRÁFICA 4.** Estatus bancario de los receptores en el país de origen vs. datos de Findex.



Fuentes: % de receptores con una cuenta bancaria: Encuesta EA Consultants; Datos de Findex. % bancarizados: Demircug-Kunt, Asli; Klapper, Leora; Singer, Dorothe; Ansar, Saniya; Hess, Jake. 2018. Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, DC: Banco Mundial. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29510>

<sup>17</sup> La relación entre el estatus bancario en EE.UU. y en el país de origen difiere de los datos de la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC, por sus siglas en inglés) (2017), los cuales muestran que mientras que los colombianos son más propensos a estar bancarizados en EE.UU. que otros grupos (64 por ciento), los porcentajes de dominicanos, mexicanos, y salvadoreños que tienen una cuenta corriente o de ahorros son similares en 46 por ciento, 48 por ciento y 52 por ciento, respectivamente.



**La utilización de métodos de envío tradicionales sigue siendo bajo: solamente el 1 por ciento de los encuestados utilizó un giro bancario para enviar una remesa el año pasado, mientras que el 2 por ciento enviaron efectivo por correo y 4 por ciento envió dinero por medio de un viajero.** Esta afirmación es similar a la última encuesta de BID Lab sobre las remesas de migrantes de ALC residentes en Estados Unidos de 2013, cuando el 5 por ciento reportó que su canal preferido de envío era el método tradicional (viajero u otro). Anterior a esto, en 2010, una proporción más grande de migrantes (12 por ciento) reportó que envió sus remesas a través de canales tradicionales.<sup>18</sup>

### **Siguiendo el camino del dinero al país de origen, el efectivo también domina en el lado del receptor.**

**En el lado receptor, el 83 por ciento de remesas son enviadas para ser pagadas en efectivo, mientras que el 17 por ciento son pagadas directamente a una cuenta bancaria. Sin embargo, estos porcentajes ocultan diferencias significativas entre países.** En un extremo, el 43 por ciento de las remesas hacia Colombia

son enviadas con la instrucción para abonarse a una cuenta bancaria, mientras que en México y la República Dominicana, únicamente el 6 por ciento de las remesas se envían hacia una cuenta bancaria (13 por ciento en el caso del Salvador). Las remesas originadas en línea son más propensas a ser enviadas para su depósito en una cuenta bancaria en el lado receptor, esto probablemente siendo consistente con la relación destacada anteriormente entre el envío a través de un canal digital y la inclusión financiera en el país de origen. Casi una de cada dos remesas originadas en línea se abona a una cuenta bancaria (44 por ciento), mientras que solo una de cada nueve remesas originadas en una ubicación física tradicional se abona a una cuenta bancaria (11 por ciento).

Entre las remesas enviadas para su recolección en efectivo, los encuestados reportan que muchas son enviadas a un familiar o a un amigo para recolección en sucursales bancarias, mismas que funcionan como agentes físicos en muchos países en América Latina. Sin embargo, otra vez, existe una variación significativa por país. Por ejemplo, dos tercios (68 por ciento) de las remesas enviadas a El Salvador, pero solo el 9 por ciento de las remesas enviadas a la República Dominicana, son enviadas para su recolección en efectivo dentro de una sucursal bancaria. La República Dominicana es un caso único, donde casi la mitad (49%) de las remesas son enviadas para su entrega en efectivo en la puerta del domicilio del cliente (ver caja 2).

<sup>18</sup> Orozco, Manuel and Mariellen Jewers. "Situación económica y envío de remesas entre migrantes de América Latina y el Caribe en Estados Unidos" Banco Interamericano de Desarrollo, abril 2014. <https://www.fomin.org/en-us/home/knowledge.aspx?idPublication=105069>. Los estudios del BID no están basados en muestras representativas de migrantes.

**GRÁFICA 5. Remesas totales.**

REMESAS TOTALES						
Canal	Tipo de proveedor		Instrumento de pago		Entrega	Recogida/Entrega de efectivo
<b>45% Tiendas</b>	<b>64%</b>	<b>Omnicanal</b>	<b>79% \$ Efectivo</b>	<b>\$ Efectivo</b>	<b>83%</b>	<b>48%</b>
35% IFNB <sup>19</sup>	14%	Solamente Digital	11% Tarjeta de débito			33% Bancos
19% Internet	2%	Bancos	9% ACH		17% Banco a/c	
1% Sucursales bancarias	20%	Solo en agentes	0% Tarjeta de crédito y de prepago			19% Entrega a domicilio
Muestra completa						
<b>32% Tiendas</b>	<b>66%</b>	<b>Omnicanal</b>	<b>66% \$ Efectivo</b>	<b>\$ Efectivo</b>	<b>57%</b>	<b>65%</b>
35% Checkcashiers	20%	Solamente Digital	12% Tarjeta de débito			35% Bancos
32% Internet	5%	Bancos	22% ACH		43% Banco a/c	
1% Sucursales bancarias	9%	Solo en agentes	0% Tarjeta de crédito y de prepago			
COL						
<b>52% Tiendas</b>	<b>37%</b>	<b>Omnicanal</b>	<b>76% \$ Efectivo</b>	<b>\$ Efectivo</b>	<b>94%</b>	<b>55%</b>
23% IFNB	22%	Solamente Digital	21% Tarjeta de débito			42% Cadena de tiendas
24% Internet	0%	Bancos	3% ACH		6% Banco a/c	
1% Sucursales bancarias	41%	Solo en agentes	0% Tarjeta de crédito o prepagada			3% Bancos
DR						
<b>56% Tiendas</b>	<b>64%</b>	<b>Omnicanal</b>	<b>87% \$ Efectivo</b>	<b>\$ Efectivo</b>	<b>94%</b>	<b>67%</b>
31% NBR	9%	Solamente Digital	8% Tarjeta de débito			33% Cadena de tiendas
12% Internet	2%	Bancos	5% ACH		6% Banco a/c	
1% Sucursales bancarias	25%	Solo en agentes	1% Tarjeta de crédito o prepagada			
MEX						
<b>42% Tiendas</b>	<b>87%</b>	<b>Omnicanal</b>	<b>89% \$ Efectivo</b>	<b>\$ Efectivo</b>	<b>87%</b>	<b>69%</b>
49% IFNB	5%	Solamente Digital	6% Tarjeta de débito			31% Bancos
8% Internet	2%	Bancos	6% ACH		13% Banco a/c	
1% Sucursales bancarias	7%	Solo en agentes	0% Tarjeta de crédito o prepagada			31% Cadena de tiendas
SAL						

La muestra total de encuestados fue de 2,145 migrantes, de los cuales 556 son de Colombia, 518 son de la República Dominicana, 524 son de El Salvador y 547 son de México. Proveedores digitales son aquellos que tienen servicios de envío en línea y/o aplicaciones móviles. Agentes son aquellos que tienen puntos en comercios/o ubicaciones físicas. Compañías omnicanal son aquellas que tienen plataformas digitales y agentes. ACH y tarjetas de débito son instrumentos de pago bancarios.

<sup>19</sup> Imanuel Orozco y Mariellen Jewers, *Situación económica y envío de remesas* (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2014). <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-situacion-economica-y-envio-de-remesas-de-migrantes-de-america-latina-y-el-caribe-en-el-periodo-post-recesion-4-2014.pdf>



## **CAJA 2: La República Dominicana, un caso de conveniencia para el receptor**

El mercado de recepción de remesas en la República Dominicana continúa siendo dominado por la entrega de la remesa en efectivo en el domicilio del cliente. Y efectivamente, casi la mitad (49 por ciento) de los migrantes que encuestamos, señalaron que ellos envían sus remesas a sus receptores en la República Dominicana para ser entregadas a domicilio y en efectivo, comparado con una fracción pequeña de receptores en otros países. El efectivo es usualmente entregado en mano dentro de un sobre, por un chofer de motocicleta, quien típicamente recibe una propina por su servicio.

De estas remesas entregadas a domicilio que van hacia la República Dominicana, casi un tercio (32 por ciento) fue originado a través de un canal digital. Esto muestra que inclusive los migrantes que reciben sus ingresos a través de un depósito directo y que originan las remesas utilizando una plataforma digital, están eligiendo la comodidad cuando seleccionan el método de pago para el destinatario. Para aquellos migrantes que envían desde las oficinas de agentes físicos en Estados Unidos utilizando el efectivo como su instrumento de pago, existe un actor local, La Nacional, que fue utilizado para casi una de cada dos remesas reportadas por migrantes en nuestra muestra, en parte gracias a una ventaja competitiva: una filial en la República Dominicana, Caribe Express, especializada en la entrega a domicilio de las remesas, que fue utilizada para la mitad de todas las remesas enviadas a ese país.



# 3

## ¿POR QUÉ NO DIGITAL?

### Examinando las principales barreras que enfrentan los migrantes al utilizar canales digitales para el envío de remesas

#### ¿Por qué no digital?

¿Es por no tener acceso a un medio electrónico de pago?

**El acceso a las cuentas bancarias e internet no es la principal barrera al utilizar los canales en línea para originar las remesas.**

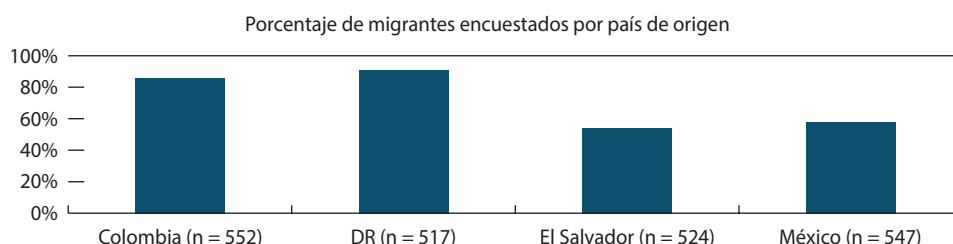
Existen ideas erróneas concernientes al nivel de tenencia de cuentas bancarias entre la población emigrante en Estados Unidos, que es mayor a lo que comúnmente se cree. En nuestra muestra, la mayoría de los migrantes – 68 por ciento - poseen una cuenta bancaria, con diferencias por país de origen (ver gráfica 6). Esto es ligeramente menor que los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares Sin Acceso o Con Acceso Limitado a Servicios Bancarios en los Estados Unidos de 2017 de la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC, por sus siglas en inglés),<sup>20</sup> la cual muestra que el 100 por ciento de los hogares Estadounidenses con un encuestado nacido en Colombia, el 75 por ciento nacido en República Dominicana, 79 por ciento en México, y 81 por ciento en el Salvador, estaban “bancarizados”, definido como un hogar en el que a menos un miembro tiene una cuenta bancaria o corriente.<sup>21</sup> Nuestros hallazgos muestran que más de dos tercios de los remitentes de remesas que fueron encuestados tienen una cuenta bancaria y esto es consistente con la última encuesta de Remesas de los migrantes de ALC en Estados Unidos de BID Lab de 2013.

Mientras que el poseer una cuenta bancaria se refleja en los patrones de envío digital (ver gráfica 6 abajo), esto no explica en su totalidad la baja utilización de las plataformas digitales para la originación de remesas. Muchos encuestados tienen una cuenta bancaria pero no utilizan canales digitales para enviar

<sup>20</sup> Las discrepancias entre los resultados de nuestra encuesta y los datos de la encuesta de la FDIC puede ser resultado del hecho que nosotros eliminamos de nuestra encuesta a quienes no enviaron dinero el año pasado, y de esta forma incluimos a más individuos que hacen transacciones financieras regularmente.

<sup>21</sup> Gerald Apaam et al., 2017 *FDIC National Survey of Unbanked and Underbanked Households* (Washington, DC: Federal Deposit Insurance Corporation, 2018). <https://www.fdic.gov/householdsurvey/2017/2017report.pdf>. Para las estadísticas desagregadas por país de origen, analizamos los datos crudos de FDIC, mismos que están disponibles en: <https://www.economicinclusion.gov/downloads/index.html#yearly>.

**GRÁFICA 6.** Acceso a instrumentos de pago que no sean efectivo en Estados Unidos. Migrantes con cuenta de cheques, cuenta de ahorro o tarjeta de débito.



remesas. Los migrantes en Estados Unidos también son más propensos a tener cuentas bancarias que los receptores en sus países de origen (así lo reportaron en nuestra encuesta) y mucho más propensos que otros individuos que viven en ALC, como se reportó arriba. Vea Anexo 3 “Productos Financieros” para más detalles acerca de la tenencia de y el acceso a productos financieros entre migrantes y receptores en países de origen.

### ¿Por qué no digital?

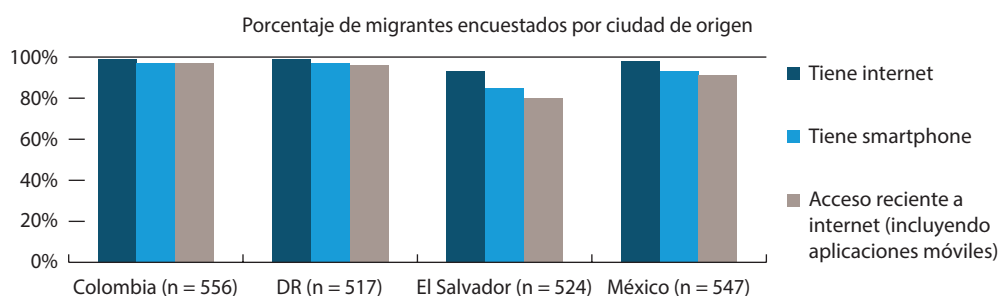
¿Será la falta de acceso a tecnologías digitales, como un teléfono inteligente o internet?

### El acceso a la tecnología digital no es una barrera a utilizar los canales digitales de envío de remesas.

**El uso de los teléfonos inteligentes es extendido y una forma común para acceder al internet entre los encuestados.** La mayoría de nuestros encuestados (93 por ciento) tiene teléfono inteligente y el 91 por ciento son usuarios frecuentes que habían entrado al internet en las dos semanas previas a ser encuestados. Esto es consistente con otros datos sobre el uso de tecnologías digitales e internet entre la población hispana en Estados Unidos. En un estudio de 2015, la

Encuesta nacional de Latinos de 2015 del *Pew Research Center*, el 84 por ciento de Latinos y el 78 por ciento de migrantes hispanos utilizaban el internet. En comparación, en 2009 el 64 por ciento y 51 por ciento, respectivamente, utilizaban el internet. Nuestros datos respaldan estas tendencias ascendientes en el uso del internet. De la misma forma, los teléfonos fueron la manera principal de acceder al internet para los hispanos en Estados Unidos. En el mismo estudio, el 94 por ciento de usuarios de internet hispanos accedieron al internet a través de sus teléfonos móviles, en lugar de la computadora. Si bien existen algunas variaciones por el país de origen de los migrantes, éstas no son muy significativas (ver gráfica 7).

**GRÁFICA 7.** Tecnologías digitales y acceso a internet.





### ¿Por qué no digital?

¿Será porque los migrantes no conocen o confían en los servicios financieros digitales?

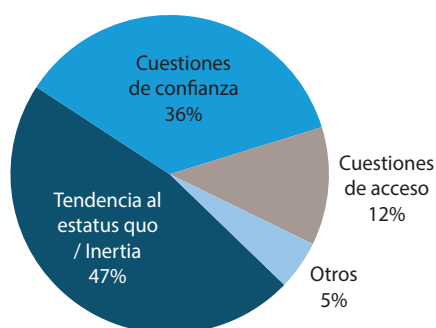
## El uso de las plataformas y herramientas de banca en línea es común entre los migrantes encuestados.

**La limitada confianza sólo explica parcialmente el por qué los cuentahabientes se resisten a los canales digitales de originación de remesas.** El 43 por ciento de migrantes encuestados han realizado por lo menos una transacción bancaria en línea en el año previo a la encuesta. Este es un incremento notable en la adopción de servicios bancarios en línea comparado con la última encuesta a migrantes de ALC en Estados Unidos realizada por BID

Lab hace cinco años, cuando solamente el 24 por ciento de migrantes reportaron haber utilizado el internet o la banca móvil, inclusive para revisar el saldo de su cuenta.

### GRÁFICA 8. Razón principal para no intentar el uso del canal digital para el envío de remesas.

Porcentaje de migrantes encuestados por país de origen



Los migrantes que utilizaron la banca en línea para otras transacciones financieras, como, por ejemplo, revisar el saldo de su cuenta o mover dinero entre cuentas, no solo tienen un mejor entendimiento de cómo utilizar las plataformas de remesas digitales, sino también un nivel de confianza más alto en estos canales digitales que nuestra muestra en general. Los migrantes que envían las remesas a través de un agente físico tradicional, pero utilizan la banca en línea para otras transacciones, fueron menos propensos a señalar que no saben utilizar o que no confían en las plataformas de remesas basadas en aplicaciones móviles (47 por ciento de usuarios de banca en línea versus 73 por ciento de aquellos usuarios que no utilizan la banca en línea).

### ¿Por qué no digital?

¿Será porque no conocen las remesas digitales o cómo hacerlas?

## El bajo conocimiento de los migrantes de cómo enviar en línea o a través de una aplicación móvil, sumado a la conveniencia de los agentes físicos tradicionales, ayudan a explicar por qué la migración hacia lo digital es tan lenta.

**No saber cómo utilizar una plataforma en línea o una plataforma basada en una aplicación móvil explica parcialmente la resistencia contra la adopción digital.** Casi la mitad, o el 47 por

ciento, de usuarios no digitales dicen que nunca han intentado enviar

una remesa utilizando una plataforma digital porque ellos están cómodos con su método actual (23 por ciento) o no saben cómo hacerlo (24 por ciento).

**Ambas razones son impulsadas hasta cierto punto por factores de inercia.** Si la persona se siente cómoda en su método actual, probablemente no considerará o aprenderá nuevas formas de envío de dinero. La costumbre rutinaria y la rigidez cognitiva (o la tendencia hacia el estatus quo), se han



mencionado en la literatura como las razones para la lenta adopción de los servicios en línea, incluyendo de los servicios financieros digitales.<sup>22</sup> Aunque las razones de inercia pueden no ser suficientes para explicar el bajo nivel de adopción digital, deberían tomarse en consideración al explorar las barreras al originar las remesas en línea, particularmente cuando los “usuarios físicos” tienen características similares a las de los remitentes digitales. Por ejemplo, entre los migrantes que nunca han intentado enviar una remesa utilizando plataformas en línea o una aplicación móvil porque no saben cómo hacerlo o por que se sienten cómodos con los canales físicos, el 73 por ciento de ellos tienen una cuenta bancaria (de ahorro, corriente o tarjeta de débito), y por lo tanto, podrían utilizar canales digitales si se les motivara a hacerlo. Además, el 24 por ciento cuenta con acceso a una cuenta bancaria y recibe su ingreso directamente en una cuenta bancaria. Adicionalmente, a pesar de que la mayoría de los remitentes probablemente hayan escuchado algunas opciones para el envío en línea, al parecer pocos saben si su proveedor físico actual también ofrece alguna opción de envío en línea o alguna aplicación móvil.

**La conveniencia de los agentes físicos de remesas, en donde los migrantes pueden pagar en efectivo, se refleja en la predominancia de los agentes tradicionales sobre los canales digitales. Si bien los canales digitales de remesas pueden ser una alternativa conveniente a aquellos que se ofrecen en los lugares físicos, esto es así solamente para aquellas personas que poseen un instrumento de pago digital y si este es la fuente del dinero enviando al extranjero.** Para la mayoría

<sup>22</sup> Kate Rinehart, Leonard Makuvaza, Jeremy Gray y Christine Hougaard, *Why are financial services not used more? A conceptual framework for drivers of financial service usage* (Cape Town: insight2impact, 2018). [https://i2ifacility.org/system/documents/files/000/000/063/original/Drivers\\_of\\_financial\\_service\\_usage\\_2018.pdf](https://i2ifacility.org/system/documents/files/000/000/063/original/Drivers_of_financial_service_usage_2018.pdf)

de nuestros encuestados éste no es el caso. Los migrantes parecen estar tomando decisiones lógicas cuando eligen un canal de envío, considerando la forma en que la mayoría de los migrantes reciben su salario por parte de sus empleadores. Ir al banco, depositar el efectivo y después enviarlo en línea o desde una aplicación móvil es menos conveniente y agrega pasos adicionales al camino del dinero, comparado con solo acudir a un agente físico tradicional para aquellos que inician sus remesas con efectivo en mano (el 43 por ciento de nuestra muestra recibe el salario en efectivo), incluso si tienen ya una cuenta bancaria. Los pasos adicionales para utilizar una plataforma digital cuando se cobra en efectivo o se mantiene un bajo saldo en la cuenta bancaria representan un costo de oportunidad que puede eliminar cualquier ganancia que se generaría por pagar comisiones ligeramente más bajas en envíos digitales.

### CAJA 3: Revelando la relación entre la utilización de canales digitales, características demográficas y de comportamiento, a través de una regresión logística.

**Examinamos la relación entre la decisión de utilizar un canal de originación digital y un número de características relevantes de los migrantes.** El resultado de la regresión muestra las siguientes correlaciones interesantes:

- Si el remitente recibe su salario vía depósito directo, las probabilidades de que envíe a través de un canal digital son 4.3 veces más altas que si recibiera su salario en efectivo.
- Si el remitente recibe su salario vía un cheque, las probabilidades de que envíe a través de un canal digital son 1.5 veces más altas que si recibiera su salario en efectivo.
- Si el receptor posee una cuenta bancaria, las probabilidades de que el remitente envíe a través de un canal digital son 2.2 veces más altas que si el receptor no tuviera una cuenta bancaria.
- Por cada año que envejezca el remitente, las probabilidades de que las remesas se envíen a través de un canal digital disminuyen por alrededor del 0.05%.

#### Resultados de la regresión logística

	Coefficiente de probabilidades de enviar a través de un canal digital
Remitente recibe salario vía depósito directo	4.32 *** (0.33)
Remitente recibe salario vía cheque	1.48 ** (0.19)
Receptor tiene cuenta bancaria	2.22 ** (0.68)
Edad del remitente	0.95 *** (0.01)
Número de observaciones	1701
Errores estándar robustos, agrupados por el país de origen del remitente, en paréntesis	
*p ≤ 0.05    ** p ≤ 0.01    *** p ≤ 0.001	

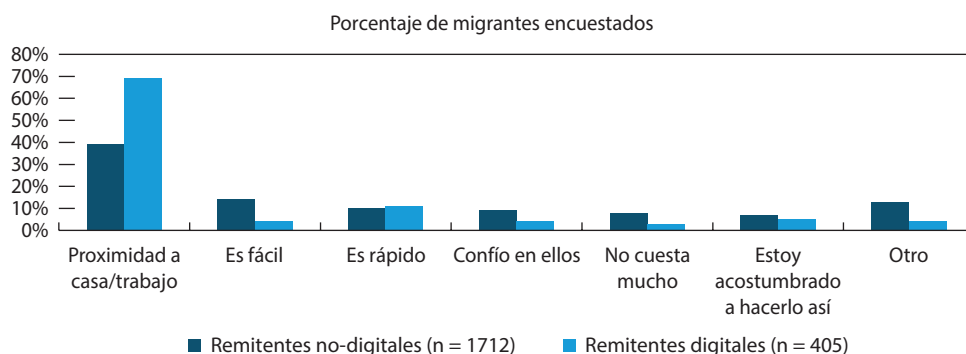
Los resultados completos de la regresión, incluyendo la relación del remitente con el receptor, su género, la frecuencia de envío y el país de origen del remitente están reportados en Anexo 5.

**En efecto, recibir su salario directamente en una cuenta bancaria esta correlacionado con la originación de remesas en línea o utilizando una aplicación móvil.**

En general, la frecuencia más alta de remitentes de remesas digitales (por la forma en que reciben su salario) reciben su salario en sus cuentas bancarias: el 43 por ciento de los migrantes quienes reciben su salario a través de depósito directo a su cuenta bancaria envían las remesas utilizando una plataforma digital. Al contrario, solo el 9 por ciento de los migrantes que reciben su salario en efectivo, lo envían utilizando plataformas digitales de remesas y solamente el 16 por ciento que recibe su salario con cheque las utilizan. Realizamos un análisis de regresión para entender la relación entre la forma en que los migrantes reciben su salario y su probabilidad de originar el envío de remesas en plataformas digitales (ver caja 3). Encontramos que el recibir el salario a través de un depósito directo se asocia con un incremento de 332 por ciento en las probabilidades de originar las remesas a través de un canal digital, manteniendo constantes las variables de tenencia de cuenta bancaria por el lado del remitente, tenencia de cuenta bancaria por el lado del receptor, el género del remitente, la frecuencia de envío, los años de estar enviando remesas, el país de origen y la relación del remitente con el receptor.

**Al parecer, tanto los remitentes digitales como físicos están buscando minimizar los pasos, tiempo e incertidumbre en el camino de su dinero.** Cuando se les pregunta por la razón por la que prefieren la compañía que utilizan para enviar remesas, la mayoría tanto de remitentes digitales como no digitales mencionan temas relacionados con la conveniencia: a los remitentes físicos les gusta que el proveedor esté cerca de su casa, y a los remitentes digitales les gusta que pueden enviar las remesas desde cualquier lugar (ver gráfica 9).<sup>23</sup>

**GRÁFICA 9. ¿Por qué prefiere la compañía que utiliza para enviar sus remesas?**



**¿Por qué no digital?**

¿Será que los canales digitales cuestan menos, pero los migrantes no lo saben?

**El costo juega un papel en la toma de decisiones y las preferencias parecen reflejar esta consideración.**

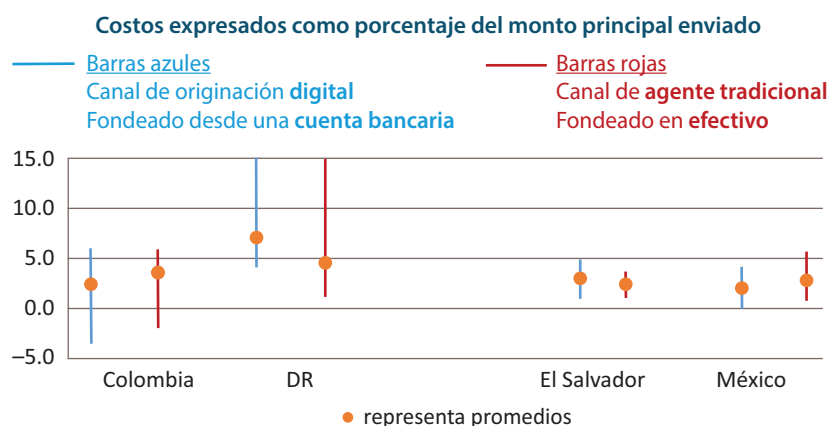
La mayoría de los migrantes señalan que no existe una opción para enviar remesas que sea más económica que la que ellos están utilizando. Solamente el 27 por ciento de los remitentes digitales y el 14 por ciento de los remitentes que utilizan ubicaciones físicas dicen que existe una opción más barata que la que ellos están utilizando. El hecho de que

<sup>23</sup> Proximidad al hogar/trabajo fusiona dos respuestas categóricas: *Me queda cerca*, una opción para los remitentes físicos, y *Yo no necesito salir de mi casa/trabajo*, una opción para remitentes digitales.

tan pocos remitentes crean que pudiera estar disponible una opción más barata puede reflejar una falta de conocimiento de otros métodos, si efectivamente existiera uno para su corredor, pero también podría ser indicativo de su satisfacción de haber elegido el método de menor costo. Aquellos remitentes que conocen alternativas más económicas dicen que se sienten cómodos con su método actual o, en menor medida, que no confían en otras alternativas.

No es necesariamente cierto que el originar una remesa en línea o en una aplicación móvil cueste menos, y esto podría explicar en parte por qué la adopción de canales digitales es tan lenta. Al analizar los datos del Banco Mundial acerca de los costos de enviar las remesas dentro de los corredores de nuestro estudio, encontramos que no existe un método definitivamente más económico de un país a otro. En promedio, originar una remesa utilizando el efectivo en una ubicación tradicional para enviar dinero desde Estados Unidos hacia la República Dominicana y El Salvador es más barato que originarla en línea o con una aplicación móvil y fondearla a través de una cuenta bancaria (ver gráfica 10). Este costo diferencial es muy pequeño en el caso de El Salvador ya que existe una comisión para cada transacción, pero no hay un margen de cambio de divisas. De la misma manera, algunos dominicanos en nuestra muestra explicaron que ellos envían dinero a cuentas denominadas en dólares o para pago en efectivo en dólares, ahorrándose así las comisiones por cambio de divisas. Cuando se envía dinero desde Estados Unidos a México y Colombia, utilizando un agente físico es ligeramente más costoso que originar la remesa a través de un canal digital. Sin embargo, la diferencia de costo puede ser bastante pequeña. Una nota interesante en el caso de Colombia es que, mientras que existen servicios en línea de bajo costo, lo que provoca que los canales de originación digital sean más baratos en promedio en comparación con los canales tradicionales, existe un amplio rango de precios tanto para la originación en línea como para la originación en ubicaciones físicas, lo cual significa que es probable que algunos migrantes en nuestra muestra pueden estar consiguiendo precios más bajos en ubicaciones físicas. Los rangos de precios son mucho más estrechos para el corredor mexicano.

**GRÁFICA 10. Promedio alto/bajo del costo de enviar dinero desde Estados Unidos a ALC.\***



\* Los agentes atípicos en la República Dominicana que cobran el 22.5 por ciento para las remesas enviados tanto por internet como por agentes físicos fueron eliminados de la muestra.

Fuente: Banco Mundial, *Precios mundiales de las remesas*, 2018 Q3,  
<https://remittanceprices.worldbank.org/en/data-download>



# 4

## ENVIANDO REMESAS PARA UN MEJOR FUTURO

**Nuestros datos presentan un panorama de migrantes como planeadores de largo plazo y como usuarios de instrumentos de ahorro y de inversión, formales e informales. Las remesas favorecen este comportamiento, permitiendo a los migrantes cumplir su sueño de volver a su país de origen.**

**La mayoría de los migrantes encuestados tienen una cuenta bancaria en Estados Unidos, y casi uno de cada 10 migrantes encuestados están ahorrando o invirtiendo en su país de origen.**

Como se había mostrado previamente, el 40 por ciento de los encuestados dijeron que enviaron su última remesa para ser utilizada para el consumo, lo cual puede dejar poco dinero para el ahorro. Sin embargo, el 7 por ciento enviaron su última remesa a su familiar con el propósito explícito de ahorro y muchos parecen estar enviando para apoyar a sus padres en edad avanzada quienes probablemente carecen de una pensión adecuada como reemplazo de sus ingresos, volviendo la remesa en sí un tipo de producto de pensión. Cuando se les preguntó de forma ligeramente distinta, el 15 por ciento de migrantes quienes han enviado remesas en los últimos 12 meses lo hicieron con la intención de que ésta (o parte de ésta) fuera ahorrada, y la mayoría (94 por ciento) de estos encuestados dijeron que lograron ahorrar.

**Notablemente, el 11 por ciento de los encuestados enviaron la última remesa a sí mismos -** 46 por ciento para ahorrarla en una cuenta bancaria en su país de origen y 48 por ciento como inversión (por ejemplo, para un préstamo hipotecario o una pensión). Debido a que la encuesta únicamente capturó la información de las remesas enviadas más recientemente dentro de los últimos 12 meses, y en el transcurso de un año, el total de personas que enviaron dinero a sí mismos incluso podría ser mayor. Anexo 4 muestra mayor detalle.

**Es interesante considerar que el enviarse dinero a sí mismo no puede hacerse en efectivo, y por lo tanto, este propósito de envío podría estar impulsando la adopción digital en**

**algunos grupos.** Los colombianos son los migrantes más propensos en nuestra muestra para enviarse dinero a sí mismos, con el 17 por ciento haciéndolo (ver cuadro 3). Los colombianos también son nuestra muestra más digitalizada. El mayor uso de canales digitales por los colombianos puede permitirnos observar el propósito de las remesas con más claridad, mientras que los migrantes que las envían a través de canales físicos están confiando sus ahorros e inversiones a los receptores.

### El ahorro y la inversión son las principales razones para enviarse dinero a sí mismo.

El cuadro 3 muestra que entre 70-90 por ciento de los migrantes que enviaron su última remesa a sí mismos, dependiendo de su país de origen, envían el dinero a sí mismos con el fin de ahorrar o invertir, el resto lo hace para pagar gastos o por otras razones. Este comportamiento, sugiere que los migrantes no solo están pensando en el corto plazo, sino que también están construyendo su futuro. De hecho, el 6 por ciento de los colombianos están enviando dinero para contribuir a un esquema de pensión.



**CUADRO 3. MIGRANTES QUE ENVIARON SU ÚLTIMA REMESA A SÍ MISMOS**

Porcentaje de migrantes encuestados				
	Colombia	RD	El Salvador	México
n	551	514	521	535
	17%	9%	6%	11%
Propósito de la remesa				
n	98	46	30	59
Ahorros	30%	56%	56%	22%
Inversión	54%	33%	23%	50%
Servicios u otros	16%	11%	20%	29%



# 5

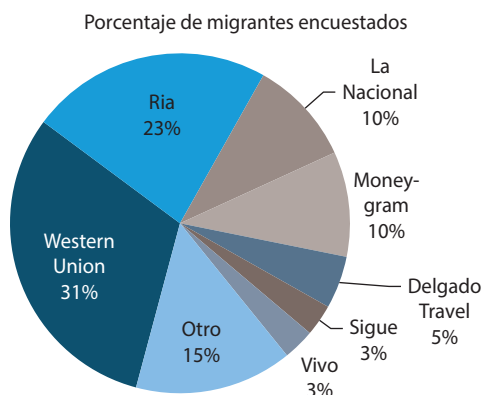
## ¿QUÉ COMPAÑÍAS ELIGEN LOS MIGRANTES Y SUS FAMILIAS?

Por el lado del remitente, la mayoría de los migrantes están eligiendo un grupo altamente concentrado de compañías, probablemente debido a efectos de red y economías de escala que caracterizan a la industria.

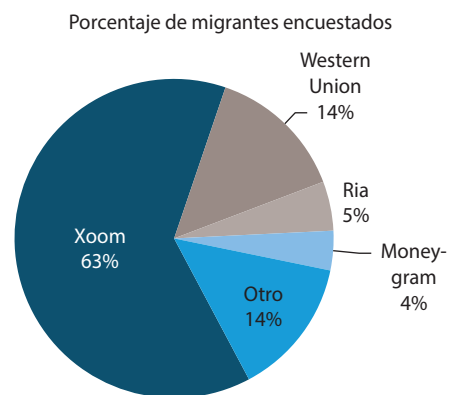
Los actores que dominan la originación en línea son distintos a aquellos que controlan el mercado de los agentes físicos tradicionales en Estados Unidos (ver gráficas 11 y 12). Mientras que nuestra muestra no es representativa de todas las poblaciones que envían remesas en Estados Unidos y está limitada a tres ciudades, emergen algunas tendencias al examinar a las compañías que eligen los migrantes.

Entre los remitentes físicos (utilizando agentes físicos tradicionales), los colombianos y salvadoreños reportan el uso de principalmente dos compañías - Western Union y Ria - en partes aproximadamente iguales; juntas, estas dos compañías fueron utilizadas por más del 70 por ciento de

**GRÁFICA 11.** Compañías utilizadas por remitentes físicos (n = 1715).



**GRÁFICA 12.** Compañías utilizadas por remitentes digitales (n = 411).



migrantes cuyas remesas se originaron en las oficinas de los agentes físicos tradicionales y fueron fondeadas en efectivo. Agregar a MoneyGram, un distante tercer competidor, hace que las tres compañías tengan una participación colectiva de más del 80 por ciento de migrantes de estos dos países que originaron remesas en agencias físicas tradicionales. Otros actores regionales más pequeños como Vigo (propiedad de Western Union), Sigue, Intermex, Dolex y Delgado Travel, fueron utilizados por el 20 por ciento remanente de los colombianos y salvadoreños.

**En el caso de México, el 60 por ciento de remitentes físicos utilizaron tres compañías** (Western Union, Ria, MoneyGram), mientras que Delgado Travel, Sigue, Vigo, Intermex, Dolex, Dinex y La Nacional fueron utilizados por la mayoría del 40 por ciento restante. En el caso de la República Dominicana, existe un jugador local, La Nacional, que fue utilizado por casi una de cada dos remesas originadas en ubicaciones físicas, gracias en parte a la filial Caribe Express (ver caja 2).



**Dentro del canal en línea, los remitentes digitales eligieron de forma contundente el enviar a través de la compañía pionera en el espacio exclusivamente digital, Xoom,** que ha ofrecido servicios en línea desde 2001 y ha captado el 67 por ciento de los remitentes digitales en nuestra muestra. La participación de mercado del canal digital de Xoom varía por país. Para los dominicanos encuestados, casi el 90 por ciento de remitentes digitales utilizaron Xoom, mientras que 55-60 por ciento de los remitentes salvadoreños, colombianos y mexicanos utilizaron esta compañía para originar remesas digitales. Los operadores tradicionales omnicanal de transferencias de dinero (por ejemplo: Western Union, Ria y Money Gram, quienes lideran en las remesas basadas en agentes físicos tradicionales pero también cuentan con plataformas de envío en línea - fueron utilizados por uno de cada cuatro remitentes digitales, mientras que los bancos que ofrecen o han ofrecido algunos productos de remesas (Wells Fargo, Citibank, Chase) fueron utilizados para aproximadamente el 5 por ciento de remesas originadas en línea. Las compañías startup enfocadas en servicios móviles y exclusivamente digitales como PaySend, Pangea o Remitly son mencionadas con poca frecuencia por nuestros encuestados, representando únicamente el 3 por ciento de las remesas en línea, según los resultados de la encuesta.

**Por el lado de la oferta, los operadores tradicionales omnicanal de transferencia de dinero que dominan el canal físico están agregando servicios digitales para complementar, más que reemplazar, los puntos de venta tradicionales.** Mientras que los operadores de transferencia de dinero tradicionales (MTO, por sus siglas en inglés) entienden las oportunidades que presenta el espacio digital, también están conscientes de la preferencia de los usuarios por los puntos de venta físicos. En otras palabras, los operadores de transferencia de dinero tradicionales están preparados para proveer servicios de originación en línea para aquellos clientes que estén “listos para lo digital”, pero no están insistiendo en mover a sus clientes tradicionales hacia el canal digital, donde los precios y márgenes también son más bajos.



**Los bancos tienen un papel insignificante en el lado del remitente, pero tienen un papel significativo en el pago de remesas en el lado receptor.**

**Mientras que menos del 2 por ciento de las remesas fueron originadas utilizando servicios de remesas provistos por los bancos en Estados Unidos,<sup>24</sup> los encuestados reportaron que casi la mitad de las remesas recibidas son cobradas en bancos en su país de origen,** ya sea directamente depositadas en una cuenta de banco (17 por ciento del total de las remesas enviadas), o enviadas para su recolección en efectivo en una sucursal bancaria (29 por ciento del total de las remesas enviadas). Esto es particularmente cierto en El Salvador y Colombia,

donde la mayoría de las remesas se pagan a través de los bancos: 71 por ciento en El Salvador y 62 por ciento en Colombia. En los otros dos países de nuestra muestra, se paga a través de los bancos una menor cantidad de remesas: 37 por ciento en México y 9 por ciento en la República Dominicana.

**A pesar de originar tan pocas remesas, los bancos son actores clave en la “media milla”: la liquidación de remesas.** Ni un solo encuestado mencionó Bitcoin o alguna compañía que utilice criptomonedas como mecanismo de liquidación. Todas las empresas de envío de dinero mencionadas por las personas entrevistadas en nuestra encuesta son compañías que utilizan canales bancarios tradicionales para profundear y ajustar sus saldos en cuentas bancarias. El papel clave que desempeñan los bancos en el pago de remesas, y en la “última milla” como agentes de pago, contrasta con su irrelevancia como originadores de transferencias de dinero del lado del envío, donde lo común es la falta de productos de remesas (distintas a las transferencias bancarias).

**Grandes redes de distribución, principalmente las cadenas líderes de supermercado, en asociación con los bancos, son los principales lugares donde se pagan las remesas.**

**Además de los bancos, las remesas se pagan en efectivo a través de grandes redes de distribución – principalmente supermercados y otras tiendas con presencia extendida.** Estas incluyen a grandes cadenas de tiendas minoristas como Elektra en México y Grupo Éxito en Colombia. En contraste con el lado remitente, donde la mayoría de los agentes tradicionales son tiendas pequeñas, típicamente con solo una ubicación de servicio, en el lado del receptor, la mayoría de las remesas son pagadas por agentes que pertenecen a una gran red, ya sean sucursales bancarias o grandes cadenas de tiendas minoristas.

<sup>24</sup> Como fue explicado previamente, los bancos en Estados Unidos que proveen productos de remesas incluyen a Wells Fargo, Citibank, y a Chase. Estos servicios no deberán confundirse con las plataformas en línea de remesas más comunes (no bancarias), donde un migrante debe utilizar una tarjeta bancaria (débito, prepagada, etc.) o débito directo de cuenta bancaria vía ACH para fondear la transferencia.

# CONCLUSIONES

**E**ste estudio constituye una contribución a la literatura sobre los comportamientos de ahorro e inversión de los migrantes en Estados Unidos cuyos países de origen son Colombia, la República Dominicana, El Salvador y México, complementando así encuestas anteriores sobre el tema de BID Lab. El estudio es particularmente importante dada su rigurosa investigación de patrones de envío y recepción de remesas, a través del análisis de canales y instrumentos de pago, con el propósito de proveer un entendimiento matizado de las elecciones que hacen los migrantes para enviar dinero a sus países de origen y para ahorrar e invertir dinero en su propio futuro. Los hallazgos del estudio son útiles para los diseñadores de políticas que están buscando habilitar a los migrantes para enviar las remesas a familiares y amigos de una manera más conveniente y económica, así como para ahorrar e invertir sus ingresos. Adicionalmente, las empresas que están buscando la forma de brindar un mejor servicio a esta población, pueden utilizar los resultados de esta encuesta para aumentar el acceso a canales digitales de envío de remesas.

Este estudio encontró que la forma prevaleciente para enviar dinero es a través de ubicaciones físicas tradicionales, en particular en negocios de cobro de cheques, siendo el efectivo el instrumento de pago más comúnmente utilizado para fondear la transferencia. Un hallazgo importante que provee este estudio es que la utilización de agentes físicos y fondear en efectivo es una elección lógica dada la realidad de los migrantes. A diferencia de las creencias comunes que la falta de una cuenta bancaria, acceso a internet o conocimiento de la banca en línea afecta la adopción digital entre migrantes, este estudio muestra que enviar dinero en efectivo es mucho más conveniente que originarlo en línea y fondearlo con una cuenta bancaria, y en algunos casos, también es menos costoso. En particular, para los migrantes que reciben su salario en efectivo, enviar las remesas en efectivo les quita varios pasos y les ahorra tiempo en el camino del dinero. De hecho, los migrantes que reciben su salario a través de un depósito directo a su cuenta bancaria son tres veces más propensos a utilizar las plataformas para el envío de remesas en línea que aquellos que reciben su salario en efectivo.





Este estudio provee el hallazgo clave que los migrantes frecuentemente *pueden* y *quieren* ahorrar. Debe haber algo relacionado con los sueños de los migrantes de regresar su país de origen en el futuro que los motiva hacia una planeación financiera de largo plazo. Sin embargo, algunos migrantes quizás no son capaces de priorizar sus ahorros debido a que sus remesas están siendo usadas para resolver necesidades más urgentes de consumo en el lugar de recepción. Otros migrantes probablemente no tengan acceso a cuentas bancarias en sus países de origen lo que les permitiría enviarse dinero a sí mismos.

Existen varias oportunidades para digitalizar a los remitentes que usan efectivo entre los migrantes que tienen cuentas bancarias, especialmente a aquellos cuyos salarios son depositados en sus cuentas bancarias. Este grupo, aunque reducido en comparación con el grupo de migrantes que originan remesas a través de ubicaciones físicas, puede aprovechar de la conveniencia, y en algunos casos, del bajo costo de las transacciones digitales. Acciones correspondientes incluyen realizar programas e iniciativas para fomentar a que los migrantes usen servicios digitales, lo que podría romper la tendencia hacia el estatus quo y también construir mayor confianza entre los migrantes. Se debe tener precaución al motivar a los migrantes a adoptar canales digitales que les sean menos convenientes o más costosos. Por lo tanto, tener un acercamiento basado en el cliente es fundamental a cualquier esfuerzo. En términos de políticas, los esfuerzos de apoyo no solo para abrir cuentas bancarias en Estados Unidos, sino también en sus países de origen, podrían motivar a los migrantes a ahorrar para su propio futuro. De la misma manera, una investigación más profunda sobre los incentivos de comportamiento para cambiarse de canales digitales puede ayudar a los migrantes hacer elecciones más eficientes y basadas en su contexto específico.

# ANEXOS

## ANEXO 1: SELECCIÓN DE LA UBICACIÓN DE LA ENCUESTA Y LA COMPARACIÓN DE LA MUESTRA CON LOS DATOS DE REFERENCIA

Seleccionamos tres áreas metropolitanas en Estados Unidos como ubicaciones para realizar las encuestas: Los Ángeles, Miami y Nueva York. Esto nos proporcionó una variedad de antecedentes migratorios y opciones para enviar y recibir remesas, al mismo tiempo que redujo el costo y la complejidad logística de una encuesta por todo el país. El cuadro presentado a continuación muestra datos de la población nacida en el extranjero proveniente los países de origen que seleccionamos para este estudio dentro de las tres ciudades. Nueva York, por ser la sede de EA Consultants, fue una opción efectiva en cuanto a costos que también fungió como ubicación para desarrollar y probar los instrumentos de la encuesta. También consideramos Houston como una cuarta ciudad opcional para encuestar; esto nos dio la flexibilidad de que en el caso de que alguna ciudad requiriera ser cambiada por restricciones de implementación de la

### CUADRO 1A: NÚMERO DE HISPANOS REGISTRADOS NACIDOS EN EL EXTRANJERO POR PAÍS DE ORIGEN Y CIUDAD

	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
Nueva York	160,000	581,000	152,000	340,000
Los Ángeles	16,433	2,617	262,000	1,753,000
Miami*	168,000	85,774	20,500	64,000

Las celdas resaltadas son las poblaciones muestreadas en nuestra encuesta.

Fuentes: Pew Research Center, Hispanic Trends, Migration Policy Institute y U.S. Census American Community Surveys, Estimaciones a 5 años, 2011–2015

\* incluye a los condados de Broward y Dade

encuesta, como por ejemplo para asegurar que habrán espacios seguros para encuestar a los migrantes. Houston y Miami ofrecieron ventajas y desventajas, Houston provee de un contexto regional distinto al que se tiene en las dos costas, aunque sus principales poblaciones migrantes son similares a aquellas en Nueva York y Los Ángeles. Sin embargo, de las cuatro ciudades, Miami ofrecía la oportunidad de una mayor diversidad e inclusión de poblaciones del Caribe y de Sudamérica.

En términos generales, nuestra muestra es representativa de esta población más diseminada, aunque con algunas excepciones. Los cuadros 1b-1e, muestran algunas características notables de nuestra muestra y de la población en su conjunto. Los migrantes mexicanos entrevistados en Los Ángeles reflejan con precisión la edad de la población de migrantes mexicanos en dicha ciudad, a pesar de tener ingresos ligeramente más bajos. En Nueva York, nuestra muestra es mayor y tiene un ingreso ligeramente menor que la Encuesta sobre la comunidad estadounidense (ACS, por sus siglas en inglés). Esto puede deberse al hecho de que los mexicanos fueron muestreados principalmente entre semana en los consulados, cuando los migrantes empleados y quizá con salarios más altos, probablemente pudieran haber estado menos disponibles (cuadro 1b). Los migrantes colombianos en la muestra de Miami reflejan de forma apropiada a la población de migrantes colombianos encuestados por ACS. La muestra en Nueva York es ligeramente más joven y tiene menores ingresos que la población en su totalidad (cuadro 1c). La muestra en Los Ángeles de migrantes salvadoreños es ligeramente mayor y tiene un ingreso menor en comparación con la población en general de migrantes salvadoreños en dicha ciudad, mientras que los datos de la encuesta de ACS no están disponibles para migrantes salvadoreños en Nueva York y Miami (cuadro 1d). Los migrantes dominicanos en la muestra tienen ingresos familiares que reflejan los de las poblaciones en Nueva York y en Miami. En Nueva York la muestra es un poco más joven que la población en general, y en Miami es mayor (cuadro 1e).

#### ANEXO CUADRO 1B. COMPARACIÓN DE MIGRANTES MEXICANOS VS LOS DATOS DE REFERENCIA<sup>25</sup> (POR UBICACIÓN DE LA ENCUESTA)

	Los Ángeles		Nueva York		Miami	
	Muestra (n = 258)	Dato de referencia	Muestra (n = 289)	Dato de referencia	0	N/A
Edad promedio	42	42	38	32	N/A	N/A
Ingreso familiar promedio <sup>26</sup>	\$2,084 – \$2,917	\$3,329*	\$1,251–\$2,083	\$3,380*	N/A	N/A

#### ANEXO CUADRO 1C. COMPARACIÓN DE MIGRANTES COLOMBIANOS VS LOS DATOS DE REFERENCIA (POR UBICACIÓN DE LA ENCUESTA)

	Los Ángeles		Nueva York		Miami	
	0	N/A	Muestra (n = 300)	Datos de referencia	Muestra (n = 256)	Datos de referencia
Edad promedio	N/A	N/A	42	47	46	47
Ingreso familiar promedio	N/A	N/A	\$2,084–\$2,917	\$4,016	\$2,918–\$3,750	\$3,649

<sup>25</sup> Los cálculos de la edad promedio y el ingreso familiar promedio provienen de la ACS que realiza la Oficina del Censo de los Estados Unidos. Los cálculos de los años en los Estados Unidos y años enviando remesas se tomaron de las encuestas previas del BID.

<sup>26</sup> Banda de ingreso en donde coincide el 50a percentil de migrantes. Los datos de referencia provienen de los datos del promedio de ingreso familiar de ACS 2009-2011.



## ANEXO CUADRO 1D. COMPARACIÓN DE MIGRANTES SALVADOREÑOS VS LOS DATOS DE REFERENCIA (POR UBICACIÓN DE LA ENCUESTA)

	Los Ángeles		Nueva York		Miami	
	Muestra (n = 254)	Datos de referencia	Muestra (n = 145)	Datos de referencia	Muestra (n = 125)	Datos de referencia
Edad promedio	50	43	38	No disponible	39	No disponible
Ingreso familiar promedio	\$1,251–\$2,083	\$3,355	\$1,251–\$2,083	No disponible	\$2,918–\$3,750	No disponible

## ANEXO CUADRO 1E. COMPARACIÓN DE MIGRANTES DOMINICANOS VS LOS DATOS DE REFERENCIA (POR UBICACIÓN DE LA ENCUESTA)

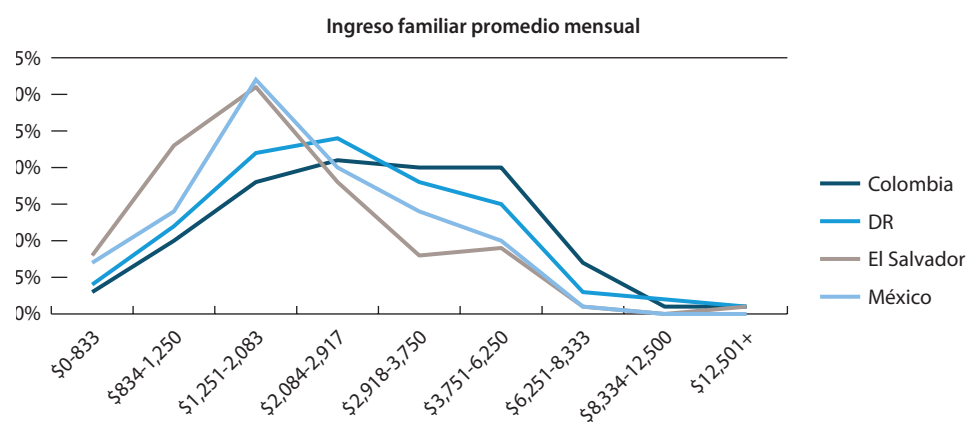
	Los Ángeles		Nueva York		Miami	
	0	N/A	Muestra (n = 318)	Datos de referencia	Muestra (n = 200)	Datos de referencia
Edad promedio	N/A	N/A	40	44	48	45
Ingreso familiar promedio	N/A	N/A	\$2,084 – \$2,917	\$2,214	\$2,084–\$2,917	\$2,696

## ANEXO 2: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LA MUESTRA

Ciudad de residencia por país de origen					
País de origen	n	Los Ángeles	Miami	Nueva York	Total
Colombia	556	—	12%	14%	26%
República Dominicana	518	—	9%	15%	24%
El Salvador	524	12%	6%	7%	24%
México	547	12%	—	13%	25%
<b>Total</b>	2,145	24%	27%	49%	

Género			
	n	Femenino	Masculino
Colombia	556	55%	45%
El Salvador	518	52%	48%
México	524	50%	50%
República Dominicana	547	13%	11%
<b>Total</b>	2,145	52%	48%

Ingreso					
	Todos	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
n	2,016	515	508	473	518
\$0–833	6%	3%	4%	8%	7%
\$834–1,250	14%	10%	12%	23%	14%
\$1,251–2,083	26%	18%	22%	31%	32%
\$2,084–2,917	21%	21%	24%	18%	20%
\$2,918–3,750	15%	20%	18%	8%	14%
\$3,751–6,250	14%	20%	15%	9%	10%
\$6,251–8,333	3%	7%	3%	1%	1%
\$8,334–12,500	1%	1%	2%	0%	0%
\$12,501+	1%	1%	1%	1%	0%



Actividad económica principal					
	Todos	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
n	2,141	553	517	522	547
Oficios calificados o empleado de oficina	24%	28%	33%	18%	17%
Restaurante/Servicio de alimentos/Bar	16%	16%	7%	16%	24%
Construcción	13%	12%	7%	19%	15%
Ingreso sin trabajo	9%	9%	8%	8%	9%
Trabajo doméstico/en casas privadas	9%	8%	5%	11%	10%
Trabajo en fabrica/producción	6%	2%	5%	8%	10%
Trabajo doméstico, en empresa	6%	3%	12%	4%	5%
Profesional	5%	11%	3%	5%	1%
Trabajo ocasional	4%	5%	3%	4%	2%
Salón de belleza	3%	0%	10%	0%	1%
Otro	5%	6%	7%	7%	6%

## ANEXO 3: PRODUCTOS FINANCIEROS

Tenencia de Productos financieros (en EE.UU.)					
	Todos	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
n	2,142	552	517	524	547
<b>Cuenta bancaria:</b> Cuenta corriente o cuenta de ahorro	68%	83%	85%	49%	53%
<b>Acceso bancario:</b> Cuenta corriente, cuenta de ahorros o tarjeta de débito	72%	86%	91%	54%	58%
Tarjeta de débito	63%	75%	83%	47%	47%
Cuenta corriente	60%	73%	77%	45%	45%
Cuenta de ahorros	48%	62%	65%	28%	36%
Tarjeta de crédito	42%	62%	59%	23%	23%
Tarjeta prepagada	1%	1%	1%	1%	3%
Sin productos	27%	14%	8%	45%	41%

Tenencia de productos financieros (en el país de origen)					
	Todos	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
n	2,125	553	512	516	543
<b>Cualquier producto financiero</b>	30%	40%	41%	20%	20%
Cuenta de ahorros	19%	30%	31%	11%	4%
Ahorros informales	11%	7%	15%	8%	14%
Tarjeta de crédito o débito	11%	23%	12%	5%	3%
Cuenta corriente	9%	15%	11%	7%	2%
Cuenta de ahorro para el retiro	5%	10%	5%	2%	1%
Certificado de depósito/inversiones	2%	3%	4%	1%	1%
Tarjeta prepagada	1%	1%	1%	1%	1%

Transacciones conducidas desde EU, en el país de origen					
	Todos	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
n	2,146	556	518	523	547
Ninguna	72%	84%	60%	79%	65%
Recarga de tiempo aire	19%	3%	34%	14%	25%
Pagar una factura	6%	5%	8%	5%	8%
Abrir una cuenta bancaria	3%	4%	1%	3%	4%
Otro	2%	1%	4%	2%	1%
Conseguir un crédito	1%	1%	1%	0%	1%
Aportar a un fondo para el retiro	1%	1%	0%	0%	1%
Conseguir seguro	1%	1%	1%	0%	1%

## ANEXO 4: ENVIÁNDOSE UNA REMESA A SÍ MISMO

Migrantes que enviaron la última remesa a sí mismos					
	Todos	Colombia	República Dominicana	El Salvador	México
n	2,122	551	514	521	535
	11%	17%	9%	6%	11%
<b>Propósito</b>					
n	233	98	46	30	59
Ahorros	32%	27%	52%	43%	20%
Pagar un préstamo hipotecario	18%	26%	11%	13%	14%
Pagar servicios	15%	7%	11%	20%	29%
Pagar una inversión	12%	8%	11%	3%	24%
Pagar un préstamo	12%	14%	11%	7%	12%
Cuenta bancaria	4%	3%	4%	13%	2%
Retiro	3%	6%	0%	0%	0%
Otro	4%	9%	0%	0%	0%

## ANEXO 5: RESULTADOS DE LA REGRESIÓN

Resultados de la regresión logística	Coeficiente de probabilidades de envío de a través de un canal digital	
<i>El remitente tiene una cuenta bancaria</i>	8.50***	(2.75)
<i>El remitente es femenino</i>	.914	(.030)
<i>Frecuencia de envío anual</i>	1.00	(0.01)
<i>Edad del remitente</i>	0.95 ***	(0.01)
<i>El receptor tiene una cuenta bancaria</i>	2.22 **	(0.68)
<i>El remitente recibe su salario vía depósito directo</i>	4.32 ***	(0.33)
<i>El remitente recibe su salario vía cheque</i>	1.48 **	(0.19)
<i>Enviado a: Hijo</i>	1.06	(0.07)
<i>Enviado a: Otro</i>	1.13	(0.13)
<i>Enviado a: Padre</i>	0.94	(0.15)
<i>Enviado a: Pareja</i>	0.00***	(0.00)
<i>Enviado a: Sí mismo</i>	1.58***	(0.19)

(continuación de la página anterior)

Nacido en la República Dominicana	0.26***	(0.02)
Nacido en El Salvador	0.79	(0.12)
Nacido en México	0.57***	(0.09)
Enviado a: Hijo *nacido en el República Dominicana	3.16***	(0.49)
Enviado a: Hijo *nacido en El Salvador	1.53**	(0.19)
Enviado a: Hijo *nacido en México	1.97***	(0.30)
Enviado a: Otro *nacido en la República Dominicana	1.83***	(0.19)
Enviado a: Otro *nacido en in El Salvador	0.17***	(0.02)
Enviado a: Otro *nacido en México	1.51**	(0.19)
Enviado a: Padres *nacidos en la República Dominicana	2.34***	(0.28)
Enviado a: Padres *nacidos en El Salvador	0.56***	(0.07)
Enviado a: Padres *nacidos en México	1.48**	(0.21)
Enviado a: Pareja *nacido en la República Dominica	440276.6***	(524269.1)
Enviado a: Pareja *nacido en El Salvador	77669.31***	(96711.63)
Enviado a: Pareja *nacido en México	823355.3***	(96711.63)
Enviado a: Si mismo *nacido en la República Dominicana	0.81	(0.11)
Enviado a: Si mismo *nacido en El Salvador	0.18***	(0.04)
Enviado a: Si mismo *nacido en México	0.61***	(0.05)
_cons	0.13	(0.12)
Numero de observaciones	1701	

\*p ≤ 0.05 \*\* p ≤ 0.01 \*\*\* p ≤ 0.001

Errores estándar robustos, agrupados por el país de nacimiento del remitente en paréntesis. Pseudo R<sup>2</sup> = 0.2410.



### **Créditos fotográficos**

Portada, páginas 2, 8, 12, 14, 18, 23, y 28: Barbara Magnoni

Página 25: © rafwillems / AdobeStock

Página 26: © filipefrazao / AdobeStock

