

REMESAS E INCLUSIÓN FINANCIERA

Análisis de una encuesta de
migrantes de América Latina
y el Caribe en España



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

ACERCA DEL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

El Fondo Multilateral de Inversiones es el laboratorio de innovación para el Grupo Banco Interamericano de Desarrollo. Realiza experimentos de alto riesgo para probar nuevos modelos para atraer e inspirar al sector privado a resolver problemas de desarrollo económico en América Latina y el Caribe. El FOMIN atiende la pobreza y la vulnerabilidad centrándose en las empresas emergentes y los pequeños productores agrícolas que tienen la capacidad de crecer y crear oportunidades económicas.

ACERCA DEL PROGRAMA DE REMESAS Y AHORROS

Este informe fue comisionado por el Programa de Remesas y Ahorros del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Esta iniciativa regional tiene el propósito de promover el desarrollo de estrategias de negocio enfocadas en mejorar el acceso y uso de servicios de 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 del FOMIN y del Gobierno de Australia.

AUTORES

Este estudio ha sido liderado por el FOMIN y elaborado por la empresa de consultoría Novadays con la participación del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Autores principales:

María Izaguirre Vizcaya
Amparo González-Ferrer
Joan Font

Otros autores:

José Ignacio Cases Comyn
Cristina Arenal Pérez
Allison Myrem
Sara Pasadas
Sebastián Rinken
Manuel Trujillo
Mónica Méndez

COORDINACIÓN GENERAL

Rebecca Rouse
Fermín Vivanco
Lukas Keller

EDICIÓN

Carolina Landsberger

COORDINACIÓN DE DISEÑO

Claudia Saenz

DISEÑO

Circle Graphics, Inc.

AGRADECIMIENTOS

Los autores y el equipo FOMIN que participó en la elaboración de este estudio quisieran agradecer a miembros de Caixa Bank, el Departamento de Estadística del Banco de España, MoneyGram International, Ria Money Transfer y Santander Envíos por sus valiosos aportes para la realización del estudio.

Catalogación en la fuente proporcionada por la Biblioteca Felipe Herrera del Banco Interamericano de Desarrollo

Remesas e inclusión financiera: análisis de una encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España / Jose Ignacio Cases, Joan Font, Amparo González Ferrer, María Izaguirre Vizcaya.

p. cm. — (Monografía del BID ; 469)

Incluye referencias bibliográficas.

1. Emigrant remittances-Latin America. 2. Emigrant remittances-Caribbean Area. 3. Saving and investment-Latin America. 4. Saving and investment-Caribbean Area. 5. Financial services industry-Spain. 6. Spain-Emigration and immigration-Economic aspects. I. Cases, José Ignacio. II. Font, Joan. III. González Ferrer, Amparo. IV. Izaguirre Vizcaya, María. V. Banco Interamericano de Desarrollo. Oficina del Fondo Multilateral de Inversiones. VI. Serie.

Código de publicación: IDB-MG-469

Clasificaciones JEL: G21, O31, O15

Palabras clave: inclusión financiera, remesas, ahorros, migración, servicios financieros, España

Copyright © [2016] Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra está bajo una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (CC-IGO BY-NC-ND 3.0 IGO) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando crédito 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. El uso del nombre del BID para cualquier fin que no sea para la atribución y el uso del logotipo del BID, estará sujeta a un acuerdo de licencia por separado y no está autorizado como parte de esta licencia CC-IGO.

Notar que el enlace URL incluye términos y condicionales adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son 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.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	INTRODUCCIÓN	1
2	LA POBLACIÓN LATINOAMERICANA EN ESPAÑA	3
3	LA CRISIS ECONÓMICA Y SU IMPACTO SOBRE LOS MIGRANTES LATINOAMERICANOS EN ESPAÑA.	6
4	METODOLOGÍA	8
	EL DISEÑO DE LA MUESTRA	10
	COMPARACIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA CON LAS ESTADÍSTICAS OFICIALES.	13
5	PERFIL SOCIO-ECONÓMICO E INCLUSIÓN FINANCIERA	15
	CAPITAL HUMANO, SITUACIÓN LABORAL Y ECONÓMICA	15
	INCLUSIÓN FINANCIERA: BANCARIZACIÓN, AHORRO Y PRODUCTOS FINANCIEROS.	18
6	EL ENVÍO DE DINERO Y SUS FACTORES ASOCIADOS.	23
	FACTORES QUE CONDICIONAN EL ENVÍO DE DINERO	25
	INCLUSIÓN FINANCIERA Y ENVÍO DE DINERO	27
7	CANTIDADES Y FRECUENCIA	29
8	MODOS ELEGIDOS PARA REALIZAR EL ENVÍO Y LOS MOTIVOS DE LA ELECCIÓN ..	32
9	ACCESO A NUEVAS TECNOLOGÍAS Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.	37
10	CONCLUSIONES: OPORTUNIDADES PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LOS MIGRANTES LATINOAMERICANOS EN ESPAÑA.	40
11	REFERENCIAS	42
12	ANEXOS	44
	ANEXO I: VARIABLES DESCRIPTIVAS RECOGIDAS EN EL ESTUDIO	45
	ANEXO II: CUADROS	46
	ANEXO III: DESCRIPCIÓN DE LA EJECUCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	56
	DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE CAMPO	56
	LA PREPARACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	57
	LA REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA	59
	ANEXO IV: DETALLE DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS	64

ÍNDICE DE FIGURAS E ILUSTRACIONES

Cuadro 1: Muestra por lugar de nacimiento.	11
Cuadro 2: Población total de migrantes de las nacionalidades seleccionadas residentes en España, comunidades autónomas seleccionadas	12
Cuadro 3: Distribución final de las entrevistas realizadas, por comunidades autónomas y nacionalidad	13
Cuadro 4: Comparación de características socio-demográficas básicas entre la muestra FOMIN 2015 y la misma población en otras fuentes oficiales	14
Cuadro 5: Comparación del nivel de estudios entre la muestra FOMIN 2015 y la Encuesta de Población Activa 2015.	16
Cuadro 6: Distribución ocupacional de la muestra FOMIN 2015	17
Cuadro 7: Ingresos individuales mensuales netos, por país de origen.	17
Cuadro 8: Características de las personas que tienen cuenta bancaria en España y en su país de origen	19
Cuadro 9: Ahorros acumulados, por país de origen	20
Cuadro 10: Capacidad de ahorro, inclusión financiera y comportamiento respecto a remesas, según el grado de bancarización	22
Cuadro 11: Principales destinatarios de las remesas, por país de origen.	25
Cuadro 12: Porcentaje de remesadores y no remesadores que logró ahorrar durante el año anterior, por país de origen	28
Cuadro 13: Modos de ahorro según se envíen o no remesas	28
Cuadro 14: Coste del último envío en concepto de comisión/gastos, por canal de envío utilizado	35
Cuadro 15: Modo de recepción de los envíos de dinero, por país de origen	36
Cuadro 16: Finalidad (en el país de origen) de las remesas y pagos realizados en el país de origen	38
Gráfico 1: Tamaño de la población latinoamericana en España, por país de nacimiento, 1998-2014 (países seleccionados).	4
Gráfico 2: Porcentaje de mujeres en el total de migrantes latinoamericanos, por país de origen y año	4
Gráfico 3: Cantidad de egresos de España al exterior por cada 100 empadronados, por año y país de nacimiento	7
Gráfico 4: Distribución de la muestra por comunidad autónoma	12
Gráfico 5: Propiedades en España y en el país de origen	18
Gráfico 6: Porcentaje de entrevistados que lograron ahorrar durante el último año, por país de origen ..	20
Gráfico 7: Servicios financieros de los encuestados en España y en el país de origen	21
Gráfico 8: Proporción de familiares de los migrantes en España, en el país de origen y repartidos entre ambos	25
Gráfico 9: Frecuencia de envío en el último año por grupo de origen	30
Gráfico 10: Cantidad enviada a lo largo del último año, por país de origen.	30
Gráfico 11: Combinación de modos de envío para mandar dinero al país de origen	33
Gráfico 12: Modos de envío utilizados según cantidad combinada	33
Gráfico 13: Motivos para la elección del modo de envío	34

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene el propósito de dar a conocer la situación actual del mercado de remesas o “envíos de dinero”¹ desde España hacia ciertos países de América Latina y el Caribe (ALC). Fue realizado gracias al financiamiento del FOMIN, que apoyó la elaboración de una encuesta de migrantes latinoamericanos en España. Nuestro objetivo específico es ofrecer información relevante sobre las necesidades de los migrantes en relación con los envíos de dinero, y sobre los problemas y desafíos a los que se enfrenta el sector, a fin de que los principales actores que brindan estos servicios en España puedan mejorar e innovar sus productos y, en última instancia, contribuyan a fortalecer la inclusión financiera tanto de la población migrante latinoamericana como la de sus familiares en los países receptores.

Los pagos en concepto de remesas enviadas al exterior desde España aumentaron hasta 2007 de forma paralela al incremento de la población migrante en el país. El proceso estuvo incentivado, en parte, por la fortaleza del euro desde su implantación en 2002, pero dicha tendencia se interrumpió a partir de 2008 como resultado del descenso de los flujos, el creciente desempleo entre los trabajadores de origen inmigrante y el relativo debilitamiento del euro frente al dólar. Todo ello fue reflejo de la profunda crisis económica que afectó a la economía mundial en general, y a la europea y la española en particular. No es de extrañar, por tanto, que algunos actores que participan en el mercado de remesas español, estén sufriendo caídas importantes debido a la relativa saturación del sector, con una competencia muy alta y

¹ Nótese que la introducción de la Ley 16/2009 de Servicios de Pago, sancionada el 13 de noviembre, que ha entrado en vigor el 1° de enero de 2012, regula las transferencias de dinero de las entidades de pago y las transferencias bancarias, de modo que los agentes deben operar con licencia y, además, establece una regulación más férrea contra el fraude y el blanqueo de dinero. Uno de los cambios introducidos en la nueva ley hace referencia a la nomenclatura oficial, donde antes se utilizaba el término “remesas” para referirse a su actividad, ahora se utiliza “transferencias de dinero” o “envíos de dinero”. En el presente informe, no obstante, se mantiene el término coloquial “remesa” para referirse al envío de dinero.

precios muy ajustados. De hecho, desde 2008, se ha producido la desaparición, la fusión o la absorción de pequeñas y medianas empresas que despachan remesas, ahora denominadas entidades de pago.

Los resultados del presente informe indican que los potenciales remesadores procedentes de ALC son, en general, migrantes que residen en España desde hace más de 10 años y que ya han reagrupado a su familia nuclear en el país. Por eso, destinan los flujos de remesas a progenitores y hermanos, cuya capacidad económica perciben como limitada, con el propósito de contribuir al pago de sus gastos corrientes.

Para realizar estos envíos de dinero, lo más habitual es que utilicen una empresa de remesas (entidad de pago), que suele ser elegida por la rapidez con la que pone el dinero a disposición de los familiares en el país de origen (envío inmediato) y su coste, relativamente barato, frente a otras formas de mandarlo. Sin embargo, el informe destaca la existencia de algunos métodos, aún minoritarios, de coste notablemente inferior como el envío a través de cajero, cuyo uso aún no se ha generalizado entre la población latinoamericana en España. De hecho, el uso de las entidades bancarias para las remesas de dinero sigue siendo limitado y sus usuarios son, mayoritariamente, migrantes que poseen una cuenta bancaria en el país de destino, o bien sus familiares disponen de la misma.

El presente documento se estructura en diez apartados. La presente introducción es el primero, luego sigue una breve descripción de la población latinoamericana residente en España y el tercero analiza el impacto de la crisis económica sobre los migrantes latinoamericanos. En el cuarto apartado se expone la metodología empleada para el estudio y, a continuación, en el quinto, se describen los resultados de la encuesta en relación con el perfil socioeconómico y la inclusión financiera de la población objeto de estudio. En el siguiente, se profundiza el análisis específico del envío de dinero, identificando los factores que influyen de forma significativa en la decisión de contribuir con remesas de la población encuestada. El séptimo apartado analiza la frecuencia y el monto de los envíos; el octavo, los modos y los canales utilizados, así como los motivos de la elección. Por último, antes de ofrecer algunas conclusiones, el apartado noveno examina el acceso a las nuevas tecnologías y su posible impacto en el sector, con lo que se abren nuevas oportunidades de negocio. Los anexos finales completan y complementan los análisis recogidos en el informe.

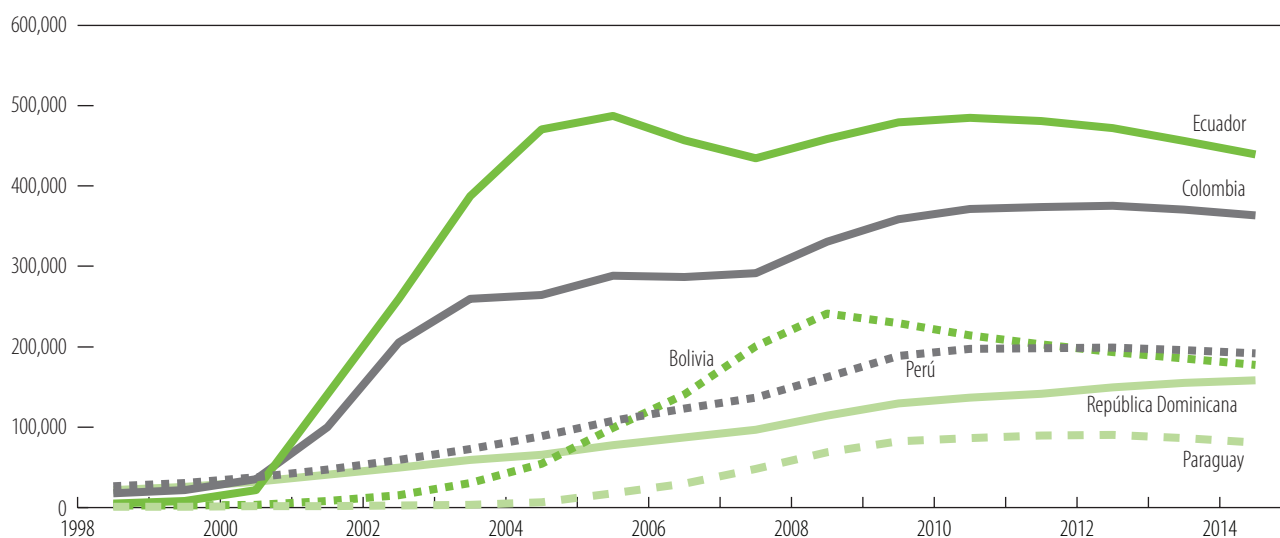
LA POBLACIÓN LATINOAMERICANA EN ESPAÑA

El contingente de migrantes, es decir, el conjunto de personas nacidas en otro país que residen en España—con independencia de haber adquirido o no la nacionalidad española—que proceden de América del Sur, Centroamérica y el Caribe ha aumentado de forma muy significativa desde finales de los años noventa. De los 276.659 latinoamericanos que residían en el país a comienzos de 1998, se llegó a 2.411.988 en 2010, máximo histórico que se ha reducido ligeramente hasta 2.308.686 empadronados en 2014. Este valor representa el 5% de la población total y el 37% de la nacida en el extranjero (Instituto Nacional de Estadística, Padrón Municipal 2014).

Entre los rasgos más definitorios de la población de origen latinoamericano en España debemos mencionar tanto la diversidad de su procedencia como su elevado componente femenino. En cuanto al origen, desde mediados de los años noventa se ha producido un importante cambio en la composición de los flujos y el stock, dado que perdieron importancia relativa los países del Cono Sur (Argentina y Chile) a favor de los países andinos (Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú). En la actualidad, las personas originarias de Ecuador (438.979) constituyen el grupo más numeroso y el tercero más cuantioso de todos los migrantes, por detrás de los originarios de Marruecos (774.549) y Rumania (726.142). A este país le siguen, entre los latinoamericanos, Colombia con 363.667 personas, Argentina con 259.870, Perú con 191.706 y Bolivia con 177.149. En el Gráfico 1 se puede ver la evolución del tamaño de los seis colectivos seleccionados para nuestro estudio desde 1998 hasta 2014; este último año, con cifras oficiales disponibles hasta la fecha (Instituto Nacional de Estadística, Padrón Municipal).²

² Nótese que la composición por origen de la población de ALC en España y en Estados Unidos es radicalmente diferente. Mexicanos y centroamericanos, que constituyen el grueso en este último, representan una minoría en España. Tan sólo los dominicanos constituyen un grupo numéricamente relevante en ambos países. Por tanto, aunque usemos el término “latinoamericanos” para referirnos a las poblaciones de ambos destinos, es necesario tener en cuenta que, en realidad, nos referimos a colectivos muy diferentes.

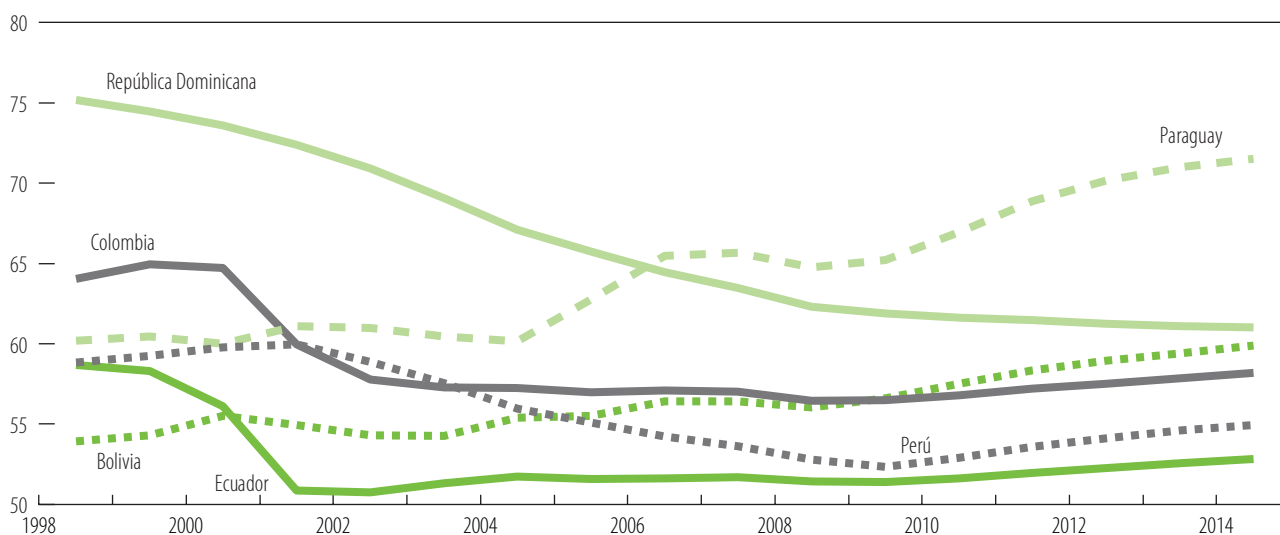
GRÁFICO 1. Tamaño de la población latinoamericana en España, por país de nacimiento (países seleccionados), 1998–2014



Fuente: Padrón Municipal 1998–2014. INE.

Frente al resto de los colectivos migrantes, los latinoamericanos se destacan por su aporte notable de mujeres. Como puede verse en el Gráfico 2, en todos los grupos seleccionados en este estudio, la proporción femenina ha estado siempre, desde finales de los noventa, por encima del 50% (Instituto Nacional de Estadística, Padrón Municipal, varios años). Este predominio fue especialmente acusado en los primeros años de establecimiento en España para dominicanos, peruanos, colombianos y ecuatorianos. Con el paso del tiempo, la brecha fue reduciéndose con la intensificación de los flujos

GRÁFICO 2. Porcentaje de mujeres en el stock de migrantes latinoamericanos, por país de origen y año



Fuente: Padrón Municipal 1998–2014. INE.

que tuvo lugar durante el boom de la economía española desde comienzos de la década de 2000, y ha repuntado algo nuevamente durante la crisis, debido al retorno más intenso de hombres, a quienes el desempleo golpeó más duramente. Entre los colectivos de llegada más reciente, como los bolivianos y los paraguayos, la dinámica ha sido algo diferente, con una feminización creciente del stock a lo largo de todo el período estudiado.

Este aumento del componente femenino en los contingentes de migrantes latinoamericanos marca, en gran medida, tanto sus pautas de inserción en la sociedad de destino, como los vínculos con la sociedad de origen. También explica la rapidez y la intensidad de la reagrupación familiar en España pues, como es sabido, las mujeres tienden a reunir a sus familiares cercanos, especialmente hijos y parejas, con mayor rapidez que los hombres (González-Ferrer 2011).

LA CRISIS ECONÓMICA Y SU IMPACTO SOBRE LOS MIGRANTES LATINOAMERICANOS EN ESPAÑA

3

La crisis económica reciente ha golpeado a la población migrante con mayor crudeza que a la nativa, fundamentalmente a los hombres. De manera que a la ya tradicional concentración en puestos de menor cualificación y remuneración, se suma ahora una mayor dificultad para encontrar empleo. Esto ha generado un ligero aumento del retorno al país de origen.

Durante el período anterior a la crisis la tasa de empleo de los migrantes era muy parecida a la de los nacidos en España. Es más, en el caso de algunos colectivos concretos como el de las latinoamericanas, su nivel de ocupación fue incluso más alto que el de las nacidas en España. Sin embargo, cuando se compara considerando el nivel de cualificación, la distribución ocupacional de los migrantes no es ni mucho menos equivalente a la de los autóctonos, sino que la población migrante ocupada se ha concentrado de forma desmesurada en los empleos de menor cualificación (Bernardi et al. 2010). Esto ayuda a explicar la diferente intensidad con que la crisis ha golpeado el empleo de unos y otros.

Efectivamente, el cambio de ciclo económico tuvo, desde el comienzo, un claro y negativo impacto sobre el empleo de los migrantes en el mercado de trabajo español. Para los hombres latinoamericanos, la tasa de empleo ya había empezado a caer casi un año antes de que empezara la crisis, lo que indica que el mercado laboral mostraba signos de saturación para ellos antes que para los nativos. A partir de 2008, el derrumbe de los niveles de ocupación se generalizó y para los latinoamericanos perdió unos

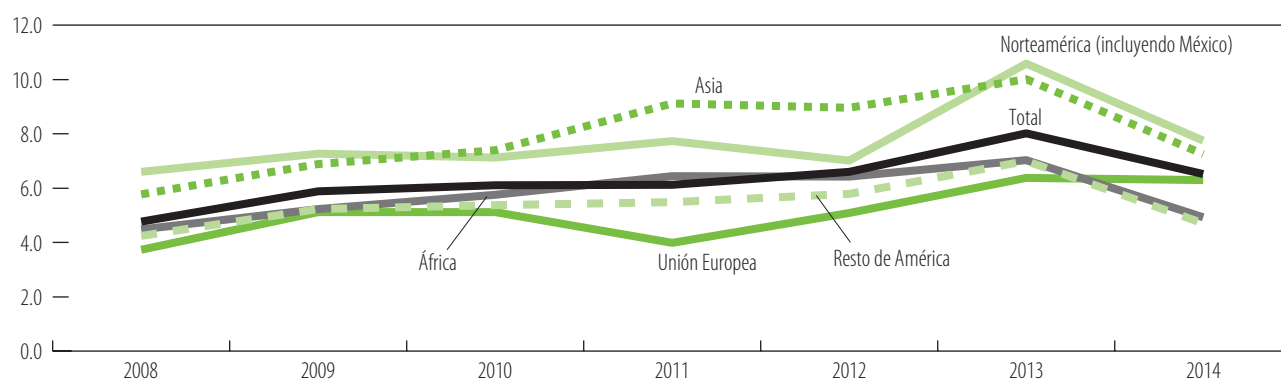
23 puntos, mientras que la de españoles y naturales de la UE15, unos 12 puntos (Encuesta de Población Activa 2007–2010, en Cebolla-Boado y González-Ferrer 2013).

En el caso de las mujeres migrantes la crisis económica ha tenido un efecto más moderado sobre la tasa de empleo y también consecuencias más heterogéneas entre colectivos. Las latinoamericanas resistieron mejor que el resto de los grupos el primer envite de la crisis: aunque su tasa de empleo sufrió fuertes caídas entre finales de 2008 y principios de 2009, en términos globales sólo cayó 8 puntos entre 2007 y fines de 2010. Este descenso representa casi el doble que el de las mujeres nacidas en España, pero mucho menos que la de los hombres latinoamericanos (Encuesta de Población Activa 2008–2010, en Cebolla-Boado y González-Ferrer, 2013).³

Lo expuesto hasta aquí ayuda a entender, al menos en parte, la evolución de los egresos de España de este colectivo desde 2007 en adelante y, en especial, que los hombres latinoamericanos siempre, pero sobre todo en los años iniciales de la crisis, se marcharan del país mucho más que las mujeres, como reflejo de la mayor gravedad con que la crisis en el sector de la construcción golpeó al colectivo masculino (González-Ferrer, 2013a 2013b).

Como se observa en el Gráfico 3, de acuerdo con los datos de la Estadística de Migraciones (Instituto Nacional de Estadística), las salidas de latinoamericanos se han mantenido en torno a la media observada para el conjunto de migrantes o incluso algo por debajo de ella. Mientras que en 2008 se registraron 5,2 bajas de latinoamericanos por cada 100 empadronados en nuestro país, dicha cifra aumentó sólo hasta 5,8 en 2012, con un pico observado en 2013, cuando los egresos aumentaron hasta representar 7 de cada 100 empadronados. Esto se dio bien porque algunos migrantes regresaron por cuenta propia, así como porque otros se acogieron al programa de retorno voluntario impulsado por el Gobierno de España, que a partir de 2008 permitía capitalizar la prestación por desempleo. En 2014, la proporción de retornos volvió a estar por debajo de los niveles del inicio de la crisis.⁴

GRÁFICO 3. Porcentaje de egresos de España por cada 100 empadronados, por año y país de nacimiento



Fuente: Estadística de Migraciones. Padrón Municipal. INE. Elaboración propia.

³ Nótese, de nuevo, cómo la posición relativa de los latinoamericanos en España en relación al conjunto de la población migrante resulta en general privilegiada, mientras que los colectivos latinoamericanos más numerosos en Estados Unidos suelen ocupar las posiciones socio-económicas más vulnerables en el conjunto de la población inmigrante de aquel país.

⁴ El registro de egresos no se realiza contabilizando las salidas asentadas en la frontera, sino que se deduce de las bajas de residencia, efectuadas muchas veces por la propia administración y no por el inmigrante en persona. Esto genera un retraso en el registro por el cual es muy probable que el pico de 2013 refleje un aumento máximo de las salidas en 2012, como punto álgido de la crisis, una vez que los subsidios por desempleo comenzaron a agotarse y las oportunidades de empleo no mejoraban.

METODOLOGÍA

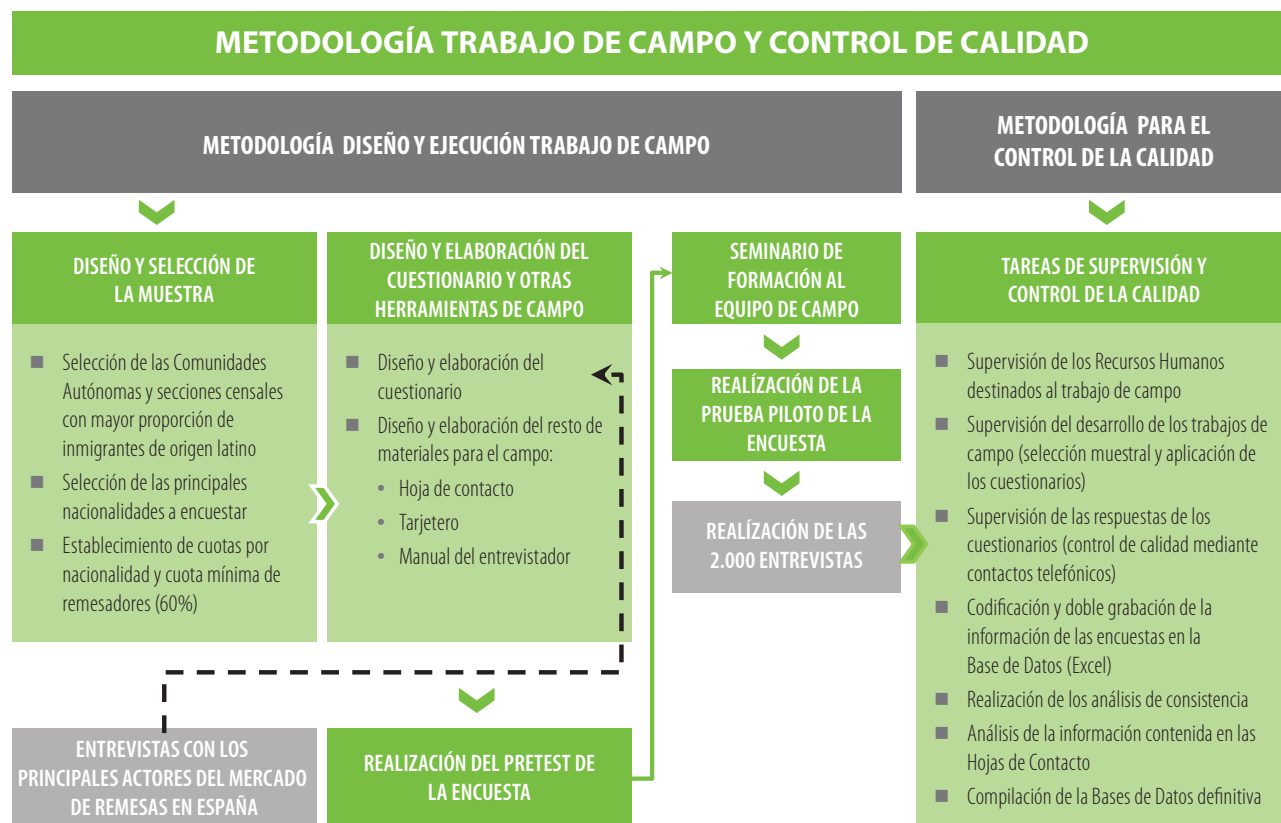
4

El presente apartado describe la metodología utilizada por el equipo consultor para la ejecución de la encuesta a migrantes de América Latina y el Caribe residentes en España contratada por el FOMIN. Antes de llevarla a cabo, se realizaron entrevistas en profundidad con algunos de los principales actores del mercado de remesas en el país,⁵ con el fin de conocer de primera mano cuáles eran sus inquietudes o intereses, y confirmar los temas que se debían tratar en el cuestionario para que los resultados de la encuesta logran responder a algunos de sus principales interrogantes.

El estudio se propuso entrevistar de manera presencial a 2.000 migrantes latinoamericanos de una preselección de nacionalidades, que eran potenciales emisores de remesas, residentes en España y mayores de 18 años.

⁵ Santander Envíos, Caixabank, Moneygram y RIA.

En la siguiente imagen se muestran de manera gráfica y resumida los elementos principales de la metodología, desde el diseño de la muestra hasta la ejecución del trabajo de campo:



EL DISEÑO DE LA MUESTRA

Como se ha adelantado en la introducción, los datos extraídos del Padrón Continuo 2014 INE (Instituto Nacional de Estadística) ponían de manifiesto que los grupos procedentes de ALC con mayor número de individuos eran los siguientes:

	TOTAL	Hombres	Mujeres
Ecuador	438.979	207.122	231.857
Colombia	363.667	152.085	211.582
Argentina	259.870	132.471	127.399
Perú	191.706	86.350	105.356
Bolivia	177.149	71.074	106.075
Venezuela	160.588	73.555	87.033
República Dominicana	158.481	61.759	96.722
Cuba	128.641	57.779	70.862
Brasil	118.566	41.929	76.637
Paraguay	80.849	23.020	57.829
Uruguay	77.753	39.168	38.585
Chile	58.618	28.036	30.582
Honduras	43.703	11.620	32.083
Nicaragua	21.710	5.024	16.686
El Salvador	10.066	3.712	6.354
Guatemala	7.795	2.979	4.816
Panamá	4.413	1.873	2.540
Costa Rica	3.551	1.612	1.939
Resto de Centroamérica y el Caribe	1.479	740	739
Dominica	811	272	539
Resto de América del Sur	291	121	170
	2.308.686	1.002.301	1.306.385

Fuente: Elaboración propia partir de datos extraídos del INE (Padrón Continuo 2014).

Se acordó con el FOMIN seleccionar seis grupos de origen que conformaran el universo de la encuesta, los que debían corresponderse con aquellos de mayor representación entre la población migrante latinoamericana residente de España y, a su vez, representasen corredores importantes para el envío de remesas. Por tanto, se optó por no incluir a las personas cubanas, que hasta hace poco tiempo no podían realizar envíos de dinero, ni a venezolanos, argentinos y brasileños, dado que su actual situación económica hace que los envíos de remesas por los canales oficiales estén sufriendo un descenso, a causa de la elevada inflación y la depreciación de la moneda que han provocado la aparición de un mercado paralelo de divisas con un tipo de cambio mayor. Además el caso de Brasil está registrando un retroceso debido al retorno de un número elevado de migrantes. Por el contrario se decidió incluir a Paraguay, que por número de residentes no es de los colectivos mayoritarios, pero resulta muy relevante en el envío de remesas.

Los países seleccionados para el estudio han sido entonces Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, República Dominicana y Paraguay. De este modo, la muestra total (2.000 entrevistas) se distribuyó entre estos lugares de nacimiento de manera proporcional al número de residentes en España, con excepción de quienes provenían de Paraguay. Para este caso, se fijó una cuota mínima de 200 entrevistas con el fin de garantizar una representación significativa. Atendiendo a estos criterios, la muestra quedó distribuida de la siguiente forma, en función de los orígenes seleccionados:

CUADRO 1. Muestra por lugar de nacimiento

Lugar de nacimiento	TOTAL
Bolivia	246
Colombia	258
Ecuador	704
Paraguay	200
Perú	307
República Dominicana	285
TOTAL	2.000

Fuente: Elaboración propia.

El diseño de la muestra se ha realizado mediante un método de muestreo intencional, considerando la comunidad autónoma como primer estrato. Se trata de un diseño bietápico, donde la unidad primaria es la comunidad autónoma y la unidad final, la persona.

Las comunidades autónomas con mayor porcentaje de representación de las nacionalidades seleccionadas son Cataluña, Comunidad Valenciana y Comunidad de Madrid, por lo que se optó por concentrar el trabajo de campo en estas tres. Para calcular el tamaño de la muestra por comunidad, se ha seguido el siguiente proceso:

- La Comunidad Valenciana, por tener una menor proporción de migrantes, fue donde más complicado resultaba ajustar la muestra. Por ello se comenzó con ella, repartiéndola por país de nacimiento, de forma proporcional al número de migrantes.
- En segundo lugar se ha ajustado Cataluña, teniendo en cuenta los migrantes que restaban por incluir en la muestra después de eliminar los de la Comunidad Valenciana.
- En tercer lugar se ha ajustado la Comunidad de Madrid, realizando el ajuste con los que habían quedado por incluir en las anteriores comunidades.

A continuación se exhibe un mapa de España en el que se sitúa gráficamente la distribución de la muestra entre las comunidades autónomas seleccionadas.

Dentro de cada comunidad autónoma, se han considerado seleccionables los distritos en los que hay una concentración de personas de estos orígenes superior al 10%, con el fin de encontrarlos de la forma más eficaz.

Así, el universo de la encuesta lo han formado las **personas mayores de 18 años, nacidas en los seis países de ALC indicados y residentes, en su mayoría, en las comunidades autónomas elegidas.**

CUADRO 2. Población total de migrantes de las nacionalidades seleccionadas residentes en España, comunidades autónomas seleccionadas

Comunidad autónoma	Población migrante*	Porcentaje de representación (%)	Muestra resultante
Cataluña	297.944	34,6	700
Comunidad Valenciana	135.329	15,7	320
Comunidad de Madrid	426.402	49,6	980
TOTAL	859.675	100,00	2.000

Fuente: Elaboración propia.

*Nota: Se refiere únicamente a la población migrante de las nacionalidades seleccionadas.

Aunque el universo englobaba a potenciales remesadores (es decir, personas que hubiesen enviado dinero o no a su país en el último año), se estableció **una cuota mínima de un 60% de migrantes de ALC que hubiesen enviado remesas de forma efectiva**, a fin de garantizar un número de casos representativo de esta población.

En el siguiente cuadro, se recoge la muestra definitiva obtenida en función del país de origen y de las comunidades autónomas seleccionadas.

En el Anexo III, se puede consultar de manera detallada la ejecución del trabajo de campo.

GRÁFICO 4. Distribución de la muestra por comunidad autónoma



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 3. Distribución final de las entrevistas realizadas, por comunidad autónoma y nacionalidad

PAÍS	MADRID	BARCELONA	VALENCIA	TOTAL
Bolivia	99	121	26	246
Colombia	192	49	19	260
Ecuador	275	244	189	708
Paraguay	54	99	47	200
Perú	176	92	38	306
República Dominicana	186	98	1	285
TOTAL	982	703	320	2.005

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=2005.

COMPARACIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA CON LAS ESTADÍSTICAS OFICIALES

Nuestra muestra presenta una distribución por edad bastante similar a la que encontramos para los mismos grupos en fuentes oficiales como el Padrón Municipal del 1º de enero de 2015, que tiene las estadísticas oficiales más próximas a la realización de nuestro recorte. La distribución etaria es prácticamente idéntica para los bolivianos, algo más joven entre los colombianos y peruanos (unos dos años, aproximadamente), y algo más vieja para ecuatorianos, dominicanos y paraguayos (otros dos años, aproximadamente).

Sin embargo, las diferencias por sexo resultan mucho más notables y, por ello, serán tenidas en cuenta a la hora de interpretar los resultados por género en las páginas que siguen. En concreto, comparando nuestra muestra con el mismo Padrón Municipal, la distribución por sexo para la población mayor de edad de los orígenes seleccionados sugiere diferencias importantes en todos los grupos, salvo entre los procedentes de Bolivia. Las submuestras obtenidas para todos los grupos representan a las mujeres entre 8 y 12 puntos porcentuales por debajo respecto al padrón, con excepción de los procedentes de Perú (5% más de mujeres en nuestra muestra que en la población total). Es muy probable que estas diferencias estén relacionadas con el método utilizado para la realización de la encuesta, que fue desarrollada en la calle, y quizá vayan asociadas también a la inclusión en nuestra muestra de un tipo de mujeres migrantes “más activas” que aquellas registradas en toda la población migrante o en la información procedente de encuestas realizadas en hogares (como el Censo 2011).

Como el padrón no contiene información más allá del sexo, la edad y el origen de los individuos, la comparación de otras variables como el tiempo de residencia o el nivel educativo la realizamos con el Censo de Población de 2011. Nuestra muestra refleja la educación superior de colombianos y peruanos con una diferencia del 10% por debajo de la cifra del censo. Por el contrario, la duración media de residencia de los diferentes grupos coincide bastante bien. Debe considerarse que la disparidad entre nuestra muestra y las cifras del Censo 2011 ronda unos tres años en casi todos los grupos, que equivale al tiempo transcurrido entre la realización del trabajo de campo de ambos estudios.

CUADRO 4. Comparación de características socio-demográficas básicas entre la muestra FOMIN 2015 y la misma población en otras fuentes oficiales

	República Dominicana	Bolivia	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú
FOMIN 2015						
Edad media	39,1	36,9	37,1	40,33	37,5	39,51
Mujeres (%)	48,7	60,6	46,3	46,6	61,5	48,4
Media de años de residencia en España	11,3	10,6	11,1	12,4	9,7	12
Estudios Superiores (%)	10,2	15	11,2	8,6	11,5	12,4
Nacionalidad española (%)	50,5	33,3	48,3	52,7	28,5	56,2
PADRÓN 2015						
Edad media	37,4	36,8	39,1	37,8	35,8	41,1
Diferencia FOMIN	1,7	0,1	-2,0	2,6	1,7	-1,6
Mujeres (16+)	60,3	62,3	57,2	54,2	73,4	43,5
Diferencia FOMIN	-11,61	-1,71	-10,92	-7,61	-11,89	4,90
CENSO 2011						
Edad media	36,6	35,5	38	36,6	34	39,7
Diferencia FOMIN	2,5	1,4	-0,9	3,73	3,5	-0,19
Mujeres (%)	59,8	59,5	55,6	53,6	68,7	52,6
Diferencia FOMIN	-11,1	1,1	-9,3	-7	-7,2	-4,2
Media de años de residencia en España	9,6	7,2	9,3	9,8	5,5	9,3
Diferencia FOMIN	1,7	3,4	1,8	2,6	4,2	2,7
Estudios Superiores (%)	12,2	11,9	23,5	9,4	8,5	22,7
Diferencia FOMIN	-2	3,1	-12,3	-0,8	3	-10,3
Nacionalidad española (%)	18,7	3,7	14,8	18	2,5	19,2
Diferencia FOMIN	31,8	29,6	33,5	34,7	26	37

Fuente: Padrón 2015 (INE), Censo 2011 (INE). Elaboración propia y Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España (FOMIN), 2015.

Por último, resulta sorprendente la enorme diferencia en la proporción de encuestados que respondieron estar ya en posesión de la nacionalidad española, la cual supera en más del 25% el porcentaje obtenido para los mismos grupos de migrantes en las mismas provincias por el estudio de 2011. Esto coincide con el estallido de las solicitudes y concesiones de nacionalidad a latinoamericanos que produjo la puesta en marcha en 2010 del Plan Intensivo de Nacionalidad del Ministerio de Justicia, el cual puso fin al enorme retraso en la gestión de los expedientes que se fueron acumulando a medida que la población migrante fue sumando los años de residencia legal y continuada requeridos para poder solicitarla (5 años para los originarios de todos los países seleccionados). De todos modos, no podemos descartar que, llevados por el deseo, algunos de nuestros entrevistados afirmaran poseer ya la nacionalidad española aunque no fuera así, dado que esta pregunta figuraba al final del cuestionario, lo que podría haber acentuado ese posible efecto, por el carácter relativamente sensible de la información referida a capacidad económica y uso del dinero que se les había solicitado anteriormente.

PERFIL SOCIO-ECONÓMICO E INCLUSIÓN FINANCIERA

La gran mayoría de los migrantes latinoamericanos en España posee educación secundaria, pero tanto ellos como los que poseen estudios superiores encuentran dificultades para convalidar sus títulos y acceder a empleos cualificados. El 22% de los migrantes entrevistados están desempleados y los servicios de poca cualificación (restauración, cuidados de personas, personal doméstico, etc.) concentran al 60% de los que poseen un empleo. Por ello, sus ingresos son inferiores a los de la población nacida en España (casi un 25% cobra menos de 600€ mensuales, frente al 17% entre los nativos) y su capacidad de ahorro es limitada (el 55% lo gastó todo en el año anterior a la encuesta).

Pese a ello, se destaca su alto nivel de bancarización: el 86% es titular de una cuenta en España, entre quienes son más frecuentes los hombres que llevan más años residiendo en España, que tienen empleo y que han adquirido ya la nacionalidad; el producto bancario más extendido es la tarjeta de débito.

CAPITAL HUMANO, SITUACIÓN LABORAL Y ECONÓMICA

Los flujos latinoamericanos hacia España, como la inmensa mayoría de la migración internacional, **reflejan una selección positiva en términos educativos**, es decir, un nivel de instrucción mayor, en promedio, de quienes emigran en comparación al de la población en el país de origen.

Pese a esto, como puede apreciarse en la Cuadro 5, la proporción de personas con estudios superiores es sustancialmente mayor, casi el triple, entre la población española que entre la población de origen

5

CUADRO 5. Comparación del nivel de estudios entre la muestra FOMIN 2015 y la Encuesta de Población Activa 2015 (porcentaje)

NIVEL DE ESTUDIOS	FOMIN 2015	Población española de 16 años y más
Primaria o menos	13,0	23,7
Secundaria inferior	40,8	28,7
Secundaria superior	35,1	19,3
Educación universitaria	11,1	28,3
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015, N=1962 y Encuesta de Población Activa, Tercer Trimestre 2015 (INE).

latinoamericano de nuestra encuesta. Sin embargo también se comprueba que el porcentaje de población con sólo primaria o menos es muy superior, casi el doble, en el conjunto de la población española mayor de 16 años con respecto a la población de origen latinoamericano entrevistada. Esto se encuentra estrechamente relacionado no sólo con la selección positiva a la que nos referíamos antes, sino también a la diferente estructura por edad de ambas poblaciones, mucho más envejecida la española que la migrante.

En cuanto a la **situación laboral** de nuestros entrevistados, **el 66% estaba trabajando en el momento de realizar la encuesta**, mientras que el 22% se encontraba desempleado; un 5% adicional se dedicaba a sus estudios como actividad principal y el resto, el 7%, estaban jubilados o se dedicaban a las tareas del hogar de forma no remunerada. La distribución del empleo en la población no migrante mayor de 15 años difiere sustancialmente con proporciones inferiores de ocupados y parados, 53% y 14% respectivamente, y porcentajes muy superiores de estudiantes y, sobre todo, de inactivos.⁶

Además, en el Cuadro 6 se aprecia, para los que trabajan, una **elevada concentración en ocupaciones de poca cualificación y escasa remuneración**, en parte, como consecuencia de que, tal y como se recogió en las entrevistas, los migrantes tienen dificultades a la hora de homologar sus estudios y su nivel educativo. El 19% se desempeña en **empleos no cualificados de servicios**, el 14% son **personal doméstico y de cuidados de personas**—sector que ocupa, por ejemplo, sólo al 3% de los no migrantes (EPA, 3tr 2015)—, el 9% trabajan en agricultura y ganadería y el 7%, en la construcción. Junto a ellos tenemos un 28% empleados en **restauración y comercio**.

Por eso, aunque la proporción de desocupados en nuestra muestra no resulta desproporcionada en relación con el actual contexto español, el tipo de ocupación mayoritaria se corresponde con salarios bajos y, por eso, no es de extrañar la **concentración** de nuestros encuestados **en la parte baja de la distribución de la renta**, en mayor medida que el conjunto de la población residente en España, como

⁶ Los datos para la población total residente en España se han extraído de la EPA correspondiente al 3er trimestre de 2015. Nótese que se están calculando los porcentajes de ocupados y desempleados sobre la población total, y no sobre la población activa, por lo que no se trata de la tasa de ocupación ni de la tasa de desempleo.

CUADRO 6. Distribución ocupacional de la muestra FOMIN 2015 (porcentaje)

Ocupación (CNO-2011)	%
Trabajadores de los servicios de restauración y comercio	28,2
Trabajadores no cualificados en servicios (excepto transportes)	18,6
Trabajadores de los servicios de salud y cuidado de personas	13,6
Peones de agricultura, pesca, construcción, industrias manufactureras y transportes	9,0
Trabajadores cualificados de la construcción	7,0
Conductores y operadores de maquinaria móvil	4,2
Trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, excepto operadores de instalaciones y máquinas	3,6
Técnicos y profesionales científicos e intelectuales de la salud y la enseñanza	3,3
Trabajadores de los servicios de protección y seguridad	2,3
Otros	10,2
Total	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=1.842.

puede apreciarse en el Cuadro 7. Mientras que en nuestra encuesta el 23% de los migrantes declararon recibir menos de €600 mensuales, el porcentaje equivalente del conjunto de la población, al responder la misma pregunta en el barómetro de julio de 2015 realizado por el CIS, no llegaba al 16%. Casi el 54% de nuestra muestra recibía ingresos entre €600 y €1.200, frente al 28% de la población total; mientras que sólo el 5% de los migrantes respondieron que sus ingresos mensuales superaban los €1.200, frente a más del 17% que declaró esta cifra en la población total.

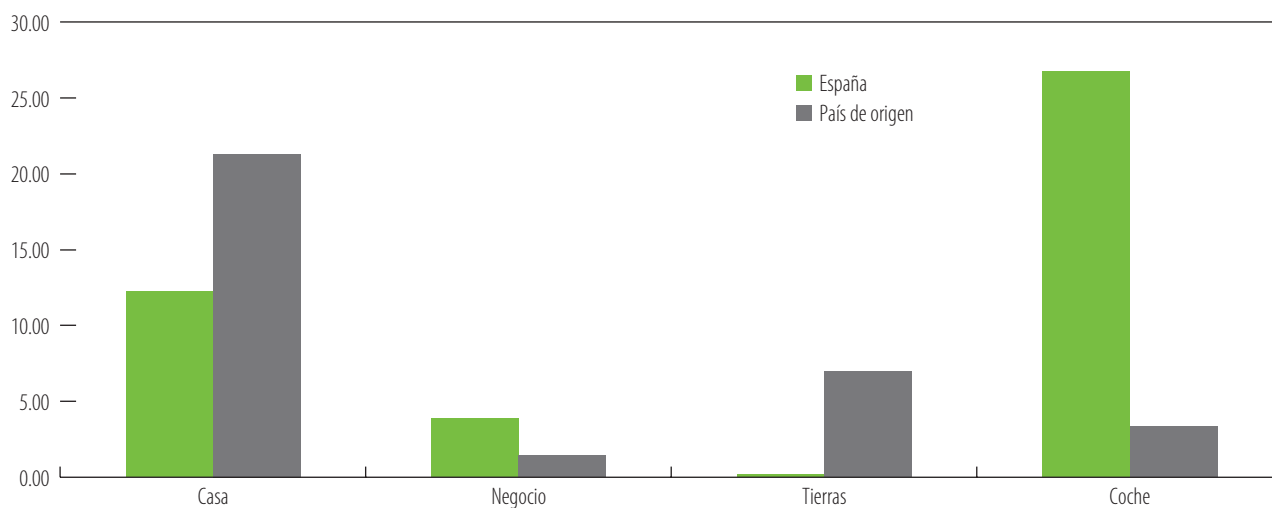
De todos modos, es importante señalar que la comparación con la población total resulta un tanto distorsionada por la diferencia en la tasa de no respuesta que se obtuvo en una y otra encuesta

CUADRO 7. Ingresos individuales mensuales netos, por país de origen (porcentaje)

	Total de población española	Total de migrantes	Ecuador	Perú	República Dominicana	Colombia	Bolivia	Paraguay
<€300	3	6,7	7,93	4,9	5,26	9,27	4,47	7
€301–€600	12,7	16,5	19,69	11,76	14,74	15,06	20,33	12,5
€601–€900	14,8	31,5	29,46	38,89	33,33	28,96	30,89	28,5
€901–€1200	12,8	22,1	20,96	25,16	16,14	28,96	20,73	22,5
€1201–€1800	10,4	4,1	3,54	4,58	3,16	6,56	3,25	4,5
€1801–€2400	4,9	0,5	0,28	0,98	0,35	0,77	0	1,5
€2401–€6000	1,7	0,3	0,1	0,3	0,7	0,0	0,0	1,0
No tiene ingresos	18	9,4	8,78	7,84	10,88	3,86	10,98	17
No contesta	21,6	8,8	9,21	5,56	15,44	6,56	9,35	5,5
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015, N=2005, Barómetro de julio de 2015 y Centro de Investigaciones Sociológicas, N=2.486.

GRÁFICO 5. Propiedades en España y en el país de origen (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

(9% entre los migrantes y casi 22% en el conjunto de la población), así como por la distinta proporción de encuestados que declaran no tener ingresos (18% en la población total frente a poco más del 9% entre los migrantes). En cualquier caso, queda claro que **la población de origen latinoamericano tiene un nivel adquisitivo medio inferior al del conjunto de la población**, especialmente teniendo en cuenta que la falta de respuesta a las preguntas sobre ingresos es mucho más frecuente entre quienes más ingresos tienen.

El poder adquisitivo de nuestros entrevistados es, por tanto, **limitado**, como también lo es su **patrimonio**. Sólo un 12% son propietarios de su vivienda en España, frente al 78% de los hogares que tienen casa propia entre la población total, según la Encuesta de Condiciones de Vida de 2014 (INE), el dato más reciente disponible.⁷ El porcentaje de quienes poseen vivienda en propiedad en su país de origen es algo más alto, más del 20%, y el 7% posee también algunas tierras allí.

INCLUSIÓN FINANCIERA: BANCARIZACIÓN, AHORRO Y PRODUCTOS FINANCIEROS

En el estudio también preguntamos a los entrevistados si eran titulares de una cuenta bancaria en España y en el país de origen, qué productos financieros poseían, si eran capaces de ahorrar y cómo lo hacían, etc. Todo esto será determinante a la hora de entender el comportamiento de los encuestados respecto al envío de dinero a sus países de origen así como para detectar oportunidades de inclusión financiera allí.

⁷ Nótese que el porcentaje de población total procede de una encuesta a hogares, no a individuos, por lo que no son directamente comparables. En esta encuesta, el porcentaje de hogares en los que la persona de referencia tenía nacionalidad fuera de la Unión Europea con vivienda en propiedad ese mismo año (2014) era sólo del 23%.

Como puede apreciarse en el Cuadro 8, en primer lugar, **el nivel de bancarización de la población entrevistada resulta muy elevado**: sólo un 12% de la muestra declaró no poseer ninguna cuenta bancaria, ni en España ni en el país de origen; un 67% tiene cuenta bancaria en España pero no en su país de origen, mientras que el 20% dispone de cuenta bancaria tanto en España como en su país de origen. En otras palabras, **más del 86% de los entrevistados posee cuenta bancaria en España**, un porcentaje que no queda lejos del 98% alcanzado entre la población total, de acuerdo con los datos del 2014 Global Findex data del Banco Mundial.⁸

Esta alta tasa de bancarización se puso de manifiesto durante las entrevistas previas con actores del sector de remesas, en las que se explicó que las entidades financieras han perdido interés en este colectivo, ya que en su mayoría se encuentran bancarizados pues necesitan una cuenta corriente bien para moverse en España, bien para tener la nómina domiciliada, o bien para contratar un teléfono móvil con contrato en lugar de tarjeta.

Más frecuentemente, aquellos que tienen cuenta bancaria en España (más allá de que la dispongan o no en el país de origen) son hombres, que lleven más años de residencia, que tienen empleo y que han adquirido ya la nacionalidad española.

Para el conjunto de los entrevistados, la **capacidad de ahorro es limitada**, como era de esperar **dada la situación económico-laboral del colectivo migrante** que hemos descrito con anterioridad. El 55% afirmó que en el último año habían gastado todos o casi todos los ingresos; **un 35% dijo haber ahorrado algo y sólo un 5% logró ahorrar bastante**. En cambio, entre la población total residente en España, el porcentaje que afirmaba en 2014 haber sido capaz de ahorrar algo durante el año anterior era del 68% (2014 Global Findex data del Banco Mundial para España), casi 28 puntos por encima de lo que manifestó la población latinoamericana entrevistada.

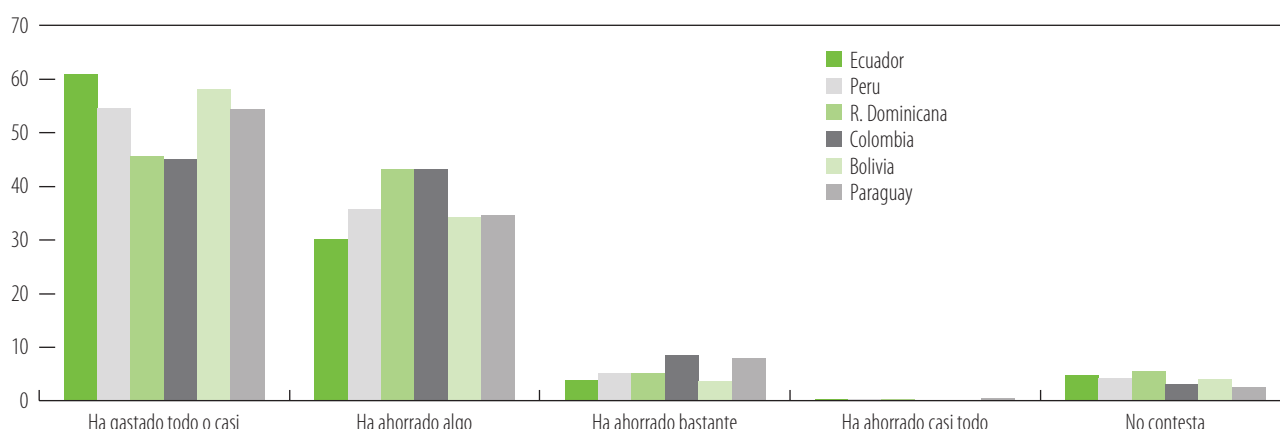
CUADRO 8. Características de las personas que tienen cuenta bancaria en España y en su país de origen (porcentajes de columna)

	Total	Sin cuenta en ningún país	Con cuenta sólo en país de origen	Con cuenta sólo en España	Con cuenta en ambos países
Total (%)	100	12	2	67	20
Hombres (%)	50	47	50	49	54
Mujeres (%)	50	53	50	51	46
Educación Superior (%)	11	7	14	11	11
Años en España (media y desviación típica)	11,6 (5,6)	10,4 (5,1)	9,5 (6,5)	11,8 (5,4)	11,2 (6,2)
Nacionalidad española (%)	49	32	25	51	51
Empleados (%)	66	45	43	68	72
Ingresos mensuales (categoría más mencionada)	De €601 a €900	No tiene ingresos	No tiene ingresos	De €601 a €900	De €601 a €900

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

⁸ Disponible en: <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/spain>

GRÁFICO 6. Porcentaje de entrevistados que lograron ahorrar algo durante el último año, por país de origen



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=2005

Respecto al modo de ahorro, **un 32% de nuestra muestra ahorró algo en el banco durante el año anterior a la encuesta, mientras que el porcentaje equivalente en la población total residente en España era, en 2014, del 48%** (2014 Global Findex data del Banco Mundial para España).

Por país de origen, **son dominicanos y colombianos los colectivos con mayor capacidad de ahorro**, como se deduce de la lectura conjunta del Gráfico 6 y el Cuadro 9: más de un tercio de la muestra dice no tener nada ahorrado, un cuarto tiene ahorrado menos de €1.000, y sólo un 7% tiene más de €3.000 (12,4% entre los colombianos y 10,5% entre los dominicanos, respectivamente).

Finalmente, las dificultades financieras de la población entrevistada quedan puestas de manifiesto de forma muy evidente en las respuestas a la pregunta acerca de si creen que podrían obtener €2.000 para hacer frente a un gasto inesperado. El 25% de los que respondieron dicen estar seguros de que no podrían obtener dicha cantidad y otro 22% responde que probablemente no podría obtenerlos. Sólo el 12% está seguro de que los obtendría en caso de necesitarlos. Un año antes, la Encuesta de Condiciones de Vida (INE) indicaba que el 42,4% de los hogares del conjunto de la población residente en España no tenía capacidad para afrontar gastos imprevistos.

CUADRO 9. Ahorros acumulados, por país de origen (porcentaje)

	Ecuador	Perú	Rep. Dominicana	Colombia	Bolivia	Paraguay	Total
<€1000	23,8	23,2	28,4	22,4	25,6	27,5	24,8
€1001–€3000	15,6	25,2	17,9	25,1	13,4	15,5	18,3
€3001–€6000	3,4	4,3	8,4	9,3	5,3	4	5,3
€6001–€50000	1,7	2,3	2,1	3,1	2,4	3,5	2,3
No tiene ahorros	42,6	35,3	24,9	27,4	42,7	37,5	36,5
NS/NC	12,9	9,8	18,3	12,7	10,6	12	12,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=2005

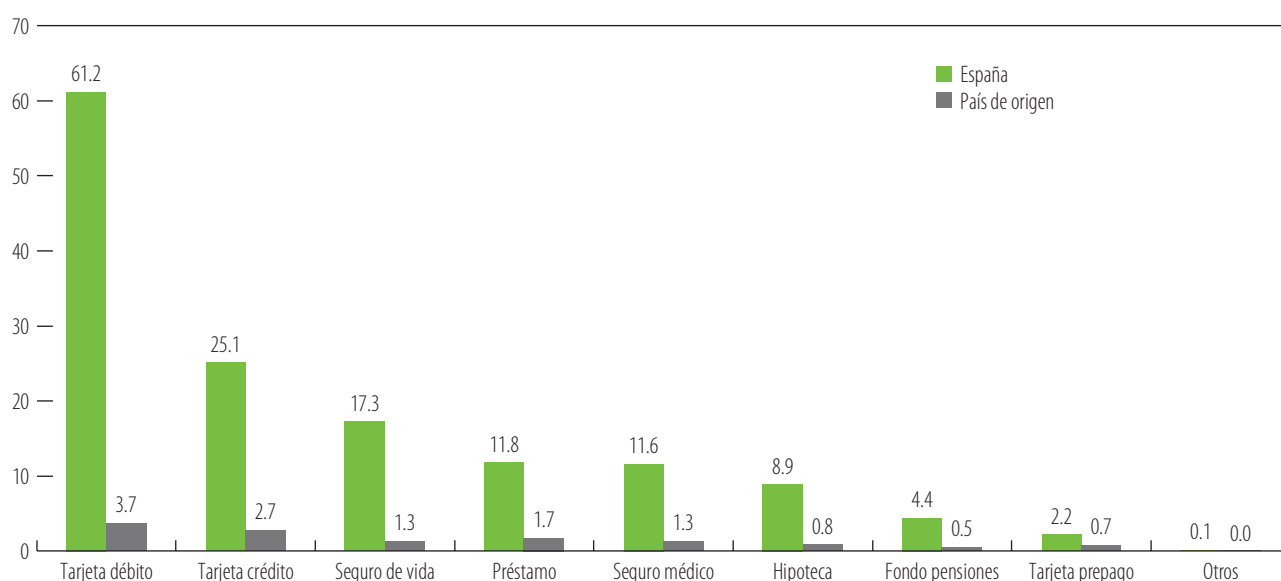
Como era de esperar de una población con el perfil descrito hasta ahora, **el consumo de productos financieros entre los migrantes latinoamericanos es limitado**. Más allá del alto nivel de bancarización revelado por la posesión de una cuenta corriente, necesaria en España para la realización de infinidad de trámites cotidianos, **el producto más extendido entre nuestros encuestados era la tarjeta de débito**, con la que cuentan un 61% de los entrevistados, frente al 83% entre la población total (2014 Global Findex data del Banco Mundial para España). En cambio, sólo el 25% tienen tarjeta de crédito, a diferencia del 45% que había usado una tarjeta de crédito el año anterior en la población total, según el 2014 Global Findex data del Banco Mundial para España.

El resto de los productos financieros es poco habitual. Como ilustra el Gráfico 7, el 17% ha contratado un seguro de vida y casi el 12% un seguro médico; el 12% ha recibido algún préstamo y el 9% tiene una hipoteca pendiente de devolver, frente al 36% con hipoteca pendiente en la población total (2014 Global Findex data del Banco Mundial para España).

Merece la pena profundizar algo más en el diferente grado de inclusión financiera en función de su grado de bancarización, aproximado en este caso por la posesión o no de cuenta bancaria en origen y en España. En el Cuadro 10 hemos clasificado a los migrantes en cuatro grupos: los que no tienen cuenta bancaria en ningún país, los que sólo tienen cuenta en el país de origen, los que sólo tienen cuenta en España y los que tienen cuenta en ambos países. Como puede apreciarse, el mayor grado de bancarización está claramente asociado con una mayor capacidad de ahorro, con el uso más frecuente del banco como medio para ahorrar y con el mayor porcentaje de remesadores.

Dedicaremos el resto del documento a analizar el comportamiento en el envío de remesas (quién envía, cuánto y con qué frecuencia, de qué manera y por qué), y a identificar los principales factores y variables que influyen en él.

GRÁFICO 7. Servicios financieros de los encuestados en España y en el país de origen (porcentaje mención)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=2005

CUADRO 10. Capacidad de ahorro, inclusión financiera y comportamiento respecto a remesas, según el grado de bancarización (porcentaje)

		Total	Sin cuenta en ningún país	Con cuenta sólo en país de origen	Con cuenta sólo en España	Con cuenta en ambos países
Ahorró algo en año anterior		41	17	29	40	59
Cantidad de ahorros acumulados	<€1000	25	17	21	26	27
	€1001–€3000	18	4	4	20	24
	Más de €3001	7	1	7	6	13
	No tiene ahorros	36	61	46	37	18
	NS/NC	14	17	22	11	18
Ahorran en banco		78	19	25	80	88
Envían remesas		69	48	61	68	87

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=2005.

EL ENVÍO DE DINERO Y SUS FACTORES ASOCIADOS

En 2015 la cuota de remesadores representaba el 69%, veinte puntos por encima de lo estimado en 2007. Por su parte, los no remesadores (24%) justificaban el hecho de no haber enviado dinero en el último año debido a que sus familiares en el país de origen no lo necesitaban.

Los migrantes latinoamericanos en España llevan, en promedio, unos 10 años residiendo en el país y la mayoría han reagrupado ya a su familia nuclear (pareja e hijos). Por lo tanto, los principales destinatarios de las remesas en origen son sus progenitores (55%) y, en menor medida, hermanos (34%).

El perfil del migrante que más probabilidad tiene de enviar dinero (o ser remesador) es el que se sitúa entre 30 y 45 años de edad, lleva más de 10 años residiendo en el país, tiene pareja en España, se encuentra empleado, tiene bajo nivel de instrucción, posee cuenta bancaria (tanto en España como en el país de origen) y tiene capacidad de ahorro, por lo que el envío de remesas aparece fuertemente asociado al nivel de bancarización. De igual forma, el hecho de tener algún progenitor, hijo o hija, o algún hermano en el país de origen es un factor que aumenta la probabilidad de enviar dinero, sobre todo, si perciben como insuficiente la capacidad económica de estos familiares.

En cuanto al ahorro, se destaca que casi la mitad de los remesadores fueron capaces de ahorrar algo, mientras que entre los no remesadores esta cifra desciende hasta el 22%. En ambos casos el modo de ahorro habitual es el bancario.

Este apartado está dedicado a analizar el comportamiento en el envío de dinero (quién envía, cuánto y con qué frecuencia, de qué manera y por qué) y a identificar los principales factores que influyen en él.

De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI), **en 2007 un 49% de los latinoamericanos en España enviaba dinero a su país de origen**. Las diferencias entre regiones de proveniencia eran notorias. Los andinos era el grupo migrante en que mayor proporción de individuos transferían dinero al exterior (66%), los que remitían una mayor cantidad de dinero anualmente, y los que realizaban envíos con mayor frecuencia (mayoritariamente de forma mensual). Entre los originarios de México, Centroamérica y países caribeños, la proporción de remesadores (44%) era entonces inferior que entre los andinos, pero muy superior al resto de los migrantes. Aquellos originarios del resto de Sudamérica –salvo los países andinos– eran sólo un 26%, que además realizaban menos envíos y por menor cantidad. Según los análisis realizados por otros autores, las mujeres latinoamericanas, a diferencia de lo que sucedía con las migrantes de otras nacionalidades, tenían un mayor porcentaje de envío de remesas que los varones, aunque enviaban en promedio una cantidad anual menor.

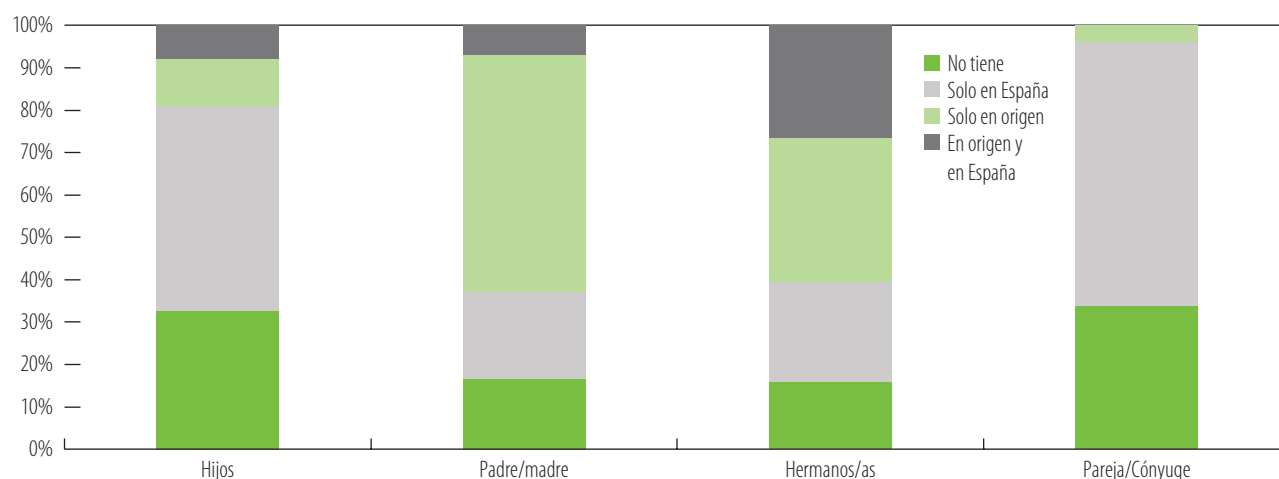
En nuestra encuesta, el porcentaje de remesadores es del 69%, veinte puntos por encima de lo estimado en 2007. Los motivos de este incremento, incluso pese a la crisis y sus efectos particularmente negativos sobre la población de origen migrante, pueden ser varios, relacionados tanto con la diferente estrategia de muestreo seguida en la ENI (realizada en hogares) y en nuestra encuesta (realizada en la calle), como con posibles cambios en la composición de la población migrante latinoamericana en nuestro país durante el tiempo transcurrido desde entonces (retorno selectivo y cambio en el perfil dominante entre los de llegada reciente).

Entre quienes no han enviado dinero a los familiares en origen el último año, un 45% afirma sin embargo que sí lo habían hecho con anterioridad. Al explicar los motivos por los que ya no lo hacen, el 53% de los entrevistados respondió no disponer de dinero suficiente para poder ayudarlos, mientras que el 24% dijo que no lo necesitaban y otro 20% afirmó tener a todos sus parientes en España. Sobre este aspecto, en las entrevistas cualitativas previas a la encuesta, entidades financieras y otros actores afirmaban que, a su entender, **uno de los factores que explicaban el cambio en el mercado de remesas español en los últimos años se relacionaba con que los migrantes latinoamericanos llevan residiendo en España más de 10 años y han reagrupado con ellos a toda su familia** (o sus ascendientes en el país de origen han fallecido) **y, por tanto, dejan de enviar dinero o, en el caso de hacerlo, mandan menos cantidad.**

En el Gráfico 8 puede observarse que **la dispersión geográfica de los parientes que conforman la familia nuclear (parejas, cónyuges e hijos) de nuestros entrevistados es limitada**, ya que aparece en gran medida reagrupada en España: apenas el 5% posee una pareja que reside fuera y la proporción de migrantes que tiene hijos sólo en España (49%) o que, simplemente, no tiene hijos aún (33%), es mucho mayor que la de quien los tiene repartidos aquí y allí (8%), o que aún no ha comenzado su reagrupación (11%). Esto confirma el intenso proceso de reagrupación familiar experimentado por los latinoamericanos en España. En cambio, la dispersión geográfica de hermanos y progenitores es bastante mayor. Más de un 55% de los entrevistados tienen a sus dos progenitores en su país natal y un 34% de ellos a todos sus hermanos.

Por tanto, no extraña que sean estos los **receptores más frecuentes de las remesas** enviadas, tal y como confirman las cifras del Cuadro 11. Los progenitores fueron mencionados como principales

GRÁFICO 8. Proporción de familiares de los migrantes en España, en origen y repartidos entre ambos países



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

receptores por casi 2/3 de los entrevistados, casi el 70% entre los dominicanos; de hecho en las entrevistas cualitativas se mencionaba la importancia de la figura de la madre entre los migrantes latinoamericanos. Les siguen los hermanos, que fueron mencionados por el 34% de los remesadores en nuestra muestra; el 15% citaron a hijos, porcentaje que en el caso de los bolivianos aumenta hasta el 24%.

FACTORES QUE CONDICIONAN EL ENVÍO DE DINERO

En el apartado anterior mencionábamos cómo los agentes del mercado de remesas español asumían que un tiempo mayor de residencia en España implicaba una propensión menor del migrante al envío de dinero. Sin embargo, ellos mismos afirmaban que no creían que fuera por efecto del tiempo de

CUADRO 11. Principales destinatarios de las remesas, por país de origen (porcentajes mencionados)

	Ecuador	Perú	República Dominicana	Colombia	Bolivia	Paraguay	Total
Padre/Madre	60	67	69	57	58	65	62
Hermanos	33	32	33	39	37	29	34
Hijos	17	14	10	12	24	14	15
Abuelos	8	13	15	11	9	5	10
Amigos	3	6	2	7	3	5	4
Cónyuge	3	3	1	3	3	1	2
Ex pareja/Ex cónyuge	3	2	1	3	2	1	2
Conocidos	1	3	0	3	1	1	1
Pareja	1	1	0	0	1	1	1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

residencia en sí mismo, sino porque este iba asociado a la reagrupación en el país de los familiares inicialmente destinatarios de las remesas. Para poder distinguir el efecto por separado que cada uno de estos factores tiene realmente en la probabilidad de enviar dinero, es necesario aplicar técnicas estadísticas que puedan considerar la influencia simultánea de diferentes factores o características de los individuos; en concreto, técnicas de regresión multivariable. Los resultados presentados en esta sección son fruto de la aplicación de dicho método y, por tanto, se refieren al efecto que los distintos elementos tienen en la probabilidad de que los individuos envíen remesas a su país de origen, una vez que se ha tenido en cuenta y se ha descontado el efecto de otros factores que también influyen en dicha probabilidad (véase el Cuadro 1 del Anexo II).

De hecho, los análisis de regresión realizados indican que la probabilidad de enviar remesas es mayor entre los individuos entre 30 y 45 años de edad, y también entre los que llevan más de 10 años residiendo en España, y no entre los recién llegados, como podría pensarse. Sin embargo, como ellos intuían, haber reagrupado a los familiares en España reduce la probabilidad de enviar dinero al país de origen. Dicho de otro modo, entre dos individuos con la misma situación familiar (todos los parientes en el país de origen, por ejemplo), tendrá mayor probabilidad de ser remesador el que lleve más tiempo en España, no el recién llegado. Sin embargo, si el que lleva más tiempo en España ha traído ya a vivir con él a la mayor parte de sus parientes cercanos, un recién llegado es probable que tenga mayor probabilidad de enviar dinero que él, pues éste aún tendrá parientes en origen a los que apoyar con sus remesas. Por tanto, **no es el tiempo de residencia per se lo que reduce la probabilidad de enviar dinero a los familiares en origen, sino que en los años transcurridos desde la llegada se haya logrado reagrupar a los familiares que eran destinatarios de esas remesas inicialmente.**

Haber trabajado alguna vez en España, generalmente asociado a una motivación económica de la migración, también **incrementa la probabilidad de enviar dinero.** En cambio, quienes tienen **estudios superiores presentan menor probabilidad de ser remesadores que los migrantes con un nivel de instrucción más bajo.** Este último resultado coincide con lo encontrado por investigaciones anteriores para el caso español, con información procedente de la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 (Grande y del Rey 2012) y también con la información extraída de las entrevistas con los actores locales del mercado de remesas, según quienes **los que más probabilidad tienen de enviar dinero son los migrantes con menor educación y nivel de vida.**

En cambio, nuestra muestra no marca diferencias significativas en la propensión a enviar dinero entre hombres y mujeres, a diferencia de lo que indicaban estudios anteriores, que señalaron una mayor probabilidad de las latinoamericanas. Es más, en nuestras estimaciones, los factores que explican el envío de remesas para migrantes de uno y otro género son muy similares, con alguna excepción. Por una parte, podría haber ocurrido que durante la crisis se haya modificado la composición de la población latinoamericana en España a causa del retorno selectivo y del perfil diferente de los nuevos flujos de llegada. Pero también—y esta explicación nos parece más sencilla de contrastar—, la desaparición de diferencias en el comportamiento entre hombres y mujeres latinoamericanos es probable que esté relacionada con cambios en el proceso de reagrupación familiar, como sugerimos más arriba. Y de hecho, así lo confirman los análisis realizados.

Tener algún progenitor, algún hijo o algún hermano en el país de origen aumenta sistemáticamente la probabilidad de que los individuos hayan enviado dinero a lo largo del último año. En cambio,

tener alguno de tales parientes en España no afecta la probabilidad de hacerlo. La excepción es el caso de los hijos: **quienes tienen algún hijo en España cuentan con menor probabilidad de ser remesadores que quienes no los tienen.** En consecuencia, **los migrantes que tienen hijos, tanto en España como en origen, son más proclives a enviar dinero que los que simplemente no tienen hijos en ninguno de los dos lugares.**

Además, **quienes tienen a su pareja o cónyuge en España tienen mayor probabilidad de enviar dinero a familiares en origen que quienes la tienen en su país natal o que simplemente no tienen pareja en ninguno de ambos países.** Los motivos que explican este resultado pueden ser varios. Por una parte, los migrantes cuyas parejas están en España probablemente tengan mayor capacidad de ahorro, en especial si no tienen hijos menores aquí, dada la alta tasa de participación laboral de las mujeres latinoamericanas en España.

Junto a la fase del proceso de reagrupación familiar en la que se encuentren los migrantes, otro elemento fundamental a la hora de explicar su propensión a enviar dinero al país de origen es la **capacidad económica de los familiares que quedan allí**, con independencia de quiénes sean. **Si dicha situación es percibida como insuficiente por el migrante, aunque sea en ocasiones puntuales, la probabilidad de que envíe dinero se incrementa. De hecho, en nuestra muestra, como señalamos anteriormente, el 24% de quienes no habían enviado dinero durante el último año dijeron no haberlo hecho porque sus familiares en origen no lo necesitaban.**

Uno de los modos en que generalmente se han explicado las remesas ha sido, precisamente, la planificación de una migración temporal de carácter eminentemente económico, que finalizaría una vez alcanzado el objetivo de ahorro fijado inicialmente, o la inversión o la adquisición que le dio origen. Sin embargo, **nuestros resultados no apoyan esta explicación, pues tener la nacionalidad española o tener la intención de regresar no afectan de modo relevante el hecho de enviar dinero**, en contra de lo que cabría esperar.

Por último, los **ecuatorianos y los paraguayos son los menos proclives a enviar dinero a sus familiares en origen** (en torno al 65% y 69%, respectivamente). Por el contrario, los **colombianos y los dominicanos son los colectivos con una mayor probabilidad de enviar remesas**, en torno al 75%.

INCLUSIÓN FINANCIERA Y ENVÍO DE DINERO

En la sección anterior hemos examinado cuáles son los factores socio-demográficos y migratorios que explican el hecho de que unos migrantes realicen envíos de dinero a sus familiares y otros no. Sin embargo, como intuimos en la sección 5.2, el grado de bancarización de esta población está asociado con diferentes patrones de comportamiento en relación al envío de remesas y también al ahorro. Como **ilustran** los Cuadros 12 y 13, **casi la mitad de los individuos que envían remesas en nuestra muestra fueron capaces, además, de ahorrar algo en el año anterior a la entrevista; mientras que entre los no remesadores el porcentaje correspondiente al ahorro es de tan sólo 22%.** La diferencia entre ambos grupos es especialmente marcada entre los dominicanos.

Sin embargo, las diferencias no son tan marcadas en cuanto al modo en que lograron ahorrar: el 74% de los no remesadores mencionan el banco, frente al 79% entre los remesadores. Es más, el porcentaje que

CUADRO 12. Porcentaje de remesadores y no remesadores que logró ahorrar durante el año anterior, por país de origen (porcentaje)

	Ecuador	Perú	República Dominicana	Colombia	Bolivia	Paraguay	Total
No remesador	21,19	20,22	20,00	26,79	19,72	31,25	22,29
Remesador	42,56	49,77	58,14	58,62	45,14	48,53	49,39

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

CUADRO 13. Modos de ahorro según se envíen o no remesas (porcentaje)

Modos de ahorro				
	En efectivo	En banco	En inmuebles	En productos financieros
No remesador	25	74	3	1
Remesador	36	79	4	0,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

mencionó también el efectivo como modo de ahorro es también mayor para los remesadores que para los que no enviaron dinero.

Para determinar en qué medida estas diferencias en porcentajes reflejan valores reales en la probabilidad de enviar dinero, que sean atribuibles al grado de bancarización de los individuos, repetimos nuestros análisis de regresión añadiendo a las características socio-demográficas y migratorias la información sobre las cuentas que poseen los migrantes en entidades bancarias. Y los resultados confirmaron que aquellos que tienen cuenta bancaria en España y, sobre todo, **los que tienen cuenta aquí y allá, tienen una probabilidad también mayor de enviar remesas a los familiares en el país de origen incluso después de haber descontado el efecto de otros factores que también afectan a la probabilidad de enviar dinero (véase el Cuadro 2 de Anexo II).**

CANTIDADES Y FRECUENCIA

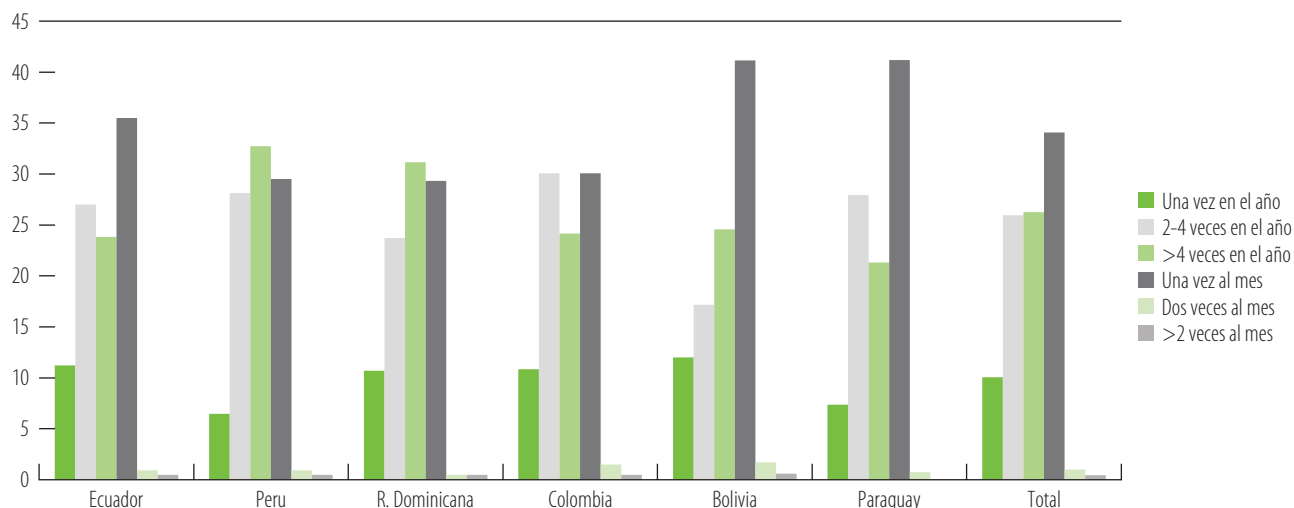
La frecuencia media de los envíos de dinero se sitúa en 5 ó 6 veces al año y existen picos en fechas específicas, como la Navidad, el Día de la Madre o el inicio del curso escolar. La cantidad media se encuentra en torno a los €1.000 anuales (€180 por envío, en promedio). Si se toma en cuenta el origen, los bolivianos y los dominicanos mandan mayor cantidad anual que el resto.

Los migrantes que llevan más de 7 años en España, los más instruidos, aquellos que tienen cuenta bancaria y los que tienen ahorros son los que más cantidad de dinero remiten a su país de nacimiento. La cantidad enviada también aumenta cuando la situación económica de los parientes es complicada.

Por el contrario, cuando los familiares destinatarios de las remesas tienen cuenta bancaria, la cantidad global que se les envía disminuye.

Según las respuestas obtenidas entre los que enviaron dinero en el último año, en torno a un tercio lo hizo con periodicidad mensual, una proporción claramente inferior a la reportada en la ENI, que indicaba, por ejemplo, una frecuencia de envío mensual para casi dos tercios de los andinos en el año 2007. Esta proporción no resulta alcanzada ni por los bolivianos ni por los paraguayos, que son los grupos que mayor frecuencia de envío declararon en nuestro estudio (véase el Gráfico 9). Sin embargo, estos resultados confirman lo manifestado en las entrevistas con empresas y actores del sector, que indicaron una **frecuencia media de entre 5 a 6 veces al año**, lo que coincide justo con el resultado más habitual de la encuesta: **más de 4 veces al año pero menos de 1 vez al mes**. Igualmente, se puso de manifiesto que **existen picos en el envío de dinero en fechas determinadas, como Navidad, Día de la Madre o el inicio del curso escolar**, algo también ratificado por las respuestas de los entrevistados, que en un 14% mencionaron como motivo de los envíos ocasiones especiales como estas.

GRÁFICO 9. Frecuencia de envío en el último año por grupo de origen (porcentaje sobre el total de remesadores)

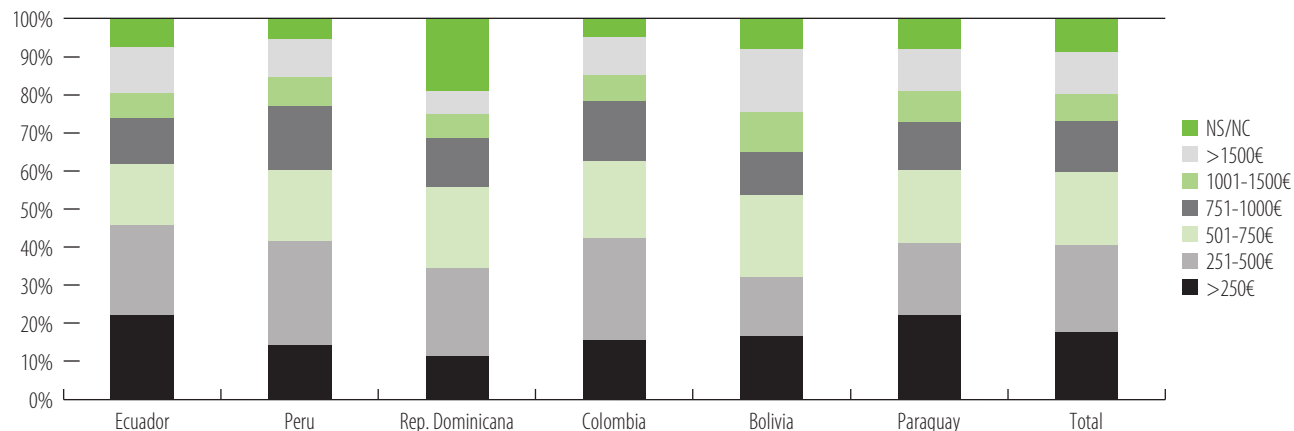


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

De todos modos, para determinar la importancia monetaria de las remesas es necesario conocer no sólo la frecuencia, sino también la cantidad enviada en cada ocasión durante un plazo de tiempo determinado, en nuestro caso, los doce meses anteriores a la fecha de la entrevista. Como muestra el Gráfico 10, **en torno al 75% de los remesadores que respondieron a la pregunta declaran haber enviado menos de €1.000 a lo largo del año.** Los bolivianos y dominicanos parecen mandar cantidades algo más elevadas que la media, mientras peruanos y colombianos son quienes menos despachan. Hay que destacar que, por ley, no se pueden enviar más de €3.000 por trimestre, debido al control del blanqueo de capitales.

Por su parte, en la información extraída de las entrevistas realizadas con los principales actores del mercado de remesas español, se indica **que la cantidad media de los envíos de remesas por parte de los migrantes se sitúa en torno a los €180, con picos entre mínimos y máximos que oscilan desde €50 a €600.** Con un promedio de envíos de más de 4 al año pero menos de uno por mes, esto

GRÁFICO 10. Cantidad enviada a lo largo del último año, por país de origen



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

se acerca bastante a la media anual de entre €751 y €1.000 señalada en la encuesta. Es más, la **cantidad promedio** reportada en la encuesta **para el último envío es de aproximadamente €220**, muy cerca de lo estimado por los agentes entrevistados en la fase preparatoria del estudio.

Evidentemente, estos resultados reflejan en gran medida una diferente capacidad adquisitiva, de ahorro y de gasto de los distintos colectivos, relacionada directamente con su situación laboral más o menos precaria en el mercado de trabajo español, así como otros efectos de composición relevantes. Por eso, realizamos análisis estadísticos capaces de identificar cuál es exactamente el efecto que la situación laboral o el nivel de instrucción, o cualquier otra característica, tiene sobre la cantidad enviada, una vez que se ha descontado el efecto de otros factores que también influyen en determinar dicha cantidad (ver Tabla 3 en Anexo II).

Los resultados indican nuevamente que no existen diferencias significativas en las cantidades enviadas en función del sexo del migrante, al contrario del resultado de la ENI en 2007, que sugería que las mujeres latinoamericanas eran más proclives a enviar, si bien despachaban menores cantidades que los hombres de características similares. Del mismo modo, **los migrantes más instruidos, que se mostraban menos proclives a enviar dinero, envían mayores cantidades que el resto cuando lo hacen**. En concreto, en el último envío, la cantidad media enviada por los que tenían estudios superiores fue €60 mayor que la enviada por quienes no alcanzaron la universidad. Y **en el conjunto del año también acabaron enviando más que el resto**.

Tampoco hay diferencias significativas por edad, aunque **los que llevan más tiempo residiendo en España (7 años o más) envían cantidades mayores que los recién llegados**; en concreto, más de €100 de diferencia en la última remesa. Si en cambio nos fijamos en la cantidad total enviada durante el año, quienes llevan 7 años o más en el país mandan entre €500 y €750, mientras que los que llevan menos años tienden a enviar entre €250 y €500.

Si la situación económica de los parientes en el país de origen es precaria, la suma de las cantidades remitidas a lo largo del año es mayor. Igualmente, **si el migrante tiene algún dinero ahorrado, también serán mayores las cantidades en el conjunto del año**, si bien estas no se ven afectadas por el hecho de que se haya logrado o no ahorrar a lo largo del último año.

Como era de esperarse, **disponer de cuenta bancaria en España y, sobre todo, en los dos países está claramente asociado con el envío de mayores cantidades en conjunto**, incluso después de haber descontado el efecto de todas las demás características analizadas, aunque el efecto no llegue a ser significativo con respecto a la cantidad de la última remesa. De hecho, **tener cuenta en España y en origen es el factor que más aumenta la cantidad global despachada**.

Más sorprendente parece, sin embargo, que **cundo los familiares destinatarios de las remesas tienen cuenta bancaria** (un 78% de la muestra declara que este es el caso de sus parientes en el país de origen), **la cantidad global que se les envía disminuye** y la explicación no debería ser que este factor implica simplemente que tienen mayor poder adquisitivo y que necesitan menos remesas de sus parientes en España porque, en principio, dicho efecto está ya descontado a través de la variable “insuficiente capacidad económica de los familiares en origen”. Por tanto, se trata de un resultado inesperado y difícil de explicar.

MODOS ELEGIDOS PARA REALIZAR EL ENVÍO Y LOS MOTIVOS DE LA ELECCIÓN

Más del 70% de los remesadores utiliza un único modo de envío, mayoritariamente, una empresa de remesas (84%) por su rapidez y coste frente a otros medios. En cambio, sólo el 12% utiliza el banco, que aparece como el canal más habitual para quienes tienen familiares con cuenta bancaria en el país de origen y también cuando los migrantes mismos tienen cuenta bancaria allí. Finalmente, el uso de personas de confianza es más probable entre los migrantes con menor nivel de instrucción, menor desarrollo digital y menor capacidad de ahorro.

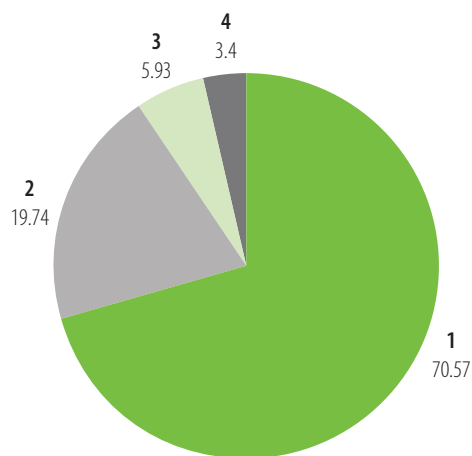
En cuanto al modo de recepción en origen, lo más habitual es el retiro del efectivo en una entidad bancaria (56%), seguido de una entidad no bancaria (37%) y la entrega en domicilio (20%).

Más del 70% de los remesadores en nuestra muestra afirma utilizar sólo un modo de envío para hacer llegar dinero a familiares en sus países de origen. El resto combina dos (20%) o más (9%), según lo resume el Gráfico 11.

Como se adelantó durante las entrevistas previas, **lo más habitual es que utilicen una empresa de remesas**, seguido a mucha distancia por el uso de un banco. De hecho, entre quienes dicen valerse de un único modo de envío, el 84% menciona una empresa de remesas frente al 12% que selecciona un banco. Como era de esperar, la combinación de ambos modos de envío (empresas y bancos) es la opción más habitual entre quienes combinan diferentes modos. El uso del envío postal (giro) o de personas “de confianza” resulta absolutamente minoritario.

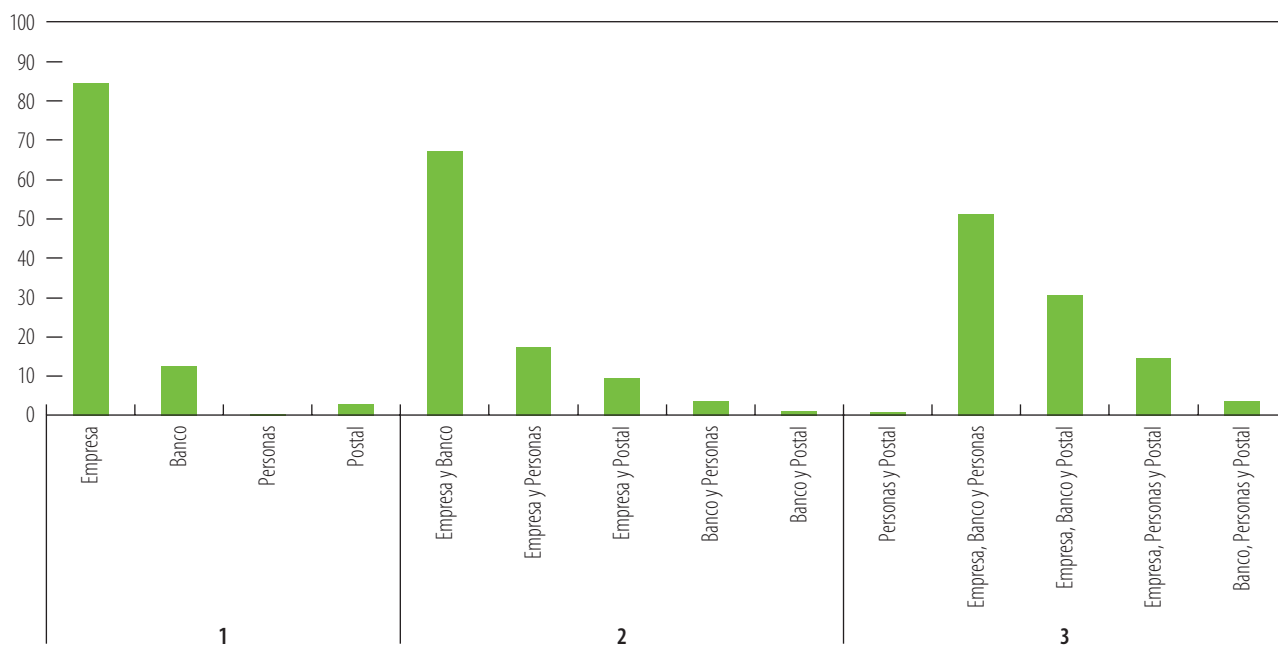
En cuanto a los motivos por los que los entrevistados dicen preferir un modo de envío u otro, **lo más habitual es referirse a la rapidez** como la razón más determinante de su elección (en torno al 30%

GRÁFICO 11. Cantidad de modos de envío que utilizan las personas para mandar dinero a su país (porcentaje)



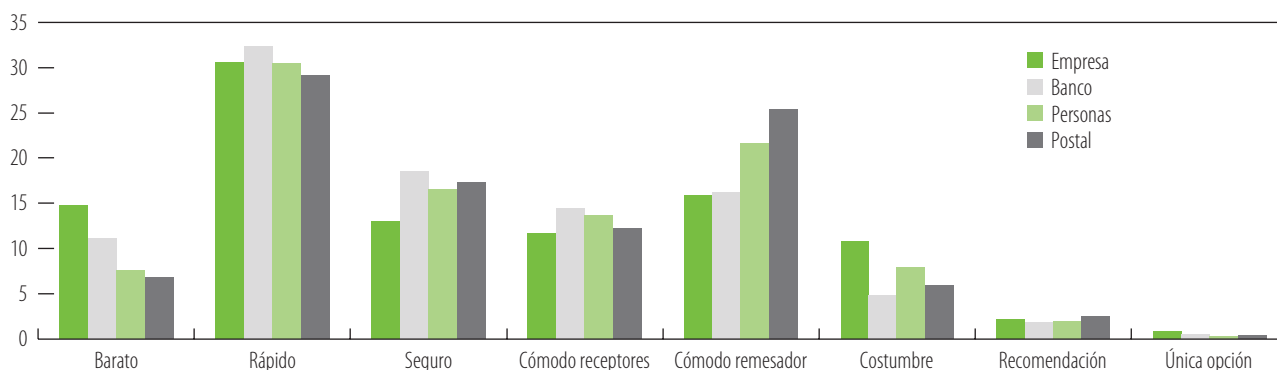
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N = 1383.

GRÁFICO 12. Modos de envío utilizado según cantidad de modos combinados (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N = 1380.

GRÁFICO 13. Motivos para la elección del modo de envío (porcentaje de menciones)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=1380.

de los entrevistados lo mencionan con independencia de cuál sea el método elegido), **seguido de la seguridad**. Como se puede apreciar en el Gráfico 13, el **coste** es un **motivo mucho más importante para quienes eligen la empresa de remesas** (un 15% de quienes la utilizan lo mencionan como uno de los dos motivos principales para haberla elegido como canal) que para el resto, en especial para los que optan por el envío postal o a través de personas de confianza. De hecho, para **quienes eligieron una empresa de remesas, la rapidez**—la diferencia entre una entidad de pago y una entidad bancaria es la inmediatez de la primera frente a las 24 horas de la segunda—**y el coste fueron los motivos más importantes en la elección**, mientras que quienes eligen el banco valoraron más, aparte de la rapidez, la seguridad en el envío y la comodidad para el remesador. Los migrantes que eligieron personas de confianza o el giro postal, por su parte, destacan, tras la rapidez, la comodidad para el que envía.

De hecho, los motivos alegados por los entrevistados para la elección del modo de envío y, en concreto, la valoración que han hecho del coste usando uno u otro canal, resultan coherentes con las cantidades promedio que los remesadores declararon haber pagado en concepto de comisión por su último envío. En el Cuadro 14 se puede apreciar que el porcentaje sobre el monto del último envío que representó el coste] varía en función del canal elegido. **De media, las tarifas de envío representaron aproximadamente un 3,8% del monto**, valor que sube hasta el 5,2% y el 4,7% en el caso de que el canal utilizado hayan sido otras personas de confianza o el giro postal, respectivamente. Como puede apreciarse, los migrantes que eligieron estos dos canales fueron precisamente aquellos que menos valoraron el coste del envío para seleccionar el canal preferido (descontando el caso de la banca telefónica para el que sólo tenemos información sobre precios de 2 entrevistados y, por tanto, no resulta fiable ni numéricamente relevante). En cambio, según los resultados del Cuadro 14, el canal más barato por lejos parece ser la transferencia bancaria a través de cajero automático (con costes asociados de tan solo el 2,7% del monto del envío), seguido de la transferencia bancaria realizada en persona (3,6%).

Llama la atención que, aunque el método de envío más barato, según los entrevistados, son las transferencias a través de cajero automático, no gozan de mayor aceptación entre los remesadores latinoamericanos en España, sobre todo teniendo en cuenta el alto nivel de bancarización de esta población en nuestro país. De hecho, como se manifestó en las entrevistas previas, las entidades bancarias están intentando impulsar el envío de dinero a través de ese medio con una tarifa de envío menor, para poder competir con el horario de las entidades de pago. Sin embargo, a pesar de esto y de que el coste

CUADRO 14. Coste del último envío en concepto de comisión/gastos, por canal de envío utilizado (porcentaje del monto del envío)

Canales de envío	Coste promedio como porcentaje del monto del último envío
Acudiendo a un punto de venta	3,8
A través de agente o punto de venta externo (locutorio)	3,8
A través de Internet	4,1
Por teléfono	0
Transferencia en persona a otra cuenta en el país de origen	3,6
Depósito en efectivo en persona	4,2
Transferencia a través del cajero automático	2,7
Transferencia a través de la banca telefónica	9,7
Transferencia a través de la banca online	4,0
Otros familiares	5,2
Giro postal	4,7
PROMEDIO	3,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=1.222

es una de las razones mencionadas para explicar el uso de uno u otro canal, llama la atención el escaso uso que tiene, lo que podría deberse a la falta de información sobre un sistema que es relativamente nuevo o a los agentes de pago en el país de destino.

Análisis estadísticos más sofisticados, como los resumidos en el Anexo II (Cuadro 4), indican que no hay diferencias significativas entre los diferentes grupos de origen estudiados con respecto al modo de envío preferido y utilizado, con la única excepción de los dominicanos, que son menos proclives a usar el banco que la empresa de remesas, y los colombianos, que se inclinan menos por el uso del giro postal.

Nuevamente, no se observa ninguna diferencia relevante entre hombres y mujeres en la elección de un modo de envío u otro. Por edad, los más jóvenes (menores de 30) y los más mayores (por encima de 60) son los menos propensos a usar un banco para sus envíos frente a una empresa de remesas, mientras que tener más de 45 años está asociado a una mayor probabilidad de usar un método más tradicional como el giro postal, en lugar de la empresa de remesas.

Del mismo modo, es más probable el uso de personas de confianza frente a la empresa de remesas entre los migrantes con menor nivel de instrucción, menor desarrollo digital (móvil básico en lugar de smartphone) y menor capacidad de ahorro, confirmando lo señalado durante las entrevistas anteriores a la encuesta.

A la hora de examinar las oportunidades de inclusión financiera que generan el envío de remesas, tan importante es analizar el nivel de bancarización y el modo de envío utilizado por los remesadores, como el nivel de bancarización de los parientes en el país de origen y el modo en que reciben el dinero. Los resultados indican que **los remesadores que poseen una cuenta bancaria en su país de origen son más proclives a usar el banco como método preferido para sus envíos. Lo mismo ocurre si los destinatarios de las remesas tienen cuenta bancaria en origen**: la probabilidad de emplear una

empresa remesadora entre los migrantes cuyos familiares receptores poseen cuenta bancaria cae desde el 75% a menos del 60% entre los individuos de la muestra, caída que se convierte en aumento de la probabilidad del uso del banco como modo de envío preferido, del 15% al 25% aproximadamente.

De hecho, el porcentaje de remesadores que afirmaron que sus familiares receptores de envíos poseen cuenta bancaria en el país de origen es mayor entre quienes usan el banco como canal principal de envío, que entre quienes usan las empresas remesadoras o el giro postal (más del 90% entre los que usan el banco frente al 71% y el 81% entre los que usan empresas remesadoras o giro postal, respectivamente).

En cuanto al modo de recepción de las remesas, lo más habitual es el retiro en efectivo en una entidad bancaria en origen (opción que fue mencionada por el 56% de los remesadores en nuestra muestra), **seguida por el retiro en efectivo en una entidad no bancaria** (37%) **y la recepción del efectivo directamente en el domicilio de los destinatarios** (20%). El depósito en cuenta bancaria y el retiro en cajero fueron mencionados por el 20% y el 6% de los remesadores, respectivamente. Otras formas posibles, como la tarjeta prepaga o el e-wallet, no gozan de difusión entre nuestra población como puede apreciarse en el Cuadro 15.

También observamos algunas particularidades relevantes por país de origen: el retiro en efectivo en una entidad bancaria es particularmente frecuente entre los paraguayos, el efectivo en domicilio entre los dominicanos y el efectivo en instituciones no bancarias y el retiro en cajero entre los peruanos.

CUADRO 15. Modo de recepción de los envíos de dinero, por país de origen (porcentaje)

	Total	Ecuador	Perú	República Dominicana	Colombia	Bolivia	Paraguay
Efectivo en el banco	56	59	59	42	52	55	65
Depósito en cuenta bancaria	20	19	27	17	28	12	12
Retiro en cajero	6	6	9	7	5	4	3
Efectivo en establecimiento no bancario	37	34	42	37	39	40	29
Efectivo en el domicilio	20	12	22	46	17	15	12
Tarjeta prepaga	0	0,2	0	0	0,5	0	0
E-wallet	0	0,2	0,5	0	0	0	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

ACCESO A NUEVAS TECNOLOGÍAS Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Los envíos de dinero parecen ser la opción predominante para sufragar gastos corrientes de mayor envergadura y periodicidad, mientras que los pagos desde España son más habituales para la adquisición de servicios de poco coste o para gastos ocasionales (viajes, billetes de avión, etc).

Las nuevas tecnologías están teniendo un bajo impacto en el sector de las remesas, ya que su incorporación al mercado depende fundamentalmente del país al que se envíe el dinero y la extensión y calado de estas tecnologías allí.

Además, existe un importante nicho de negocio entre los migrantes residentes en España que no tienen cuenta bancaria en su país natal y que podrían ser una importante oportunidad de negocio basada en la bancarización en el país de origen de este colectivo, ofreciendo soluciones ventajosas, tanto para para ellos como para sus familiares, en el envío de dinero, productos financieros de ahorro, etc.

En el estudio hemos examinado también en qué medida el acceso a nuevas tecnologías fomenta el uso de mecanismos alternativos al envío de dinero tradicional. En concreto, si los migrantes entrevistados realizan pagos por bienes y/o servicios para sus familiares en origen desde España, y en qué medida estos pagos constituyen una alternativa o sólo un complemento del envío de remesas.

Quienes tienen un móvil básico son más propensos a usar personas de confianza como método para el envío de dinero que quienes tienen un smartphone: 12% y 7% respectivamente (dato estimado según los valores de las demás variables en nuestra muestra). Es evidente que tener un smartphone (81% de nuestra muestra) permite el acceso a internet y este, a su vez, facilita el uso de métodos alternativos a los tradicionales, que pueden resultar más baratos y convenientes para el remesador.

En nuestra muestra, **el 91% de los encuestados había usado internet en los últimos tres meses** y, en principio, el acceso facilitaría de forma muy notable la posibilidad de realizar, por ejemplo, compras para otros que residen en un lugar diferente, en lugar de enviarles el dinero para que compren en el país de origen.

En concreto, **el 19% de los migrantes latinoamericanos entrevistados dijo haber realizado pagos desde España por algún bien o servicio en beneficio de otras personas en su país de origen en los últimos 12 meses**. La incidencia de este tipo de compras y pagos a distancia es, por tanto, muy inferior al envío de dinero, en el que participaron el 69% de nuestra muestra; aún así no resulta un porcentaje despreciable. Es más, ambas prácticas no tienen por qué funcionar como sustitutos, sino que puede tratarse de opciones complementarias usadas por los migrantes para transferir a sus parientes en los países de origen. De hecho, el 87% de quienes realizaron este tipo de pagos también enviaron dinero en el último año.

A pesar de que prácticamente la totalidad de nuestra muestra (91%) respondió afirmativamente a la pregunta sobre el acceso a la red en los últimos tres meses, este factor no aparece asociado con un mayor uso de esta forma de pago a distancia. Tampoco aparece asociada de forma significativa con el uso de canales de envío menos habituales, como cajeros automáticos o transferencias online. Evidentemente, la pregunta incluida en el cuestionario sobre el uso de internet resultó insuficiente, pues no permite discriminar de forma más precisa entre aquellos individuos que hacen uso habitual de internet para gestiones de su vida cotidiana y aquellos que lo usan sólo de modo esporádico.

Dejando a un lado, pues, el acceso a internet como factor explicativo del recurso de nuevos modos de transferencias en beneficio de parientes en el país de origen, en el Cuadro 16 hemos comparado la finalidad para la que se envían las remesas con el propósito con el que se realizan pagos desde España, a fin de explorar en qué medida esa complementariedad entre ambos métodos va acompañada o no de una cierta especialización en función de la finalidad de la transferencia, por ejemplo.

CUADRO 16. Finalidad de las remesas y pagos realizados en el país de origen (porcentaje)

	Envío de dinero		Pago por bienes y/o servicios desde España
Gastos corrientes	75	Facturas y alquiler	51
Comprar/reformar vivienda	8	Reforma, construcción, compra casa	11
Iniciar/mantener negocio	2		
Servicios educación/salud	25	Servicios educación/salud	17
Ahorrar	14	Deudas	23
Ocasiones especiales	14		
Emergencia	12		
		Billetes avión, viajes	16
		Electrodomésticos, electrónica, muebles	7
		Recarga de celular	46
		Otros	25

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

Como puede apreciarse, el **pago de gastos corrientes** (incluido el alquiler de una vivienda o sus suministros) **son**, en ambos casos, **el destino más habitual; los servicios de educación y salud** también constituyen un destino frecuente del gasto realizado. En cambio, servicios de coste bajo o medio como la recarga de móviles, la compra de electrodomésticos o de billetes de avión son más habituales como parte de los pagos desde España y no fueron mencionados expresamente como destino de los envíos de dinero.

Aunque las dos preguntas no fueron formuladas de modo que resulten perfectamente comparables, parece evidente que, dejando de lado el pago de gastos corrientes, se aprecia cierta especialización o uso diferenciado de cada método en función de la finalidad del gasto: **los envíos de dinero parecen ser la opción predominante para sufragar gastos corrientes de mayor envergadura y periodicidad, mientras que los pagos desde España son más habituales para la adquisición de servicios de poco coste o para gastos ocasionales (viajes, billetes de avión, etc.)**. De hecho, un tercio de los que han realizado este tipo de gastos o transferencias lo han hecho sólo una vez en el último año, y otro tercio entre 2 y 4 veces al año, mientras que el envío de dinero se realizaba, en promedio, más de 4 veces al año pero con periodicidad inferior a la mensual.

En la mayor parte de los casos (40%), los entrevistados explican estos pagos a distancia en favor de sus familiares por la imposibilidad o las dificultades de estos para adquirir los bienes o servicios en cuestión, por ejemplo, a causa de la distancia que los separa de la ciudad más cercana. Un 25% considera más seguro hacer el pago desde España que en los países de origen.

Durante las entrevistas cualitativas se puso de manifiesto que **las nuevas tecnologías están teniendo un bajo impacto en el sector de las transferencias de dinero entre los latinoamericanos en España y que su incorporación al mercado de remesas depende fundamentalmente del país al que se envíe el dinero, por la extensión y el calado de las nuevas tecnologías en el país receptor**. Por ejemplo, el pago a distancia es particularmente frecuente entre los dominicanos y los paraguayos, pero también entre quienes llevan más años viviendo en España y entre quienes no tienen estudios superiores ni la nacionalidad española. No obstante, es evidente que tanto la adquisición de bienes y servicios a distancia en beneficio de familiares, como el envío de dinero a través del teléfono móvil, constituyen una posibilidad de nuevas formas de negocio que merece ser explorada.

Por otra parte, en relación con los envíos de dinero, no sólo el uso de internet y, en concreto del teléfono móvil, representan un canal aún por desarrollar entre esta población, sino también el envío y el retiro en cajeros automáticos. A pesar de que el coste de los envíos a través de cajero resulta el más barato de todos los explorados, según los entrevistados, su uso sigue siendo muy minoritario; lo mismo ocurre con el retiro por parte de los familiares en origen.

Por último, como hemos comentado más arriba, el nivel de bancarización de la **población migrante en España** es ya muy elevado; sin embargo, merece la pena destacarse las **oportunidades de bancarización de esta población en sus respectivos países de origen**. Se trata no sólo de los que no tienen cuenta bancaria en ningún país sino, sobre todo, de los que teniendo cuenta en España no la tiene en origen, el 67% de la muestra total. De ellos, el 40% declaró haber ahorrado algo el año anterior y el 68% envió remesas, lo que hace muy probable su potencial interés en abrir cuentas bancarias en origen si se ofrecieran condiciones suficientemente ventajosas para ellos y sus familiares, que a menudo son personas mayores y para quienes las nuevas tecnologías quizás no representen una opción atractiva o viable.

CONCLUSIONES

OPORTUNIDADES PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LOS MIGRANTES LATINOAMERICANOS EN ESPAÑA

10

- El alto nivel de reunificación familiar en España ha modificado las características de los flujos de remesas a los países de origen, así como el perfil de los destinatarios más habituales.
- Los beneficiarios de remesas en el país de origen son en su mayoría madres y padres, es decir, personas de edad avanzada, lo que supone una oportunidad para el sector privado de crear productos y servicios transnacionales que respondan a las necesidades de esta población, por ejemplo, en las áreas de salud, vivienda, ahorro para la jubilación, etc.
- El estudio no encuentra diferencias entre hombres y mujeres en la propensión a enviar dinero, a diferencia de lo que concluyeron estudios realizados con anterioridad. Son elementos relacionados con la capacidad económica de los migrantes en España y sus familiares en origen los que ahora explican en mayor medida el envío o no de dinero.
- La población latinoamericana demuestra altos niveles de inclusión financiera, parecidos a la población española. Disponer de una cuenta en España, y sobre todo en España y en el país de origen, está correlacionado con mayores cantidades de remesas enviadas.
- Igualmente, aunque la inclusión financiera tiene asociada una mayor propensión al ahorro formal, no todos los que tienen cuenta bancaria la utilizan para acumular ahorros. De hecho, la tasa de ahorro entre los latinoamericanos está 28 puntos por debajo de las tasas de la población nacida en España . . . ¿una brecha a cerrar?
- Si los destinatarios en origen tienen cuenta bancaria, es más probable el uso de un banco como canal para las transferencias. Sin embargo, sólo el 20% de los receptores reciben su remesa como depósito a cuenta, a pesar de que el 56% las recibe como cobro en efectivo dentro de una entidad bancaria. Aquí existe una oportunidad para extender productos y servicios a los receptores.

- Los remesadores que poseen cuenta bancaria, no sólo en España sino también en su país de origen, son los más proclives a usar las entidades bancarias como canal de envío y también los que envían mayores cantidades.
- Todo esto sugiere la posibilidad de promover la bancarización en origen también para los migrantes que residen en España, ofreciéndoles allí productos más ventajosos de los que se les ofrece en el país de residencia, para ahorro, desarrollar actividades y/o realizar gastos e inversiones en sus países.
- Las empresas de transferencia de dinero continúan dominando el mercado y son las preferidas por los migrantes, sin importar su nivel de bancarización. Sin embargo, no siempre son las más baratas. Los envíos a través de cajero, por ejemplo, demuestran aún escasa difusión entre la población migrante, pese a ser el método que refleja menor coste.
- El uso de los smartphones y de productos en línea como método para el envío de dinero continúa siendo residual por el momento. No obstante, el acceso de los migrantes a las nuevas tecnologías es muy alto, por lo que surge una oportunidad de promoción de nuevos canales de envío de dinero a través de la tecnología ya existente.

REFERENCIAS

Banco Mundial. *Global Findex 2014*. Disponible en: <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/spain>

Banco Mundial. 2014. *Migrants' Remittances from Italy. International remittances and access to financial services for migrants in Turin, Italy. A Greenback 2.0 Report*. Washington DC, BM, mayo.

BROWN, Richard P.C., Jørgen CARLING, Sonja FRANSEN y Melissa SIEGEL. 2014. "Measuring remittances through surveys: Methodological and conceptual issues for survey designers and data analysts". *Demographic Research*, vol. 31, art. 41, pp. 1243-1274. Disponible en: <http://http://www.demographic-research.org/Volumes/Vol31/41/>

CEBOLLA-BOADO, Héctor y Amparo GONZÁLEZ-FERRER. 2013. *Inmigración ¿Integración sin modelo?*. Madrid, Alianza Editorial.

Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS): *Barómetro de julio de 2015*. Madrid, Ministerio de la Presidencia.

Consejo de Pagos Europeo. SEPA – Zona Única de Pagos en Euro. Disponible en: <http://www.sepaesp.es/sepa/es/>

España. Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago. *Boletín Oficial del Estado*, 14 de noviembre de 2011, núm. 275.

España. Real Decreto 712/2010, de 28 de mayo, de régimen jurídico de los servicios de pago y de las entidades de pago. *Boletín Oficial del Estado*, 29 de mayo de 2010, núm. 131.

GONZÁLEZ-FERRER, Amparo. 2011. "Explaining the labour performance of immigrant women in Spain: the interplay between family, migration and legal trajectories". *International Journal of Comparative Sociology* 52 (1-2), pp. 63–78. Disponible en: DOI: 10.1177/0020715210377153

GONZÁLEZ-FERRER, Amparo. 2013a. "Retorno y reintegración de los migrantes latinoamericanos en Europa". En: *FIIAP, Propuestas para vincular las políticas de migración y empleo*. Madrid: FIIAP. pp. 53–90. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10261/93169>

GONZÁLEZ-FERRER, Amparo. 2013b. "La resistencia al retorno". En: *eldiario.es*, 24 de septiembre. Disponible en: http://www.eldiario.es/piedrasdepapel/resistencia-retorno_6_178892112.html

GRANDE, Rafael y Alberto DEL REY, Alberto. 2012. "Remesas, proyectos migratorios y relaciones familiares. El caso de los latinoamericanos y caribeños en España". *Papeles de Población*, Vol. 18 (74), pp. 237-272. Instituto Nacional de Estadística (INE). *Censo de Población de 2011*. Disponible en: http://www.ine.es/inebmenu/mnu_cifraspob.htm

Instituto Nacional de Estadística (INE): *Encuesta de Condiciones de Vida de 2014*. Disponible en: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735976608

Instituto Nacional de Estadística (INE), *Encuesta de Población Activa (EPA) 2015. Datos referidos al tercer trimestre*. Disponible en: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735976595

Instituto Nacional de Estadística (INE): *Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007*. Disponible en: http://www.ine.es/inebmenu/mnu_dinamicapob.htm

Instituto Nacional de Estadística (INE), *Padrón Municipal de 2015*. Disponible en: http://www.ine.es/inebmenu/mnu_padron.htm

OROZCO, Manuel y Mariellen JEWERS. 2014. *Economic Status and Remittance Behavior among Latin American Migrants in the Post-Recession Period*. Washington DC, FOMIN.

ANEXOS

12

ANEXO I: VARIABLES DESCRIPTIVAS RECOGIDAS EN EL ESTUDIO

Variables seleccionadas	Forma de presentación de los resultados	Correspondencia con el cuestionario (código de la pregunta)
Socio-Demográficas		
Sexo	Frecuencia (n°), Porcentaje (%), Media y Mediana	P2
Edad	Frecuencia (n°), Porcentaje (%), Media y Mediana	P1
Nivel educativo	Frecuencia (n°), Porcentaje (%), Mediana	P28
Situación laboral	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P29
	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P30
	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P31
	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P32
Uso de internet	Porcentaje (%)	P36
Uso de teléfono móvil	Porcentaje (%)	P35.2
	Porcentaje (%)	P35.1
Ingresos	Frecuencia (n°), Porcentaje (%), Media y Mediana	P33
Propiedad de bienes	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P34
Variables seleccionadas	Forma de presentación de los resultados	Correspondencia con el cuestionario (código de la pregunta)
Migratorias		
Año en que vino a vivir a España	Media y Mediana	P5
Frecuencia de visitas al país de origen	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P6
Intención de regreso al país de origen en los próximos dos años	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P7
Tenencia (o no) de la nacionalidad española	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P43
	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P44
Situación administrativa en España	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P44
Distribución territorial de la familia (entre España, el país de origen y el resto del mundo)	Frecuencia (n°), Porcentaje (%)	P8

ANEXO II: CUADROS

CUADRO 1. Factores que explican el envío (o no) de dinero en los últimos doce meses (coeficientes modelo de regresión logística)

		Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)	Modelo (5)	Hombres	Mujeres
País de origen	Ref. Ecuador							
	Perú	0,406** (2,75)	0,446** (2,75)	0,445** (2,62)	0,443** (2,61)	0,402** (2,28)	0,582** (2,32)	0,240 (0,94)
	República Dominicana	0,637*** (4,03)	0,710*** (4,13)	0,679*** (3,78)	0,675*** (3,75)	0,683*** (3,59)	0,753** (2,78)	0,570** (2,07)
	Colombia	0,803*** (4,73)	0,968*** (5,20)	0,972*** (5,02)	0,968*** (4,99)	0,755*** (3,76)	0,823** (3,01)	0,730** (2,38)
	Bolivia	0,417** (2,60)	0,392** (2,20)	0,290 (1,55)	0,281 (1,50)	0,359* (1,86)	0,338 (1,14)	0,392 (1,49)
	Paraguay	0,269 (1,58)	0,290 (1,55)	0,141 (0,71)	0,150 (0,75)	0,335 (1,62)	0,0414 (0,13)	0,519* (1,81)
Socio-demográficas	Mujer		-0,150 (-1,42)	-0,0611 (-0,54)	-0,0742 (-0,65)	-0,0339 (-0,29)		
	Ref. 18-30							
	30-44		0,975*** (7,34)	0,512** (3,08)	0,503** (3,03)	0,484** (2,83)	0,492** (1,97)	0,548** (2,25)
	45-59		1,116*** (6,97)	0,612** (3,00)	0,597** (2,92)	0,451** (2,13)	0,626** (2,01)	0,334 (1,12)
	60 y más		0,433 (1,52)	0,0806 (0,23)	0,0602 (0,17)	-0,0806 (-0,23)	0,140 (0,26)	-0,260 (-0,52)
Experiencia migratoria	Tiempo en España <4años							
	De 4 a 6		0,285 (1,05)	0,505* (1,75)	0,515* (1,79)	0,572* (1,94)	0,313 (0,75)	0,931** (2,11)
	De 7 a 10		0,307 (1,25)	0,668** (2,55)	0,682** (2,59)	0,891** (3,29)	0,916** (2,36)	0,956** (2,40)
	De 11 a 15		0,187 (0,75)	0,510* (1,92)	0,515* (1,93)	0,688** (2,50)	0,437 (1,12)	0,994** (2,44)
	Más de 15		0,0450 (0,17)	0,465* (1,67)	0,480* (1,73)	0,642** (2,24)	0,426 (1,04)	0,974** (2,33)
	Nacionalidad española		-0,106 (-0,91)	-0,0277 (-0,23)	-0,0251 (-0,20)	-0,0565 (-0,45)	-0,00477 (-0,03)	-0,142 (-0,77)
	Intención de regresar		0,179 (1,06)	-0,119 (-0,67)	-0,105 (-0,59)	-0,0855 (-0,47)	-0,266 (-1,02)	0,0186 (0,07)

CUADRO 1. Factores que explican el envío (o no) de dinero en los últimos doce meses
(coeficientes modelo de regresión logística) (Cont.)

		Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)	Modelo (5)	Hombres	Mujeres
Capital humano y situación laboral	Educación superior		–0,370**	–0,432**	–0,422**	–0,431**	–0,385	–0,530**
			(–2,23)	(–2,49)	(–2,43)	(–2,42)	(–1,46)	(–2,13)
	Ha trabajado alguna vez en España		1,655***	1,645***	1,644***	1,555***	1,418***	1,861***
			(7,34)	(6,89)	(6,88)	(6,38)	(4,10)	(5,12)
Estructura familiar	Pareja/cónyuge en origen			–0,302	–0,309	–0,314	–0,302	–0,145
				(–1,01)	(–1,03)	(–1,03)	(–0,71)	(–0,32)
	Pareja/cónyuge en España			0,411**	0,415**	0,366**	0,174	0,485**
				(3,22)	(3,26)	(2,81)	(0,88)	(2,70)
	Padre/madre en origen			1,014***	1,004***	1,029***	1,074***	1,044***
				(7,68)	(7,59)	(7,53)	(5,50)	(5,25)
	Padre/madre en España			–0,172	–0,175	–0,160	0,0527	–0,353
				(–1,06)	(–1,08)	(–0,96)	(0,22)	(–1,45)
	Hijos en origen			0,851***	0,845***	1,022***	0,837**	1,241***
				(4,55)	(4,52)	(5,33)	(3,17)	(4,29)
	Hijos en España			–0,437**	–0,435**	–0,393**	–0,102	–0,726***
				(–3,19)	(–3,18)	(–2,81)	(–0,50)	(–3,57)
Situación económica de familiares Lugar encuesta	Insuficiente capacidad económica de la familia en origen				0,171	0,365**	0,468**	0,335*
					(1,21)	(2,45)	(2,00)	(1,67)
	Ref. Madrid							
	Barcelona					–1,092***	–0,853***	–1,313***
						(–8,24)	(–4,53)	(–6,74)
	Valencia					–0,234	–0,0340	–0,420
						(–1,30)	(–0,14)	(–1,49)
	Constante	0,485***	–1,821***	–2,702***	–2,733***	–2,387***	–2,448***	–2,545***
		(6,26)	(–6,26)	(–7,88)	(–7,94)	(–6,50)	(–4,97)	(–4,50)
	N	2002	1942	1937	1937	1937	959	978

¹statistics in parentheses.

* $p < 0,10$

** $p < 0,05$

*** $p < 0,001$

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

CUADRO 2. Importancia de la inclusión financiera de los individuos como factores explicativos del envío (o no) de dinero a familiares en el país de origen durante los últimos doce meses (coeficientes modelo de regresión logística)

	Envío de Remesas
Ref. sin cuenta bancaria	
Sólo en origen	0,362 (0,73)
Sólo en España	0,639*** (3,52)
En España y en país de origen	1,445*** (5,91)
Ref. no	
ahorró el año anterior	1,207*** (5,23)
Ref. no	
ahorró en el banco	-0,225 (-0,88)
Constante	-3,452 (-8,25)
N	1937

[†]statistics in parentheses.

* $p < 0,10$

** $p < 0,05$

*** $p < 0,001$

Nota: Todas las variables incluidas en modelo final (columna 5) del cuadro anterior han sido incluidas también en este modelo, pero no se muestran los resultados, pues sus efectos permanecen prácticamente sin modificaciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

CUADRO 3. Factores explicativos de la cantidad total enviada en los últimos 12 meses y en el último envío (coeficientes regresión lineal)

		Cantidad total enviada en los últimos 12 meses (9 intervalos)	Cantidad enviada en el último envío (exacta en €)
		Cantidad	Último envío
Socio-demográficas	Mujer	-0.0504	-15.62
		(-0.50)	(-0.96)
	Ref. 18-29		
	30-44	0.159	6.225
		(1.08)	(0.26)
	44-59	0.256	-3.080
		(1.51)	(-0.11)
	60+	-0.0293	38.70
		(-0.10)	(0.80)
Experiencia migratoria	Ref. menos de 4 años en España		
	De 4 a 7 años	0.409	47.06
		(1.41)	(1.02)
	De 7 a 10 años	0.521**	56.65
		(1.98)	(1.36)
	De 10 a 15 años	0.525**	106.0**
		(1.97)	(2.51)
	15+ años	0.450*	113.0**
		(1.65)	(2.62)
Situación laboral	Ref. no		
	educación superior	0.348**	60.65**
		(2.08)	(2.27)
	Ref. no		
	trabaja actualmente	-0.0158	13.83
		(-0.13)	(0.71)
Situación económica de familiares	Ref. no		
	insuficiente situación económica de familiares en origen	0.260**	-28.26
		(2.10)	(-1.42)
Inclusión financiera	Ref. ninguna		
	cuenta en origen	0.533	-7.075
		(1.05)	(-0.09)
	Cuenta en España	0,485**	45,63
		(2,42)	(1,44)
	Cuenta en España y en origen	1,164***	46,93
		(5,29)	(1,35)

CUADRO 3. Factores explicativos de la cantidad total enviada en los últimos 12 meses y en el último envío (coeficientes regresión lineal) (Cont.)

		Cantidad total enviada en los últimos 12 meses (9 intervalos)	Cantidad enviada en el último envío (exacta en €)
		Cantidad	Último envío
	Ref. no		
	cuenta bancaria de receptores	−0,300**	−9,309
		(−2,25)	(−0,44)
	Logró ahorrar el año pasado	−0,170	11,83
		(−1,37)	(0,60)
	Tiene algo ahorrado	0,314**	−0,452
		(2,22)	(−0,02)
Frecuencia	Frecuencia de envíos	0,578***	−27,93***
		(11,43)	(−3,45)
País de origen	Ref. Ecuador		
	Perú	−0,0159	−26,61
		(−0,10)	(−1,07)
	República Dominicana	−0,132	−64,07**
		(−0,79)	(−2,46)
	Colombia	0,0506	−14,12
		(0,31)	(−0,54)
	Bolivia	0,428**	38,69
		(2,52)	(1,41)
	Paraguay	−0,111	−17,30
		(−0,60)	(−0,58)
Ciudad de la encuesta	Ref. Madrid		
	Barcelona	0,199	82,13***
		(1,39)	(3,62)
	Valencia	−0,218	85,31**
		(−1,20)	(3,00)
	Constante	0,276	152,9**
		(0,77)	(2,67)
	N	1243	1284

ⁱstatistics in parentheses.

* $p < 0,10$

** $p < 0,05$

*** $p < 0,001$

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

CUADRO 4. Factores que explican el uso de otros modos de enviar dinero frente al uso de una empresa de remesas (coeficientes modelo de regresión logística multinomial)

		Banco	Personas	Postal
País de origen	Ref. Ecuador			
	Perú	−0,209	0,105	−0,309
		(−0,97)	(0,32)	(−1,04)
	República Dominicana	−0,847***	−0,323	−0,327
		(−3,50)	(−0,89)	(−1,11)
	Colombia	−0,192	0,238	−0,565*
		(−0,86)	(0,72)	(−1,71)
	Bolivia	−0,0187	0,450	0,210
		(−0,08)	(1,25)	(0,69)
	Paraguay	−0,431	−0,353	0,443
		(−1,46)	(−0,68)	(1,46)
Socio-demográficas	Mujer	0,104	−0,166	0,279
		(0,72)	(−0,75)	(1,49)
	Ref. edad 18–29			
	30–44	0,786***	0,560*	0,386
		(3,35)	(1,72)	(1,42)
	45–60	1,025***	0,168	0,536*
		(4,07)	(0,45)	(1,80)
	60+	0,0242	−0,329	−0,0376
		(0,05)	(−0,46)	(−0,06)
	Educación superior	−0,198	−1,226**	−0,271
		(−0,84)	(−2,31)	(−0,88)
Nuevas tecnologías	Ref. smartphone			
	Básico	0,196	0,652**	−0,0125
		(0,91)	(2,13)	(−0,04)
	No tiene	0,804	−14,06	−14,35
		(1,41)	(−0,01)	(−0,01)
Bancarización y ahorro	No ahorró en el último año	0,235	0,424*	0,508**
		(1,52)	(1,80)	(2,49)
	Cuenta bancaria en España	0,353	0,254	0,583
		(1,19)	(0,54)	(1,47)
	Cuenta bancaria en origen	0,703***	0,667**	−0,0721
		(4,48)	(2,88)	(−0,32)
	Receptores con cuenta bancaria	1,103***	0,935**	0,316
		(4,81)	(2,57)	(1,27)

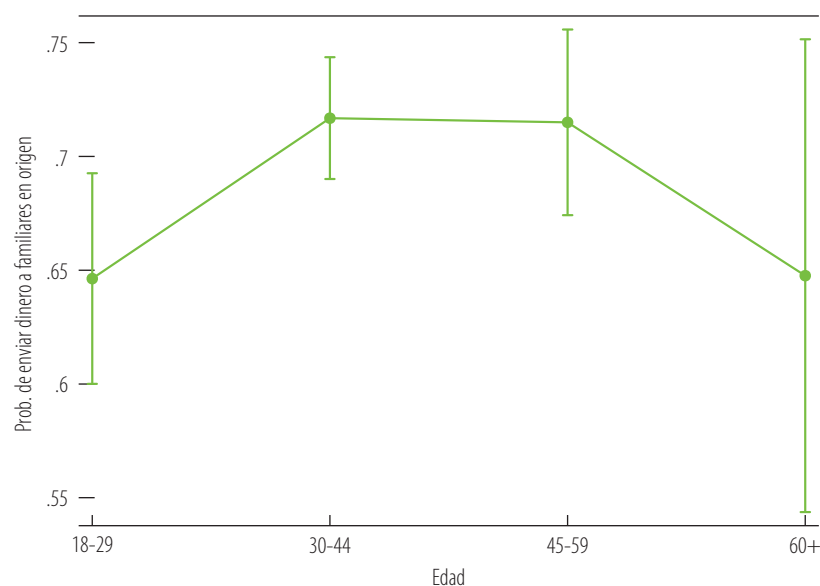
CUADRO 4. Factores que explican el uso de otros modos de enviar dinero frente al uso de una empresa de remesas (coeficientes modelo de regresión logística multinomial) (Cont.)

		Banco	Personas	Postal
Lugar de la encuesta	Ref. Madrid			
	Barcelona	−0,954***	−1,595***	−1,162***
		(−5,19)	(−4,63)	(−4,55)
	Valencia	−0,695**	−0,500	−0,119
		(−2,89)	(−1,40)	(−0,42)
	Constante	−2,764***	−3,387***	−2,794***
		(−6,46)	(−5,24)	(−5,35)
N		1378		

[†]statistics in parentheses.
 * $p < 0,10$
 ** $p < 0,05$
 *** $p < 0,001$
 Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

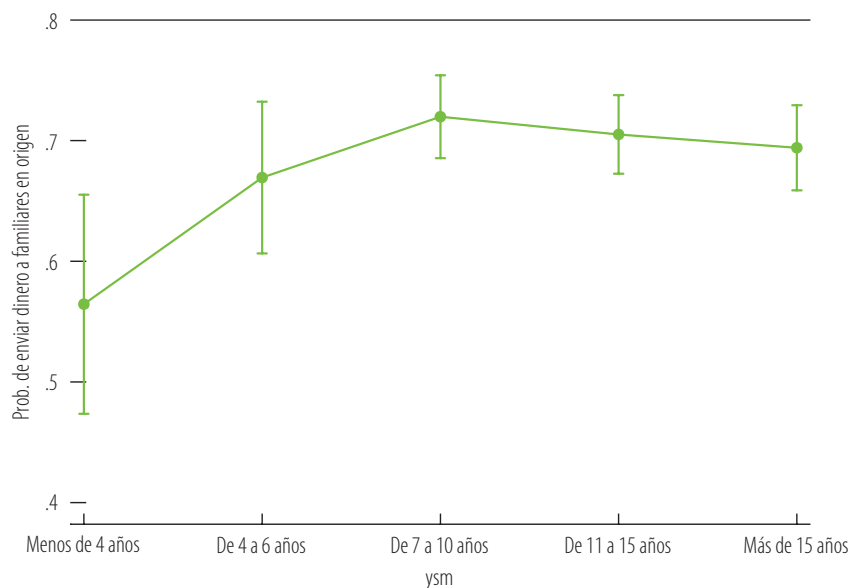
GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Cambio en la probabilidad de enviar dinero a los familiares en el país de origen en función de la edad de los migrantes (resto de variables explicativas en los valores observados en la muestra)



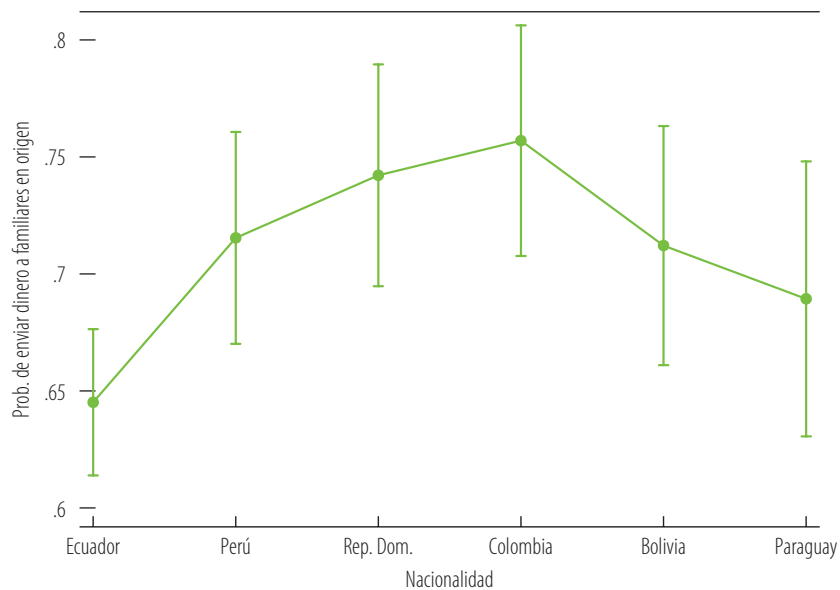
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

GRÁFICO 2. Cambio en la probabilidad de enviar dinero a los familiares en el país de origen en función del tiempo de residencia en España (resto de variables explicativas en los valores observados en la muestra)



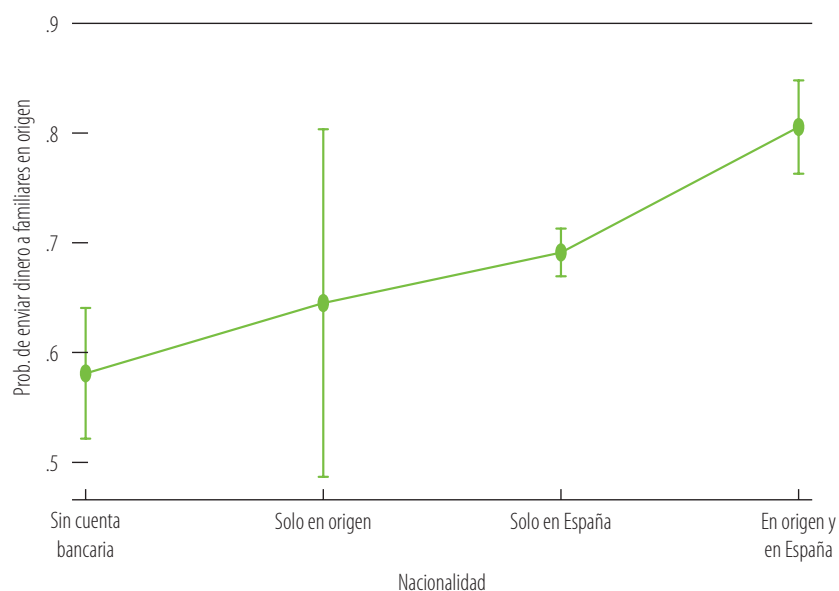
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

GRÁFICO 3. Cambio en la probabilidad de enviar dinero a los familiares en origen por país de procedencia (resto de variables explicativas en los valores observados en la muestra)



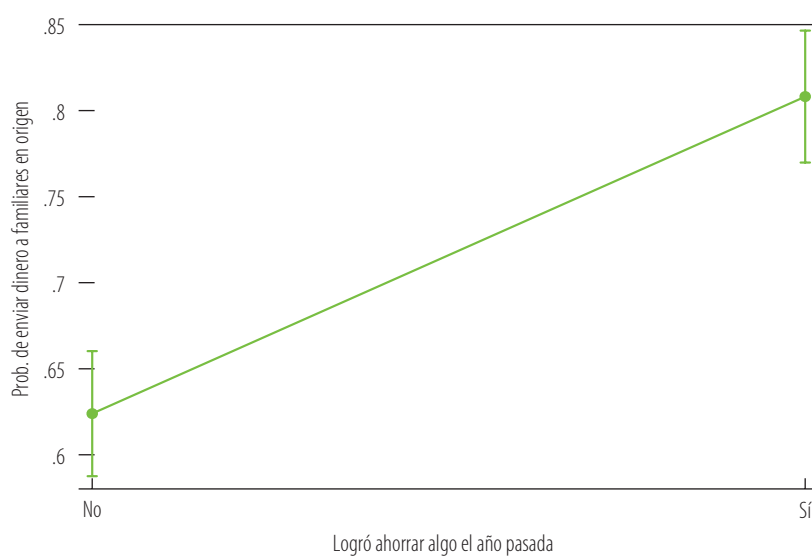
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

GRÁFICO 4. Cambio en la probabilidad de enviar dinero a los familiares en origen en función de si se tiene cuenta bancaria (resto de variables explicativas en los valores observados en la muestra)



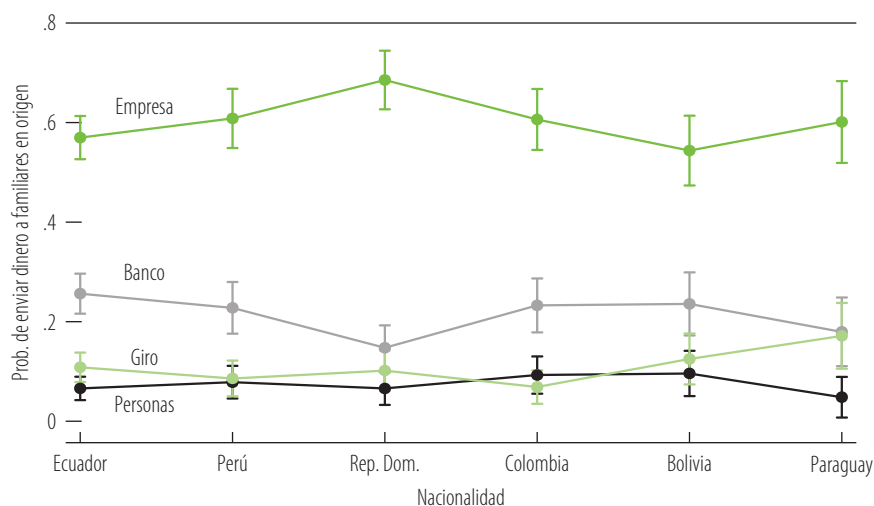
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

GRÁFICO 5. Cambio en la probabilidad de enviar dinero a los familiares en origen en función de si se ha podido ahorrar algo el año anterior (resto de variables explicativas en los valores observados en la muestra)



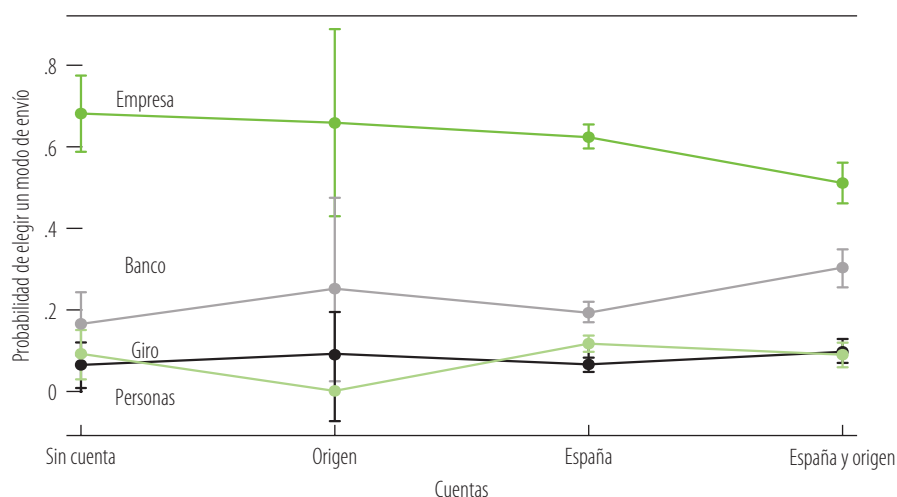
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

GRÁFICO 6. Cambio en la probabilidad de elegir cada modo de envío en función del país de origen del migrante (resto de variables explicativas fijadas en sus valores observados en la muestra)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

GRÁFICO 7. Cambio en la probabilidad de elegir cada modo de envío en función del grado de bancarización del migrante (resto de variables explicativas fijadas en sus valores observados en la muestra)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015.

ANEXO III: DESCRIPCIÓN DE LA EJECUCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

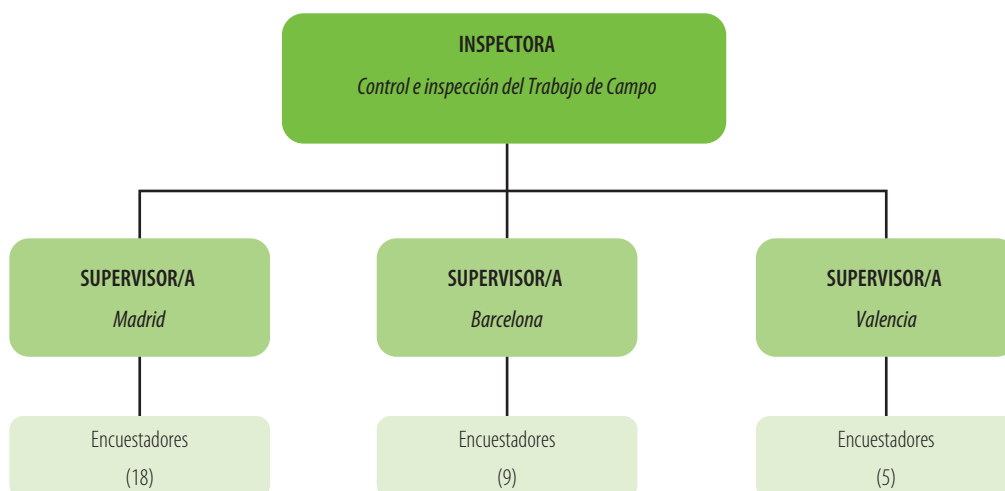
DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE CAMPO

A continuación se describen los instrumentos elaborados para la realización del trabajo de campo:

- **Cuestionario:** El cuestionario se ha estructurado con un total de 44 preguntas divididas en seis bloques y se ha diferenciado, mediante la aplicación de filtros, entre las personas que han enviado remesas en los últimos doce meses (son los considerados como “remesadores” y que representan más del 60% de la muestra) y los que no lo han hecho durante el mismo plazo. Además de considerar los propios objetivos del estudio, el diseño tuvo también en cuenta diferentes modelos de cuestionarios utilizados en otras investigaciones sobre remesas y, en particular, el empleado en la encuesta sobre remesas realizada en Estados Unidos (Orozco y Jewers 2014).
- **Hoja de contactos:** La finalidad de esta hoja ha sido detectar cualquier incidencia del trabajo de campo. En ella se recogen los motivos y las razones por las que no se han podido llevar a cabo las entrevistas una vez iniciado el contacto con el posible encuestado, es decir, si las razones por las que no se ha podido realizar vienen dadas porque la persona contactada no forma parte del universo objeto de estudio (por ejemplo: no pertenece a ninguno de los países de origen seleccionados, es menor de edad o no es residente en España) o si, por el contrario, a pesar de cumplir los requisitos, no ha deseado participar (no le interesa o no quiere colaborar, no tiene tiempo, nunca hace encuestas o no se fía, no quiere dar información, etc.).
- **Tarjetero de apoyo al cuestionario:** con el fin de facilitar la comprensión de algunas preguntas y garantizar su respuesta, sobre todo en el caso de las más comprometedoras, se puso a disposición del equipo de campo un tarjetero que contenía las opciones de varias de las consultas. De este modo, el encuestador, simplemente mostrando estas tarjetas, facilitaba la visualización y la elección de la respuesta más conveniente a los entrevistados, al tiempo que ofrecía algo de privacidad.
- **Manual del entrevistador:** Con el fin de gestionar y coordinar correctamente la realización del trabajo de campo, se elaboró un “Manual del entrevistador”, en el que se recogían las principales instrucciones para la realización de la encuesta: cómo llevar a cabo el contacto y presentar el proyecto, el tipo de lenguaje a utilizar, la identificación como encuestador, algunos consejos sobre la vestimenta adecuada, etc. El manual también contaba con un breve resumen acerca de los objetivos del estudio, un glosario de términos clave de referencia y un apartado con las soluciones a las posibles consultas y dudas que les podrían surgir durante la realización de la pesquisa. Este manual fue entregado al equipo de campo durante las jornadas de formación que se impartieron antes del comienzo del trabajo.

LA PREPARACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

Para la correcta realización del trabajo de campo se contó con una red formada por 32 encuestadores, tres supervisores y una inspectora:



FORMACIÓN DEL EQUIPO DE ENCUESTADORES

Previamente a la realización del trabajo de campo se llevaron a cabo dos cursos de formación, uno dirigido a los encuestadores y otro a los supervisores. Se dictaron en las oficinas de Novadays en Madrid, de forma presencial para el equipo de campo encargado de esa ciudad y por videoconferencia para los equipos encargados del despliegue en Cataluña y Valencia. A continuación se describe brevemente el contenido de estos seminarios:

- **Seminario de formación de los supervisores:** El contenido del seminario dirigido a los supervisores del trabajo de campo se ha estructurado en tres módulos formativos: “Módulo de conocimientos sobre el estudio y sobre la correcta aplicación del sistema de calidad”, “Módulo de procedimientos y software de supervisión y control”, y “Módulo de aseguramiento de confidencialidad”.
- **Curso de formación a encuestadores:** Este curso se ha estructurado en cuatro módulos formativos: “Módulo sobre procedimientos de selección de la unidad muestral”, “Módulo de conocimientos sobre el proyecto y de aplicación del cuestionario”, “Módulo de relaciones entrevistador—entrevistado y de habilidades de comunicación y atención”, “Módulo de aseguramiento de confidencialidad y secreto estadístico”. En el segundo, se hizo especial hincapié en la correcta aplicación de los filtros y en determinadas preguntas que pudieran dar lugar a confusión; en relación al control de calidad, se especificó que todos los cuestionarios debían estar numerados y en ellos debía figurar el nombre del encuestador que lo hubiere realizado. De igual modo, como parte complementaria a este curso teórico, se han realizado diversos ejercicios prácticos, a modo de simulacros, con personas que no formaron parte de la muestra final. Como ya se ha señalado anteriormente, durante la realización de este curso, se facilitó un manual en el que se recogen las principales instrucciones para la correcta realización de la encuesta.

PRUEBA PILOTO

Una vez aprobado el cuestionario y formado el equipo de campo se llevó a cabo una **prueba piloto** en Madrid el día 23 de junio, en el distrito de Tetuán. Allí se realizaron 20 encuestas distribuidas por nacionalidad de la siguiente forma:

Nacionalidad/País de nacimiento	Nº de encuestas realizadas durante la prueba piloto
Ecuador	4
Colombia	3
Perú	3
República Dominicana	5
Paraguay	4
Bolivia	1
TOTAL	20

Para la realización de la prueba piloto también se fijó una cuota mínima del 60% de entrevistas realizadas a inmigrantes remesadores (12 encuestas), que se superó sin problemas. No obstante, 11 contactos fueron fallidos, es decir, no cumplían los requisitos para participar en la encuesta o, aunque los cumplían, no deseaban hacerlo.

El objetivo de esta prueba piloto era identificar posibles deficiencias en la redacción del cuestionario, testar su duración, comprobar que recogía las preguntas correctas para recopilar la información necesaria (pertinencia de las preguntas), verificar las reacciones de las personas entrevistadas en función del tipo de preguntas, evaluar la forma de captación, etc.

Gracias a la realización de la prueba piloto se testaron varios aspectos clave sobre el cuestionario y se detectaron posibles sugerencias de mejora:

- Se estimó una duración promedio de 17 minutos, a los que se incrementaron 2 minutos más, ya que se advirtió que era necesario chequear algunas preguntas y anotaciones al terminar el cuestionario, para asegurar que la información estuviera completa y debidamente cumplimentada, así como para las aclaraciones requeridas por los encuestados. Se percibió que a partir de los 10–15 minutos, generalmente, el encuestado se mostraba impaciente por terminar.
- En la mayoría de los casos el encuestador debía repetir la pregunta o explicarla, por lo que se decidió recurrir a los tarjeteros mencionados anteriormente.
- Además, se determinó replantear la formulación de las preguntas más complicadas, para facilitar su comprensión por parte del entrevistado.
- También se detectó la necesidad de descartar algunas preguntas que, por su contenido delicado, pudieran plantear problemas, especialmente las relativas al nivel de endeudamiento.
- En función del encuestado, no se observaron diferencias reseñables entre hombres y mujeres ni por nacionalidad, si bien se observaron algunas diferencias en cuanto a la edad. Los mayores de

- El obsequio del bolígrafo al final del cuestionario les gustó, funcionó como incentivo y pareció acorde a todos los encuestados.

The screenshot shows the Google Maps interface with a route highlighted in blue. The route starts at Calle Algodonales and ends at Calle Tablada, passing through Calle Ana Maria and Calle de las Voluntarios Catalanes. The estimated time is 21 minutes and the distance is 1.6 km. The left sidebar shows a list of suggested streets, including Calle Ana Maria, Calle de Fray Junipero Serra, Calle de las Voluntarios Catalanes, Travesia los Nueve, Calle Guzmania, Calle Tablada, and Calle Algodonales. The search bar at the top left is empty.

LA REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA

Con este fin se establecieron los siguientes criterios en la sistemática de captación de la muestra:

- REMESAS E INCLUSIÓN FINANCIERA

- No realizar más de cinco contactos o entrevistas a personas referidas por un individuo ya incluido en la muestra, es decir, en los casos en los que se ha contactado a una persona que iba acompañada de otras potencialmente encuestables, no se ha entrevistado a más de cinco de estos acompañantes y en ningún caso se ha entrevistado a más de un miembro de la misma familia.

Así, las entrevistas realizadas reflejan la variedad de los lugares de captación: espacios situados en las inmediaciones de supermercados y áreas comerciales, entidades bancarias, parques y boulevares, paradas y estaciones de transporte público, centros o complejos sanitarios, locutorios y entidades de envíos de remesas, oficinas de correos, ayuntamientos y edificios institucionales, bares y restaurantes, iglesias, tiendas y pequeños comercios (pequeños supermercados o mercados, peluquerías, farmacias, panaderías, etc.), lugares de ocio, etc.

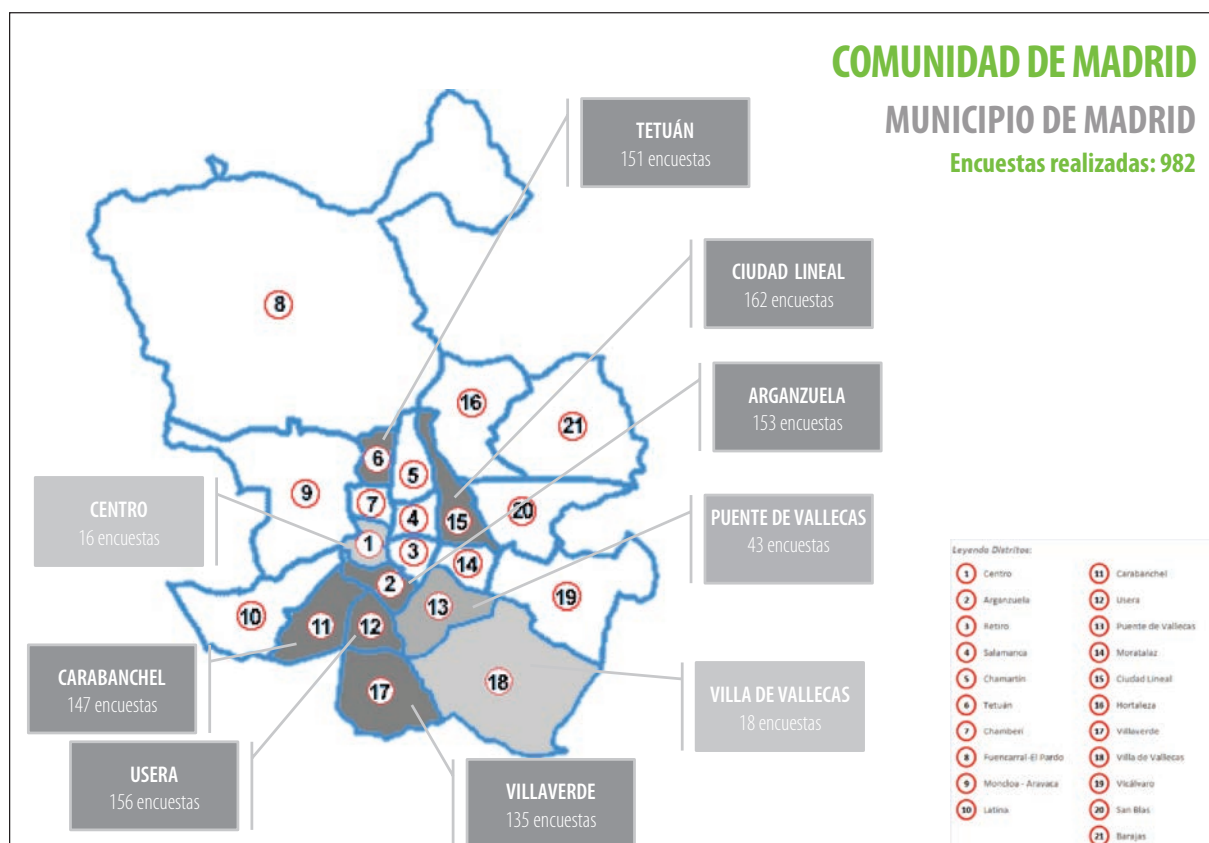
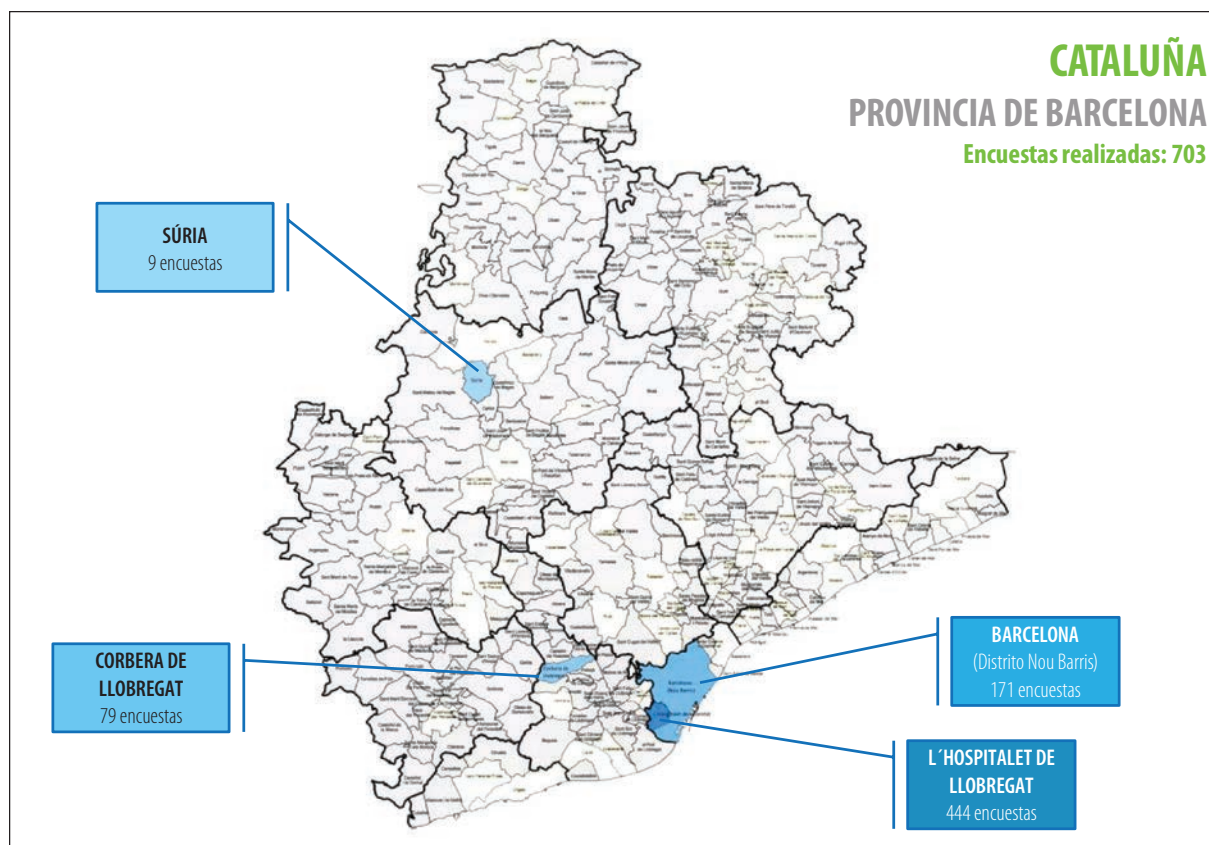
El trabajo de campo comenzó a principios del mes de julio en Madrid y Barcelona, si bien tras los primeros días y debido a una intensa ola de calor en España, se decidió suspenderlo y retomarlo en septiembre — dado que agosto es un mes poco productivo en España por motivo de las vacaciones estivales—, con el fin de no afectar a la calidad de las respuestas por la fatiga de los encuestados. De este modo, en septiembre se retomó el trabajo de campo en Madrid y Barcelona, y se inició también en Valencia. Finalizó a mediados del mes de octubre.

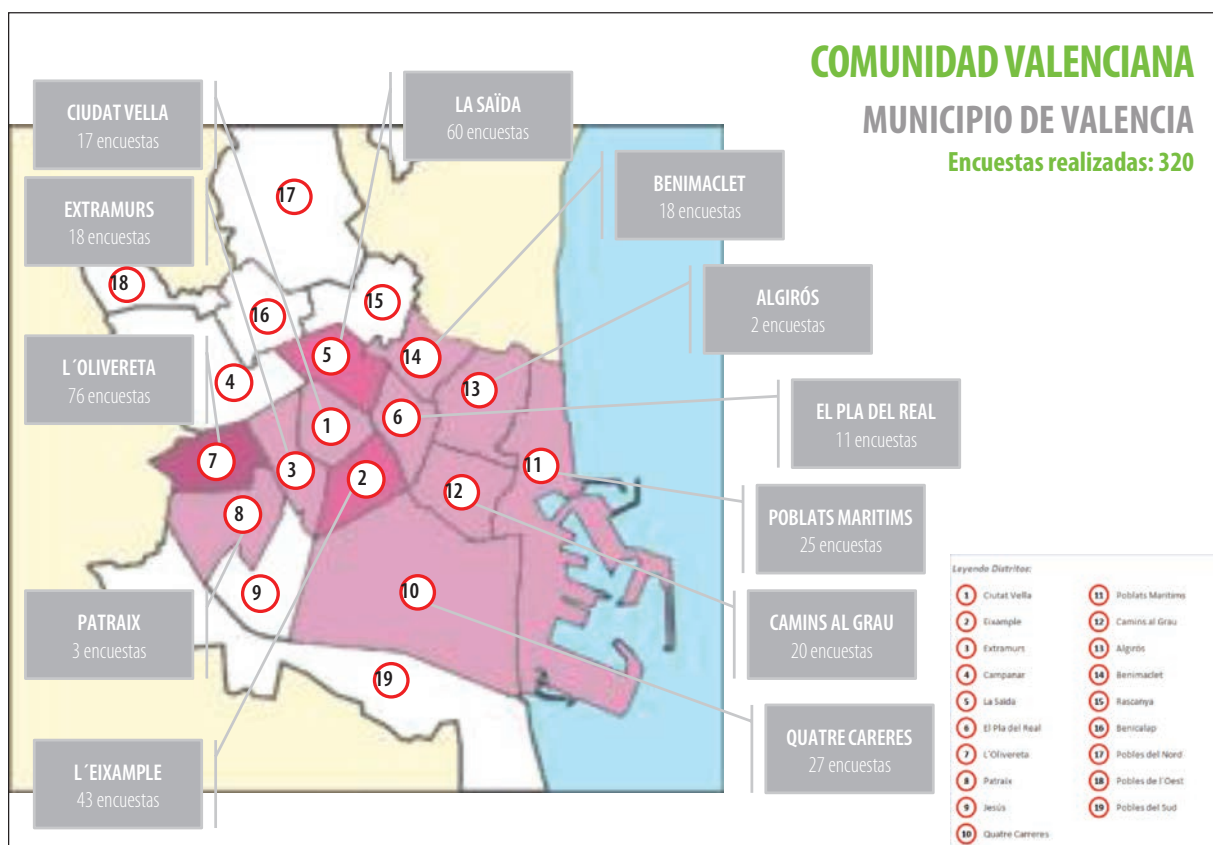
La muestra finalmente se ha repartido por nacionalidades y comunidades autónomas de la siguiente forma:

PAÍS	MADRID	BARCELONA	VALENCIA	TOTAL
Bolivia	99	121	26	246
Colombia	192	49	19	260
Ecuador	275	244	189	708
Paraguay	54	99	47	200
Perú	176	92	38	306
República Dominicana	186	98	1	285
TOTAL	982	703	320	2.005

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=2005.

A continuación se recogen tres mapas en los que se representan gráficamente las encuestas realizadas por comunidades autónomas y por distritos (en el Anexo IV se puede consultar este mismo detalle en formato de cuadro):





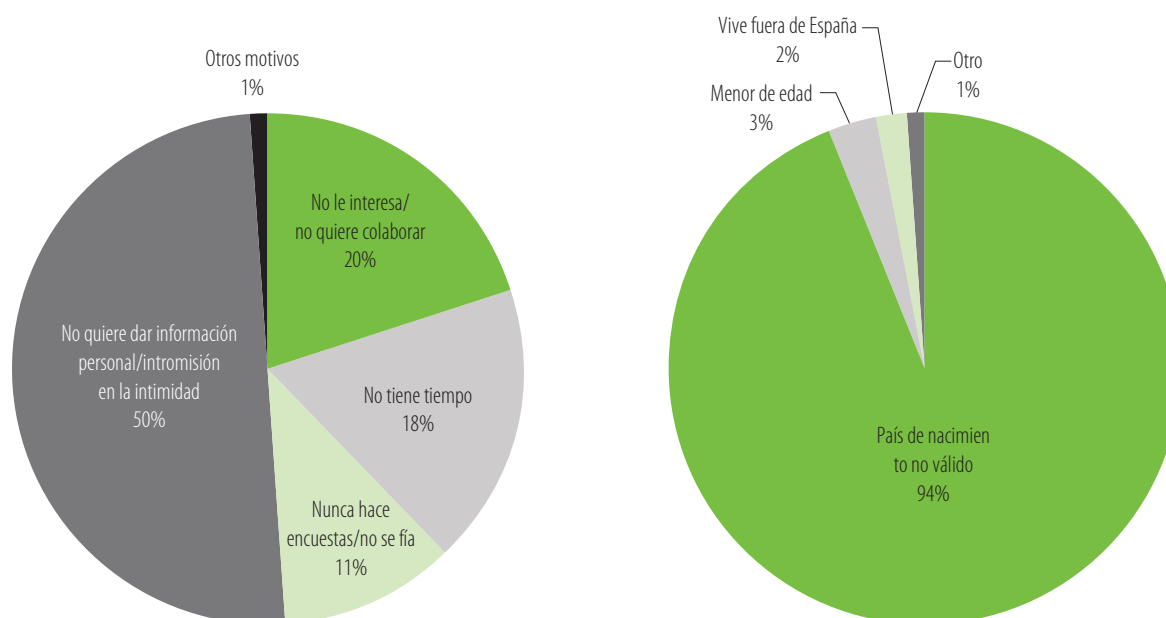
INCIDENCIAS ENCONTRADAS DURANTE LA REALIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

A excepción de la ola de calor que tuvo lugar en España durante el mes de julio de 2015, y que ha sido la más larga e intensa desde el año 1975, durante la cual han llegado a superarse los 44 grados centígrados, las principales incidencias han estado relacionadas con la desconfianza mostrada por los entrevistados en aspectos relativos a la obtención de la nacionalidad o el estatus administrativo que tienen en España, ya que en muchos casos se encuentran en una situación irregular. También se notó desconfianza al requerirles sobre el nivel de ingresos o ahorros, si bien cabe resaltar que el equipo de campo ha podido solventar esta situación, creando un clima de confianza entre el encuestador y el encuestado, por lo que finalmente se obtuvieron buenas tasas de respuesta en estas preguntas. De hecho, la tasa de abstención en las preguntas sobre ingresos, ahorros o situación administrativa no ha superado en ningún caso el 0,1%.

En este sentido, y tal como revelan las diferentes hojas de contacto completadas por los encuestadores, se pone de manifiesto que las principales razones empleadas para no participar en la encuesta se centran en la falta de confianza, bien porque no quieren dar información personal por considerarlo una intromisión en la intimidad (50%), bien porque no les interesa (20%), o bien porque no tienen tiempo (18%) (véase el primer gráfico).

Del mismo modo, también se ha recogido el número de personas que no han participado en la encuesta por no ser encuestables, es decir, porque no cumplían alguno de los requisitos básicos para participar

(edad, nacionalidad, no residente en España). Como se observa en el segundo gráfico, el principal motivo por el que no se ha podido realizar la entrevista a los sujetos contactados ha sido que su país de origen no se correspondía con los seleccionados en el estudio.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=573.

A continuación se presenta el detalle de los motivos que esgrimieron quienes se negaron a participar en la encuesta, en función de las comunidades autónomas contempladas en el estudio:

	BARCELONA		MADRID		VALENCIA		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Migrantes (encuestables) contactados que no han deseado participar en la encuesta								
No le interesa/no quiere colaborar	28	8,36%	36	36,00%	25	18,12%	89	15,52%
No tiene tiempo	30	8,96%	29	29,00%	22	15,94%	81	14,13%
Nunca hace encuestas/no se fía	36	10,75%	2	2,00%	12	8,70%	50	8,72%
No quiere dar información personal/intromisión en la intimidad	168	50,15%	8	8,00%	47	34,06%	223	38,89%
Otros motivos	2	0,60%	4	4,00%	0	0,00%	6	1,05%
TOTAL (1)	262	78,21%	79	79,00%	106	76,81%	447	78,30%
Migrantes no encuestables								
País de nacimiento no válido	70	20,90%	17	17,00%	31	22,46%	118	20,64%
Menor de edad	2	0,60%	1	1,00%	1	0,72%	4	0,70%
Vive fuera de España	1	0,30%	2	2,00%	0	0,00%	3	0,53%
Otro	0	0,00%	1	1,00%	0	0,00%	1	0,18%
TOTAL (2)	73	21,79%	21	21,00%	32	23,19%	126	22,05%
TOTAL (1) + (2)	335	100,00%	100	100%	138	100%	573	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Encuesta de migrantes de América Latina y el Caribe en España, 2015. N=573.

En resumen, en total **se han producido 573 contactos fallidos, de los cuales el 78% (447)** se deben a que los sujetos contactados, a pesar de ser encuestables, **no han deseado participar en la encuesta** y el **22% (126) han sido sujetos no encuestables**, es decir, que no cumplían alguno de los requisitos establecidos para participar.

ANEXO IV: DETALLE DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidades autónomas y distritos	Nº de cuestionarios realizados
Comunidad de Madrid	982
Usera (Municipio de Madrid)	156
Tetuán (Municipio de Madrid)	151
Carabanchel (Municipio de Madrid)	147
Arganzuela (Municipio de Madrid)	153
Ciudad Lineal (Municipio de Madrid)	162
Villaverde (Municipio de Madrid)	135
Puente de Vallecas (Municipio de Madrid)	43
Villa de Vallecas (Municipio de Madrid)	18
Centro (Municipio de Madrid)	16
No definido	1
Cataluña	703
Nou Barris (Municipio de Barcelona)	171
Corbera de Llobregat (Municipio)	79
Hospitalet de Llobregat (Municipio)	444
Súria (Municipio)	9
Comunidad Valenciana	320
L'Eixample (Municipio de Valencia)	43
La Saïdia (Municipio de Valencia)	60
L'Olivereta (Municipio de Valencia)	76
Quatre Carreres (Municipio de Valencia)	27
Poblat Maritims (Municipio de Valencia)	25
Benimaclet (Municipio de Valencia)	18
Ciudad Vella (Municipio de Valencia)	17
El Pla del Real (Municipio de Valencia)	11
Camins al Grau (Municipio de Valencia)	20
Extramurs (Municipio de Valencia)	18
Algirós (Municipio de Valencia)	2
Patraix (Municipio de Valencia)	3
TOTAL	2005



FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

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



mifcontact@iadb.org



www.facebook.com/fominbid



www.twitter.com/fominbid

www.fomin.org



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID