ISSN 2215-5910
Investigación

MIGRANTES DE BOLIVIA, PARAGUAY Y PERÚ RESIDENTES EN SÃO PAULO (BRASIL) Y LAS REMESAS ENVIADAS A SUS PAÍSES DE ORIGEN

Oswald Céspedes Torres

RESUMEN

El análisis de la migración *Sur-Sur*, como lo sería el caso de migrantes de países sudamericanos (Bolivia, Paraguay y Perú, aquí denominado *Bloque BPP*) hacia Brasil, es un tema del mayor interés, especialmente si se observan las tendencias de la evolución migratoria en otros destinos como el europeo (especialmente España) como consecuencia de diversos factores, entre ellos, la crisis económica internacional del 2008 y la recesión económica cuyos efectos han sido fuertemente sentidos por muchos migrantes en términos del desempleo y caída de sus ingresos. Los efectos recesivos, junto con la devaluación de la moneda (tanto el Euro como el Real) en los años analizados, han sido determinantes de los menores flujos de remesas enviados desde España (y EE.UU.) y, a pesar de haber mayores flujos de migrantes hacia Brasil, estos no han sido suficiente para compensar estas caídas en las remesas recibidas por los hogares de los migrantes en Bolivia, Paraguay y Perú. Ante este panorama, un estudio como el presentado en este documento es de sumo interés con el fin de conocer en mayor profundidad las principales características de la población de migrantes del *Bloque BPP* residentes de São Paulo, Brasil.

Palabras claves: Migración internacional; Remesas; Migrantes sur-sur; Inclusión financiera; Vulnerabilidad financiera.

ABSTRACT

The analysis of *South-South* migration, as would be the case of migrants from South American countries (Bolivia, Paraguay and Peru, henceforth *BPP Block*) to Brazil, is a topic of greatest interest, especially if the trends of migratory evolution are observed in other destinations such as the European (especially Spain) as a consequence of various factors, including the 2008 international economic crisis and the economic recession, the effects of which have been strongly felt by many migrants in terms of unemployment and falling incomes. The recessive effects, together with the devaluation of the currency (both the Euro and the Real) in the years analyzed, have been determining factors in the lower flows of remittances sent from Spain (and the US) and, despite having higher flows of migrants to Brazil, these have not been enough to compensate for these drops in remittances received by the homes of migrants in Bolivia, Paraguay and Peru. Against this background, a study such as the one presented in this document is of great interest in order to know in greater depth the main characteristics of the population of migrants from the *BPP Block* residing in São Paulo, Brazil.

Key words: International migration; Remittances; South-south migrants; Financial inclusion; Financial vulnerability.

El autor es Profesor de LEAD University y Consultor en Desarrollo Económico y Organización Industrial. Se ha desempeñado como Economista e Investigador para organismos internacionales y consultoras europeas, tales como KPMG Advisory-Italy y Project Planning & Management, PPM; COWI y ECORYS.

INTRODUCCIÓN

El análisis de la *Migración Sur-Sur*, como lo sería el caso de migrantes de países sudamericanos (Bolivia, Paraguay y Perú) hacia Brasil es un tema del mayor interés, especialmente si se observan las tendencias de la evolución migratoria en otros destinos como el europeo (especialmente España) como consecuencia de diversos factores, entre ellos, la crisis económica internacional del 2008 y la recesión económica cuyos efectos han sido fuertemente sentidos por muchos migrantes en términos del desempleo y caída de sus ingresos.[1] Los efectos recesivos, junto con la devaluación de la moneda (tanto el Euro como el Real) en los años analizados, han sido determinantes de los menores flujos de remesas enviados desde España (y EE.UU.) y, a pesar de haber mayores flujos de migrantes hacia Brasil, estos no han sido suficiente para compensar estas caídas en las remesas recibidas por los hogares de los migrantes en Bolivia, Paraguay y Perú. Ante este panorama, un estudio como el presentado en este documento es de sumo interés con el fin de conocer en mayor profundidad las principales características de la población de migrantes de Bolivia, Paraguay y Perú residentes de São Paulo, Brasil. Entre los principales hallazgos encontrados en este estudio se encuentran:

1. En términos generales, los entrevistados son personas relativamente jóvenes (menores a los 35 años), jefes de hogar y viven junto con otros inmigrantes, y una mayoría es remitente de remesas hacia sus países de origen (POs) respectivos; por su parte, la mayor parte de los ex remitentes tienen menos de dos años de serlo y tienen planes de volver a ser remitentes en el futuro cercano.
2. Los entrevistados tienen secundaria completa y una importante proporción son casados o viven en unión, trabajan a tiempo completo o medio tiempo, el tamaño promedio de su hogar es de 4 personas, tienen en su gran mayoría (86%) menos de 15 años de vivir en Brasil y son trabajadores en proceso industrial (56%) o trabajadores independientes (26%).
3. Una gran proporción de los entrevistados no tiene cuenta corriente en Brasil (74%), aunque tienen planes de abrirla, utilizan tarjeta de débito/crédito, pero están, en términos generales, excluidos de otros servicios financieros formales.
4. En general, los entrevistados tampoco tienen cuenta corriente en sus POs e igualmente están excluidos de servicios financieros formales en sus respectivos POs, excepto en relación con tarjetas de débito/crédito; no tienen deudas pendientes en Brasil (73%) y pocos tienen ahorros (35%) aunque una gran proporción prefiere no responder (65%).
5. En relación con el acceso a las tecnologías de información y comunicación, los entrevistados indican tener acceso a Internet sobre todo para revisar email, sitios de noticias y redes sociales, sea a través de computadoras o teléfonos celulares.
6. En referencia al proceso de envío de remesas a sus respectivos POs:
   a. Una gran proporción indica que tienen conocimiento de canales como empresas especializadas en transferencia de dinero (95% de las menciones) y a través del servicio bancario (25% de las menciones);
   b. Por mucho, de acuerdo con los entrevistados, el mejor canal es empresa especializada (77%), seguido por el canal bancario (7%).
   c. En cuanto a frecuencia de envío, la moda (respuesta más común) es cada 2 o 3 meses (esto es, 6 a 4 veces por año) con un 45% de los casos, seguida por una vez al mes (esto es, 12 veces por año) con un 34%.
   d. El valor del envío promedio es de US$266 y alrededor del 90% de los envíos es inferior a los US$1.000.
   e. El canal más utilizado es empresas especializadas en transferencia de dinero, principalmente por considerarlo confiable y seguro, rápido, fácil y sencillo, y puntual.

[1] Esta investigación fue realizada entre junio 2015 y mayo 2016, con la participación de empresas encuestadoras locales en São Paulo (Brasil) y la coordinación, por parte del autor, a través de *Leyden Consulting Group* (www.leydenconsultinggroup.com) basada en Costa Rica). Los puntos de vista y posibles imprecisiones son del autor. La información levantada entre las diferentes comunidades de migrantes en São Paulo (Brasil) se hizo en un periodo de tres a seis meses durante el periodo de ejecución del estudio en diferentes barrios de migrantes característicos de bolivianos, paraguayos y peruanos en los que están viviendo estos grupos poblacionales en esa ciudad.

f. En cuanto a tasas cobradas, en términos relativos (porcentual respecto del monto enviado), hay un efecto regresivo pues se cobra más en porcentaje al que menos valor envía por transacción.[2] Una proporción importante (44%) de quienes envían remesas califica las tasas cobradas como extremadamente altas o altas.

7. En relación con los ex remitentes, estos representaron alrededor del 41% del total de la muestra y la mayor parte de ellos (un 69% del total de ex remitentes) tienen menos de dos años de haber enviado su última remesa. Casi la mitad de ellos (45% del total de ex remitentes) tiene certeza de volver a enviar dinero al PO o probablemente lo hagan en un futuro cercano.
8. El análisis de conglomerados logró determinar tres perfiles de inmigrantes por PO: a) Alto; b) Medio; y c) Bajo. También, se logró encontrar (mediante Modelos Logit) variables determinantes de la probabilidad de: i) Ser remitente; ii) Enviar remesas por entidad financiera formal; iii) Enviar remesas por empresa especializada. Adicionalmente, se encontró (mediante un Modelo de Regresión Lineal) que ser hombre (género), ingreso y educación del jefe del hogar son determinantes en la generación de ahorro en estos migrantes.

El resto del documento es estructurado así: i) La *Sección I* plantea el contexto económico tanto de Brasil como de España (dos polos de atracción de migrantes de Bolivia, Paraguay y Perú), los flujos históricos de migración y remesas de dichos países; ii) La *Sección II* presenta los principales aspectos metodológicos del estudio; iii) La *Sección III* presenta las características sociodemográficas de la población estudiada; iv) La *Sección IV* analiza la inclusión y la vulnerabilidad financieras de los migrantes; v) La *Sección V* presenta el acceso a tecnologías de información y comunicación (TICs) de la población estudiada; vi) La *Sección VI* presenta la caracterización del proceso de envío de remesas; vii) La *Sección VII* consta de una revisión de las características principales de los ex remitentes; viii) La *Sección VIII* presenta un análisis de conglomerados para determinar perfiles de inmigrantes, así como la estimación de tres modelos *Logit* (probabilidad de ser un hogar remitente, probabilidad de enviar remesas por entidad financiera formal, y probabilidad de enviar remesas por empresa especializada), así como estimación de un modelo de regresión lineal para determinantes del ahorro; finalmente, ix) La *Sección IX* presenta las reflexiones finales del estudio. En la *Sección Anexos*, en documento aparte, se presentan la estructura del cuestionario (Anexo 1) y el cuestionario aplicado (Anexo 2), entro otros anexos que son citados dentro de este artículo (ver URL:https://bit.ly/anexosOswaldCespedes).

SECCIÓN I. CONTEXTO

En esta sección se hará una reseña sobre los principales destinos de migrantes provenientes del Bloque Bolivia-Paraguay-Perú (*Bloque BPP*): Brasil y España. Si bien EE.UU., así como otros países en Sudamérica, también son destinos importantes de esta población, el interés de este estudio se centra en la migración hacia los primeros dos países.

Dos Países Atractores de Migrantes Sudamericanos: Brasil y España

Si bien este estudio se refiere a los inmigrantes de Bolivia, Paraguay y Perú viviendo en Brasil (específicamente en la gran área metropolitana de São Paulo), lo que en la literatura se denomina *Migración Sur-Sur*, debe indicarse que estos migrantes históricamente han emigrado también a España, fenómeno denominado *Migración Norte-Sur*. Por ello, se ha considerado relevante para el contexto de este estudio hacer referencia a las economías de Brasil y España como dos destinos (o polos de atracción) de migrantes desde estos tres países.

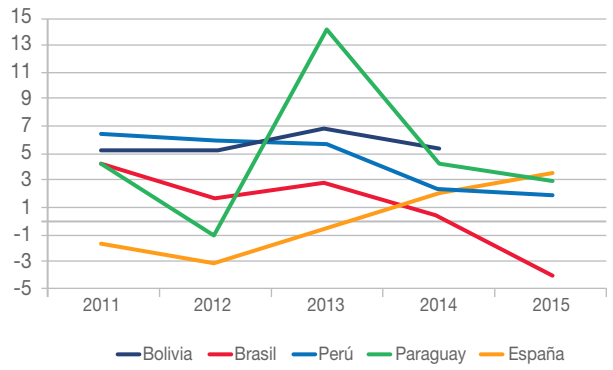
Es un hecho que, por cercanía, a muchos migrantes les es más fácil trasladarse hacia Brasil en comparación el citado destino europeo; sin embargo, la decisión final dependerá de varios factores, entre ellos, el análisis costo-beneficio de si se hace migración Sur-Sur (a Brasil) o Norte-Sur (a España). Entre los costos a ponderar están los asociados a la logística de traslado como tal (es más caro ir a España que ir a Brasil si el migrante está en el Sur), las perspectivas de empleo en

[2] Es importante indicar que no hay consistencia entre los montos cobrados por envío de remesas (indicados por los entrevistados) y otras fuentes sobre tasas cobradas (Banco Mundial), por lo cual esta información solo debe ser vista como una valoración subjetiva de parte de los entrevistados.

el Sur *vis-a-vis* el Norte (así como el perfil propio del migrante en el sentido de si es una persona con calificación o no), las posibilidades de ganar un mejor salario en el Norte versus el Sur, la posibilidad de reunir a su familia en el Sur vs el Norte, entre otros.

Brasil es una economía emergente con una importante capacidad productiva y un ingreso per cápita superior al de muchos países de la región sudamericana. Sin embargo, al 2015 registraba una recesión económica (así como una fuerte devaluación de su moneda) que empezó en 2014 cuando el crecimiento de su producción cayó al 0% y se profundizó aún más en 2015 al reportarse una tasa de crecimiento negativa del PIB (del -4%). El deterioro en el desempeño de la economía brasileña en el 2015 se ha debido principalmente al persistente descenso de la inversión en los últimos años, lo cual ha mermado el aumento de los ingresos y reducido el empleo, lo que, en consecuencia, ha ocasionado un menor nivel de consumo y producción, con el deterioro correspondiente en la recaudación tributaria (aumento del déficit fiscal) y aumento en la deuda pública. Todos estos factores han generado que el desempleo del 7,6% a enero del 2016[3] –lo cual representa un incremento de 2,3 p.p. respecto del nivel del empleo a enero del 2015, con base en cifras de IBGE (2016)– y una alta inflación de aproximadamente el 11% para el 2015. Asimismo, su tasa de inflación se ha elevado sensiblemente entre 2014 y 2015 al pasar de 6,3% a casi el 11% en esos dos años.

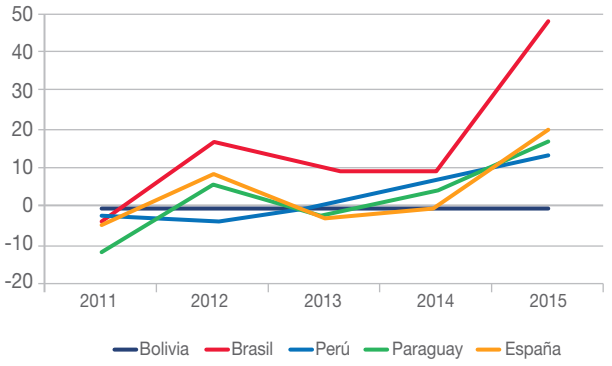
GRÁFICO 1. CRECIMIENTO DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES 2011-2015 (%)



Fuente: Numbers for Development: IDB Open Data Portal. Inter-American Development Bank (2015): http://data.iadb.org

Esto, sumado a la degradación en la calificación del riesgo país por parte de *Standard & Poor's* (en setiembre de 2015) y a las preocupaciones de que la nación podría sufrir degradaciones de riesgo adicionales como consecuencia de inacción política actual y las investigaciones por corrupción en la compañía petrolera estatal (Petrobras), ha generado una fuerte depreciación del Real respecto al dólar de EE.UU., cercana al 50% para el 2015, llevando a la moneda a su nivel más bajo (4,0665 Reales/US$1) desde que fue creado en 1994.

GRÁFICO 2. TIPO DE CAMBIO NOMINAL (UNIDADES DE MONEDA LOCAL/US$), TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)



Fuente: Numbers for Development: IDB Open Data Portal. Inter-American Development Bank (2015): http://data.iadb.org

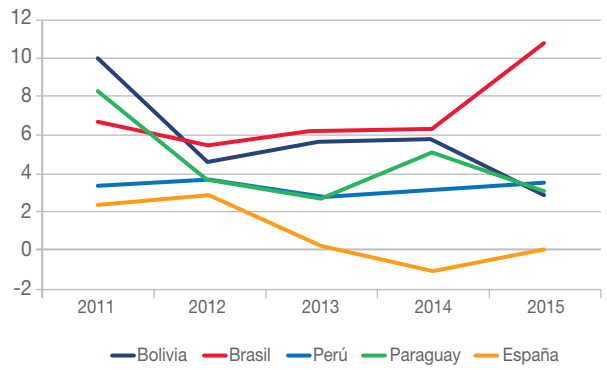
En relación con la variación de los precios en Brasil, la inflación aumentó 4,4 p.p. en el periodo, pasando del 6,3% al 10,7%, superando la meta inflacionaria establecida por el Banco Central de Brasil en 6,5%. En lo que respecta a la población que se encuentra en estado de pobreza, Brasil, a pesar de la recesión, es de los países con menor tasa de pobreza (9% al 2014).[4] Brasil presenta mejores condiciones económicas que Perú, Bolivia y Paraguay, lo cual es un motor para la atracción de flujos migratorios. Es por esta razón (y otras que se analizarán en este documento) que los ciudadanos de otros países migran a Brasil por mejores oportunidades de empleo y condiciones de vida.

En el caso de España, que es un polo de atracción de migrantes sudamericanos (al igual que Brasil), se habla de que la crisis económica que la ha afectado desde el 2008 podría no terminar sino hasta el 2017, con lo cual se estaría ante una "década perdida", si las previsiones del FMI se cumplieran y las pérdidas en el PIB se

[3] Estas estimaciones se basan en un estudio de las regiones metropolitanas: Recife, Salvador, Belo Horizonte, Río de Janeiro, São Paulo y Porto Alegre.

[4] Basado en la línea de US$2,5 por persona por día.

GRÁFICO 3. TASA DE INFLACIÓN INTERANUAL DEL IPC (%)



Fuente: Numbers for Development: IDB Open Data Portal. Inter-American Development Bank (2015): http://data.iadb.org

lograran recuperar para ese año. La situación inició con la explosión de la burbuja en la bolsa (sector financiero) y luego se trasladó al sector real, generando caídas importantes en la producción interna y en el empleo. Si bien las tasas de crecimiento económico más recientes han sido positivas en los últimos años (2014 y 2015), estas aún no son suficientemente altas como para decir que se ha acelerado de forma sostenida. Por su parte, la inflación no parece ser una preocupación en el país español pues esta fue negativa (-1%) en 2014 y registró un 0% en 2015. Asimismo, en relación con el valor del Euro en los mercados internacionales (versus el US$), este se depreció en alrededor del 20% durante el 2015, lo cual implica un fuerte impacto financiero para los inmigrantes sudamericanos residentes en España quienes verían que el envío de remesas a sus hogares en los respectivos países de origen sería, como mínimo, un 20% más caro, dado que ellos estarían recibiendo sus salarios y demás ingresos en Euros, suponiendo que sus ingresos en España se mantienen constantes, lo cual podría ser un escenario optimista en vista del aumento tan fuerte en el desempleo en ese país.

En relación con la tasa de desempleo en España, esta llegó al 25,7% para el cuarto trimestre del 2013, pasó al 23,7% un año después (cuarto trimestre del 2014) y continuó su descenso hasta llegar al 20,9% para el cuarto trimestre del 2015.[5]

Esto, aunado a la devaluación del Euro respecto al US dólar (comentado previamente), implica que los esfuerzos laborales por parte de los migrantes sudamericanos residentes en España deban aumentar con el fin de tratar de mantener constantes sus envíos de remesas hacia sus hogares en sus respectivos países de origen, lo cual, en términos generales, no ha sido posible; por ejemplo, con base en datos del Banco Mundial[6]:

- En Bolivia, el ingreso de remesas familiares alcanzó US$264 millones de dólares al 2014, reportando una caída del 35,1% respecto los US$407 millones registradas en el 2010. España es el principal origen de las remesas recibidas, con aproximadamente un 41% del total, seguido de EE.UU. (16,2%), Brasil (9,9%) y Argentina (9,6%).[7] Esta disminución en el flujo de remesas podría deberse en parte al retorno de población boliviana desde España, así como a la naturalización de estos migrantes residentes en España con el fin de tener mejores posibilidades de obtener empleos con mayor remuneración.
- En Paraguay, las remesas familiares enviadas desde España se redujeron de un total de US$116 millones para el 2010 a US$57 millones durante el 2014 (esto es, una reducción equivalente a un 50,1% del monto recibido en 2010), reducción que no ha sido posible compensar con remesas enviadas desde Brasil en ese mismo periodo.[8]
- En Perú, las remesas familiares recibidas desde España cayeron de US$428 millones en 2010 a US$352 millones en 2014, representando una disminución aproximada del 18%, que tampoco han sido posible compensar con las remesas recibidas desde Brasil.[9]

Flujos Históricos de Migrantes Sudamericanos hacia Brasil y España

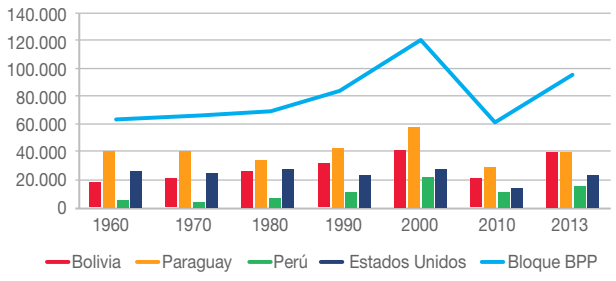
Esta sección hace referencia a los flujos de migrantes desde Bolivia, Paraguay y Perú hacia Brasil y España, aunque también se presentan los flujos migratorios del *Bloque BPP* hacia los EE.UU. para efectos de visualizar

[5] Según los datos del Instituto Nacional de Estadísticas http://www.ine.es) de España.
[6] Véase Banco Mundial, www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.
[7] De acuerdo con el *Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Primer Semestre 2015*, del Banco Central de Bolivia.
[8] De acuerdo con datos del Banco Mundial citados previamente, estas cayeron en alrededor de US$10 millones en ese periodo.
[9] Estas aumentaron tan solo en US$3 millones en ese periodo, de acuerdo con datos del Banco Mundial citados previamente.

sus flujos relativos en esta comparación internacional. Con ello se busca conocer cuáles han sido los flujos históricos de migrantes desde los tres países integrantes del *Bloque BPP* hacia dichos destinos y poner en perspectiva el fenómeno migratorio para ver cómo ha evolucionado en los últimos años como consecuencia de la evolución económica.

La migración hacia Brasil de personas nacidas en el *Bloque BPP* cayó aproximadamente un 50% en el período 2010-2014, al pasar de 120 mil personas en 2010 a alrededor de 60 mil en 2014. Por países, Paraguay y Bolivia fueron los que más redujeron el total de migrantes viviendo en Brasil (el primero en alrededor de 29 mil personas y el segundo en alrededor de 20 mil). Sin embargo, de acuerdo con la información del Banco Mundial, en el periodo 2010-2013, la tendencia de este flujo migratorio se tornó nuevamente positivo al pasar a un total de 94 mil en 2013 para el mencionado grupo de países.

GRÁFICO 4. MIGRACIÓN HACIA BRASIL DESDE BOLIVIA, PARAGUAY, PERÚ, EE.UU. Y BLOQUE BPP, 1960-2013

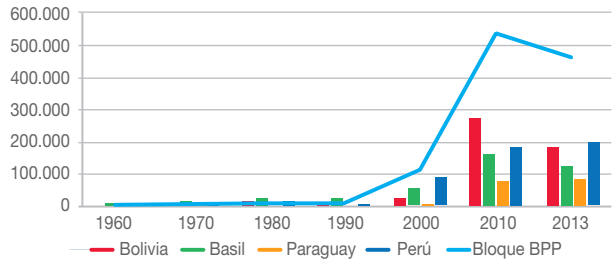


Fuente: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

Por su parte, esto es coincidente con la caída de migrantes residiendo en España que son originarios del *Bloque BPP*. Esta caída fue aproximadamente de 75 mil personas en el periodo 2010-2013. Una parte de esta caída fue compensada por la mayor migración de personas del *Bloque BPP* hacia Brasil como ya se mencionó, así como hacia los EE.UU. que recibió alrededor de 64 mil personas originarias de estos países (Bolivia, Paraguay y Perú) en dicho lapso.

La crisis financiera internacional que inició a finales del 2007 y afectó fuertemente a la economía de los EE.UU. también generó un impacto sensible en los

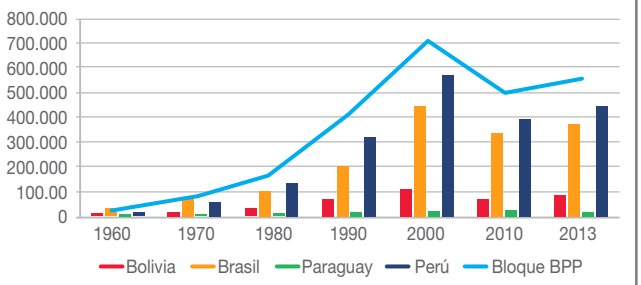
GRÁFICO 5. MIGRACIÓN HACIA ESPAÑA DESDE BOLIVIA, PARAGUAY, PERÚ, BRASIL Y BLOQUE BPP, 1960-2013



Fuente: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

flujos migratorios de los países del *Bloque BPP*, al reducirse el total de migrantes hacia EE.UU. en aproximadamente 215 mil entre el 2000 y el 2010, lo que equivale a un 30,5% de los flujos migratorios hacia ese país. De esta forma, aunque para el 2013 la migración hacia los EE.UU. ha vuelto a aumentar (en aproximadamente 64 mil personas en 2000-2013), los niveles de migración mostrados en el 2000 hacia ese destino están lejos de ser recuperadas en el corto plazo.

GRÁFICO 6. MIGRACIÓN HACIA EE.UU. DESDE BOLIVIA, PARAGUAY, PERÚ, BRASIL Y BLOQUE BPP, 1960-2013



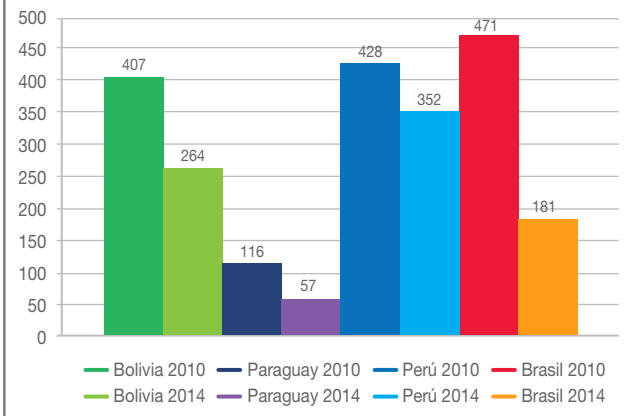
Fuente: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

Flujos de Remesas de Migrantes Sudamericanos Recibidas desde Brasil y España

Estas tendencias migratorias están ligadas a la crisis económica mundial que inició en el 2007 y que tuvo sus efectos hasta el 2012-14 en países como España. Siendo esta una de las razones por las cuales las remesas recibidas desde ese país por parte de Bolivia, Paraguay y Perú tienen una tendencia fuertemente decreciente entre 2010 y 2014.[10]

[10] Vale señalar que el mismo Brasil ha sufrido una fuerte caída en las remesas recibidas desde España, al pasar de US$471 millones en 2010 a US$181 millones en 2014.

GRÁFICO 7. MONTO DE REMESAS RECIBIDAS DESDE ESPAÑA POR PAÍS RECEPTOR 2014 Y 2010 (MILLONES DE US$)

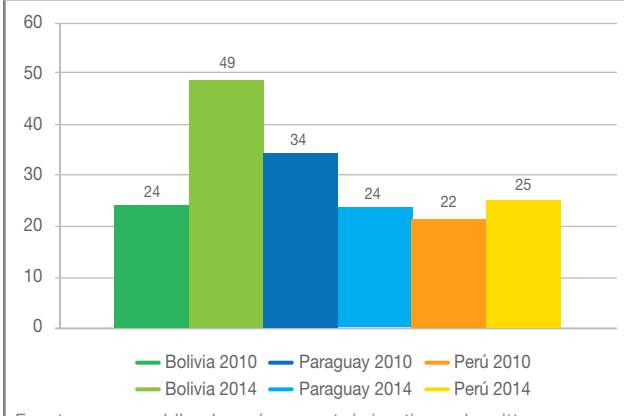


Fuente: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

La situación pareciera no haber sido fácil de sortear para estos migrantes si se observa que, a pesar de la mayor llegada de migrantes nacidos en Bolivia, Paraguay y Perú a Brasil en el periodo 2010-2013, el monto de remesas desde Brasil hacia el *Bloque BPP* no ha sido suficiente para compensar la caída tan fuerte de remesas enviadas desde España.

Se observa un aumento fuerte de remesas enviadas desde Brasil hacia Bolivia (suben en US$25 millones) en período 2010-2014, pero este no es el caso si se observan las remesas enviadas desde Brasil a Paraguay (que caen en US$15 millones) y a Perú (que caen en US$2 millones).

GRÁFICO 8. MONTO DE REMESAS RECIBIDAS DESDE BRASIL POR PAÍS RECEPTOR 2014 Y 2010 (MILLONES DE US$)

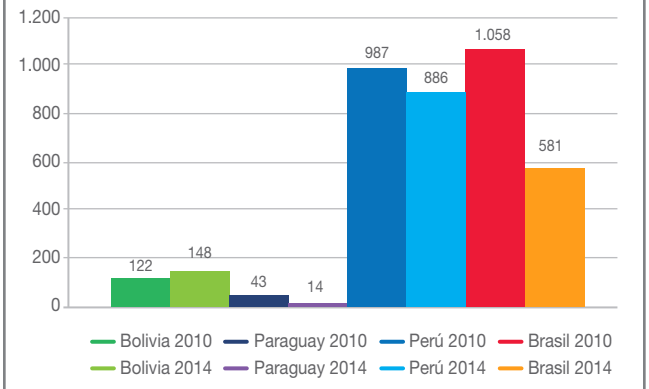


Fuente: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

En el caso de las remesas originadas en EE.UU., estas han caído fuertemente para países como Brasil (al pasar de US$1058 millones en 2010 a US$581 millones en 2014, equivalente a una variación de -45% en ese periodo) y Perú (al pasar de US$987 a US$886 millones, equivalente a una variación de -10% en el mismo periodo). Para el caso de las remesas enviadas desde EE.UU. hacia Paraguay, éstas se desplomaron también al pasar de US$43 a US$14 millones. Solamente en el caso de las remesas originadas en EE.UU. que fueron destinadas a Bolivia se dio un aumento en sus magnitudes al pasar de US$122 a US$148 millones entre los años 2010 y 2014.

La tendencia a la reducción en la recepción de remesas recibidas desde España también se da para el caso de Brasil, reportándose, de acuerdo con la información del Banco Mundial, una caída en estas de aproximadamente US$290 millones en el periodo 2010-2014, lo cual representa un descenso del 62% tomando como base el año 2010. La menor llegada de remesas a los países del *Bloque BPP* y Brasil también se registra si se revisa la información del Banco Mundial de remesas enviadas a esos países desde los EE.UU.

GRÁFICO 9. MONTO DE REMESAS RECIBIDAS DESDE EE.UU. POR PAÍS RECEPTOR 2014 Y 2010 (MILLONES DE US$)



Fuente: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

En resumen, puede decirse que hay una coincidencia palpable entre los mayores flujos migratorios desde el *Bloque BPP* hacia Brasil y los flujos de remesas enviados desde Brasil, especialmente para el caso de Bolivia y de Perú (marginalmente) en el periodo mencionado, tomando en cuenta los datos del Banco Mundial (2016).

De acuerdo con información del Banco Mundial, Cirasino (2015) establece que Brasil es un receptor neto de remesas internacionales y recibe aproximadamente el 4% de los flujos enviados a la región de América

Latina y el Caribe (siendo estos alrededor de 2,5 veces los flujos de remesas enviadas hacia el exterior). Las cifras estimadas al 2014 de las remesas internacionales recibidas por Brasil fueron de US$2645 millones y las remesas enviadas (salientes) desde Brasil hacia el resto del mundo fueron de US$1630 millones.[11]

Dadas estas tendencias brevemente mencionadas en esta sección en relación con los flujos de migrantes del *Bloque BPP* hacia Brasil, se ha querido profundizar en el estudio de los perfiles de los migrantes bolivianos, paraguayos y peruanos en Brasil y así tratar de entender mejor sus preferencias y necesidades en cuanto al envío de las remesas, así como la inclusión y vulnerabilidad financieras.

SECCIÓN II. METODOLOGÍA

El objetivo del estudio es comprender cómo los latinoamericanos realizan remesas de dinero a su PO. Para ello se entrevistarán inmigrantes que se encuentren en Brasil, personalmente y la información ser sistematizada a través de Tablet, lo que elimina los cuestionarios de papel y reduce la probabilidad de errores de los encuestadores.

El perfil del entrevistado consiste en los responsables de la administración de las finanzas de la casa; es decir, la persona que realiza las transacciones, pagos, etcétera, en su hogar (no necesariamente será el o la jefe del hogar). Además, debe ser inmigrante de Bolivia, Paraguay o Perú o vivir con alguno de ellos. Cabe resaltar que se considera también un inmigrante que nació en Bolivia, Paraguay o Perú, pero hoy en día se considera un ciudadano brasileño porque recibió (o está en el proceso de recibir) la ciudadanía brasileña. Dentro del cuestionario se desarrolla un módulo especial para los ex remitentes de remesas; se le pregunta al entrevistado si es ex remitente[12] o remitente.[13] Sólo se realiza una entrevista por hogar y las entrevistas se realizaron en el área metropolitana de São Paulo.

Diseño de la Muestra

Como no existía información precisa sobre la población de estos tres tipos de inmigrantes residentes en São Paulo, el resultado de este estudio muestra la incidencia natural de los migrantes remitentes y los ex remitentes cuyo PO sea Bolivia, Paraguay o Perú, población meta del estudio. Para la viabilidad de este proyecto, el trabajo de campo se llevó a cabo sin una proporción definida a priori sobre la cantidad de entrevistas realizadas a cada grupo, la incidencia (remitentes y ex remitentes) fue monitoreada durante el trabajo de campo y los progresos reportados.

Se incluyeron los siguientes barrios de São Paulo:

- Zona central: Brás, Pari, Bom Retiro, Barra Funda.
- Zona este: Tatuapé, Belém, Penha, Itaquera, São Mateus.
- Zona norte: Casa Verde, Vila Maria, Cachoeirinha, Vila Guilherme.
- Zona oeste: Largo da Batata.

La muestra final contiene 2.031 entrevistas, de las cuales 1.598 (78,68%) son bolivianos, 200 (9,85%) son paraguayos y 233 (11,47%) son peruanos.

En una mayoría de los casos, los cuestionarios fueron aplicados en español (56% del total de entrevistados), aunque una proporción significativa prefirió el portugués (44%, en total 885 casos).

CUADRO 1. MUESTRA DE INMIGRANTES EN SÃO PAULO POR PO

País	Inmigrantes Censo 2010	Proporción Esperada de Inmigrantes	Muestra Esperada de Inmigrantes	Muestra Real de Inmigrantes	Proporción Muestra Real de Inmigrantes
Bolivia	27.754	71,80%	1.440	1.598	78,68%
Paraguay	6.032	15,61%	312	200	9,85%
Perú	4.868	12,59%	252	233	11.47%
Total	**38.654**	**100,00%**	**2.004**	**2.031**	**100,00%**

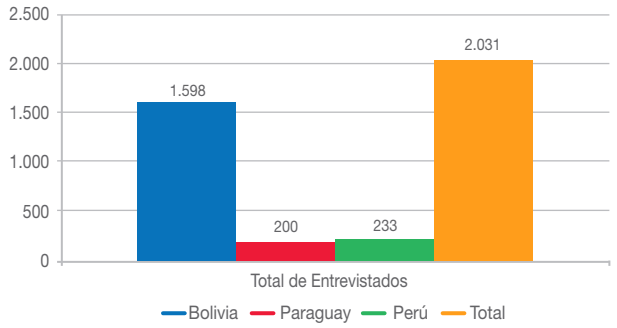
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

[11] Para más información sobre remesas internacionales, véase www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances

[12] Se considere como ex remitente a aquel entrevistado migrante que no ha enviado remesas a su PO en los últimos 12 meses al momento de la entrevista.

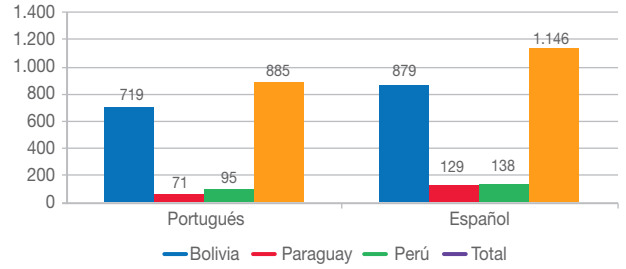
[13] Se considera como remitente a aquel entrevistado migrante que ha enviado dinero a su PO en los últimos 12 meses al momento de la entrevista.

GRÁFICO 10. TOTAL DE ENTREVISTADOS POR PO (PO), N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 11. IDIOMA EN QUE SE APLICARÁ LA ENCUESTA, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En el caso de los inmigrantes bolivianos, como era de esperar con base en cifras del censo de 2010, su proporción fue sumamente alta en comparación con la de los otros inmigrantes incluidos en este estudio. De hecho, en el caso de los paraguayos, se debió realizar un esfuerzo adicional con el fin de llevar la muestra a los 200 casos con el que se terminó efectivamente.

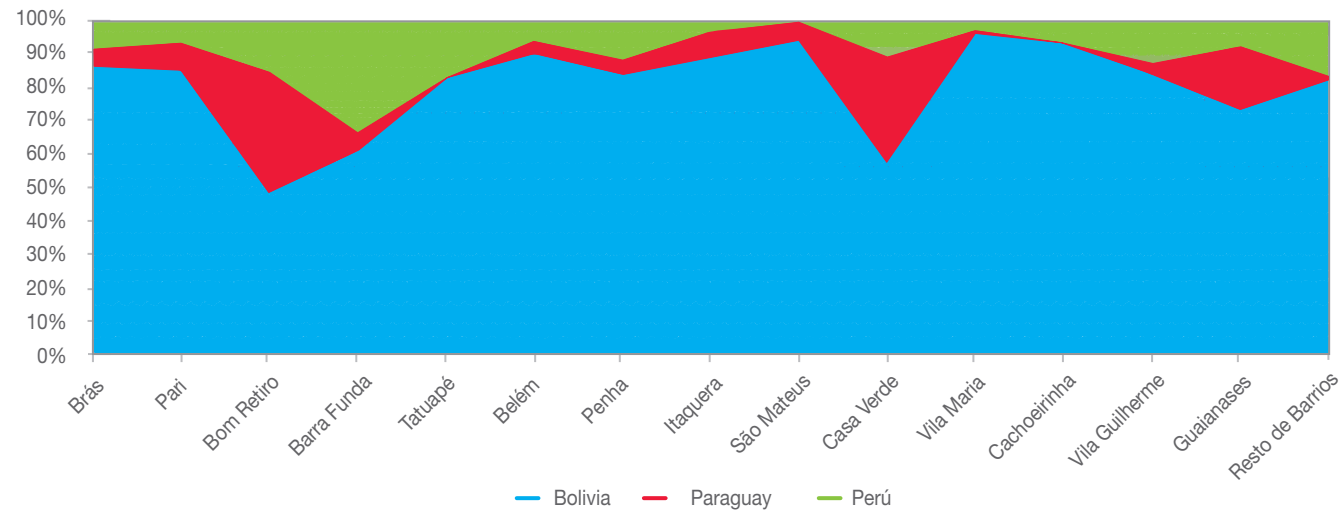
Cobertura de la Muestra por Zonas de São Paulo

La encuesta cubrió una importante cantidad de barrios del área metropolitana de São Paulo, con diferente incidencia por PO del migrante.

En la distribución total de la muestra por lugar de residencia del entrevistado sobresalen zonas como Brás (21%), Bom Retiro (16%), Belém (5%) y Vila Maria (6%), entre otros.[14]

A su vez, la mayoría de los entrevistados fue abordado por el equipo de trabajo de campo en lugares de encuentro social (59%),[15] en tanto que en menor proporción se dieron entrevistas en lugares de trabajo (20%) y residencias (17%).

GRÁFICO 12. LUGAR DE RESIDENCIA DE LOS ENTREVISTADOS POR PO, N=2.031

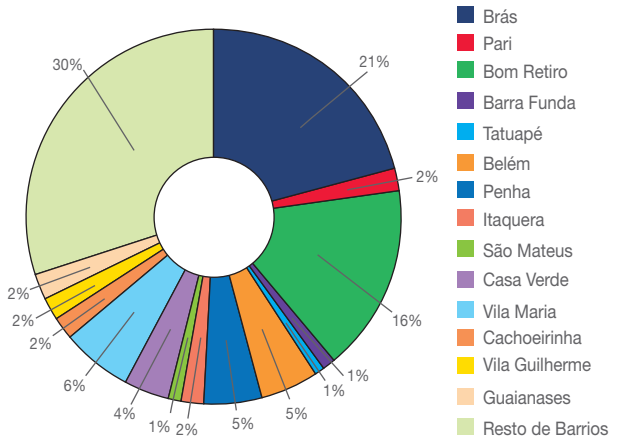


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

[14] En el Anexo 6 aparece una sección de mapas de calor, entre los cuales el primero de ellos hace referencia a la distribución de la muestra por zonas de la ciudad de São Paulo.

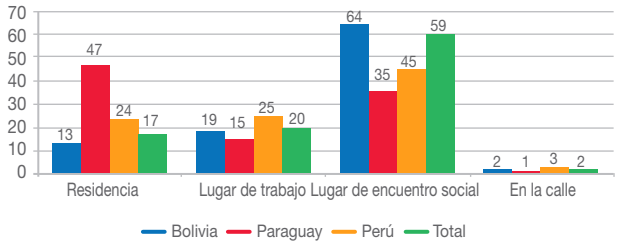
[15] Algunos ejemplos de estos lugares de encuentro social son iglesias (tal como el *Templo de Salomão*), estadios o plazas de deporte (ejemplo, campos de fútbol) y ferias culturales.

GRÁFICO 13. DISTRIBUCIÓN POR LUGAR DE RESIDENCIA DE LOS ENTREVISTADOS, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 14. DISTRIBUCIÓN DEL LUGAR DE LA ENTREVISTA POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

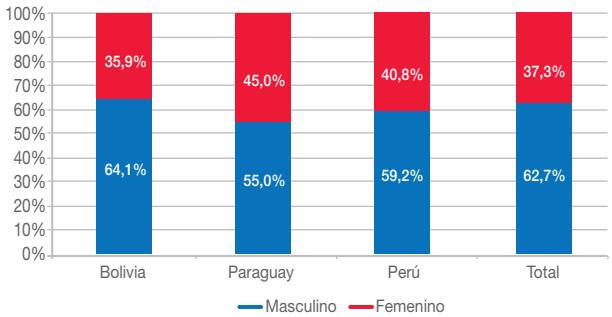
SECCIÓN III. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LA POBLACIÓN ESTUDIADA

Esta sección presenta los principales hallazgos encontrados en la información de la encuesta sobre inmigrantes del *Bloque BPP*.

Sociodemográficos

La mayoría de entrevistados (63%) en la muestra total son masculinos, principalmente por efecto de los bolivianos (64%) y su peso preponderante en la muestra; sin embargo, esta proporción se reduce un poco al 55 y al 59% en los casos de paraguayos y peruanos.

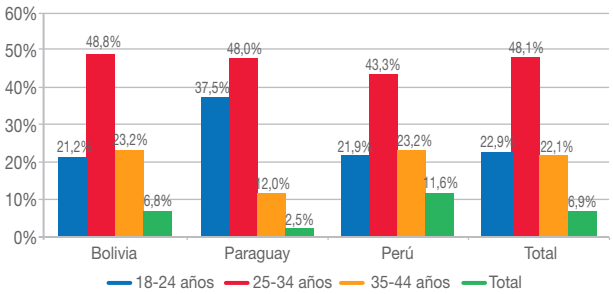
GRÁFICO 15. SEXO DE LOS ENTREVISTADOS POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Alrededor de dos terceras partes de los entrevistados resultó ser Jefe de Hogar y por esta razón se hará referencia en esta sección a las características sociodemográficas de los entrevistados (no necesariamente de jefes). Una gran proporción (70%) de los entrevistados reportó edades entre los 18 a los 34 años, lo cual indica que una gran mayoría de esta población es gente adulta relativamente joven. Los inmigrantes de Paraguay son los más jóvenes de la muestra con el 85% de ellos en ese rango de edad.

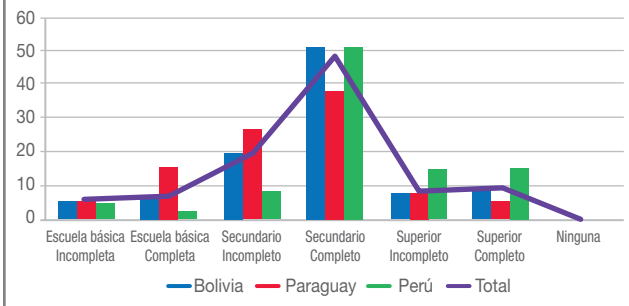
GRÁFICO 16. EDAD DE LOS ENTREVISTADOS POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

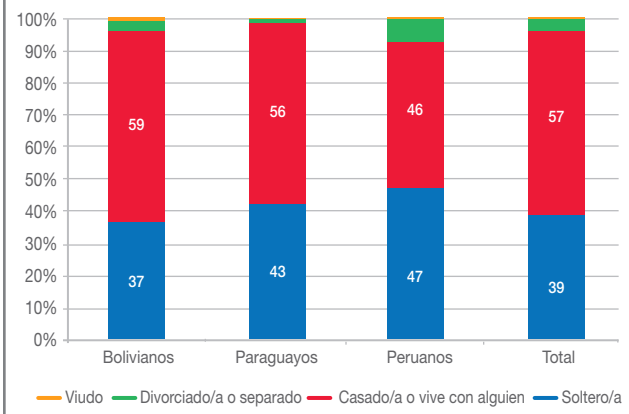
Los entrevistados indicaron que, en proporción sumamente alta (93% para el total de la muestra), el último grado de escolaridad fue obtenido en su respectivo PO y solo el 7% remanente lo hizo en Brasil. Esto parece indicar que, en su gran mayoría, los inmigrantes entrevistados llegan a São Paulo a trabajar o realizar otras actividades, pero no necesariamente a estudiar.

GRÁFICO 17. GRADO DE ESCOLARIDAD DEL ENTREVISTADO POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 18. ESTADO CIVIL DEL ENTREVISTADO POR PO, N=2.031



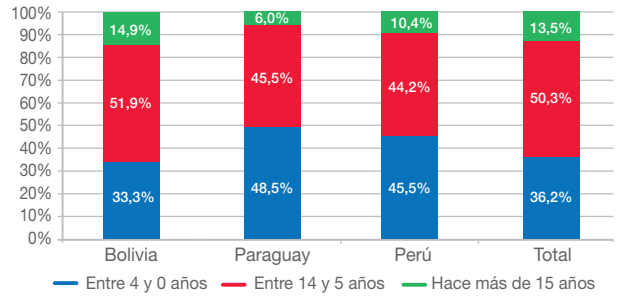
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En relación con el estado civil de los entrevistados, la mayor proporción de ellos (57% del total) corresponde a la categoría casado/a o vive con alguien (unión), seguido de soltero/a (39% del total). En Brasil, el tamaño del hogar del entrevistado más frecuente (moda) para el total de la muestra es de 3 personas y su mediana es 4 personas por hogar. Los bolivianos tienen, en promedio, el hogar más grande (4,3), seguidos por los peruanos con 3,5 y los paraguayos con 2,9.

En el PO, el tamaño del hogar más frecuente (moda) para el total de la muestra es de 2 personas, su mediana es 4 personas por hogar. Los peruanos tienen, en promedio, el hogar más grande (4,6), seguidos por los paraguayos con 4,5 y los bolivianos con 4,4. Puede decirse que, en promedio, los hogares inmigrantes en Brasil son relativamente más pequeños que sus hogares los respectivos POs.

El 86% de los inmigrantes entrevistados tienen menos de 15 años de vivir en Brasil, siendo los bolivianos los que más tiempo tienen de vivir ahí pues alrededor del 15% indicó tener más de 15 años de haber llegado a Brasil, seguidos por los peruanos con 10% y los paraguayos con 6%. Del total de la muestra indicada, alrededor del 50% de ellos dice tener entre 14 y 5 años de haber llegado a Brasil y un poco más de un tercio de los hogares indicó haber emigrado hace menos de 5 años a Brasil.

GRÁFICO 19. TIEMPO DEL ENTREVISTADO DE VIVIR EN BRASIL POR PO, N=2.024

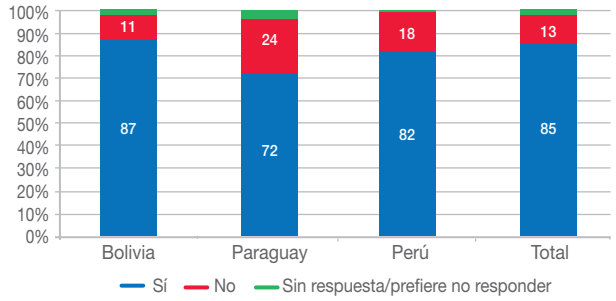


Nota. Hay 7 valores faltantes por lo cual solo se presentan 2.024 datos válidos.
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Alrededor del 85% de los entrevistados tienen documento de identidad emitido en Brasil. De estos tres grupos de inmigrantes, son los paraguayos quienes tienen la mayor proporción de personas sin este tipo de documentos (24%). Los que presentan la mayor proporción de personas con documentación emitida en Brasil son los bolivianos (87%), seguidos por los peruanos (82%). De acuerdo con información adicional recopilada para este estudio, existe un documento denominado "*Carteira de Trabalho e Previdencia Social*" (CTPS) que es un registro de trabajo. Los patronos (empleadores) requieren este documento para contratar a sus empleados, lo cual efectivamente le permite al residente (inmigrante) trabajar. En consecuencia, el solo hecho de tener un documento de identidad emitido en Brasil no significa que el inmigrante tenga permiso para trabajar. Sin embargo, obtener el CTPS no parece ser muy difícil si ya se cuenta con el documento de identidad, especialmente para inmigrantes provenientes de los países del Mercosur. Las principales dificultades para tener un CTPS están relacionadas con el trámite burocrático como tal (tiempo) y los costos asociados (que no son despreciables). Sin embargo, de los datos de la encuesta no se logró determinar si el

entrevistado cuenta con el CTPS como tal; por lo tanto, no podría afirmarse, en este punto, si todos los que tienen documento de identidad emitido en Brasil tienen también dicho permiso de trabajo.[16]

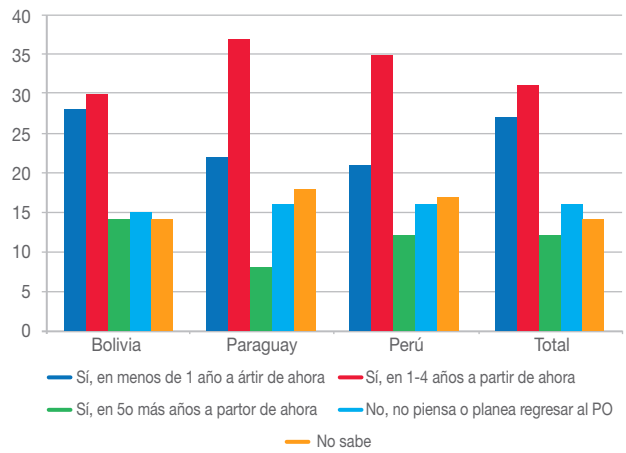
GRÁFICO 20. POSEE EL ENTREVISTADO ALGÚN DOCUMENTO DE IDENTIDAD EMITIDO EN BRASIL POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Para el total de la muestra, alrededor de un 58% de los entrevistados tiene planes de regresar a su PO en un periodo máximo de hasta 4 años (a partir del momento en que se realizó la entrevista); un 12% de ellos lo planea dentro de un horizonte temporal que va de 5 o más años. Solo un 16% indicó no tener planes de regresar a su PO y el 14% restante de la muestra indicó no saberlo.

GRÁFICO 21. PLANES DE REGRESAR A SU PATRIA POR PO, N=2.031

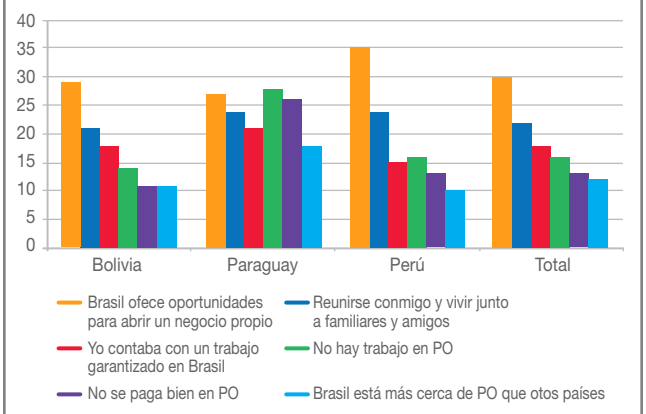


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Trabajo e Ingresos

La migración hacia Brasil está ligada, especialmente, a motivos económicos y laborales. Entre los principales motivos para la migración a Brasil se encuentran: a) Brasil ofrece oportunidades para abrir un negocio propio (30% de las menciones); b) Reunirse conmigo y vivir junto a familiares y amigos (22% de las menciones); c) Ya contaba con un trabajo garantizado en Brasil (18% de las menciones); d) No hay trabajo en PO (16% de las menciones). Puede inferirse de esto que los migrantes buscan salir de su PO sobre todo por razones económicas y familiares, con el fin de mejorar sus condiciones de vida en relación con la evaluación subjetiva de su situación económica y familiar en el PO.

GRÁFICO 22. MOTIVOS DE LA MIGRACIÓN A BRASIL POR PO, N=2.031



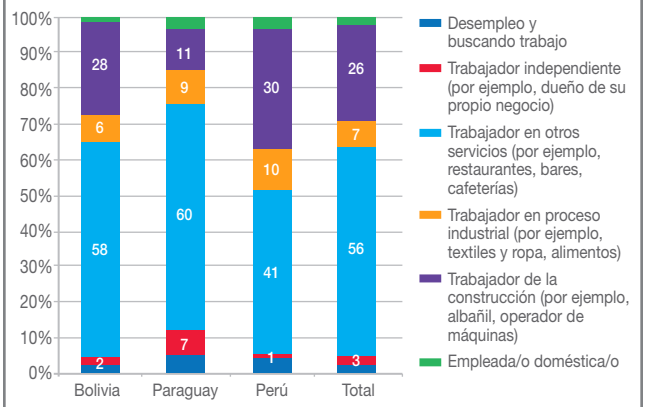
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Una mayoría de los entrevistados (56%) indicó que su ocupación actual es de trabajador en proceso industrial (por ejemplo, textiles y ropa, alimentos), seguido por la de trabajador independiente (por ejemplo, dueño de su propio negocio) con un 26% de los casos. Una muy baja proporción de los entrevistados (2%) se encuentra desempleado y buscando trabajo; asimismo, un 7% de los casos indicó ser trabajador en otros servicios (por ejemplo, restaurante, bares, cafeterías) y alrededor del 6% mencionó tener otras ocupaciones (por ejemplo, empleada/o doméstica/o, albañil, operador de máquinas).[17]

[16] Al ser este un tema muy sensible para los entrevistados, no se profundizó en el tipo de documento de identidad ni si se tenía el CTPS pues esto pudo haber creado una mayor tasa de rechazo para la encuesta como tal.

[17] Si bien, información sobre estatus legal del migrante es de suma utilidad para estudios como este, por consideraciones estratégicas en el momento de diseñar el cuestionario, se determinó que hacer este tipo de preguntas ahuyenta al entrevistado y haría prácticamente imposible de llevarlo a cabo en vista del temor de los entrevistados a ser identificados por las autoridades.

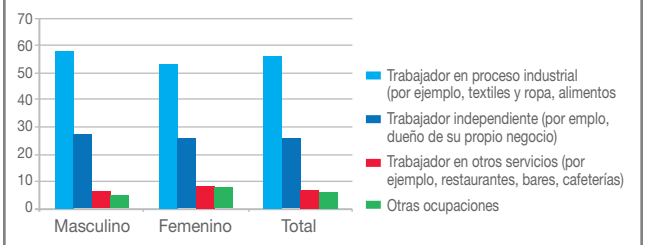
GRÁFICO 23. OCUPACIÓN ACTUAL DEL ENTREVISTADO POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Respecto de la ocupación del entrevistado por género, los migrantes entrevistados se distribuyen de forma similar en las principales ocupaciones si se observan los porcentajes,[18] siendo la excepción a esto la ocupación trabajador de la construcción donde sólo aparecen hombres y en la de servicios domésticos donde hay mayor presencia relativa femenina.

GRÁFICO 24. OCUPACIÓN ACTUAL DEL ENTREVISTADO POR GÉNERO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Por los resultados vistos en referencia a ocupación del migrante, se puede afirmar que estos, en una gran mayoría, llegan a Brasil para desempeñarse como trabajadores en procesos industriales y para poner un negocio propio.

El cuadro 2 permite conocer las ocupaciones mencionadas por los entrevistados y sus remuneraciones por género y como promedio general.

CUADRO 2. INGRESO ANUAL PROMEDIO DEL ENTREVISTADO POR OCUPACIÓN Y GÉNERO

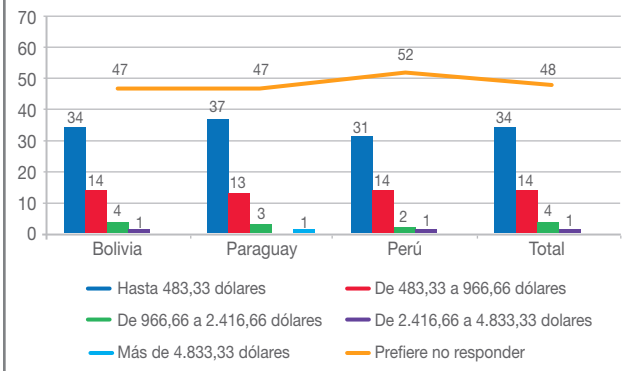
Ocupación	Ingreso Anual en US$		
	Mujer	Hombre	Promedio General
Administrador	20.300	11.600	14.500
Carpintero	.	8.700	8.700
Chofer	.	10.633	10.633
Empleada/o doméstica/o	5.009	5.220	5.075
Estilista	.	8.700	8.700
Ingeniería Mecatrónica	.	20.300	20.300
Logística	.	2.900	2.900
Mecánico	.	2.900	2.900
Médico	.	58.000	58.000
Peluquero	.	8.700	8.700
Pensionado	58.000	.	58.000
Profesor/a (ya sea de escuela primaria, secundaria)	20.300	20.300	20.300
Tapicería	.	8.700	8.700
Tecnología de la Información	.	5.800	5.800
Trabajador agrícola (por ejemplo, en una cosecha, producción)	8.700	2.900	4.833
Trabajador de la construcción (p.e., albañil, operador de máquinas)	2.900	10.503	10.303
Trabajador en otros servicios (p.e., restaurantes, bares, cafeterías)	9.438	10.306	10.044
Trabajador independiente (p.e., dueño de su propio negocio)	10.699	12.467	11.939
Vendedor	5.800	20.300	13.050
Promedio Total	**9.539**	**10.806**	**10.420**

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En relación con el ingreso mensual promedio (individual) del entrevistado, para el total de la muestra, alrededor del 34% de ellos tienen ingresos mensuales que se ubican en el rango que va hasta los US$483,33, seguidos por un 14% de los casos que se ubican en el siguiente rango (desde 483,33 hasta US$966,66); solo un 4% de los entrevistados tienen ingresos individuales desde US$966,66 hasta US$2.416,66; aproximadamente, el 3% siguiente tienen ingresos superiores a los US$2.416,66; y una alta proporción de los entrevistados (48%) prefirió no responder a esta pregunta.

[18] La incidencia de masculinos en el total de personas entrevistadas fue de 1.273 casos (esto es, 62,7%) comparado con 758 femeninas (37,3%).

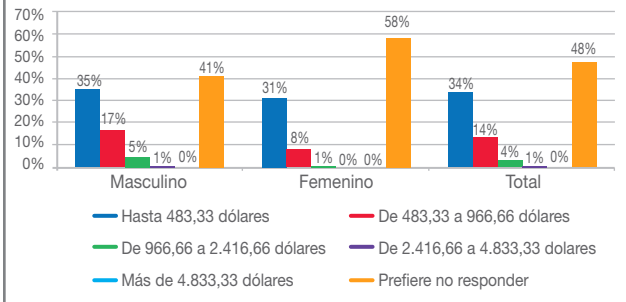
GRÁFICO 25. INGRESO PROMEDIO MENSUAL INDIVIDUAL DEL ENTREVISTADO POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En términos del ingreso mensual individual, las mujeres son las más reticentes a dar este tipo de información, representando un 58% de los casos, en tanto en el caso de los hombres solo un 41% prefirió no responder a esta pregunta. Entre los hombres que contestaron, un 88,8% de los casos[19] ubicó sus ingresos individuales mensuales en los dos menores rangos de ingresos (hasta US$966,66 dólares), en tanto que, entre las mujeres que contestaron, un 95,6% reportó ingresos inferiores a ese monto. Estos datos parecen apoyar la hipótesis de que los inmigrantes masculinos del *Bloque BPP* estarían reportando mayores ingresos individuales que las mujeres. Esto implica que un 11,2% de los hombres que respondieron esta pregunta estarían reportando ingresos individuales por encima de US$966,66, comparado con solo un 4,4% en el caso de las mujeres inmigrantes que respondieron a esta pregunta.

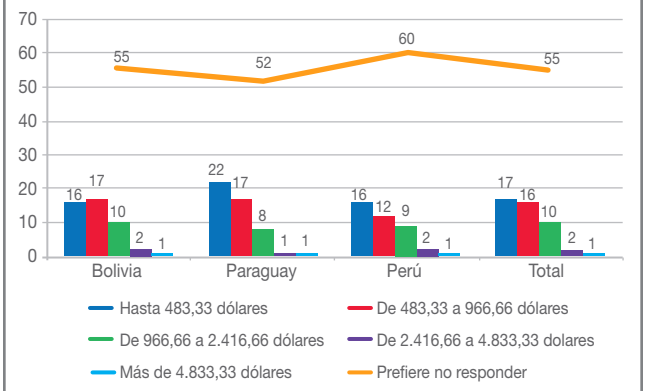
GRÁFICO 26: INGRESO PROMEDIO MENSUAL INDIVIDUAL DEL ENTREVISTADO POR GÉNERO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En relación con la distribución por rango del ingreso promedio mensual familiar (incluyendo el del entrevistado), se observa que la proporción de los entrevistados que prefirió no responder esta pregunta es aún más alta (55% de la muestra) comparado con el caso de los ingresos individuales. Para el total de la muestra, alrededor del 17% se ubicó en el rango inferior de ingresos (hasta 483,33 dólares), seguidos por un 16% en el siguiente rango de ingresos; un 10% se ubicó en el rango de ingresos que va desde US$966,66 hasta US$2.416,66; el restante 3% de los casos indicó tener ingresos superiores a los US$2.416,66.

GRÁFICO 27: INGRESO PROMEDIO MENSUAL FAMILIAR DEL HOGAR POR PO, N=2.031



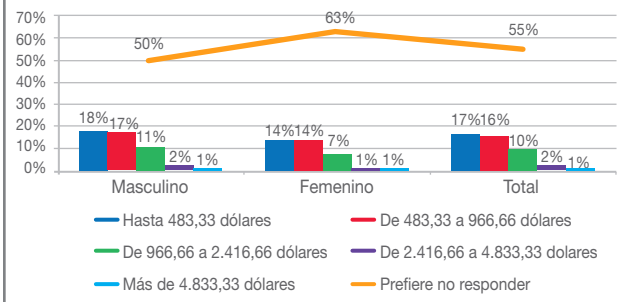
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Por género, al igual que en el caso del ingreso individual mencionado previamente, las mujeres son las que reportan mayor grado de no respuesta (63% de la muestra) comparado con los hombres (50%). Si se toma la frecuencia de los primeros dos rangos de ingreso para los hombres entrevistados (esto es, ingresos hasta US$966,66), este equivale a un 88,8% (esto es, 665 de 749 respuestas válidas masculinas) de las respuestas efectivas (sin considerar las no respuestas), el cual es menor a la proporción para esos mismos dos rangos reportados por las mujeres entrevistadas, equivalente a 95,6% (esto es, 302 de 316 respuestas válidas femeninas). Esto implicaría que alrededor del 11,2% de los hogares de los hombres entrevistados (con respuestas válidas) estarían reportando ingresos mensuales superiores a los US$966,66, comparado con solo un 4,4% para el caso de los hogares de las mujeres entrevistadas.

[19] Esto es, el número de respuestas válidas del rango dividido por el total de respuestas efectivas, excluyendo las no respuestas.

En relación con los ingresos familiares, se observa una menor concentración en los primeros dos rangos de ingreso que pareciera deberse al hecho de que, una vez que se toman en cuenta los ingresos de todos los miembros del hogar, la dispersión entre rangos de ingresos se reduce (esto es, la distribución se hace más homogénea entre categorías de ingreso). Llama la atención el que, en el caso de las mujeres entrevistadas, ellas sean mucho más recelosas para informar sobre el ingreso en comparación con los hombres, tanto respecto de la información sobre el nivel del ingreso como sobre el ingreso familiar.

GRÁFICO 28. INGRESO PROMEDIO MENSUAL FAMILIAR DEL HOGAR POR GÉNERO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

SECCIÓN IV. INCLUSIÓN Y VULNERABILIDAD FINANCIERAS

De acuerdo con Trujillo y Navajas (2014b), "*La inclusión financiera es un tema complejo de analizar, por las diversas perspectivas que hay que tener en cuenta para su comprensión y medición.*" En este sentido, "*…por lo general se tienen en cuenta tres dimensiones al analizar su nivel de desarrollo en un país: acceso, uso y calidad de los servicios financieros.*" En el presente estudio, al crear información con base en una encuesta a migrantes del *Bloque BPP* que residen en São Paulo, Brasil, se han logrado generar algunos indicadores sobre inclusión financiera que están, sobre todo, ligados a la dimensión uso de servicios financieros, tal como se presenta en el acápite Inclusión Financiera de la presente sección.

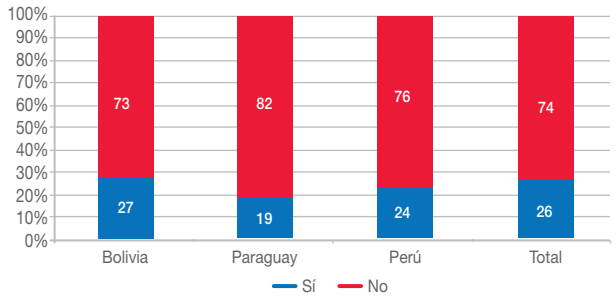
En cuanto a la vulnerabilidad financiera de migrantes latinoamericanos, Orozco y Jewers (2014) la conceptualizan como una situación en la que los migrantes tienen varios factores de riesgo financiero: a) Proporción de Endeudamiento, entendido como un cociente relativamente alto de deuda en relación con ingreso; b) Riesgo, entendido como capacidad de hacerle frente a un gasto inesperado con cierta rapidez; c) Ingreso, entendido como un nivel por debajo de un determinado monto que dependerá del ingreso en la comunidad específica de análisis; y d) Nivel de ahorros, entendido como un monto de ahorros por debajo de un monto que dependerá del nivel medio en una comunicad específica de análisis. En el caso de este estudio, se presenta en el acápite Vulnerabilidad Financiera de la presente sección el análisis de la vulnerabilidad económica.

Inclusión Financiera

En cuanto a características financieras de los inmigrantes estudiados, esta sección resume el acceso a servicios financieros y se presentan comparaciones contra los indicadores de GLOBAL FINDEX (Banco Mundial, 2012).

Del total de entrevistados, un 26% posee cuenta corriente en algún banco local (en Brasil), siendo los bolivianos y peruanos los que más acceso tienen a dicho instrumento financiero (27 y 24%, respectivamente), en tanto que los paraguayos son los que menos proporción reportan (19%). El promedio general de tenencia de cuentas en instituciones financieras por parte de la población brasileña de 15 o más años es de 68% para el 2014. Para Bolivia, el porcentaje correspondiente de tenencia de cuentas en instituciones financieras en su país es de 41,8% para ese mismo año. En el caso de Paraguay, su población reporta un porcentaje del 21% en este indicador para el 2011; y, en el caso del Perú, dicho porcentaje es del 29% para el 2014. En consecuencia, los indicadores de tenencia de cuentas en instituciones financieras de Brasil por parte de los inmigrantes del *Bloque BPP* (residiendo en São Paulo, Brasil) están relativamente bajos con respecto a la población general del país anfitrión de acuerdo con datos de FINDEX, lo que puede interpretarse como que ellos están relativamente excluidos de servicios de cuenta corriente.

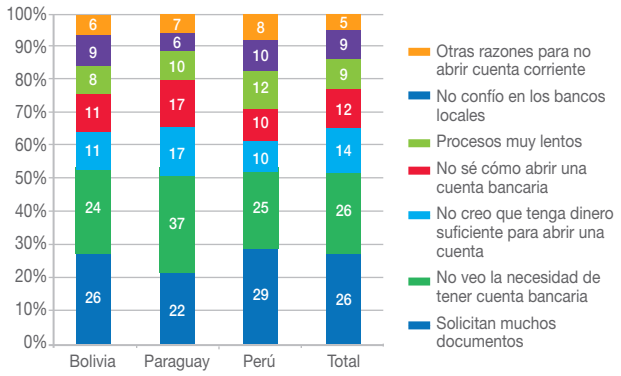
GRÁFICO 29. POSEE EL ENTREVISTADO CUENTA CORRIENTE LOCALMENTE (EN BRASIL) POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Los principales motivos indicados por los entrevistados para no poseer cuenta corriente localmente (en Brasil) son: a) Solicitan muchos documentos (26%); b) No veo necesidad de tener cuenta bancaria (26%); c) No creo que tenga dinero suficiente para abrir una cuenta (14%); y d) No sé cómo abrir una cuenta (12%); e) Procesos muy lentos (9%); y f) No confío en los bancos locales (9%). En consecuencia, puede afirmarse que hay exclusión de los migrantes en São Paulo a los servicios bancarios (cuenta corriente) por aspectos formales (documentación y/o falta de información), desinterés propio (autoexclusión) y por aspectos económicos (insuficiencia de dinero para abrir cuenta bancaria). En resumen, los excesos de trámites burocráticos, escasez de recursos y apatía hacia estos instrumentos por parte de los migrantes están entre las razones más comunes para no tener cuenta corriente en bancos de Brasil.

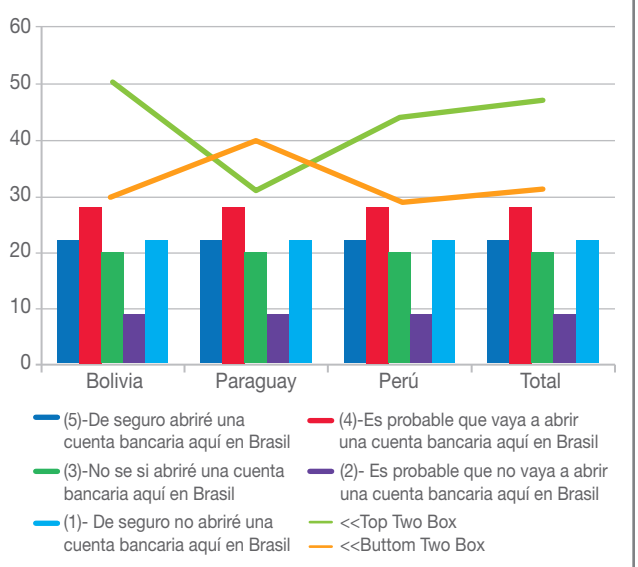
GRÁFICO 30. MOTIVOS PARA NO POSEER CUENTA CORRIENTE LOCALMENTE (EN BRASIL) POR PO, N=1.511



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Los bolivianos y peruanos entrevistados que no poseen cuenta corriente localmente (en Brasil) indican tener dentro de sus planes abrir (de seguro o probablemente) una cuenta corriente en Brasil, con porcentajes del 50 y del 44%, respectivamente para cada país, según puede observarse en el gráfico 31 (línea verde referente al "Top Two Box"), en comparación con los que mencionan no tener dentro de sus planea abrir (de seguro o probablemente) una cuenta de este tipo en Brasil, con porcentajes del 30 y 29%, respectivamente (línea roja referente al "Bottom Two Box"). A diferencia de ellos, los paraguayos indican mayoritariamente (40%) no tener planes de abrir cuenta corriente localmente (de seguro o probablemente) comparado con solo un 31% que indican que sí tienen planes de abrir este tipo de cuenta en Brasil. Esto podría ser un indicador de que los paraguayos son los más reticentes a abrir cuentas corrientes en bancos locales brasileños. En síntesis, los bolivianos y peruanos tienen mayor disposición a abrir cuenta corriente en bancos de Brasil en el futuro cercano.

GRÁFICO 31. TIENE PLANES DE ABRIR CUENTA CORRIENTE LOCALMENTE (EN BRASIL) POR PO, N=1.511



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

A los entrevistados que indicaron poseer cuenta corriente en Brasil, se les preguntó si conocen o no una serie de servicios financieros,[20] así como si ya los ha utilizado (los gráficos comparativos por PO se presentan

[20] La lista de servicios financieros consultada es: a) Cambio de moneda; b) Transferencia de dinero; c) Préstamo hipotecario; d) Crédito/Financiamiento; e) Plan de pensión; f) Fondos de inversión; g) Tarjeta de débito; h) Tarjeta de crédito; i) Cheques; j) Seguro de vida; y k) Seguro de salud.

en el Anexo 3). De acuerdo con la información generada en este estudio, si bien estos migrantes en particular tienen cuenta corriente localmente en Brasil (26% del total de la muestra), los porcentajes de esta población que no han utilizado varios de estos servicios está por encima de los que lo han hecho, razón por la cual se debe indicar que parece haber en ellos un cierto grado de exclusión en el uso de los servicios siguientes: cambio de moneda (excepto los peruanos); préstamos hipotecarios; créditos/financiamientos; planes de pensión; fondos de inversión; cheques; seguro de vida; y seguro de salud. Los servicios financieros para los cuales el porcentaje que indicó haberlos utilizado es superior al porcentaje que indicó no haberlos utilizado son los siguientes: transferencia de dinero (a excepción de los paraguayos); tarjeta de débito; y tarjeta de crédito.

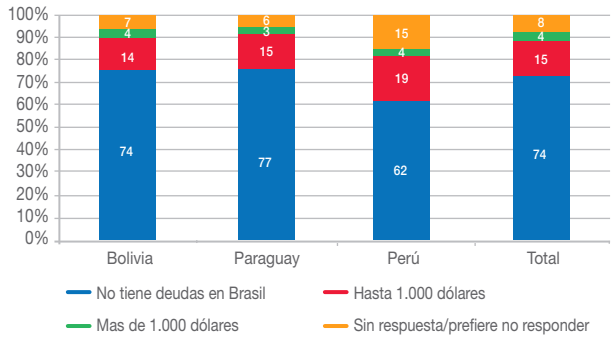
En resumen, esta información permite concluir que, en materia de uso de servicios financieros (en bancos locales) en São Paulo, los migrantes que poseen cuenta corriente localmente están prácticamente excluidos, con la excepción de los tres servicios recién mencionados. Para todos los demás servicios, el acceso a ellos por parte de esta población es sumamente exiguo.

Vulnerabilidad Financiera

Tal como se mencionó al inicio de esta Sección IV, en este documento se sigue la metodología planteada por Orozco y Jewers (2014) para llevar a cabo un análisis de vulnerabilidad entre los migrantes del Bloque BPP residentes en São Paulo, Brasil. Sin embargo, previo a este análisis de vulnerabilidad, se describen algunos resultados relacionados con variables como deuda de los migrantes en Brasil, división de sus ingresos entre gasto y ahorros, lugar dónde guardan sus ahorros, nivel actual de sus ahorros y a quién acudiría en caso de emergencia financiera.

Para el total de la muestra (2.031), un 73% de los entrevistados indicó no tener deudas o préstamos en Brasil; en tanto que un 8% prefirió no responder. Una proporción relativamente baja de los inmigrantes entrevistados (15%) indicó tener deudas que van hasta los US$1.000; solo alrededor del 4% indicó tener deudas superiores a ese monto. La proporción de migrantes endeudados (19%) es menor a la proporción de la población brasileña (mayor de 15 años) que tomó préstamos en el último año (24%), de acuerdo con información de FINDEX (para el año 2011). Esto sugiere que los migrantes del Bloque BPP parecen ser un poco más precavidos en relación con el endeudamiento que la población general en Brasil.

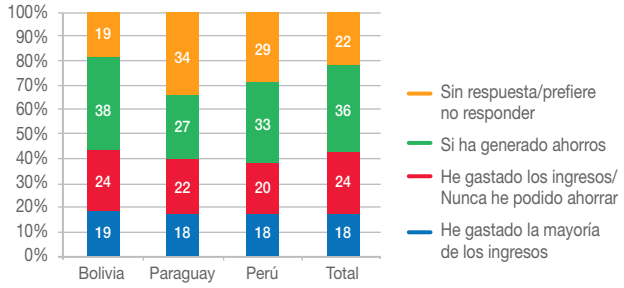
GRÁFICO 32. DEUDAS PENDIENTES EN BRASIL POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Del total de entrevistados (2.031), solo alrededor del 36% indica que ha generado ahorros en Brasil; un 22% del total de la muestra prefirió no responder; y un 42% indicó no haber podido ahorrar, sea por haber gastado los ingresos (24%) o haber gastado la mayoría de sus ingresos (18%). Utilizando como estándar de comparación la información obtenida de FINDEX para los países Bolivia, Paraguay y Perú, así como Brasil, se debe indicar que, para la población brasileña mayor de 15 años, la proporción que ha logrado ahorrar fue de 21% (durante el 2011). Esto sugiere que, entre los inmigrantes del *Bloque BPP*, la proporción que dice haber ahorrado algo de sus ingresos es superior al promedio de la población en Brasil. Por país, los bolivianos son los que registran una mayor proporción indicando que han podido ahorrar (38%) comparado con los paraguayos (27%) y peruanos (33%).

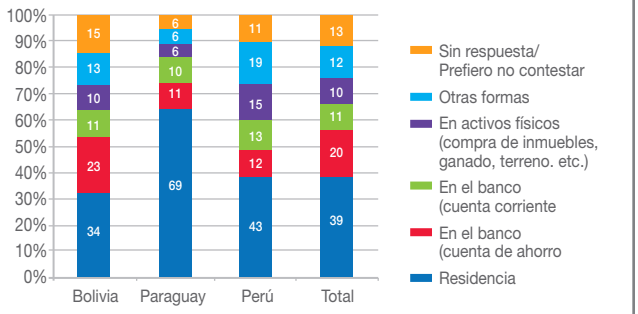
GRÁFICO 33. DIVISIÓN ENTRE GASTO Y AHORRO DE LOS INGRESOS DEL ENTREVISTADO POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Una alta proporción de los inmigrantes que indicaron tener ahorros reportan que los guardan en la residencia (39%), en bancos (tanto en cuentas corrientes como de ahorro, 31%), o en activos físicos (compra de inmuebles, ganado, terrenos, etc., 10%). Si se compara la proporción de inmigrantes del Bloque BPP residiendo en Brasil con la población brasileña para el indicador "Mantiene sus ahorros en una institución financiera", FINDEX reporta que para 2014 solo un 12% de la población de Brasil mayor de 15 años ahorra en instituciones financieras, con lo cual se puede indicar que esta población tiene una mayor propensión a ahorrar en instituciones financiera que la población brasileña en general. Esto ocurre principalmente por el efecto de la mayor incidencia de la población boliviana. Llama la atención que, en el caso de los paraguayos, ellos mantienen sus ahorros en una proporción muy alta en la residencia (69%) y solo un 21% tienen ahorros en instituciones financieras; caso parecido el de los peruanos, quienes reportan un 25% de los entrevistados ahorrando en instituciones financieras.

GRÁFICO 34. DÓNDE SUELE GUARDAR SUS AHORROS POR PO, N=1.550

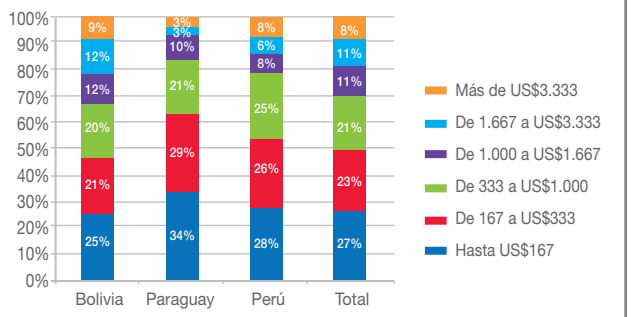


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Respecto al ahorro actual reportado por el entrevistado, tomando en cuenta solo los 554 casos de la muestra indicando respuesta válida, el 70% de los casos dice tener menos de US$1.000, en tanto solo un 30% de ellos se ubica en el rango de US$1.000 o más.

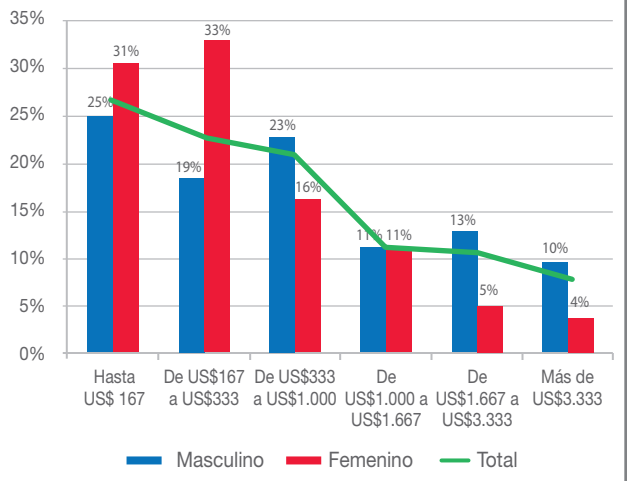
Por género, resultó que un 64% de las mujeres entrevistadas ubicó su ahorro como máximo en US$333, comparado con un 45% en el caso de los masculinos. Esto implica que solo un 36% de las mujeres indicaron tener ahorros superiores a dicho monto, comparado con un 55% reportado por los hombres; en otras palabras, los hombres entrevistados en esta muestra indican tener mayor nivel de ahorro que las mujeres al compararse las proporciones en dichos rangos.

GRÁFICO 35. CUÁL ES SU AHORRO ACTUAL POR PO, N=554



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 36. CUÁL ES SU AHORRO ACTUAL POR GÉNERO, N=554

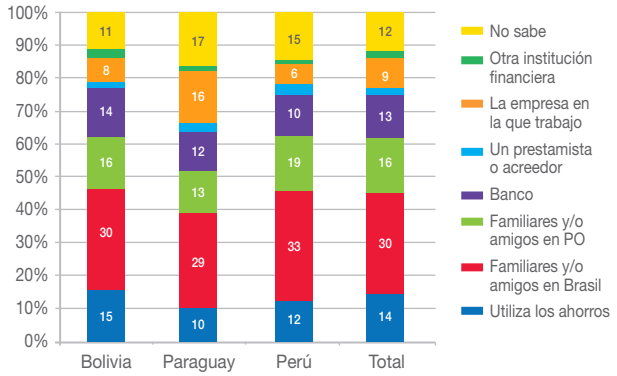


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En caso de emergencia, si requirieran un monto que va de US$666 a US$1.000, alrededor del 14% acudiría a sus ahorros, a familiares o amigos en Brasil (30%) y a familiares o amigos en PO (16%); solo alrededor de un 22% iría a otras instancias, tales como un banco (13%) o a la empresa en la que trabaja (9%).

Otra pregunta que se aplicó en esta encuesta es si el entrevistado ha necesitado dinero u otros recursos de familiares o amigos desde el PO para mantenerse en Brasil. Un 88% de ellos indicaron no haber necesitado este tipo de ayudas desde sus familiares o amigos en el PO.

GRÁFICO 37. A QUIÉN ACUDIR EN CASO DE REQUERIR DE INMEDIATO DE 667 A US$1.000, POR PO, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Estimación de un Modelo de Vulnerabilidad Financiera en Migrantes

Para profundizar en el tema de la vulnerabilidad financiera de los migrantes, se definieron cuatro indicadores que fueron utilizadas para estimar el grado de vulnerabilidad de la población de interés. Con base en ellos, se construye un indicador de vulnerabilidad utilizando tal como se indica[21] de seguido:

- **Deuda:** Poseer un apalancamiento (ratio deuda/ingreso anual) mayor al 25%. Codificado de 0 (Apalancado vulnerable) a 1 (Poco apalancado no vulnerable).
- **Riesgo:** A quién acudir para buscar obtener recursos financieros de entre US$666 y US$1.000 en caso de un gasto inesperado o de emergencia. Codificado de 0 (poco probable de obtener ese monto en poco tiempo) a 1 (muy probable de obtener ese dinero en poco tiempo). Para esto se clasifican los métodos según su disponibilidad inmediata (es decir, los métodos más veloces se considerarán más seguros y son estos, a la vez, los que se asume no dejarían al migrante en condición de vulnerabilidad en esa eventual emergencia). Por lo que se clasifican las categorías de este indicador de la siguiente manera:
  - Utilizaría los ahorros → No Vulnerable (1)
  - Utilizaría un Banco → Vulnerable (0)
  - Otra institución financiera → Vulnerable (0)
  - Un prestamista o acreedor → No Vulnerable (1)
  - La empresa en la que trabajo → No Vulnerable (1)
  - Familiares y/o amigos en Brasil → No Vulnerable (1)
  - Familiares y/o amigos en PO → Vulnerable (0)
- **Ingreso:** Tener un ingreso anual mayor a US$34.800. Codificado de 0 si el hogar del entrevistado que gana menos de ese monto y 1 si el hogar que gana más de US$34.800 (este monto es equivalente a US$2.900/Mes que representa la mediana de la distribución de ingresos mensuales de la muestra).
- **Ahorros:** Si el encuestado tiene US$666 o más en ahorros. Codificado de 0 si el entrevistado que declare que tiene un nivel de ahorros menor a ese monto y 1 si el entrevistado tiene un nivel de ahorros mayor a US$666 (Ese monto representa la mediana de la distribución de ahorros de los hogares que han logrado tener ahorros en la muestra).

Se clasificó como "Vulnerables Altos" a los encuestados que codificaban "0" en al menos tres de los cuatro indicadores definidos. Además, se clasificó como "Vulnerables Medios" a los entrevistados que codificaban 0 en dos de los cuatro indicadores; y se clasifican como "Estables" (No Vulnerables) a quienes codificaban 1 en al menos tres de los indicadores. Esto da como resultado que un 20,84% de vulnerables altos; un 38,93% serían vulnerables medios, y un 40,22% serían estables.

Como puede observarse en el cuadro 3, una gran proporción de vulnerables lo son por el indicador Ingreso (el promedio general con esta condición es del 76%); proporciones similares (29,57% para Deuda, 34,25% para Ahorro y 36,75% para Riesgo) se dan en los otros tres indicadores.

Se aplica un modelo Logit para el cual se utilizan las siguientes variables: a) estado civil; b) sexo; c) ahorro; d) tiempo de residencia en Brasil; e) estatus migratorio (entendido como posesión de documento de identidad emitido en Brasil); f) nivel educativo del jefe del hogar; y g) poseer cuenta corriente en el PO. Tal como se

[21] El indicador de apalancamiento financiero (deuda/ingresos) no se toma en cuenta para la construcción de este indicador, porque en el caso de los inmigrantes del *Bloque BPP* residentes en São Paulo, el ítem que caracteriza el nivel de deuda de los entrevistados tiene una tasa de no respuesta muy alta, lo que implicaría reducir el conjunto de datos útiles de forma importante.

CUADRO 3. PORCENTAJE DE ENTREVISTADOS VULNERABLES (ALTOS Y MEDIOS) SEGÚN SEXO Y PO (N=1.070)

Origen	Sexo	Deuda	Riesgo	Ingreso	Ahorros	Vulnerabilidad
Bolivia	Mujer	20,87%	36,22%	80,31%	38,58%	59,45%
	Hombre	30,78%	37,95%	73,62%	32,08%	58,96%
Paraguay	Mujer	24,32%	29,73%	81,08%	29,73%	56,76%
	Hombre	38,89%	34,72%	80,56%	40,28%	65,28%
Perú	Mujer	51,22%	43,90%	68,29%	34,15%	65,85%
	Hombre	30,99%	29,58%	78,87%	33,80%	60,56%
Total	Mujer	25,00%	36,45%	78,92%	37,05%	59,94%
	Hombre	31,57%	36,86%	74,77%	33,03%	59,71%
Total General		**29,57%**	**36,73%**	**76,03%**	**34,25%**	**59,78%**

Nota: Vulnerabilidad es entendida como la prevalencia de dos o más de los cuatro indicadores (Deuda, Riesgo, Ingreso Anual o Ahorros) codificando como "0". De esta forma, para efectos del modelo, los hogares vulnerables serían los que clasifican como Vulnerables Altos, así como los Vulnerable Medios.

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

mencionó previamente, en este modelo se codifica a la vulnerabilidad alta y a la vulnerabilidad media como 0 y los hogares clasificados en la categoría de estables se codifican como 1.

CUADRO 4. MODELO DE DETERMINANTES DE LA VULNERABILIDAD FINANCIERA (N=1.070)

Variable dependientes	Coeficiente	Valor P
Estado civil	0,1545	44,60%
Sexo	-0,0777	78,50%
Ahorro	0,0005	0,00%**
Tiempo en Brasil	0,0339	7,50%*
Status Migratorio	-0,1269	74,50%
Nivel educativo del Jefe	0,2103	1,80%**
Cuenta Corriente	-0,0008	99,80%
Constante	-4,397	0,00%**
**Significativo al 5%. *Significativo al 10%.		

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

De acuerdo con este modelo, las variables que resultaron estadísticamente significativas son: a) Ahorro (significativo al 10%): a mayor ahorro es menos probable ser vulnerable financieramente; b) Tiempo en Brasil (significativo al 5%): a más años de residir en Brasil menos probabilidad de ser vulnerables tendrían los migrantes, esto debido a que estabilizan su situación financiera a través del tiempo en el país anfitrión; c) Nivel de educación del jefe (significativo al 10%): los hogares cuyo jefe tiene mayores niveles educativos son menos probables de ser vulnerables financieramente.

SECCIÓN V. ACCESO A TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TICS)

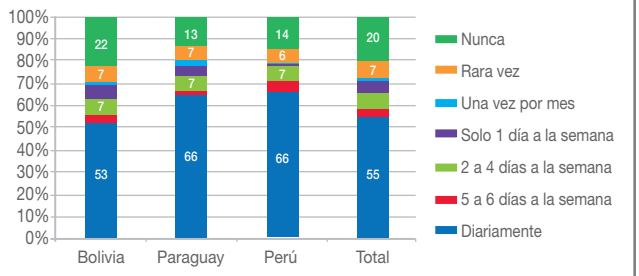
Las TICs son una dimensión fundamental para los migrantes pues, al salir de su país natal, el migrante, por lo general, está dejando su núcleo familiar y ello genera un impacto muy fuerte al nivel emocional. Este impacto es atenuado, en grado importante, por el contacto que ellos puedan seguir teniendo de una forma habitual con sus familiares y amigos en sus POs. Esta sección permite conocer la incidencia del uso de Internet entre los inmigrantes objeto de este estudio en seis aspectos específicos: a) Revisar email; b) Revisar sitios de noticias; c) Revisar redes sociales; d) Hacer compras; e) Enviar dinero; y f) Revisar cuenta bancaria.

Es importante destacar de este módulo del cuestionario (TICs) que una gran mayoría de los migrantes (66%) utilizan Internet para revisar e interactuar en las redes sociales con frecuencias que van desde diariamente hasta 2-4 días por semana. Alrededor del 20% de los entrevistados indicó nunca utilizar Internet para este propósito. Asimismo, aproximadamente un 30% de los inmigrantes entrevistados utiliza la Internet para revisar email (tanto diariamente como de 5 a 6 veces por semana); alrededor del 26% lo utiliza con menor frecuencia (desde 2 a 4 veces por semana hasta rara vez); y un 43% de ellos nunca lo utiliza.

Esto indica que, en relación con el email, su uso pareciera ser generalizado, aunque hay un segmento amplio que está excluido. Una distribución similar al

servicio mencionado anteriormente parece tener el que se refiere a revisar sitios de noticias.

GRÁFICO 38. FRECUENCIA DE USO DE INTERNET (REDES SOCIALES), N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En referencia a utilizar Internet para hacer compras, una gran mayoría de los entrevistados (84%) indicó nunca haberlo hecho; tan solo un escaso porcentaje de ellos indicó hacer compras por Internet con alguna frecuencia. Alrededor del 92% de los entrevistados indicó no utilizar Internet para enviar dinero; tampoco lo utilizan para revisar sus cuentas bancarias un 88% de ellos.

Por otra parte, también se preguntó por la posesión de teléfono celular. Una gran proporción de ellos (91,5%) cuenta con este dispositivo de comunicación móvil, sea en su forma pospago (8,6% del total de la muestra) o en su forma prepago (82,9%).

Asimismo, se preguntó a los entrevistados si por medio del celular se utiliza Internet para acceder a los siguientes servicios específicos: a) Revisar email; b) Revisar sitios de noticias; c) Revisar redes sociales; d) Hacer compras; e) Enviar dinero; f) Revisar cuenta bancaria; y g) Realizar pagos. Los inmigrantes entrevistados que poseen teléfono celular, a lo sumo, lo utilizan para revisar email (47%), revisar sitios de noticias (51%) y, sobre todo, para revisar redes sociales (76%).

Para los demás servicios por los cuales se les ha preguntado, más del 90% no los utiliza, lo cual podría ser un indicador de la exclusión existente en este tipo de población en materia de transacciones en línea por medio de celulares. A su vez, esto podría ser una oportunidad de mercado para empresas que quieran aprovechar a esta población para sus negocios de envío de remesas u otro tipo de negocios basados en el comercio electrónico por medio de móviles.

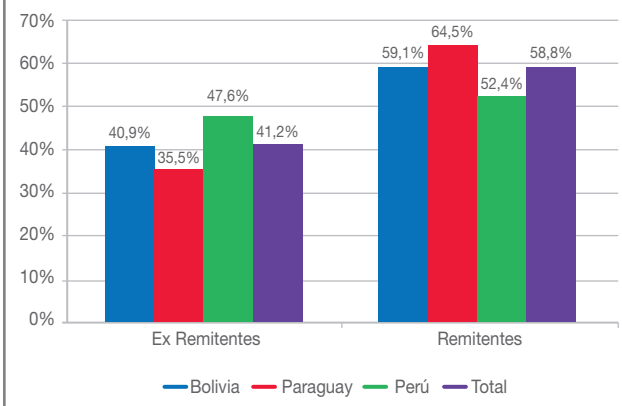
SECCIÓN VI. ANÁLISIS DEL PROCESO DE ENVÍO DE REMESAS

El envío de remesas es todo un proceso que tiene relación con diversas dimensiones o factores asociados al migrante. Entre los aspectos de interés en esta sección se encuentran, por ejemplo, cuáles son las principales características asociadas a los canales de envío de remesas, evaluación de dichas características por parte de los remitentes, frecuencia de envío y montos enviados, canales más utilizados y su evaluación por parte de los remitentes, cuáles son las tasas cobradas y su evaluación, modos de recepción de las remesas en el PO respectivo y el grado de compromiso financiero de los migrantes con el PO.

Características de Envío de Remesas

La incidencia de migrantes de Bolivia, Paraguay y Perú según su condición de Ex Remitentes (definido como que ha realizado remesas a su PO pero no dentro de los últimos 12 meses al momento de ser entrevistado) o Remitentes (definido como que ha realizado remesas a su PO dentro del último año al momento de ser entrevistado) indica que, en todos los casos, la condición de remitente prevalece por encima de la condición de ex remitente (58,8% vs 41,2% para el total de la muestra). Los mayores porcentajes de remitentes se dieron en los casos de bolivianos y paraguayos (59,1 y 64,5%, respectivamente).

GRÁFICO 39. PERFIL DEL MIGRANTE SEGÚN SU CONDICIÓN DE EX REMITENTE O REMITENTE, N=2.031



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

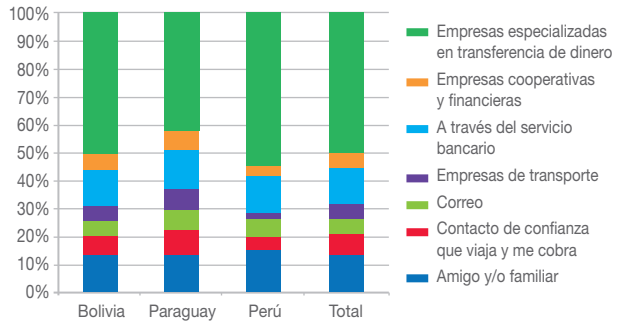
Entre los ex remitentes, es interesante hacer notar que una importante proporción de ellos (69% del total) hizo su último envío de remesas en el periodo que va desde más de 1 año a menos de 2 años. Esto podría ser indicador de que esta población tiene potencial para retomar la actividad de envío de remesas con una mayor probabilidad que otros ex remitentes cuya última remesa fue enviada en un periodo de hace más de 3 años al momento de la entrevista.

Conocimiento y Evaluación de Canales de Envío

En esta sección se presentan los principales resultados generados por medio de la encuesta en relación con el conocimiento de los canales de envío de remesas a sus PO que tienen los entrevistados y su evaluación (subjetiva) de los mismos. Esto es de suma importancia porque conocer cuáles son los canales utilizados y sus evaluaciones, entre otros, son condiciones necesarias para la generación de políticas que mejoren la eficiencia de estos, su cobertura y sus costos.

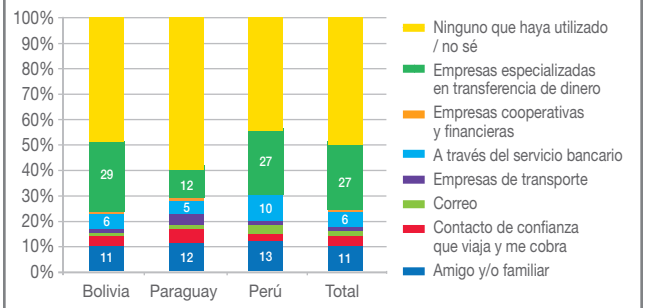
Entre los principales hallazgos se tiene que el conocimiento por parte de los migrantes es casi universal (esto es lo mencionan casi todos los entrevistados en la muestra) para las Empresas Especializadas en Transferencia de Dinero (95% de los entrevistados lo han mencionado). Otros canales conocidos por los migrantes son: a) Amigo y/o familiar (26%); b) A través del servicio bancario (25%); c) Contacto de confianza que viaja y me cobra (14%); d) Correo (11%); y e) Empresas cooperativas y financieras (11%).

GRÁFICO 40. CONOCIMIENTO SOBRE CANALES PARA ENVÍO DE REMESAS, N=1.195



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 41. CANALES DE ENVÍO DE REMESAS QUE HA UTILIZADO PERO QUE YA NO UTILIZA, N=1.195

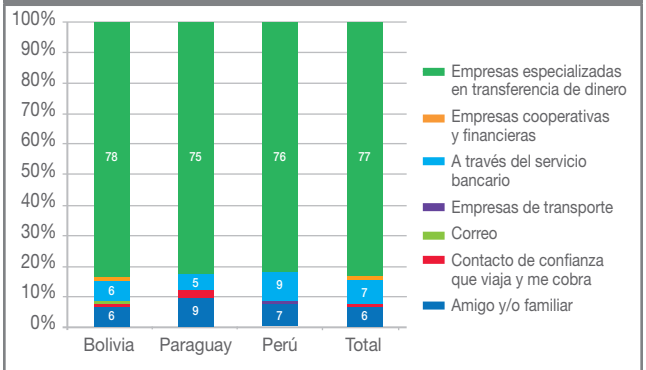


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En relación con los canales de envío de remesas que el entrevistado ha utilizado en el pasado pero que ya no utiliza, los resultados indican que una gran proporción (53% de los entrevistados) no sabe o no reporta ninguno de los canales mencionados como que haya utilizado; un 27% de las menciones indica que han dejado de utilizar a las empresas especializadas en transferencia de dinero y un 11% que han dejado de utilizar a amigo y/o familiar.

De los resultados obtenidos, se observa que el mejor canal (por su relación costo-beneficio) indicado por los entrevistados es el de empresas especializadas en transferencia de dinero (78% de las menciones), seguido a una muy larga distancia por el canal bancario (7% de las menciones) y el canal de amigo y/o familiar (6% de las menciones), indistintamente del PO del migrante.

GRÁFICO 42. MEJORES CANALES PARA ENVÍO DE REMESAS, N=1.195



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En la serie de gráficos mostrados en el Anexo 4, se presenta la evaluación de canales de envío de remesas al PO por parte de los entrevistados, en relación con las 11 características mencionadas en el cuestionario. Esta pregunta se hizo solamente a los remitentes (es decir, a los entrevistados que indicaron haber enviado remesas a su PO en los últimos 12 meses al momento de la entrevista). Estos gráficos se presentan solo para el total de la muestra (1.195 casos de hogares remitentes) y no se presentan los gráficos (en barras compuestas 100%) desglosando por PO para no ser repetitivos, aunque estos gráficos sí están disponibles en la base de datos del estudio.

En general, puede observarse un patrón en las respuestas de los entrevistados a esta serie de características de los canales de envío de remesas a los POs. La mayoría de las menciones en las primeras 4 características de dicha serie de gráficos (Anexo 4) es atribuida al canal empresas especializadas en transferencias de dinero (con un rango de menciones que va desde los 968 hasta los 1008 de un total de 1.195 entrevistados totales), en tanto los bancos aparecen en un segundo lugar (con menciones que van desde 165 hasta 215 del total de 1.195). Estas características del canal de envío de remesas son evaluaciones positivas: a) Confiable y seguro; b) Rápido; c) Puntual en la entrega; y d) Fácil y sencillo solicitar. En relación con la característica de que las tasas cobradas son muy elevadas, alrededor de un 30% de las menciones son atribuibles a los bancos y un 32% a las empresas especializadas en transferencias de dinero. Respecto a si las tasas cobradas son muy accesibles, alrededor del 47% de las menciones son atribuidas a las empresas especializadas en transferencias de dinero y tan solo un 8% a los bancos.

Sobre la característica de que piden muchos documentos para el envío de dinero, la mayor cantidad de menciones (401 en absolutos y 34% del total de 1.195 entrevistados) son atribuibles a los bancos, en tanto que a las empresas especializadas en transferencias de dinero solo corresponde un total de 163 menciones (14% del total de entrevistados). Correspondientemente, de acuerdo con la característica de que piden pocos documentos para el envío de dinero, la mayor cantidad de menciones son atribuidas a las empresas especializadas en transferencias de dinero (891, para un 75% del total de 1.195 entrevistados), en tanto los bancos solo recibieron 73 menciones (un 6% del total).

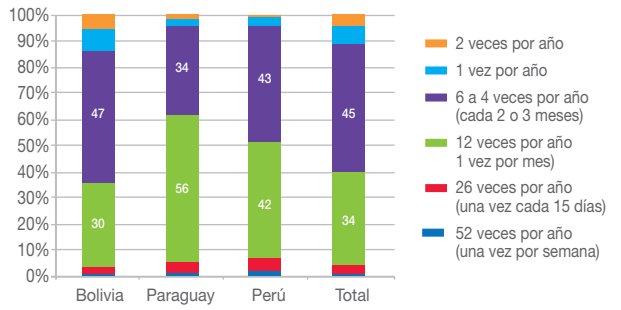
En las restantes tres características del canal evaluadas, referentes a cuentan con equipo entrenado que ofrece la información necesaria, están más cerca de mi lugar de residencia y/o de trabajo, y ofrecen diversas herramientas tales como permitir que usted mismo haga la transferencia online, el patrón de mayores menciones recibidas por las empresas especializadas en transferencias de dinero *vis-a-vis* bancos se repite.

En resumen, esta serie de características evaluadas de los servicios de envío se puede inferir un sobresaliente posicionamiento de las empresas especializadas en transferencia de dinero en relación con bancos y otros canales de menor presencia.

Frecuencia de Envío de Remesas, Tasas Cobradas por Envío y Montos Enviados

Del total de migrantes remitentes de remesas, se observa que 45% de ellos envían dinero a su PO cada 2 o 3 meses (de 6 a 4 veces por año) y un 34% lo hacen una vez por mes (12 veces por año).

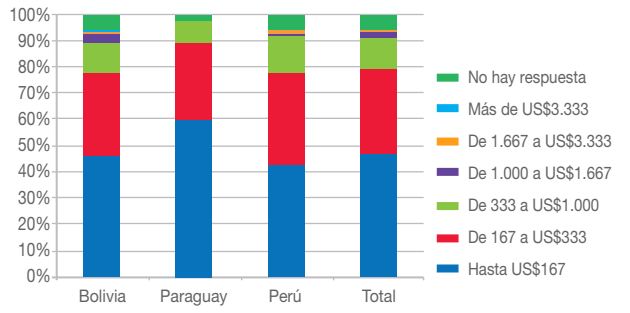
GRÁFICO 43. FRECUENCIA DE ENVÍO DE REMESAS AL PO, N=1.195



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

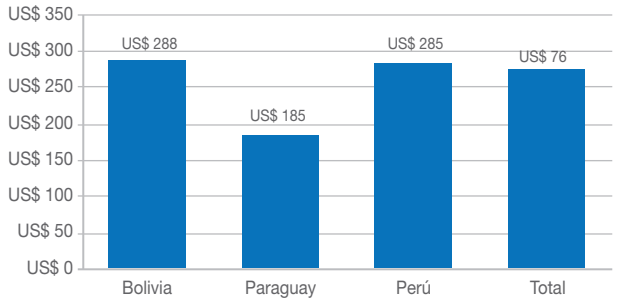
En relación con la distribución del valor promedio del envío de remesas al PO según rango (en dólares), se observa que una importante cantidad de estos envíos (aproximadamente el 80%) corresponden a los dos primeros rangos, es decir, montos inferiores a los US$333 por envío; un 10% adicional de los envíos corresponden al rango que va de US$333 a US$1.000. En otras palabras, el 90% de los envíos de remesas son inferiores a los US$1.000 por envío para el total de la muestra.

GRÁFICO 44. DISTRIBUCIÓN DEL VALOR PROMEDIO DEL ENVÍO DE REMESAS POR RANGOS, N=1.195



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 45. ESTIMACIÓN DEL VALOR DEL ENVÍO PROMEDIO DE REMESAS, N=1.195, EN US$



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Por su parte, el valor promedio del envío de remesas, de acuerdo con la muestra de 1.195 remitentes, resulta ser de US$276; siendo este valor de US$288 para los bolivianos, de US$185 para los paraguayos y de US$285 para los peruanos.

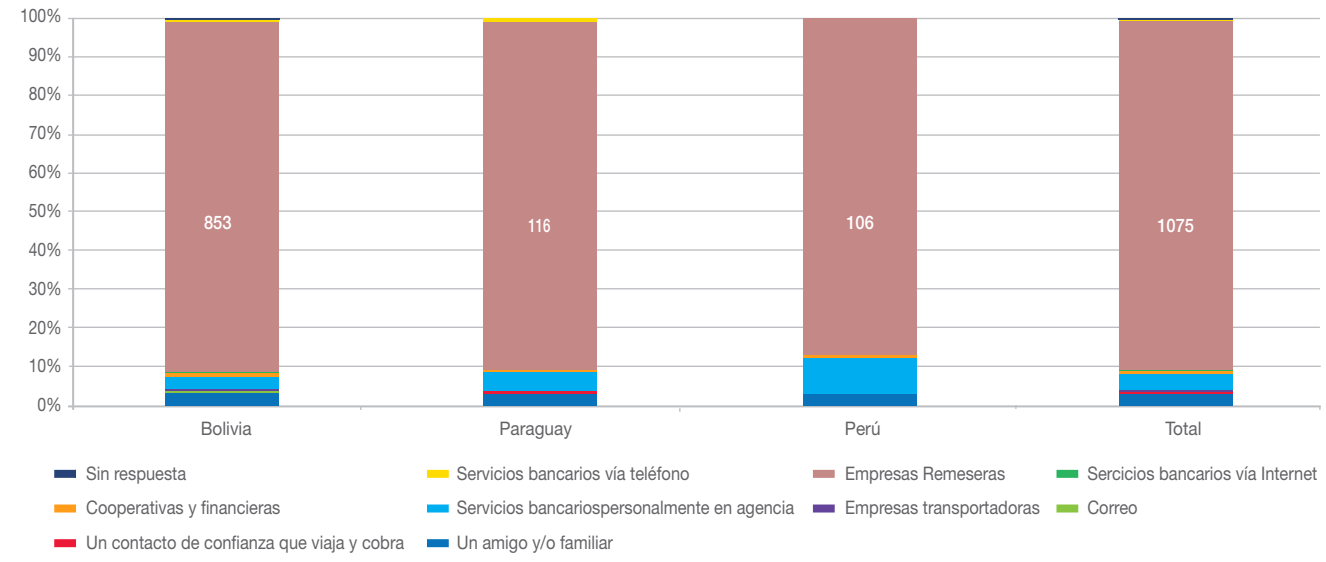
Canal Utilizado Actualmente y su Evaluación

El principal método o canal utilizado actualmente para el envío de remesas por parte de la población analizada en este estudio es, por mucho, el de las empresas remeseras (o empresas especializadas en transferencias de dinero), con 1075 menciones (alrededor del 90% de los entrevistados de la muestra total de remitentes), seguido en un lejano segundo lugar por los servicios bancarios (4,8% de las respuestas de la muestra).

Asimismo, los principales motivos para seleccionar el canal actual de envío de remesas al PO son: a) Es confiable y seguro para el envío y recibo de dinero; b) Es rápido en la entrega de dinero al destinatario; c) Es fácil y sencillo de solicitar el envío; d) Es puntual en la entrega del dinero al destinatario; y e) Piden pocos documentos para el envío del dinero.

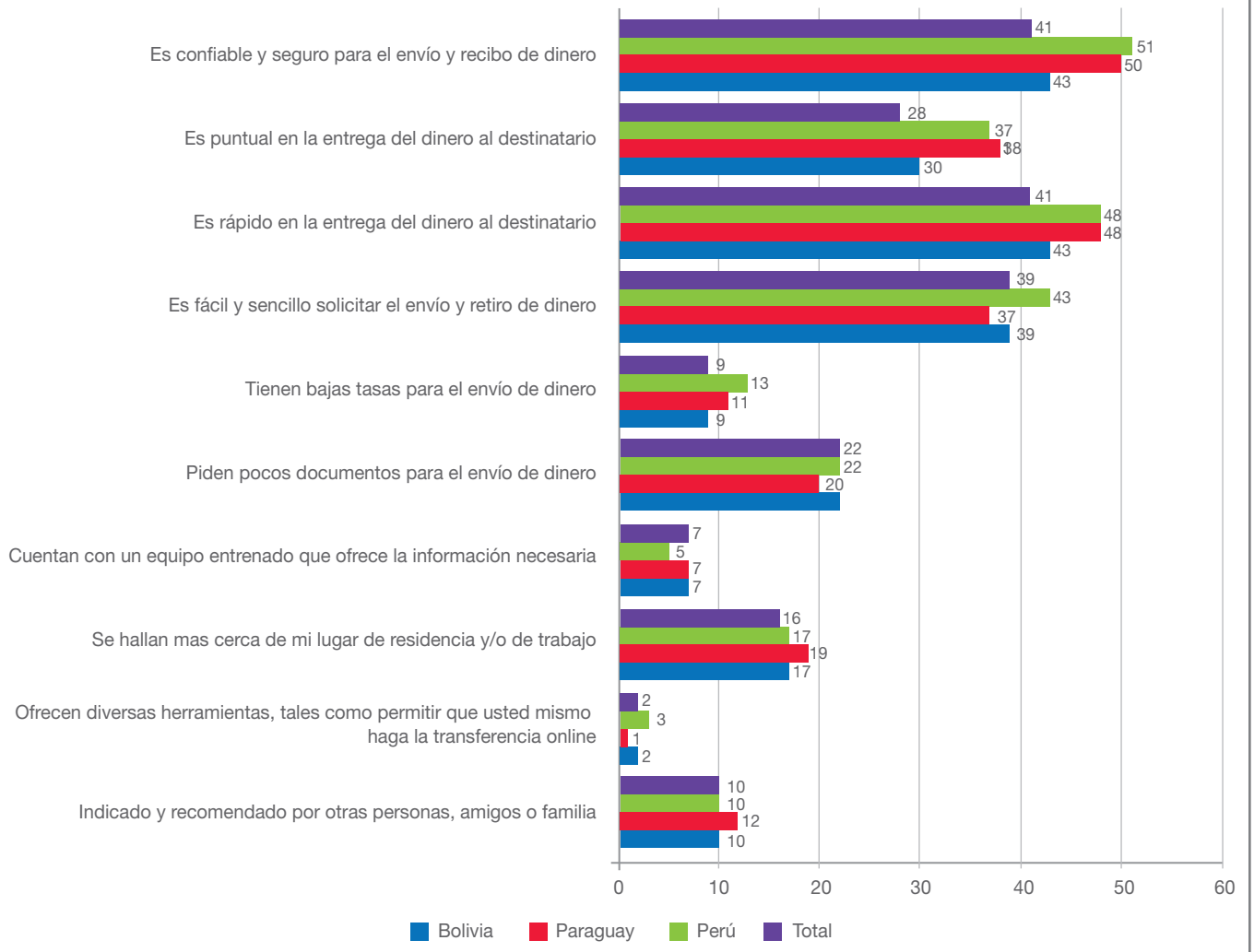
De acuerdo con esta información, para los remitentes la confiabilidad (seguridad) del envío, la puntualidad, la rapidez y la facilidad (sencillez) con que se hace el trámite son las principales razones por las cuales ellos seleccionaron el canal actual.

GRÁFICO 46: CANAL UTILIZADO ACTUALMENTE PARA EL ENVÍO DE REMESAS, N=1.195



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 47. MOTIVOS PARA UTILIZAR EL CANAL POR EL QUE ENVÍA REMESAS ACTUALMENTE, N=1.195



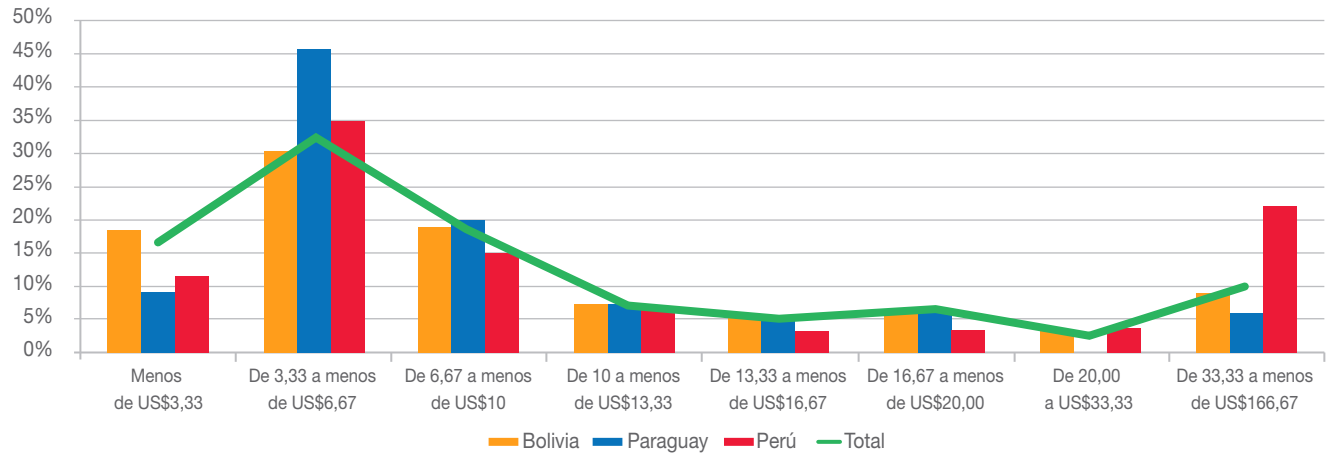
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Evaluación de Tasas Cobradas Actualmente y Otros

Una gran mayoría de las tasas cobradas por enviar remesas a los respectivos POs se ubican en el rango de 0 a US$10 por envío.

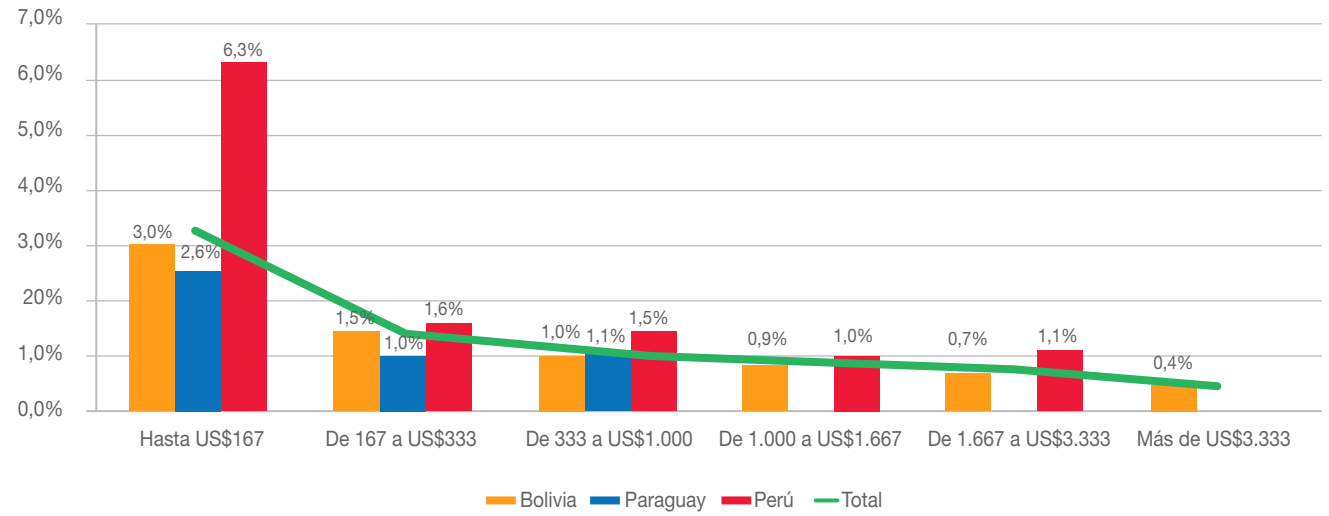
Es importante señalar que existe un efecto regresivo en el cobro de tasas para envío de remesas, medido como la relación costo/valor enviado de remesas. A mayor valor de la remesa enviada, menor es el costo porcentual (respecto del monto enviado) pagado por el remitente; y, por el contrario, este costo relativo aumento conforme se reduce el monto enviado de remesas. Si bien, podría argumentarse que existen costos fijos en el envío de remesas, también es cierto que estos costos los pagan (proporcionalmente más) los remitentes que envían menos monto promedio por envío. Si se compara esta respuesta con información del Banco Mundial (2015), para el envío de US$200 desde Brasil hacia estos los tres países de destino (Bolivia, Paraguay y Perú), se observa que, para el cuarto trimestre del 2015, las tasas porcentuales (promedio total para canal bancario y canal de empresa especializada) fue de 6,70% para Bolivia, 6,26% para Paraguay y de 7,42% para Perú. Para un envío de US$500 desde Brasil, el costo porcentual reportado por el Banco Mundial sería de 5,58% para Bolivia, 5,20% para Paraguay y de 5,21% para Perú. Al comparar las percepciones de los migrantes del Bloque BPP mostradas en el gráfico previos con la información del costo de envío desde Brasil hacia esos POs, se observa que las percepciones subjetivas de los entrevistados están sesgadas hacia abajo respecto de los costos de envío estimados por el Banco Mundial.

GRÁFICO 48. TASAS COBRADAS POR ENVÍO DE REMESAS AL PO, N=1.195, EN US$



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 49. DISTRIBUCIÓN DEL RATIO TASAS COBRADAS / VALOR DEL ENVÍO, N=1.195

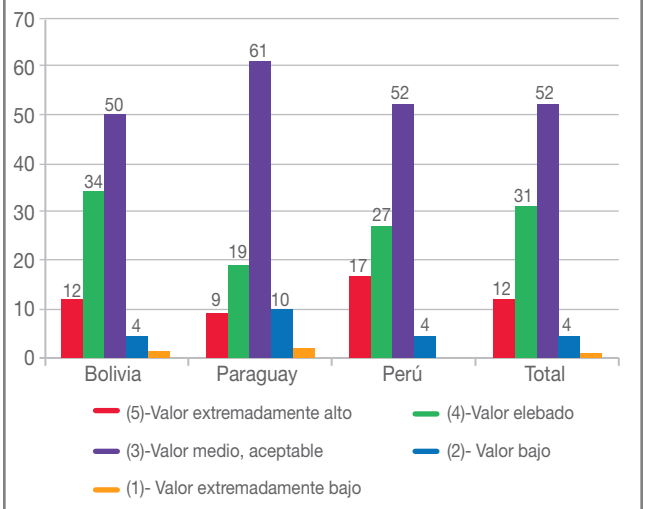


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Debe mencionarse en este punto que, de acuerdo con Cirasino (2015), Brasil es un receptor neto de remesas internacionales y recibe aproximadamente el 4% de los flujos enviados a la región de América Latina y el Caribe (siendo estos alrededor de 2,5 veces los flujos de remesas enviadas hacia el exterior). Los flujos de remesas internacionales hacia Brasil han venido descendiendo desde el 2008 (por efecto de la crisis internacional) y los flujos salientes de remesas internacionales tienen una tendencia creciente y estable desde el 2009. Los costos de enviar transferencia desde y hacia Brasil han descendido en los últimos 5 años de aproximadamente 15,25% a 7,40% para remesas enviadas desde Brasil (una reducción de 51,5%) y de 14,01% a 7,01% para remesas enviadas hacia Brasil (una baja del 50%).

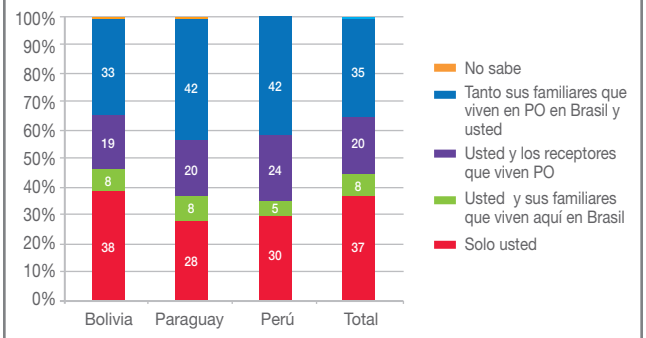
La evaluación de los entrevistados de las tasas cobradas por envío de remesas indica que alrededor de un 43% de los entrevistados remitentes consideran las tasas cobradas como extremadamente altas o altas y un 52% las consideran medias (aceptables). Solo un 5% de los entrevistados indican que las tasas de envío cobradas son bajas o extremadamente bajas.

GRÁFICO 50. EVALUACIÓN DE LAS TASAS COBRADAS POR ENVÍO DE REMESAS, N=1.181



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 51. RESPONSABLE DEL DESTINO/USO DE LAS REMESAS, N=1.102



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

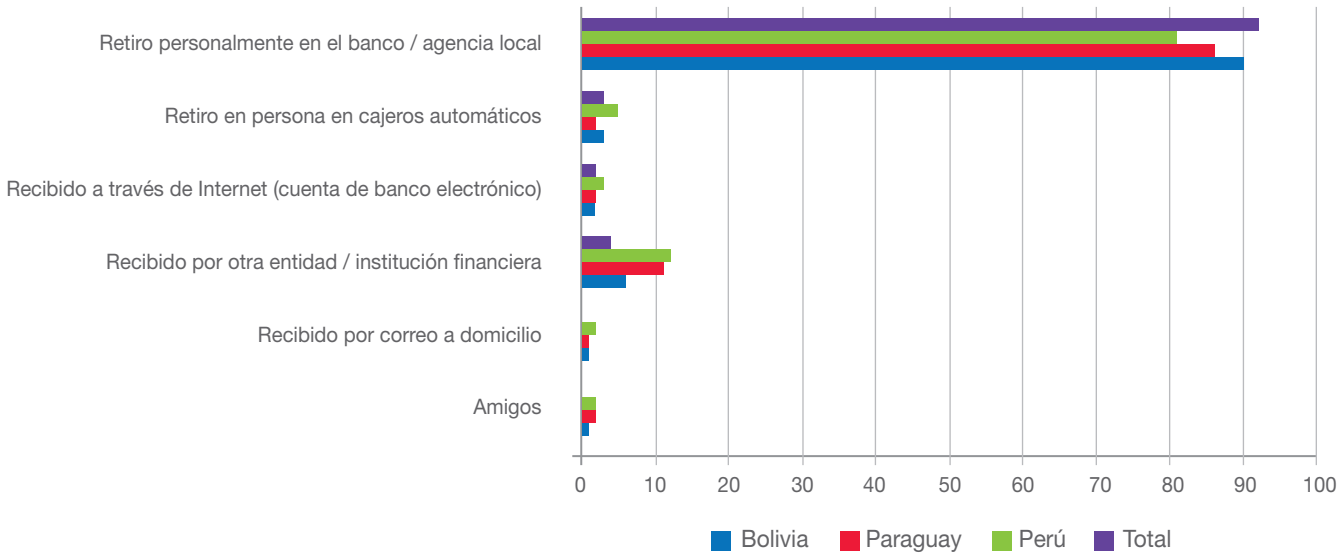
Receptores de Remesas, Modos de Recepción y Servicios Financieros en el PO

Respecto a la pregunta de quién decide qué hacer con el dinero que se envía al PO, un 37% de los casos indica que quien decide es el entrevistado; un 20% indica que el entrevistado y los receptores son quienes deciden; un 8% indica que el entrevistado y sus familiares que viven en Brasil; y un 35% indicó no saberlo.

En cuanto a la forma de entrega de las remesas en el PO, los resultados indican que en alrededor del 90% de los casos, el dinero es retirado personalmente en el banco o agencia local por el receptor de las remesas.

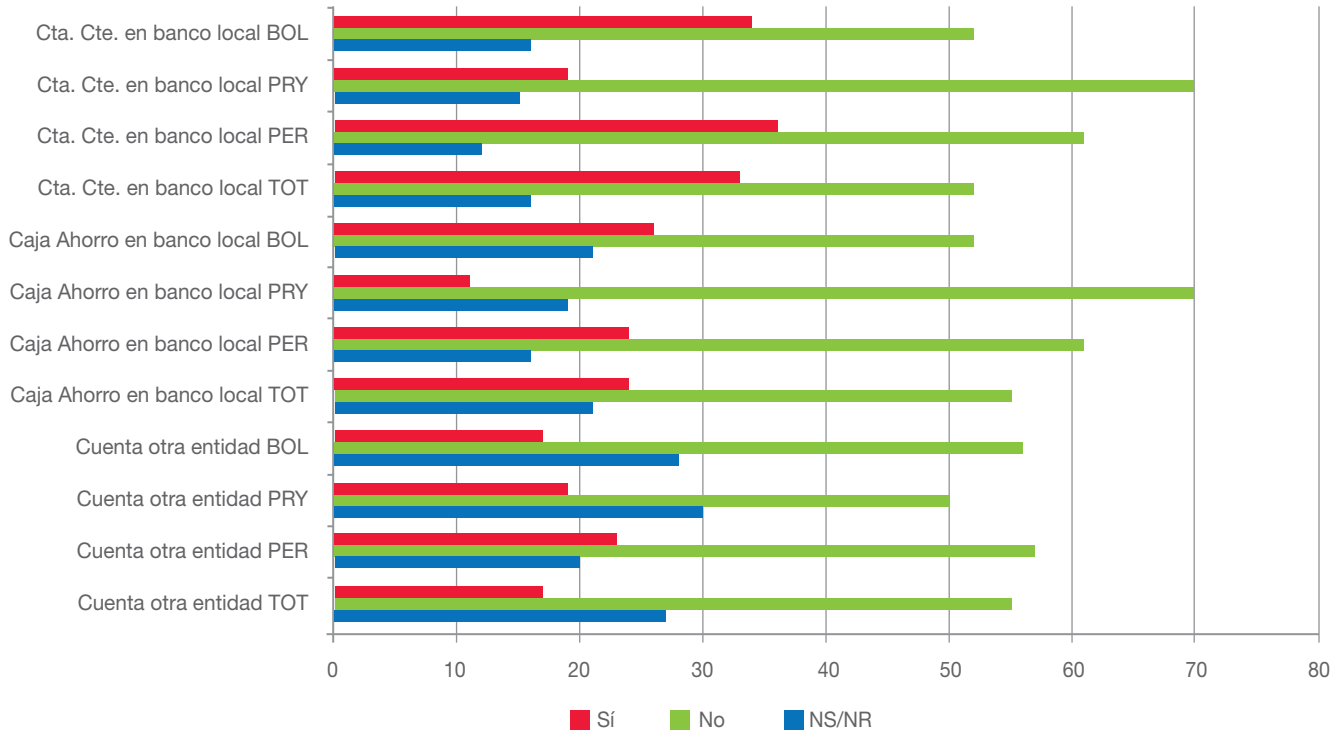
El gráfico 53 muestra la tenencia, por parte los receptores de remesas, de los siguientes servicios/productos financieros en el PO: a) Cuentas corrientes en un banco local/nacional en el PO, de los cuales solo el 33% de la muestra total la tiene; b) Caja de ahorro en un banco local/nacional en el PO, de los cuales solo el 24% la tiene; y c) Cuenta en alguna entidad/asociación financiera en el PO, de los cuales solo el 17% la tiene. Si se observan los datos al nivel de PO, sobresalen los

GRÁFICO 52. FORMA DE ENTREGA DE LAS REMESAS EN EL PO, N=1.195



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 53. CUENTAS DEL RECEPTOR DE REMESAS EN EL PO, (N=944 BOL; 129 PRY; 122 PER; 1.195 TOT)

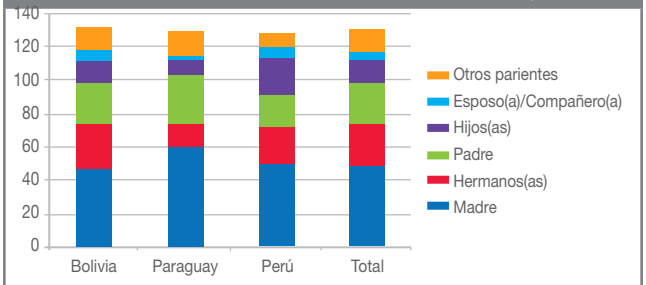


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

de Perú y Bolivia como los que muestran más tenencia de cuentas corrientes en bancos de sus respectivos POs con 36 y 34%%, respectivamente; Paraguay reportó solo 19% de tenencia de este servicio financiero. Similar resultado se muestra en relación con tenencia de Caja de ahorro en bancos en sus POs, con Bolivia y Perú reportando 26 y 24% respectivamente; en tanto Paraguay solo indica un 11%. Finalmente, en el caso de tenencia de cuentas en otras entidades/asociaciones financieras en el PO, Perú es el que más reporta con un 23%, seguido por Paraguay con un 19% y luego Bolivia con un 17% de tenencia de este servicio financiero entre los receptores de remesas.

Un gran porcentaje de los receptores y dependientes en el PO del inmigrante remitente lo constituyen su núcleo familiar más cercano: Madre con 49% de las menciones; Hermanos(as) con 25%; Padre con 24%; Hijos(as) con 14%; y Esposo(a) /Compañero(a) con 5%. Otros parientes constituyen alrededor del 13% de las menciones.

GRÁFICO 54. PARENTESCO DEL REMITENTE CON RECEPTORES Y DEPENDIENTES EN EL PO, N=1.195

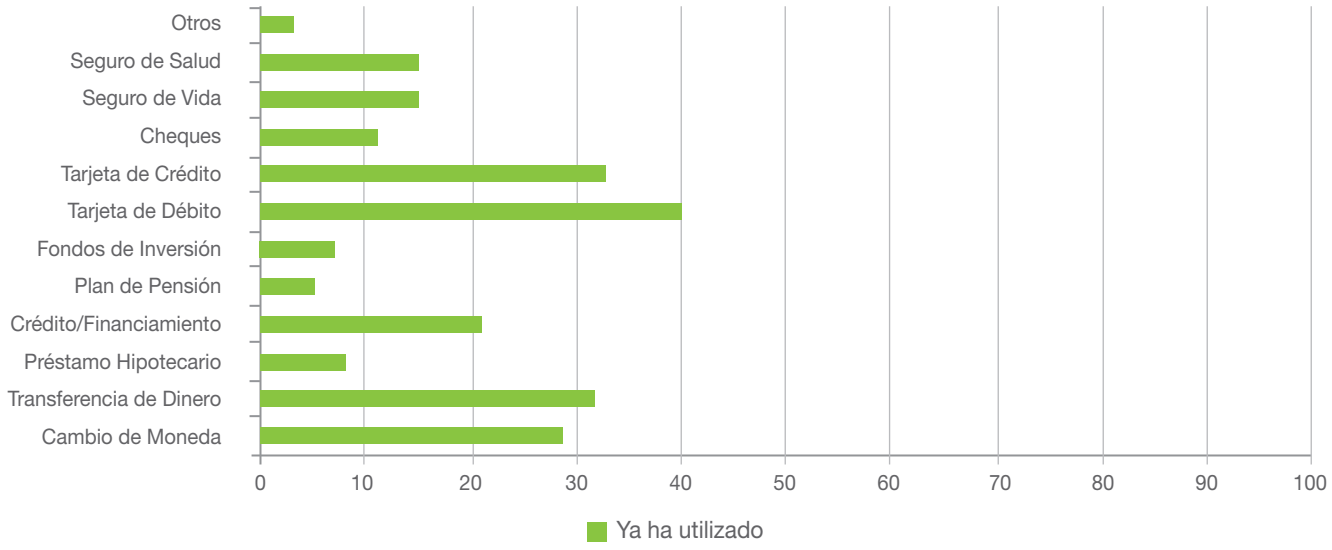


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Grado de Compromiso Financiero con el PO

En esta sección se hará un análisis de los resultados obtenidos por cada uno de los tres países de origen (Bolivia, Paraguay y Perú) con el fin de ver cualitativamente cuál es el grado de compromiso financiero del migrante con su patria natal, haciendo referencia a indicadores como: a) tenencia de cuenta corriente en bancos

GRÁFICO 55. ENTREVISTADOS CON CTA. CTE. EN PO: SERVICIOS FINANCIEROS QUE HA UTILIZADO EN BOLIVIA, N=331



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

de su PO; b) uso de servicios financieros en su PO para quienes tienen cuenta corriente allá; c) principales razones para tener cuenta (en el caso de que se tenga); y d) principales razones para abrir una cuenta corriente en su PO o para no abrirla (en caso de que no se tenga).

La lista de servicios financieros por los cuales se preguntó si los ha utilizado en su PO son los siguientes: a) Cambio de Moneda; b) Transferencia de Dinero; c) Préstamo Hipotecario; d) Crédito/Financiamiento; e) Plan de Pensión; f) Fondos de Inversión; g) Tarjetas de Débito; h) Tarjetas de Crédito; i) Cheques; j) Seguro de Vida; y k) Seguro de Salud.[22]

Bolivia

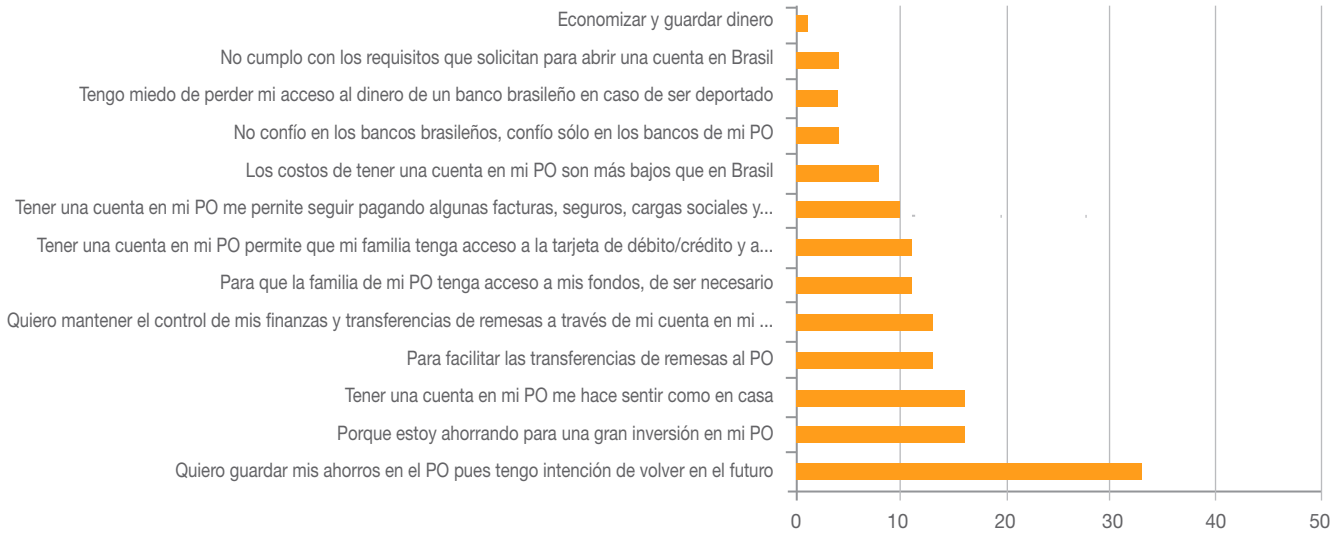
En el caso de los migrantes originarios de Bolivia residiendo en São Paulo, Brasil, el 21% de ellos tiene cuenta corriente en su PO. A ellos se les consultó si han utilizado los servicios financieros (previamente indicados) en Bolivia. De estos, sobresalen por el porcentaje de respuesta (mayor al 20%) los siguientes: a) Tarjetas de Débito; b) Tarjetas de Crédito; c) Transferencia de Dinero; d) Cambio de Moneda; y e) Crédito/Financiamiento. No hay un uso muy generalizado (mayor al 10%) de los demás servicios financieros en Bolivia por parte de esta población, con la excepción de servicios de salud, seguro de vida y cheques.

Entre las principales razones para tener una cuenta corriente en Bolivia, los entrevistados indicaron como primeros 5 motivos los siguientes: a) Quiero guardar mis ahorros en Bolivia porque tengo intención de volver en el futuro; b) Porque estoy ahorrando para una gran inversión en Bolivia; c) Tener una cuenta en Bolivia me hace sentir como en casa; d) Para facilitar las transferencias de remesas a Bolivia; e) Quiero mantener el control de mis finanzas y transferencias de remesas a través de mi cuenta. De esto se infiere que los migrantes bolivianos residentes en Brasil tienen este instrumento financiero en su país natal porque piensan volver, deseos de ahorrar, sentirse como en casa, facilitar remesas y controlar sus finanzas.

Entre los entrevistados que no tienen cuenta corriente en Bolivia, las principales 5 razones para ello fueron: a) No planeo regresar; b) No quiero tener ninguna cuenta bancaria allá; c) No confío en los bancos de allá; d) No me sería útil tener dinero en cuenta bancaria en Bolivia estando aquí en Brasil; e) Prefiero tener mis finanzas y cuentas bancarias en Brasil. Se observa que para estos entrevistados el tener cuenta corriente en algún banco en Bolivia no tiene sentido pues no planean regresar a PO, no confían en los bancos de Bolivia ni le ven utilidad a tener dichas cuentas allá.

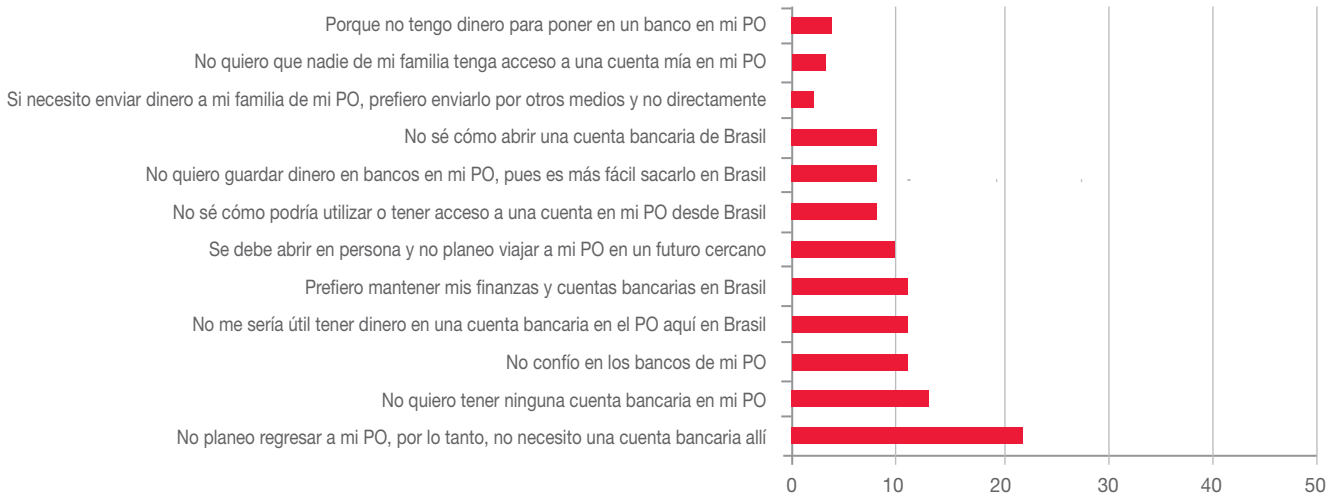
[22] En el Anexo 5 de este estudio, se presenta una serie de gráficos en los cuales se recoge esta información comparativa para cada uno de estos servicios por PO.

GRÁFICO 56. RAZONES PARA TENER UNA CUENTA CORRIENTE EN BOLIVIA, N=768



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 57. RAZONES PARA NO TENER UNA CUENTA CORRIENTE EN BOLIVIA, N=262



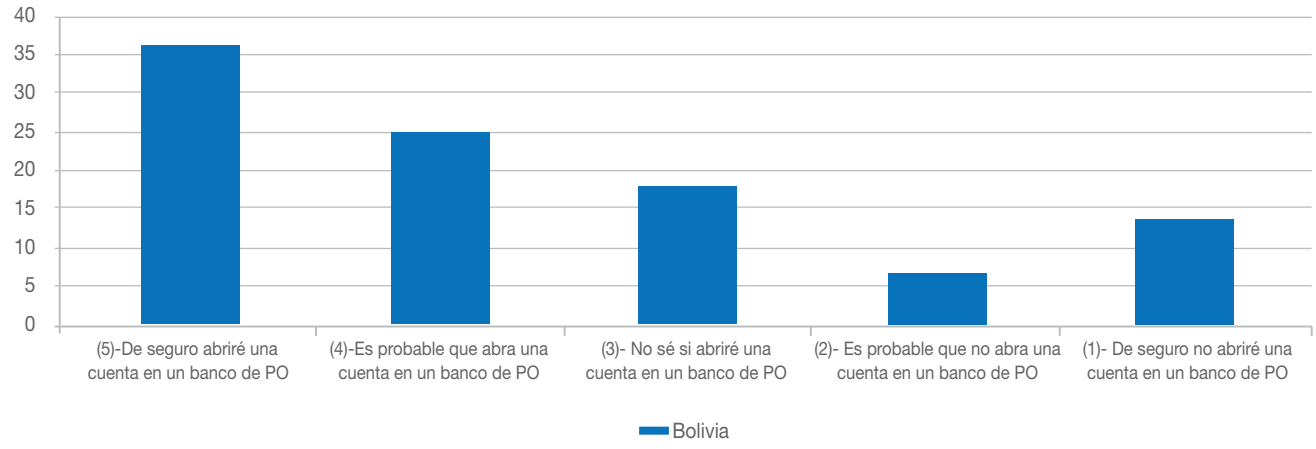
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Otra de las consultas a los entrevistados preguntó por la posibilidad de abrir una cuenta corriente en algún banco de Bolivia, aproximadamente un 61% de ellos indica que la abrirá (de seguro o probablemente) en un futuro. En grado de compromiso con Bolivia (así medido) pareciera ser alto.

En relación con el envío de bienes (artículos u objetos en general),[23] el 15% de los bolivianos dijeron hacer esto. De estos, un 75% de las respuestas corresponde a por medio de un amigo y/o familiar, o por medio de otro contacto de confianza que viaja y lo lleva por cierto precio. El porcentaje restante lo hace por medio del correo, empresas de transporte o lo lleva personalmente. Puede notarse que hay una red importante de confianza y amistad para cubrir estos servicios entre los bolivianos.

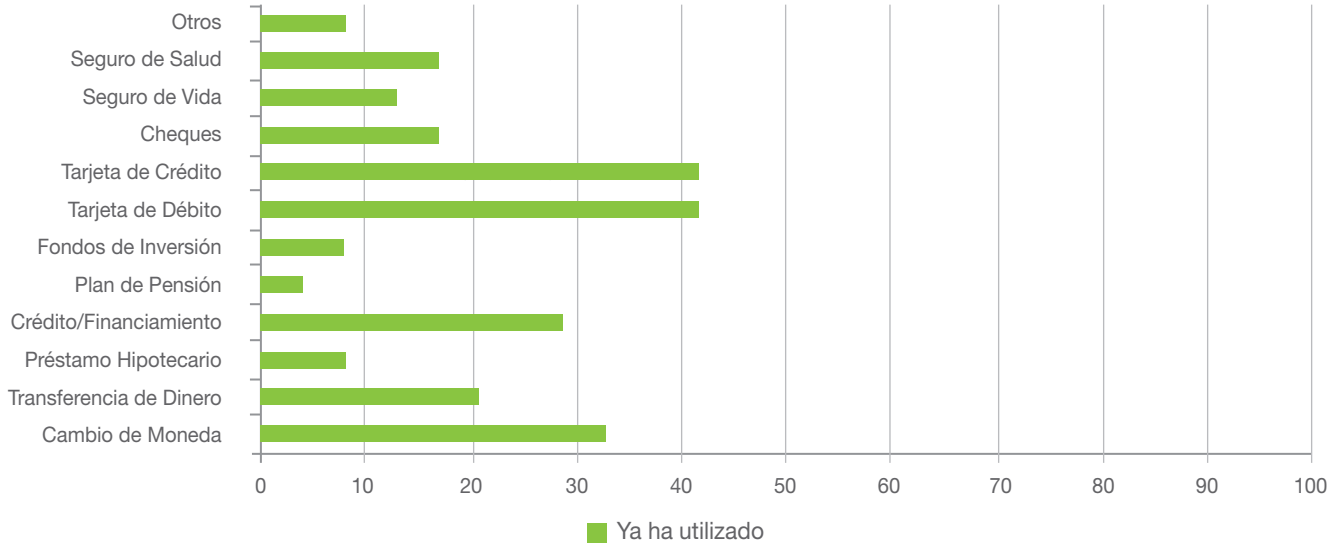
[23] Entre los que se incluyen zapatos, ropa, bolsos, cosméticos, aparatos electrónicos, juguetes y materiales diversos, así como regalos.

GRÁFICO 58. PLANEA ABRIR UNA CUENTA CORRIENTE EN UN BANCO EN BOLIVIA, N=125



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 59. ENTREVISTADOS CON CTA. CTE. EN PO: SERVICIOS FINANCIEROS QUE HA UTILIZADO EN PARAGUAY, N=24



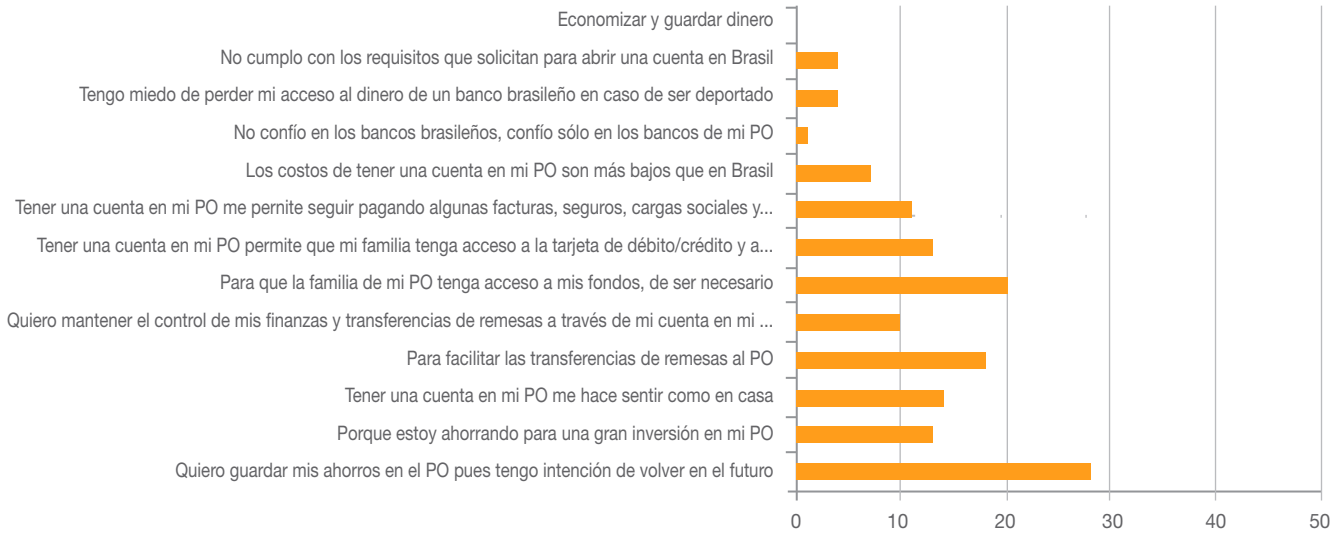
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Paraguay

En el caso de los migrantes de Paraguay que actualmente están residiendo en São Paulo, Brasil, solo el 12% de ellos tiene cuenta corriente en su PO. A ellos se les consultó si han utilizado los servicios financieros (previamente indicados) en Paraguay. De estos, sobresalen por el porcentaje de respuesta (mayor al 20%) los siguientes: a) Tarjetas de Débito; b) Tarjetas de Crédito; c) Cambio de Moneda; d) Crédito/Financiamiento; y e) Transferencia de Dinero. No hay un uso muy generalizado (mayor al 10%) de los demás servicios financieros en Paraguay por parte de esta población, con la excepción de servicios de salud, seguro de vida y cheques.

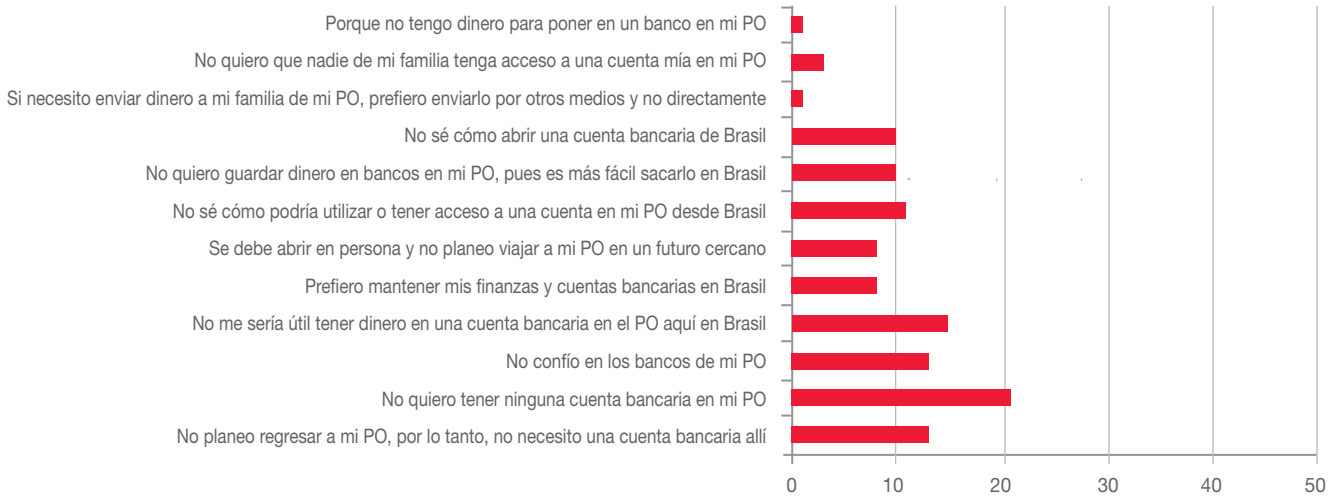
Entre las principales razones para tener una cuenta corriente en Paraguay, los entrevistados indicaron como primeros 5 motivos estos: a) Quiero guardar mis ahorros en Paraguay porque tengo intención de volver en el futuro; b) Para que la familia en Paraguay tenga acceso a mis fondos, de ser necesario; c) Para facilitar las transferencias de remesas a Paraguay; d) Tener una cuenta en Paraguay me hace sentir como en casa; y e)

GRÁFICO 60. RAZONES PARA TENER UNA CUENTA CORRIENTE EN PARAGUAY, N=71



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 61. RAZONES PARA NO TENER UNA CUENTA CORRIENTE EN PARAGUAY, N=71

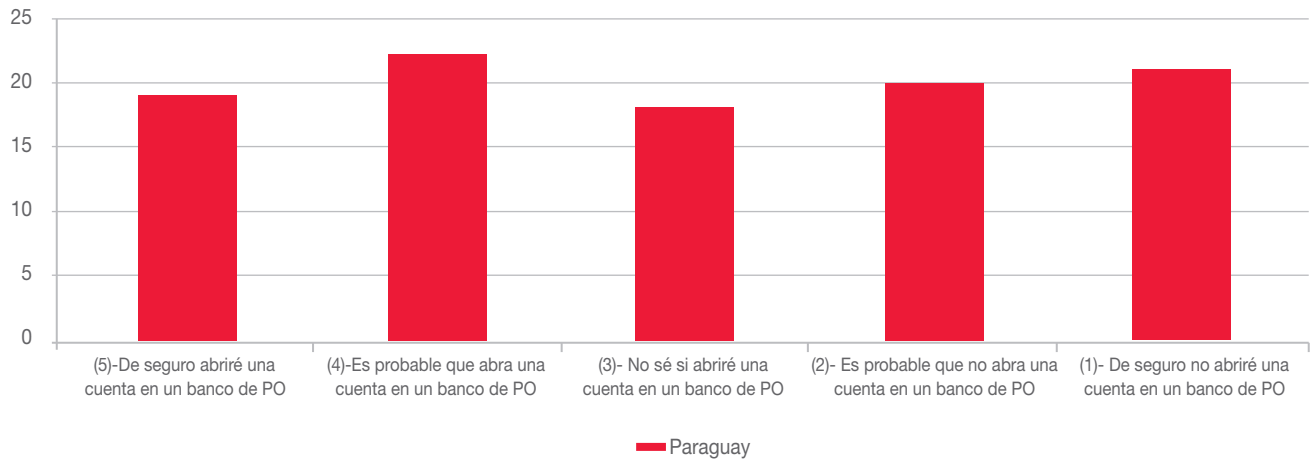


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Tener una cuenta en Paraguay permite que mi familia tenga acceso a la tarjeta de débito/crédito y a varios servicios. De esto se infiere que los migrantes paraguayos residentes en Brasil tienen este instrumento financiero en su país natal porque piensan volver, para mantenerle a la familia el acceso a los servicios financieros allá y le facilita enviar remesas.

Entre los entrevistados que no tienen cuenta corriente en Paraguay, las principales 5 razones para ello fueron: a) No quiero tener ninguna cuenta bancaria allá; b) No me sería útil tener dinero en cuenta bancaria en Paraguay estando aquí en Brasil; c) No planeo regresar a Paraguay; d) No confío en los bancos de allá; e) No sé cómo podría tener acceso a una cuenta en Paraguay desde Brasil. Se observa que para estos entrevistados el tener cuenta corriente en algún banco en Paraguay no tiene sentido pues no lo desean, no le ven utilidad desde Brasil, no planean regresar a su país, no confían en los bancos de Paraguay ni saben cómo utilizarlas allá estando ellos en Brasil.

GRÁFICO 62. PLANEA ABRIR UNA CUENTA CORRIENTE EN UN BANCO EN PARAGUAY, N=174



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Al igual que en el caso de los bolivianos, a los migrantes de Paraguay se les consultó por la posibilidad de abrir una cuenta corriente en algún banco de Paraguay y aproximadamente un 41% de ellos indica que la abrirá (de seguro o probablemente) en un futuro. Un porcentaje similar indica no tener planes de hacerlo (de seguro o probablemente), lo cual parece indicar que en esta población pareciera existir un menor grado de compromiso financiero con su PO.

En relación con el envío de bienes (artículos u objetos en general), el 27% de los migrantes de Paraguay afirmaron hacer esta actividad. De estos, un 72% de las respuestas indica que el canal de envío utilizado para estos bienes u objetos es por medio de un amigo y/o familiar, o por medio de otro contacto de confianza que viaja y lo lleva por cierto precio. El porcentaje restante realiza los envío por medio de empresas de transporte. Puede notarse que hay una red importante de confianza y amistad para cubrir estos servicios entre los paraguayos.

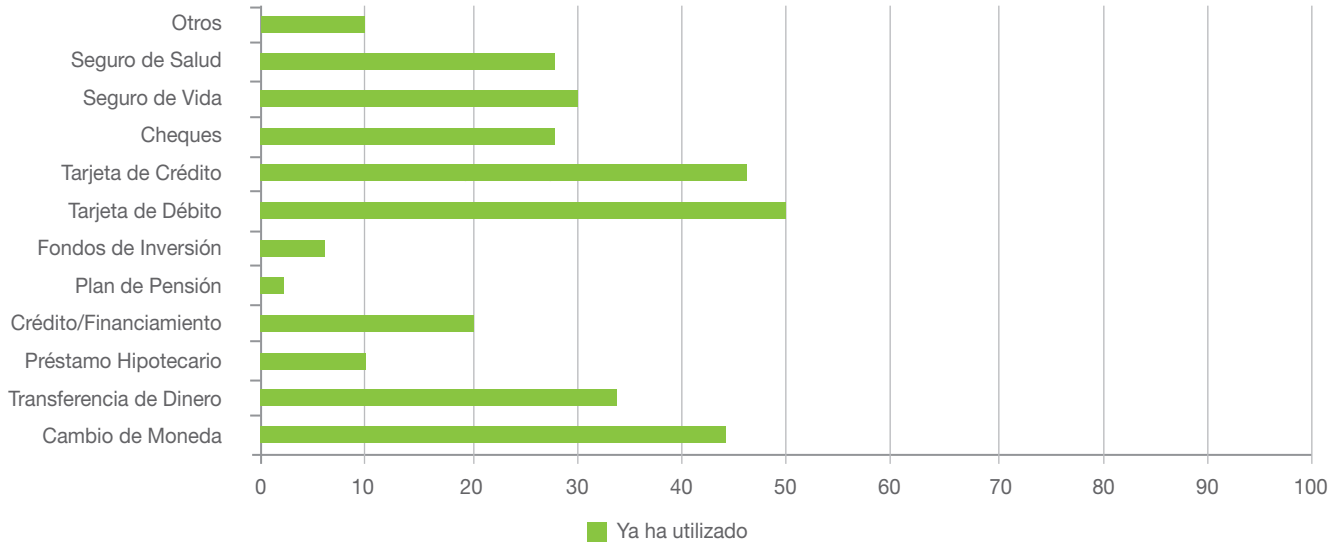
Perú

En el caso de los migrantes de Perú residentes actualmente en São Paulo, Brasil, el 21% de ellos tiene cuenta corriente en su PO. A ellos se les consultó si han utilizado los servicios financieros (previamente indicados) en Perú. De estos, sobresalen por el porcentaje de respuesta (mayor al 20%) los siguientes: a) Tarjetas de Débito; b) Tarjetas de Crédito; c) Cambio de Moneda; d) Transferencia de Dinero; e) Crédito/Financiamiento; f) Seguro de Salud; g) Seguro de Vida; y h) Cheques. No hay un uso muy generalizado (mayor al 10%) de los demás servicios financieros en Perú por parte de esta población. Se nota una más fuerte utilización por parte de los peruanos de los servicios financieros en Perú, a pesar de estar viviendo en Brasil.

Entre las principales razones para tener una cuenta corriente en Perú, los entrevistados indicaron como primeros 5 motivos los acá indicados: a) Para facilitar las transferencias de remesas a Perú; b) Quiero guardar sus ahorros en Perú porque tengo intención de volver en el futuro; c) Porque estoy ahorrando para una gran inversión allá; d) Tener una cuenta en Perú me hace sentir como en casa; y e) Quiero mantener el control de mis finanzas y transferencias de remesas a través de mi cuenta. De esto se infiere que los migrantes peruanos residentes en Brasil tienen este instrumento financiero en su país natal porque facilita el envío de remesas, quieren ahorrar allá pues piensan volver a su país y desean mantener control de finanzas y transferencias de remesas por medio de esa cuenta en Perú.

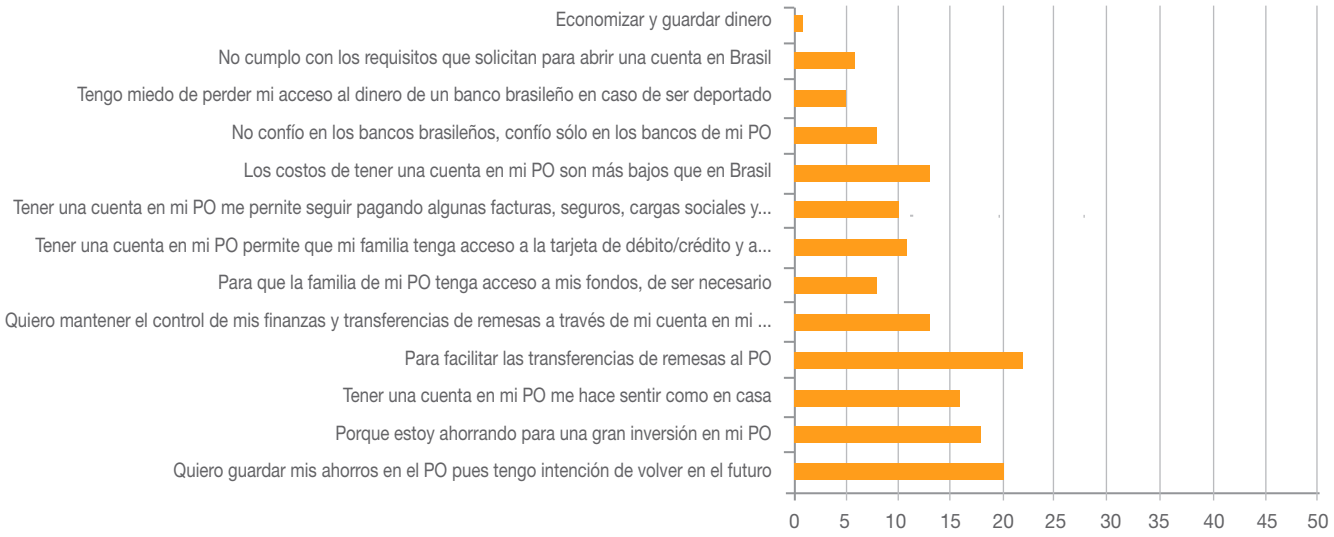
Entre los entrevistados que no tienen cuenta corriente en Perú, las principales cinco razones para ello son: a) No confío en los bancos de allá; b) No planeo regresar a Perú; c) No quiero tener ninguna cuenta bancaria allá; d) No quiero guardar dinero en bancos de Perú, pues es más difícil sacarlo en Brasil; e) Prefiero mantener mis finanzas y cuentas bancarias en Brasil. Se observa que para estos entrevistados el tener cuenta corriente en algún banco en Perú no tiene sentido pues

GRÁFICO 63. ENTREVISTADOS CON CTA. CTE. EN PO: SERVICIOS FINANCIEROS QUE HA UTILIZADO EN PERÚ, N=50



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 64. RAZONES PARA TENER UNA CUENTA CORRIENTE EN PERÚ, N=79



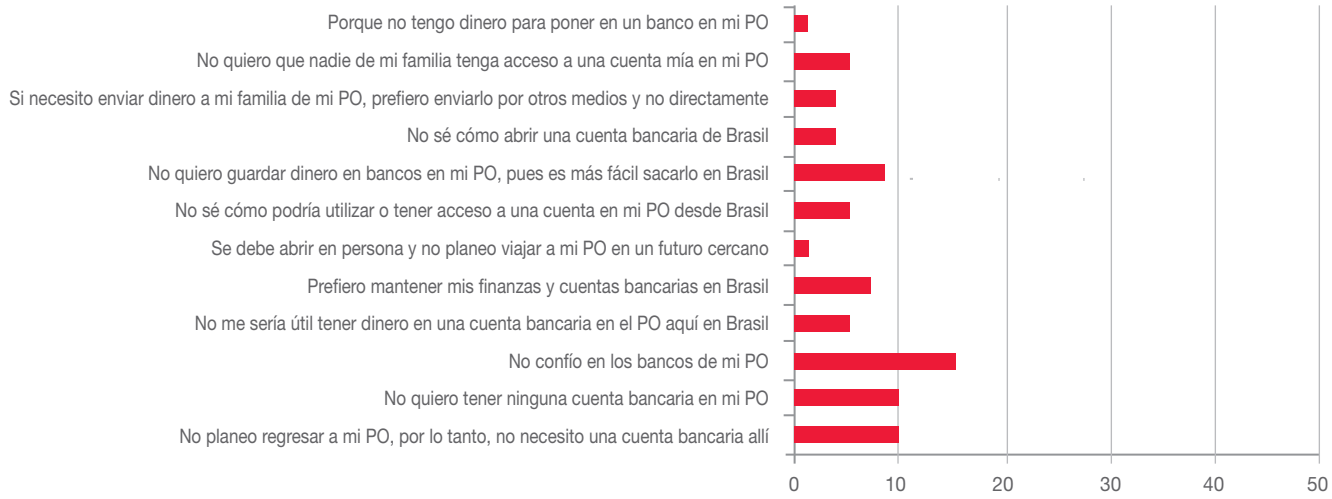
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

no confían en los bancos de allá, no planean regresar y prefieren mantener sus cuentas en Brasil por efectos prácticos al momento de acceder a sus cuentas.

En el caso de los migrantes de Perú, aproximadamente un 44% de ellos indica que la abrirá (de seguro o probablemente) en un futuro una cuenta corriente en algún banco peruano. Por su parte, un 29% indicó no tener planes de hacerlo (de seguro o probablemente), lo cual parece indicar que en esta población pareciera existir un menor grado de compromiso financiero con su PO. Un 27% de ellos no sabe si abrirá o no una cuenta en un banco de Perú.

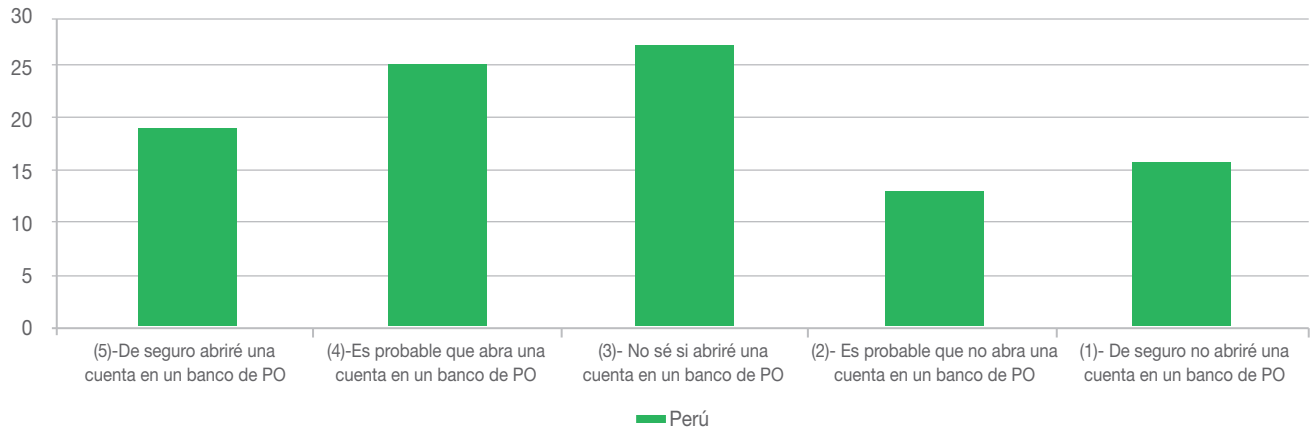
En relación con el envío de bienes (artículos u objetos en general), el 21% de los migrantes de Perú indicaron llevar a cabo esta actividad. De estos, un 63% de las respuestas indica que el canal de envío utilizado para estos bienes u objetos es por medio de un amigo y/o familiar, o por medio de otro contacto de confianza que viaja y lo lleva por cierto precio. El porcentaje restante realiza los envío por medio del correo (principalmente)

GRÁFICO 65. RAZONES PARA NO TENER UNA CUENTA CORRIENTE EN PERÚ, N=53



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

GRÁFICO 66. PLANEA ABRIR UNA CUENTA CORRIENTE EN UN BANCO EN PERÚ, N=174



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

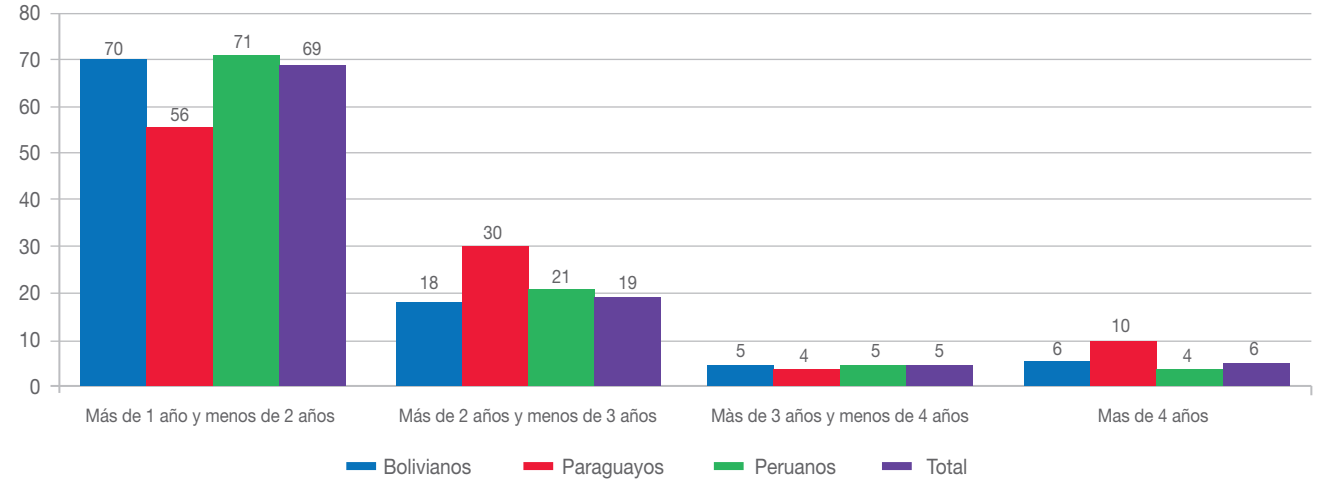
o por medio de empresas de transporte. Puede notarse que hay una red importante de confianza y amistad para cubrir estos servicios entre los peruanos residentes en Brasil y que el servicio de correo es un canal de importancia para ellos.

SECCIÓN VII. SOBRE LOS EX REMITENTES

Si bien, los remitentes son del mayor interés para los efectos de políticas públicas asociadas con remesas por parte de los migrantes del Bloque BPP, también es de interés conocer las principales características de los ex remitentes que se han entrevistado en este estudio.

De acuerdo con los resultados, un 41% de los entrevistados no enviaron remesas a sus POs durante los últimos 12 meses (al momento de hacerse la entrevista) y por esta condición se les ha clasificado en la categoría de ex remitentes. La mayor parte de ellos son ex remitentes que tienen relativamente poco tiempo desde que enviaron la última remesa (entre 12 y menos de 24 meses), grupo que representa alrededor del 69% del total de ex remitentes; este grupo es seguido por el de los migrantes que tienen entre 24 y menos de 36 meses,

GRÁFICO 67. EX REMITENTES Y TIEMPO DESDE ÚLTIMA REMESA ENVIADA, N=836

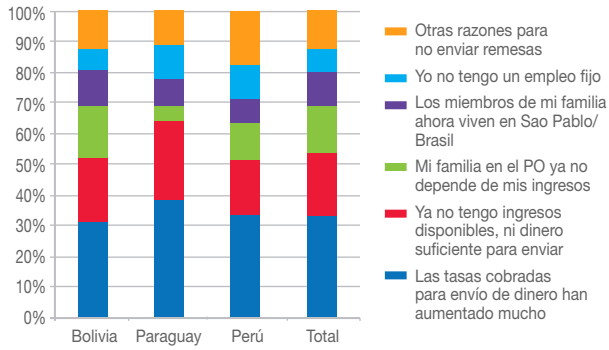


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

representando alrededor del 19%. El restante 11% de ex remitentes tiene más de 36 meses desde que envió la última remesa. Como se estima en la Sección VIII, acápite Análisis de Conglomerados para Determinar Perfiles de Inmigrantes, la probabilidad de ser ex remitente aumenta conforme mayor es el tiempo de vivir en Brasil.

Entre los motivos indicados por los ex remitentes para no realizar más remesas a sus respectivos países de origen, se encuentran: a) Las tasas cobradas para envío de dinero han aumentado mucho (38% del total);[24] b) Ya no tengo ingresos disponibles, ni dinero suficiente para enviar (24% del total); c) Mi familia en el PO ya no depende de mis ingresos (18% del total); y d) Los miembros de mi familia ahora viven aquí en São Paulo/Brasil (13% del total). Esto puede ser importante para plantear una estrategia de motivación hacia los ex remitentes. Debe indicarse, sobre el tema de las tasas cobradas, que podría ser que estas (como porcentaje del envío) se hayan mantenido estables en el último año. Sin embargo, al haber una fuerte depreciación del Real en relación con el US dólar, los inmigrantes ahora ven el envío de remesas más caro que en el pasado pues sus ingresos están denominados en Reales y no en US dólares. La coyuntura de la crisis económica brasileña reciente puede ser el principal motivo para que muchos inmigrantes hayan dejado de enviar remesas a sus respectivos POs.

GRÁFICO 68. EX REMITENTES Y MOTIVOS PARA NO REALIZAR MÁS REMESAS, N=836

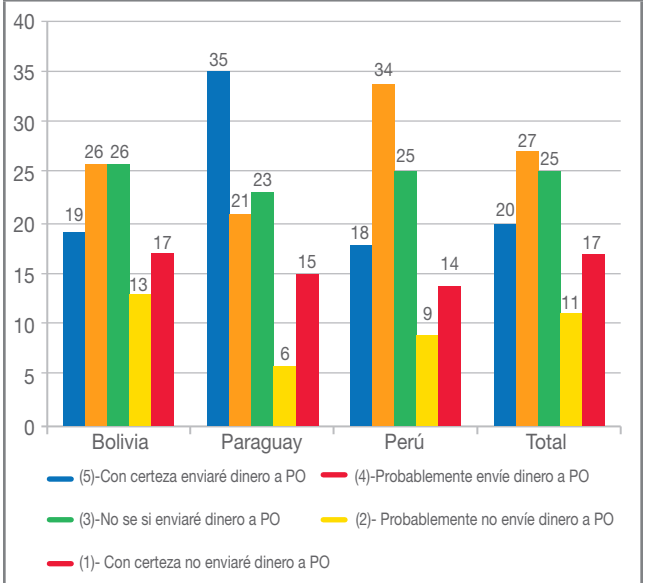


Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Se preguntó a los ex remitentes si ellos planean en el futuro volver a enviar remesas a sus respectivos POs. Se encontró que, en general, una gran proporción de ellos (45%) tiene certeza de enviar dinero al PO o probablemente lo hagan en un futuro cercano, tal como lo indica la suma de las dos primeras columnas (de izquierda a derecha) en cada PO, en comparación con la suma de las dos últimas columnas en cada PO, con un porcentaje de 28% del total de la muestra de ex remitentes, quienes indican que probablemente no envíen dinero a su respectivo PO o tienen certeza de que no lo harán.

[24] Aunque, como ya se ha mencionado, esta es una percepción muy subjetiva que no parece ser consistente con el hecho de que las tasas cobradas por este servicio han bajado en alrededor del 50% en los últimos años de acuerdo con información del Banco Mundial.

GRÁFICO 69. EX REMITENTES Y PLAN DE REMESAS FUTURAS, N=836



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

El grado de escolaridad del entrevistado y del jefe de hogar refleja prácticamente la misma distribución para la población de inmigrantes estudiada. Alrededor del 50% de los ex remitentes tiene secundaria completa; porcentaje similar para el caso de los jefes de hogar. Los peruanos son los que tienen mayores porcentajes con educación superior incompleta y completa en relación con bolivianos y paraguayos. Los paraguayos son los que, comparativamente, reportan menos grado de respecto a los inmigrantes de los otros dos países.

SECCIÓN VIII. ALGUNAS ESTIMACIONES ECONOMÉTRICAS

Esta sección busca conocer, mediante diferentes modelos econométricos, los diferentes perfiles en los que pueden clasificarse los migrantes del Bloque BPP (Bajo, Medio y Alto) con el fin de explorar y extraer el mayor valor agregado a la base de datos generada en este estudio. Para ello, en el acápite Análisis de Conglomerados se hace un análisis de clústeres que permite clasificar a la muestra total por PO y Perfil. En el acápite Modelo Logit 1 se hace un análisis para ver cuáles variables son determinantes en la probabilidad de ser remitente; en el acápite Modelo Logit 2 se hace un análisis para conocer las variables determinantes de la probabilidad de enviar remesas por canales financieros formales; en el acápite Modelo Logit 3 se analizan los determinantes de la probabilidad de enviar remesar por empresa especializada en transferencias de dinero (conocidas como empresas remesaras). Finalmente en el acápite Modelo de Regresión sobre Determinantes de los Ahorros se identifican dichas variables determinantes del ahorro por parte de estos migrantes.

Análisis de Conglomerados para Determinar Perfiles de Inmigrantes

El análisis de conglomeradas es una técnica que debe ser aplicada cada que se analiza una base de datos de una encuesta. En este caso la encuesta de migrantes proporcionará información acerca de diferentes subpoblaciones que tienen características similares, lo que permite concentrar los esfuerzos (de política económica, publicidad, marketing) en la población de un perfil específico lo que representa un uso eficiente de los recursos. Esta información es de alto valor para las empresas que ofrecen bienes y servicios ya que al tratarse de individuos similares que siguen un patrón, esta técnica es útil para identificar potenciales candidatos a productos. Este análisis tiene más valor que un análisis por PO ya que en cada categoría de PO puede existir una alta heterogeneidad entre los individuos.

El Análisis de Conglomerados (*Cluster Analysis*) es una técnica de la estadística multivariante que permite agrupar los casos o variables de un grupo de datos en función del parecido o similitud existente entre ellos. Esto permite clasificar las observaciones en grupos que son no observables, estos grupos tendrán la particularidad de poseer características similares, por lo en la minería de datos se les han llamados a estos grupos ("perfiles").

Para el análisis de la encuesta, se identifican 3 conglomerados que corresponden a los niveles Alto, Medio y Bajo del monto de envío de remesas[25]. Para el análisis de conglomerados se utilizan las variables que se citan a continuación:

- La razón Comisión cobrada/ Monto de remesas enviado
- Monto de Remesas Enviado
- Estatus Migratorio

[25] Para la selección se utilizó el criterio de Calinski y Harabasz (1974).

- Monto Ahorrado
- Nivel de Educación del Entrevistador

Estas variables fueron elegidas a través del Análisis de Componentes Principales (ACP).[26]

CUADRO 5. MONTO ANUAL PROMEDIO DE REMESAS EN US$ POR PO Y PERFIL DEL MIGRANTE

PO / Perfil	Bolivia	Paraguay	Perú
Bajo	788,70	848,04	844,27
Medio	3,459.22	3,262,96	**3,232,02**
Alto	12,317,81	9,722,22	11,469.70

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Los resultados de la clasificación por Conglomerados vs PO son los siguientes:

CUADRO 6. CLASIFICACIÓN DE CONGLOMERADOS POR PO

PO / Perfil	Bolivia	Perú	Paraguay	Total
Bajo	51,38%	7,56%	5,69%	64,62%
Medio	20,62%	2,84%	3,47%	26,93%
Alto	6,67%	0,80%	0,98%	8,44%
Total	78,67%	11,20%	10,13%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

La clasificación indica que la mayoría de los casos se catalogan en el perfil bajo un 64,62%, de los cuales 51,38 puntos porcentuales corresponden a entrevistados cuyo PO es Bolivia.

CUADRO 7. RESUMEN DE ESTADÍSTICAS POR PERFIL, PERFIL BAJO, N=727

Variable	Promedio	Desviación Estándar
Probabilidad de ser Remitente	59,00%	0,06
Monto Global enviado en un año (US$)	800,53	384,28
Estado Civil (Proporción de casados)	64%	0,59
Tiempo en Brasil (Años)	7,87	5,83
Estatus Migratorio	85%	0,36
Ahorro (US$)	283,24	808,48
Educación del Entrevistado	4,74	1,20

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

CUADRO 8. RESUMEN DE ESTADÍSTICAS POR PERFIL, PERFIL MEDIO, N=303

Variable	Promedio	Desviación Estándar
Probabilidad de ser Remitente	60,49%	0,07
Monto Global enviado en un año	3267,93	1218,57
Estado Civil (Proporción de casados)	70%	0,56
Tiempo en Brasil (Años)	8,01	6,57
Estatus Migratorio	85%	2543,49
Ahorro (US$)	367,99	883,03
Educación del Entrevistado	4,97	1,17

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

CUADRO 9. RESUMEN DE ESTADÍSTICAS POR PERFIL, PERFIL ALTO, N=95

Variable	Promedio	Desviación Estándar
Probabilidad de ser Remitente	59,17%	0,06
Monto Global enviado en un año (US$)	11942,46	6770,08
Estado Civil (Proporción de casados)	73%	0,61
Tiempo en Brasil (Años)	9,42	6,15
Estatus Migratorio	90%	1442,94
Ahorro (US$)	492,10	1147,90
Educación del Entrevistado	4,95	1,13

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

El perfil bajo cuenta con 727 individuos que envían anualmente US$800,53 en promedio; además, cuentan con ahorros bajos en comparación con la muestra total (US$283,24); cuenta con el mayor grupo de solteros y un 85% de ellos posee documento de identidad emitido en Brasil; en promedio, su tiempo en Brasil es de 7,87 años.

El perfil medio incluye 303 casos que envían anualmente US$32.67,93 como promedio; además, cuenta con ahorros de US$368; el 70% de ellos son casados y un 85% de ellos cuenta con documento de identidad emitido en Brasil; en promedio, su tiempo en Brasil es de 8,01 años.

[26] El ACP es una técnica de reducción de dimensionalidad; es decir, esta ayuda a discriminar variables que aportan poco para explicar un fenómeno en cuestión.

El perfil alto posee 95 observaciones e incluye a individuos que envían US$11.942 anuales en promedio; son quienes poseen los ahorros promedio más altos de la muestra (US$492,10); tiene una proporción de casados del 73%; el 90% cuenta con documento de identidad emitido en Brasil; en promedio, su permanencia en Brasil es de 9,42 años.

Modelo Logit 1: Probabilidad de Ser Hogar Remitente

Con una base de datos como la generada en este estudio, se hace indispensable conocer cuáles son las características que determinan una propensión a enviar remesas, ya que esto permite predecir si un hogar enviará remesas en el futuro; asimismo, permite a los oferentes de productos o servicios conocer el tipo de cliente al que pueden "apostar" y que, con cierta probabilidad, se convertirá en un remesero en el futuro.

Para identificar los factores que inciden sobre un hogar para ser remitente, se estima un Modelo Logit. Eate modelo permite calcular la probabilidad de que un hogar sea remitente o exremitente, basado en características del hogar. El modelo Logit es ampliamente utilizado y en general tiene la siguiente especificación funcional: $\frac{\ln(Y_t)}{\ln(1-Y_t)} = \delta_0 + \delta_1 X_t + \epsilon_t$.

La variable dependiente del modelo de hogares remitentes es una variable dicotómica que toma los valores de $y = 1$, si el hogar es remitente; 0 en cualquier otro caso. Las variables explicativas (X) son, el Nivel educativo del jefe del hogar (variable discreta: x_j = 0,1,2,3,4 [1 = Ninguna, 2 = Escuela básica incompleta, 3 = Escuela básica completa, 4 = Secundario incompleto, 5 = Secundario completo, 6 = Superior incompleto, 7 = Superior completo]); Situación actual de empleo o actividad del Entrevistado; Estado Civil del Entrevistado; Tiempo de vivir en Brasil del entrevistado; deseo de regresar al PO; un índice que refleja la ocupación actual del entrevistado; una variable dicotómica que indica si el entrevistado tiene una Cuenta Corriente a su Nombre en un Banco en PO; el nivel de ahorro actual del entrevistado; y, por último, el estatus migratorio de la persona que envía la remesa desde Brasil (medido por la tenencia de un documento de identidad emitido por el gobierno de Brasil).

Estas variables son elegidas mediante un ACP, el cual nos permite discriminar las variables que explican marginalmente la varianza conjunta de la matriz de variables independientes (Matriz X). El ACP revela la existencia de dos componentes principales (utilizando el criterio de la segunda derivada). Los resultados de la estimación del Modelo Logit 1 son los siguientes:

CUADRO 10. MODELO LOGIT 1: PROBABILIDAD DE SER HOGAR REMITENTE

Variable Independientes	Coef.	P>|z|
Sexo	0,1263	0,362
Ingreso Anual	0,0000255	0,000**
Tiempo en Brasil (Años)	-0,0291	0,013**
Estatus Migratorio	-0,2647	0,164
Ahorro	0,00003	0,621
Educación del Entrevistado	0,0656	0,223
Constante	-0,0118	0,412

**Significativo al 5%.

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Los resultados significativos (al 5%) indican que conforme se aumenta el tiempo de permanencia en Brasil, se reduce la probabilidad de ser remitente de remesas; por otra parte, contar con un ingreso mayor aumentan la probabilidad de ser remitente de remesas.

CUADRO 11. PROBABILIDAD DE SER HOGAR REMITENTE (RESULTADOS DEL MODELO)

PO / Perfil	Bolivia	Paraguay	Perú
Bajo	**63,76%**	**65,05%**	**66,66%**
Medio	61,45%	61,19%	63,11%
Alto	62,34%	62,15%	65,40%

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

CUADRO 12. PROPORCIÓN DE MIGRANTES CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD

PO / Perfil	Bolivia	Paraguay	Perú
Bajo	87,54%	70,59%	79,69%
Medio	87,56%	77,78%	**73,68%**
Alto	**90,41%**	**100,00%**	81,82%

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

En lo que respecta a la variable de "Estatus migratorio de la persona que envía la remesa desde Brasil", se detecta que, basado en las probabilidades, los paraguayos del perfil bajo y los peruanos del perfil medio tienen una mayor proporción de migrantes sin documento de identidad emitido en Brasil, lo cual incide en

la formalidad con que estos realizan el envío remesas o en el monto enviado, debido a que generalmente el sistema bancario solicita mayor número de documento vs una empresa especializada en envío de remesas; debido a la regulaciones internacionales correspondientes a los flujos de capitales y legitimación de capitales.

Modelo Logit 2: Probabilidad de Enviar Remesas por Entidad Financiera Formal

Para identificar la probabilidad en un hogar de enviar remesas a través de una Entidad Financiera Formal, se estima también un Modelo Logit, que permite estimar la probabilidad de que un hogar con ciertas características utilice dicho método para enviar remesas a sus familiares en el PO. Por una parte, la variable dependiente del modelo se codificó de tal manera que y = 1, si al hogar en el PO le envían la remesa por medio de un banco, una financiera o una cooperativa de ahorro y crédito desde Brasil; en tanto que y = 0 en cualquier otro caso. Las variables explicativas corresponden al Nivel educativo del jefe de hogar, estado civil del entrevistado, Tiempo de vivir en Brasil del entrevistado en años, tiene Cuenta Corriente el Entrevistado a su Nombre en un Banco en PO, Comisión cobrada por el envío de remesas (Calculado como el ratio entre el monto cobrado y el monto enviado), nivel de ahorro actual del entrevistado, estatus migratorio de la persona que envía la remesa desde Brasil (si tiene o no documento de identidad emitido en Brasil). Los resultados de la estimación del modelo son los siguientes:

CUADRO 13. MODELO LOGIT 2: PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR ENTIDAD FINANCIERA FORMAL

Variable Independientes	Coef.	P>|z|
Cuentas Bancarias en PO	0,7753	0,0040**
Comisión cobrada por envío	0,0092	0,0510*
Estado Civil (Proporción de casados)	-0,4740	0,0590*
Tiempo en Brasil (Años)	0,0107	0,7120
Status Migratorio	0,0563	0,8910
Ahorro	-0,0002	0,2860
Educación del Entrevistado	0,1138	0,4190
Constante	-3.0940	0,0000**

**Significativo al 5%.

*Significativo al 10%.

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

A pesar de las no significancia estadística de algunas variables incluidas en la Matriz X de variables independientes, el Modelo Logit 2 detecta (con significancia del 5%) que poseer una cuenta bancaria en el PO y el estado civil aumentan la probabilidad de que un remitente utilice el sistema bancario en Brasil para enviar las remesas a su PO.

En relación con la variable comisión cobrada por envío, esta se incluyó porque se espera que el uso del sistema bancario como en canal de envío de remesas sea menor conforme mayor sea la comisión cobrada (ya que la comisión o tasa cobrada es un precio y a mayor precio menor deberá ser la cantidad demandada del servicio); pero, es claro que el grado de sustitución entre los canales de envío será reflejado por este coeficiente, ya que, al aumentar el ratio de comisiones al monto enviado los entrevistados cambiarán el canal por el cual realizan el envío de las remesas. En otras palabras, en este modelo podría decirse que hay un efecto indirecto que funciona de la siguiente forma: dada la gran proporción de migrantes que utilizan el canal de empresa especializada (remeseras) para enviar sus transferencias al PO, conforme estas empresas reducen sus tasas, se produce un efecto marginal en la probabilidad de enviar remesas por el canal bancario. Esta es la razón que se ha encontrado a por qué el coeficiente de la variable comisión cobrada por envío resultó de signo positivo y significativo al 10%.

En el Modelo Logit 2, las comisiones cobradas posen una relación inversa a lo esperado (con respecto a la relación de demanda), por lo que se comentará sobre esto un poco más. La hipótesis consiste en que los entrevistados enviarán remesas por el medio que perciben más barato.

CUADRO 14. PROPORCIÓN COMISIONES/MONTO ANUAL ENVIADO

PO /Conglomerado	Bolivia	Paraguay	Perú
Bajo	1,26%	0,98%	1,57%
Medio	0,37%	0,37%	0,71%
Alto	0,29%	0,20%	0,23%

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

El indicador de comisiones cobradas incluido en el cuadro 14 es construido a través del cálculo de un ratio entre los montos cobrados reportados por los

entrevistados y el monto anual enviado de los entrevistados, ambos montos constituyen una percepción de los entrevistados que debe entenderse como precio relativo y, además, es claro que no corresponden a las tasas cobradas que publica el Banco Mundial[27], tal como se ha mencionado en la sección *Evaluación de Tasas Cobradas Actualmente y Otros,* de este documento.

El Cuadro 15 muestra que las comisiones relativas más altas las enfrentan los migrantes del perfil bajo. El perfil alto envía grandes cantidades de remesas (en promedio por envío), lo que diluye el costo relativo de las comisiones, aprovechando, de alguna forma, las economías de escala en estos servicios. Es por estas razones que la variable comisiones cobradas posee una relación inversa a la esperada en el Modelo 2, lo cual puede deberse a que a mayor monto enviado (por un banco), este precio relativo es relativamente menos importante para el remitente.

Son los entrevistados del Perfil Alto y cuyo PO es Perú o Bolivia quienes tienen mayores probabilidades de enviar remesas a través del sistema bancario, quedando los migrantes de Paraguay como los menos probables de usar este canal.

CUADRO 15. PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR ENTIDAD FINANCIERA FORMAL

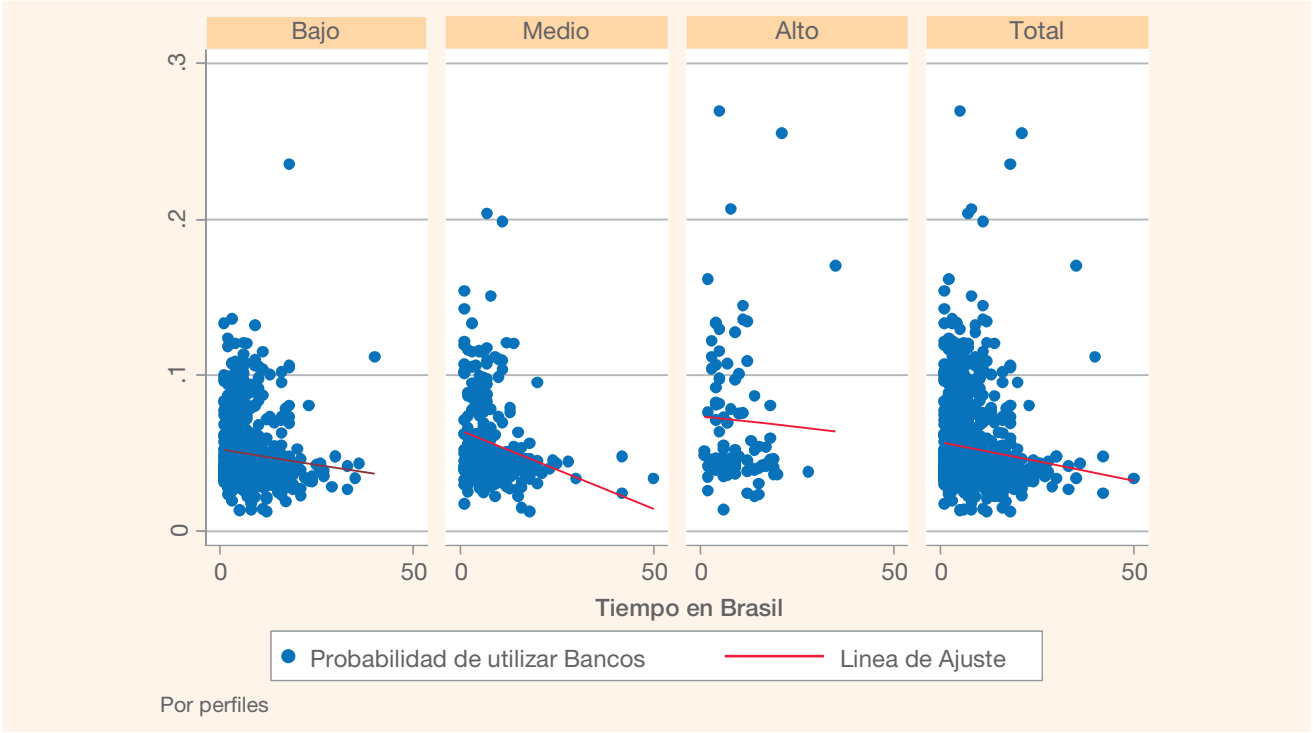
PO / Perfil	Bolivia	Paraguay	Perú
Bajo	5,01%	4,32%	5,20%
Medio	5,54%	**5,25%**	6,42%
Alto	**7,10%**	5,04%	**8,98%**

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

La variable "tiempo en Brasil", a pesar de no ser significativa en el modelo de envío de remesas por medio de bancos (bancarización), presenta una relación negativa con respecto a la probabilidad de utilizar el canal bancario para el envío de remesas, el gradiente de esta relación cambia según perfil, tal como se observa en el Gráfico 70.

Los perfiles bajo y medio poseen un gradiente más elevado, por lo que la probabilidad de utilizar los bancos se reduce rápidamente a medida que pasan los años del migrante en Brasil; por otra parte, el perfil

GRÁFICO 70. PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR ENTIDAD FINANCIERA FORMAL



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

[27] Más bien, dichas tasas deben entenderse como una percepción del entrevistado que no está necesariamente apegado a los montos efectivamente cobrados por las entidades que prestan dichos servicios.

alto posee un gradiente más bajo, lo cual indicaría que la probabilidad de utilizar el canal bancario se reduce lentamente con el tiempo de vivir en Brasil.

Modelo Logit 3: Probabilidad de Enviar Remesas por Empresa Especializada

El siguiente modelo utiliza la misma la lógica del modelo anterior, pero esta vez se estudia la propensión de utilizar una empresa especializada para el envío de remesas. Como variable dependiente se utiliza una variable dicotómica que es igual a 1, si al hogar le envían la remesa por medio de una Empresa Especializada, desde Brasil; y 0 en cualquier otro caso. Las variables independiente de este modelo son iguales al model de uso del canal bancario estimado en el acápite Modelo Logit 2 sobre probabilidad de enviar remesas por canales financieros formales. Los resultados de la estimación son los siguientes:

CUADRO 16. MODELO LOGIT 3: PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR EMPRESA ESPECIALIZADA

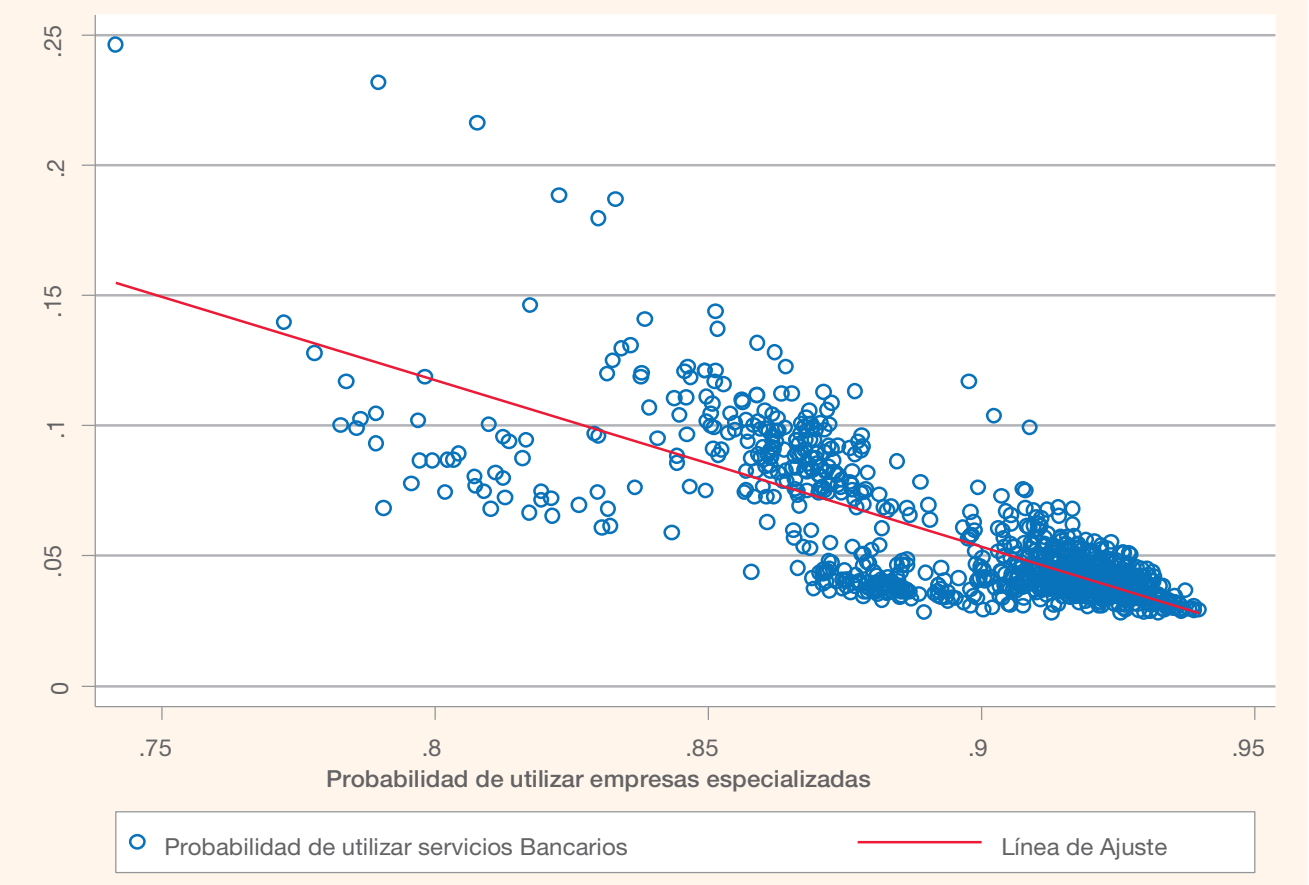
Variable Independientes	Coef.	P>|z|
Cuentas Bancarias en PO	-0,59	0,006**
Comisión cobrada por envío	-0,003	0,51
Estado Civil (Proporción de casados)	0,358	0,065**
Tiempo en Brasil (Años)	-0,0157	0,432
Estatus Migratorio	0,498	0,069**
Ahorro	0,0002	0,131
Educación del Entrevistado	-0,0842	0,403
Constante	2,46	0

**Significativo al 5%.

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

El modelo indica que poseer cuentas bancarias en el PO reduce la probabilidad de enviar remesas por Empresas Especializadas. Con respecto a las estimaciones de probabilidades por perfil y por PO,

GRÁFICO 71. PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR ENTIDAD FINANCIERA FORMAL O POR EMPRESA ESPECIALIZADA



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

se aprecia que son el perfil bajo de los bolivianos y de los peruanos los que tienen una mayor probabilidad de utilizar este medio; además, los paraguayos del perfil alto tienen una alta probabilidad de usar este canal.

CUADRO 17. PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR EMPRESA ESPECIALIZADA

Origen / Conglomerado	Bolivia	Paraguay	Perú
Bajo	**90,40%**	90,37%	**89,94%**
Medio	89,95%	89,95%	88,99%
Alto	89,00%	**91,33%**	87,44%

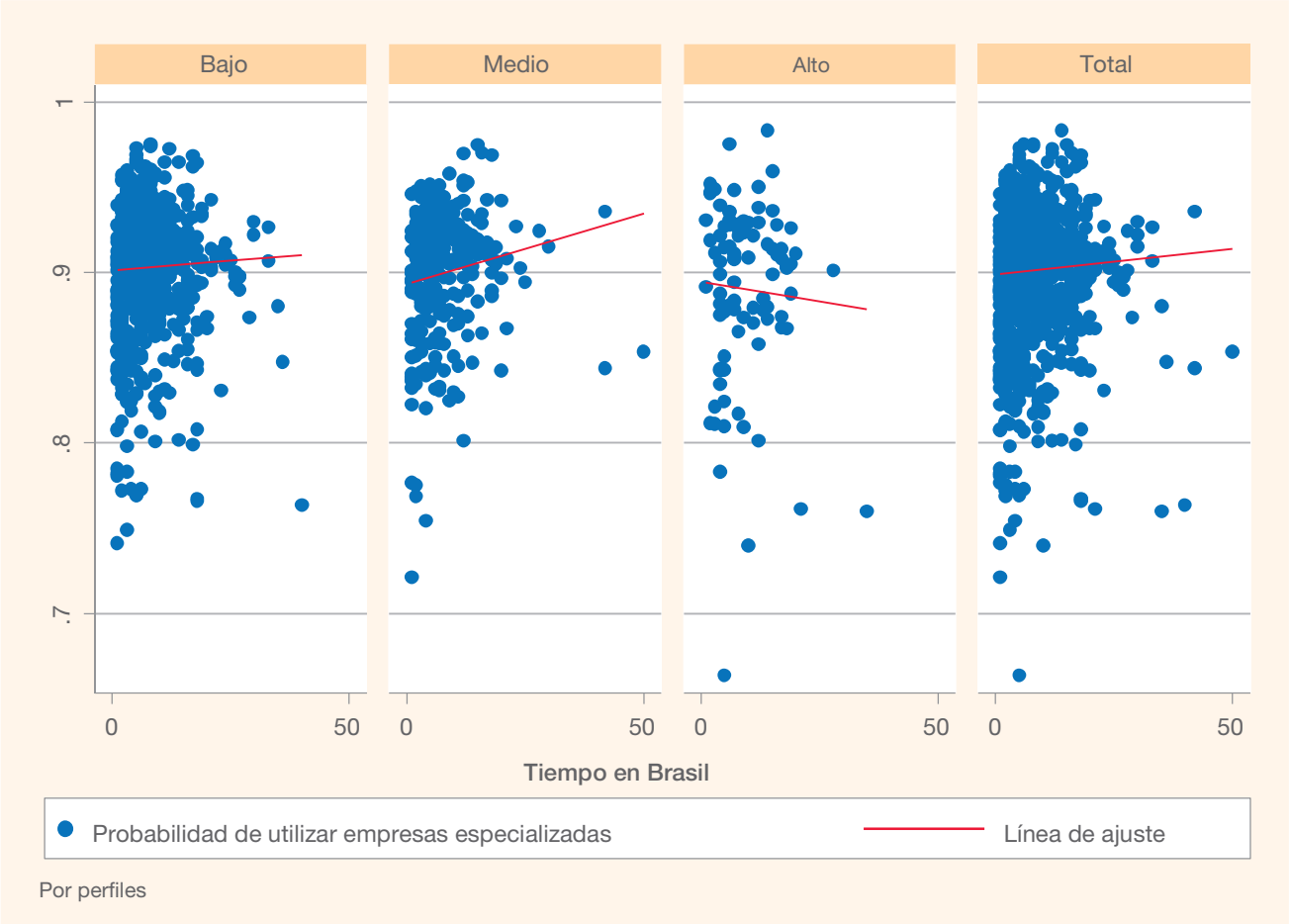
Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Para analizar el comportamiento del envío de remesas a través de bancos o empresas especializadas, se utilizan las probabilidades estimadas para realizar un cruce entre ambas variables, los resultados se presentan en el Gráfico 71.

En general, existe una relación inversa entre la probabilidad de utilizar una Empresa Especializada como canal de envío de remesas y el canal bancario para enviar remesas desde Brasil.

En el Gráfico 72 se aprecia que el perfil Alto tiende a reducir la probabilidad de utilizar Empresas Especializadas para el envío de remesas conforme aumenta su Tiempo en Brasil, a diferencia de los perfiles medio y bajo; esto porque, tal como se mencionó anteriormente, por lo general, el perfil alto prefiere utilizar la plataforma bancaria.

GRÁFICO 72. PROBABILIDAD DE ENVIAR REMESAS POR EMPRESA ESPECIALIZADA



Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Modelo de Regresión sobre Determinantes de los Ahorros

Por último, en esta sección se estima un modelo de regresión lineal para la variable Ahorro del Entrevistado (en US$), para identificar los determinantes que inciden sobre la cantidad ahorrada por ellos. Las variables independientes que se evaluarán como factores determinantes son: Sexo, Ingreso Anual (en US$), enviar remesas por medio de un banco, el tiempo del entrevistado en Brasil, estatus migratorio, estado civil y nivel educativo del jefe del hogar.

CUADRO 18. MODELO REGRESIÓN PARA DETERMINANTES DEL AHORRO

Variable Independientes	Coef.	P>|z|
Sexo	226,28	1,00%**
Ingreso Anual	0,02	0,00%**
Envío de remesas por medio de una institución financiera	-215,50	18,00%
Tiempo en Brasil (Años)	4,41	51,70%
Estatus Migratorio	66,96	54,70%
Estado Civil (Proporción de casados)	-80,86	23,80%
Educación del Jefe del Hogar	71,90	1,30%**
Constante	-204,52	30,90%

**Significativo al 5%.

Fuente: Elaboración propia con base en información primaria generada en esta investigación

Los resultados indican que sexo (ser hombre) tiene efectos significativos sobre el monto ahorrado; asimismo, el ingreso anual posee efectos significativos sobre el nivel de ahorro (a mayor ingreso mayor propensión a ahorrar). Educación del jefe del hogar resulta significativa, lo cual indica que conforme mayor es el nivel educativo del jefe, mayor sería el nivel de ahorros.

SECCIÓN IX. REFLEXIONES FINALES

El análisis de la migración *Sur-Sur*, como lo sería el caso de migrantes de países sudamericanos (Bolivia, Paraguay y Perú) hacia Brasil, es un tema del mayor interés, especialmente si se observan las tendencias de la evolución migratoria en otros destinos como el europeo (especialmente España) como consecuencia de diversos factores, entre ellos, la crisis económica internacional del 2008 y la recesión económica cuyos efectos han sido fuertemente sentidos por muchos migrantes en términos del desempleo y caída de sus ingresos. Los efectos recesivos, junto con la devaluación de la moneda (tanto el Euro como el Real) en los años analizados han sido determinantes de los menores flujos de remesas enviados desde España (y EE.UU.) y, a pesar de haber mayores flujos de migrantes hacia Brasil, estos no han sido suficiente para compensar estas caídas en las remesas recibidas por los hogares de los migrantes en Bolivia, Paraguay y Perú. Ante este panorama, un estudio como el presentado en este documento es de sumo interés con el fin de conocer en mayor profundidad las principales características de la población de migrantes del *Bloque BPP* residentes de São Paulo, Brasil. Entre los principales hallazgos están:

1. En relación con las características sociodemográficas, así como de trabajo e ingresos (*Sección III).*
   a. Un 63% de los entrevistados son masculinos; dos terceras partes de los entrevistados son jefes de hogar; el 70% de ellos tienen edades entre 18 y 34 años, siendo los paraguayos la población con mayor proporción en ese grupo de edad (85%).
   b. La moda (valor más frecuente) en la educación del entrevistado es secundaria completa.
   c. Alrededor del 57% son casados o viven en unión.
   d. La moda en relación con el tamaño del hogar en Brasil es de 3 personas y su mediana de 4. En su PO, la moda del tamaño del hogar es de 2 personas y su mediana es de 4.
   e. El 86% de los entrevistados tiene menos de 15 años de vivir en Brasil.
   f. Alrededor del 85% de ellos tienen documento de identidad emitido en Brasil (aunque esto no implica que estén legales o ilegales necesariamente) y alrededor del 58% de los entrevistados tiene planes de regresar a su PO en un periodo máximo de 4 años.
   g. Los entrevistados han llegado a Brasil por las oportunidades que ofrece este país para abrir un negocio propio (30%), por reunión familiar (22%), por contar con un trabajo garantizado (18%) y porque no había trabajo en su PO (16%).
   h. La mayoría de los entrevistados trabajan en procesos industriales (56%) o son trabajadores independientes (26%).

2. En lo referente a inclusión y vulnerabilidad financieras (*Sección IV*):
   a. En el tema de inclusión financiera, se comparan los resultados obtenidos con estimaciones similares disponibles en FINDEX para la población general de Brasil. Los principales resultados encontrados son que los migrantes del Bloque BPP están relativamente excluidos de los servicios de Cuenta Corriente en bancos de Brasil, comparado con la población en general; los excesos de trámites burocráticos, escasez de recursos y apatía hacia estos instrumentos por parte de los migrantes están entre las razones más comunes para no tener cuenta corriente en bancos de Brasil; los bolivianos y peruanos son quienes tienen mayor disposición a abrir cuenta corriente en bancos de Brasil en el futuro cercado.
   b. En el tema de vulnerabilidad financiera, siguiendo la metodología de Orozco y Jewers (2014), se presenta un Modelo Logit diseñado específicamente para estimar los factores que inciden en hacer que un hogar sea considerado como vulnerable desde el punto de vista financiero, tomando en cuenta cuatro criterios: Deuda, Riesgo, Ingreso y Ahorros. Alrededor del 60% de los entrevistados se clasificó como Vulnerable siguiendo el criterio de que se es vulnerable financieramente (con base en los cuatro criterios mencionados) si se tiene condición de vulnerabilidad en al menos 2 de ellos y se es estable financieramente (no vulnerable) si se tiene 1 o menos de estas condiciones. El criterio de vulnerabilidad más común entre los vulnerables es el del ingreso (76% de los hogares tiene esta condición). En cuanto a los resultados del Modelo Logit aplicado a Vulnerabilidad Financiera, se encontró que las variables Ahorro, Tiempo en Brasil y Nivel de Educación del Jefe son determinantes de la vulnerabilidad.
3. Sobre el acceso a TICs, especialmente si utilizan Internet y para qué, así como si usan su teléfono celular para revisar redes sociales y otros propósitos (*Sección V*):
   a. Una gran mayoría de los migrantes (66%) utilizan Internet para revisar e interactuar en las redes sociales con frecuencias que van desde diariamente hasta 2-4 días por semana.
   b. Aproximadamente un 30% de los inmigrantes entrevistados utiliza la Internet para revisar email (tanto diariamente como de 5 a 6 veces por semana) y alrededor del 26% lo utiliza con menor frecuencia (desde 2 a 4 veces por semana hasta rara vez). Esto indica que en relación con el email, su uso pareciera ser generalizado aunque hay un segmento amplio que está excluido. Una distribución similar al servicio mencionado anteriormente parece tener el que se refiere a revisar sitios de noticias.
   c. En referencia a utilizar Internet para hacer compras, una gran mayoría de los entrevistados (84%) indicó nunca haberlo hecho; tan solo un escaso porcentaje de ellos indicó hacer compras por Internet con alguna frecuencia.
   d. Una gran proporción de los entrevistados (91,5%) cuenta teléfono celular (móvil), sea en su forma pospago (8,6% del total de la muestra) o en su forma prepago (82,9%).
   e. Los migrantes entrevistados que poseen teléfono celular lo utilizan para revisar email (47%), revisar sitios de noticias (51%) y, sobre todo, para revisar redes sociales (76%).
   f. Para los demás servicios por los cuales se les ha preguntado, más del 90% no los utiliza, lo cual podría ser un indicador de la exclusión existente en este tipo de población en materia de transacciones en línea por medio de celulares. A su vez, esto podría ser una oportunidad de mercado para empresas que quieran aprovechar a esta población para sus negocios de envío de remesas u otro tipo de negocios basados en el comercio electrónico por medio de móviles.
4. Sobre el Proceso de Envío de Remesas desde São Paulo, Brasil, hacia sus respectivos POs en el último año (*Sección VI*):
   a. El mejor canal (por su relación costo-beneficio) indicado por los entrevistados es el de empresas especializadas en transferencia de dinero (78% de las menciones), seguido a una muy larga distancia por el canal bancario

(7% de las menciones) y el canal de amigo y/o familiar (6% de las menciones), indistintamente del PO del migrante.

b. Respecto de las características evaluadas de los servicios de envío de remesas, se puede inferir un sobresaliente posicionamiento de las empresas especializadas en transferencia de dinero en relación con bancos y otros canales de menor presencia.

c. Alrededor del 45% de los entrevistados remitentes envían dinero a su PO cada 2 o 3 meses (de 6 a 4 veces por año) y un 34% lo hacen una vez por mes (12 veces por año).

d. Una importante cantidad de los envíos (aproximadamente el 80%) corresponden a montos inferiores a los US$333 por envío y el 90% son inferiores a US$1.000 por envío.

e. El valor promedio del envío de remesas, de acuerdo con la muestra de 1.195 remitentes, resultó ser de US$276; siendo este valor de US$288 para los bolivianos, de US$185 para los paraguayos y de US$285 para los peruanos.

f. El principal método o canal utilizado actualmente para el envío de remesas por parte de la población analizada en este estudio es, por mucho, el de las empresas remeseras (o empresas especializadas en transferencias de dinero), con 1.075 menciones (alrededor del 90% de los entrevistados de la muestra total de remitentes), seguido en un lejano segundo lugar por los servicios bancarios (4,8% de las respuestas de la muestra).

g. Los principales motivos para seleccionar el canal actual de envío de remesas al PO son: a) Es confiable y seguro para el envío y recibo de dinero; b) Es rápido en la entrega de dinero al destinatario; c) Es fácil y sencillo de solicitar el envío; d) Es puntual en la entrega del dinero al destinatario; y e) Piden pocos documentos para el envío del dinero.

h. La evaluación de los entrevistados de las tasas cobradas por envío de remesas indica que alrededor de un 43% de los entrevistados remitentes consideran las tasas cobradas como extremadamente altas o altas y un 52% las consideran medias (aceptables). Solo un 5% de los entrevistados indican que las tasas de envío cobradas son bajas o extremadamente bajas.

i. Respecto a quién decide qué hacer con el dinero que se envía al PO, un 37% de los casos indica que quien decide es el entrevistado; un 20% indica que el entrevistado y los receptores son quienes deciden; un 8% indica que el entrevistado y sus familiares que viven en Brasil; y Un 35% respondió no saberlo.

j. En cuanto a la forma de entrega de las remesas en el PO, los resultados indican que en alrededor del 90% de los casos, el dinero es retirado personalmente en el banco o agencia local por el receptor de las remesas.

k. Un gran porcentaje de los receptores y dependientes en el PO del inmigrante remitente lo constituyen su núcleo familiar más cercano: Madre con 49% de las menciones; Hermanos(as) con 25%; Padre con 24%; Hijos(as) con 14%; y Esposo(a) / Compañero(a) con 5%. Otros parientes constituyen alrededor del 13% de las menciones.

l. En cuanto a tenencia de algunos servicios financieros en el PO por parte de los receptores de remesas, sobresalen los de Perú y Bolivia como los que muestran más tenencia de cuentas corrientes en bancos de sus respectivos POs con 36 y 34%, respectivamente; Paraguay reportó solo 19% de tenencia de este servicio financiero. Similar resultado se muestra en relación con tenencia de Caja de ahorro en bancos en sus POs, con Bolivia y Perú reportando 26 y 24% respectivamente; en tanto Paraguay solo indica un 11%. Finalmente, en el caso de tenencia de cuentas en otras entidades/asociaciones financieras en el PO, Perú es el que más reporta con un 23%, seguido por Paraguay con un 19% y luego Bolivia con un 17% de tenencia de este servicio financiero entre los receptores de remesas.

m. Compromiso financiero de los migrantes bolivianos con su PO: El 21% de ellos tiene cuenta corriente en su Bolivia. Los servicios financieros que ellos indicaron haber utilizado en Bolivia son, por el porcentaje de

respuesta (mayor al 20%), los siguientes: i) Tarjetas de Débito; ii) Tarjetas de Crédito; iii) Transferencia de Dinero; iv) Cambio de Moneda; y v) Crédito/Financiamiento.

n. Compromiso financiero de los migrantes paraguayos en su PO: Solo el 12% de ellos tiene cuenta corriente en su Paraguay. Los servicios financieros que ellos indicaron haber utilizado en Paraguay son, por el porcentaje de respuesta (mayor al 20%), los siguientes: i) Tarjetas de Débito; ii) Tarjetas de Crédito; iii) Cambio de Moneda; iv) Crédito/Financiamiento; y v) Transferencia de Dinero.

o. Compromiso financiero de los migrantes peruanos con su PO: El 21% de ellos tiene cuenta corriente en su Perú. Los servicios financieros que ellos señalaron haber utilizado en Perú son, por el porcentaje de respuesta (mayor al 20%), los siguientes: a) Tarjetas de Débito; b) Tarjetas de Crédito; c) Cambio de Moneda; d) Transferencia de Dinero; e) Crédito/Financiamiento; f) Seguro de Salud; g) Seguro de Vida; y h) Cheques.

5. Aspectos relacionados con los ex remitentes (*Sección VII*):
   a. La mayoría de los ex remitentes tienen menos entre 1 años y menos de dos años de haber enviado su última remesa al PO (69%); el restante 31% tiene al menos dos años desde su último envío.
   b. Entre las principales razones dadas para no enviar remesas a sus PO están: i) Las tasas cobradas para envío de dinero han aumentado mucho (38%); ii) Ya no tengo ingresos disponibles, ni dinero suficiente para enviar (24%); iii) Mi familia en el PO ya no depende de mis ingresos (18%); y d) Los miembros de mi familia ahora viven aquí en São Paulo, Brasil (13%). Debe aclararse que en sí mismo podría ser que las tasas cobradas (como porcentaje del envío) se hayan mantenido estables, pero al haber una fuerte depreciación del Real en relación con el US dólar, los inmigrantes ahora ven el envío de remesas más caro que en el pasado pues sus ingresos están denominados en Reales y no en US dólares. La coyuntura de la crisis económica brasileña reciente puede ser el principal motivo para que muchos inmigrantes hayan dejado de enviar remesas a sus respectivos POs.
   c. Una gran proporción de los ex remitentes (45%) tiene certeza de enviar dinero al PO o probablemente lo hagan en un futuro cercano.
   d. Alrededor del 50% de los migrantes ex remitentes tiene secundaria completa; porcentaje similar para el caso de los jefes de hogar
6. En relación con los análisis econométricos (*Sección VIII*):
   a. Se identificaron, mediante Análisis de Componentes Principales (ACP), tres perfiles (Bajo, Medio y Alto) de los Migrantes del Bloque BPP por PO, de los cuales un 65% de la muestra correspondió al Perfil Bajo, un 27% al Perfil Medio y un 8% al Perfil Alto, enviando remesas a sus PO, en promedio, US$844, US$3.332 y US$11.469, respectivamente cada perfil.
   b. El Modelo Logit 1 (Probabilidad de ser remitente) tiene como significativas a las variables Ingreso Anual (en relación positiva: a mayor ingreso, mayor probabilidad de ser remitente) y Tiempo en Brasil (en relación negativa: a mayor tiempo en Brasil, menor probabilidad de ser remitente).
   c. El Modelo Logit 2 (Probabilidad de enviar remesas por entidad financiera formal) detecta que poseer una cuenta bancaria en el PO y el estado civil aumentan la probabilidad de que un remitente utilice el canal bancario en Brasil para enviar las remesas a su PO; asimismo, como efecto precio, se estimó que las comisiones cobradas tienen un impacto marginal positivo en la probabilidad de ser remitentes por entidades financieras formales *vis-a-vis* empresas especializadas en transferencia de dinero (remeseras), debido al efecto sustitución entre ambos canales.
   d. El Modelo Logit 3 (Probabilidad de enviar remesas por empresa especializada en transferencia de dinero) detecta que poseer cuentas bancarias en el PO reduce la probabilidad de

enviar remesas por este canal; además, son los perfiles bajos (de los bolivianos y de los peruanos) los que tienen una mayor probabilidad de utilizar este medio; en contraste, los paraguayos del perfil alto tienen una alta probabilidad de usar este canal.

e. El Modelo de Regresión (Determinantes del Ahorro) indica que sexo (ser hombre) tiene efectos significativos sobre el monto ahorrado, así como el Ingreso Anual; la Educación del Jefe del Hogar resulta significativa, lo cual indica que conforma mayor es el nivel educativo del jefe, mayor sería el nivel de ahorros.

Se espera que este documento sea útil a la audiencia y se generen procesos de reflexión y análisis de políticas (tanto en el ámbito nacional como empresarial o institucional) que permitan mejorar el diseño y la aplicación de políticas (públicas, institucionales y/o empresariales) que mejoren la eficiencia de los procesos involucrados en el envío de remesas, generación de empleo, documentación e integración de migrantes al ámbito formal, entre otros, todo ello con el fin en el largo plazo de mejorar el bienestar socioeconómico de los migrantes en Brasil y sus familias en sus respectivos Países de Origen.

Para una investigación futura, se recomienda realizar un análisis del impacto que podrían tener las *cadenas de bloques* (*block chain*) en el envío de remesas, al eliminarse eventualmente los intermediarios financieros y utilizar, eventualmente, monederos electrónicos o, incluso, criptomonedas como medios de pago.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2015). *Remittance Prices Worldwide. Making Markets More Transparent*, https://remittanceprices.worldbank.org

Banco Mundial (2012). *Global Financial Inclusion (Global Findex) Database del Banco Mundial* http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/

Banco Mundial (2016). *Databank Global Bilateral Migration,* http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-bilateral-migration#

Calinski, T. y J. Harabasz (1974). A Dendrite Method for Cluster Analysis, *Communications in Statistics*, 3 (1): 1-27.

Cirasino, M. (2015). *International Remittances: A Global Engagement. World Bank*. http://www.bcb.gov.br/pom/spb/seminarios/2015_IISemArranjos/Painel1-3-MassimoCirasino.pdf

IBGE (2016). *Indicadores IBGE*. Pesquisa Mensal de Emprego. Janeiro 2016.

Orozco, M. y Jewers, M. (2014). *Situación económica y envío de remesas de migrantes de América Latina y el Caribe en el periodo post-recesión*, http://www.microfinancegateway.org/es/library/situación-económica-y-env%C3%ADo-de-remesas-de-migrantes-de-américa-latina-y-el-caribe-en-el.

Trujillo, V. y Navajas, S. (2014b). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: Datos y tendencias*. http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=39204522.