

ASPECTOS FINANCIEROS DE LA EMIGRACIÓN IBEROAMERICANA EN ESPAÑA

J. Aranda, J. Maza, J. Pereira y F. Vega(*)

1. Introducción

Uno de los hechos más significativos de la emigración iberoamericana en España es el que se deriva de su comportamiento financiero. Es un colectivo que se caracteriza claramente, como más adelante se verá, por el envío sistemático de dinero a sus familiares en el país de origen. Algo que se percibe fácilmente sin más que observar la intensa proliferación de locutorios, empresas de envío de dinero, casas de cambio, etc... por zonas concretas de muchas partes de la geografía urbana española. Desde un punto de vista más técnico, su intensa evolución en términos cuantitativos y las connotaciones financieras del colectivo, han traído consigo el que se hayan convertido en un referente concreto, conformando un mercado específico y especial dentro del ya segmentado mercado de particulares existentes en España. Son así fruto de especial atención, particularmente como consumidores de una gama, estrecha, de productos concretos entre los que el lugar estrella lo ocupan las remesas de dinero con destino a su país de origen. De otra parte, sus características sociológicas y la experiencia en su país de origen, lo conforman como un colectivo escasamente proclive a la bancarización, lo que dificulta sin duda su aproximación a las entidades financieras españolas, al mismo tiempo que favorece la presencia, intensa, de las empresas remesadoras en nuestro país.

Constituyen pues un nuevo fenómeno financiero, hasta hace poco desconocido y sobre el que realmente existe aún poca información, salvo la propia de las entidades financieras, consecuencia de sus propios estudios y análisis para un mejor conocimiento de este nuevo segmento de clientela. De ahí el planteamiento de un trabajo como el que aquí se presenta, cuyos resultados y conclusiones van encaminados a dar a conocer de una forma general este nuevo

fenómeno, introduciéndose en el comportamiento financiero del emigrante latinoamericano. A este fin se ha trabajado de una forma diferenciada, con residentes de tres nacionalidades: Colombia, Ecuador y República Dominicana, por razones diversas, pero particularmente por ser, los dos primeros, los que mayor número de residentes aportan, en tanto que el tercero es, quizás, el que posee una presencia más dilatada en el tiempo en España.

2. El envío de remesas a los países de origen

Sin lugar a dudas, el hecho que caracteriza a este tipo de emigrantes es su alta propensión a realizar envíos de dinero a sus países de origen. La naturaleza de su presencia en España y el mantenimiento de vinculaciones familiares muy fuertes en origen, toda vez que en la mayor parte de los casos no se ha producido un reagrupamiento familiar, hace que este tipo de operaciones tengan una razón de ser importante. Consecuencia de ello es la proliferación de las empresas de envío de dinero en España, con multitud de establecimientos abiertos en las zonas de mayor densidad de presencia de estos colectivos. Su presencia es ya un exponente de la existencia de un negocio de importancia relevante, pero lo es más aun cuando se pone en correlación con las actitudes de los emigrantes. En efecto, ante la cuestión de si realizan o no envío de dinero a su país de origen, la información muestral obtenida conduce a ratificar impresiones previas. Más concretamente, se detecta que la propensión a realizar estos envíos se realiza de manera mayoritaria por los emigrantes; tan es así que se puede afirmar que más del 90 por 100 de ellos realizan envíos de dinero a su familia, superando incluso netamente este porcentaje en el caso de los nacionales de Ecuador y República Dominicana (gráfico 1).

GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE PERSONAS
QUE ENVÍAN DINERO

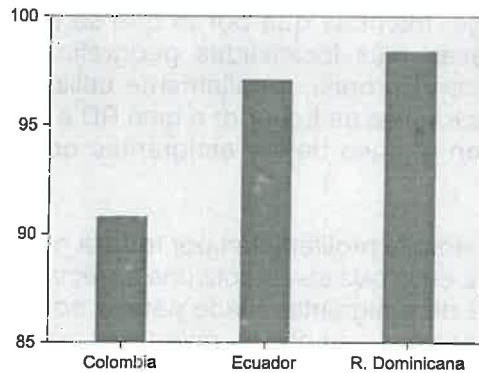
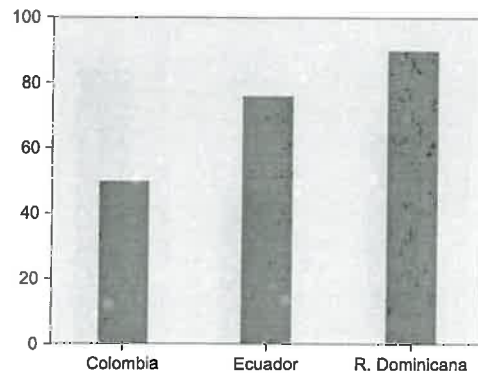


GRÁFICO 2
PERIODICIDAD MENSUAL DEL ENVÍO
(PORCENTAJE DE PERSONAS)



Esta alta propensión a realizar envíos se combina a su vez con que la periodicidad con que se realizan es particularmente alta. Más concretamente, la situación más habitual es que se realicen envíos mensuales; si bien esta cuestión viene ligada a las circunstancias laborales y familiares personales, razón por la cual se produce una cierta dispersión en cuanto a la periodicidad. No obstante, preciso es destacar que el dato promedio especifica que el número de envíos realizados al año es alto, oscilando entre los 7,3 envíos promedio de los nacionales de Colombia y los 11 de los procedentes de la R. Dominicana, con 10,4 envíos anuales de media en el caso de los emigrantes ecuatorianos.

Por otra parte, el tiempo de permanencia en España, claramente diferenciado según el país de origen, se traduce en que el tiempo que llevan realizando envíos sea netamente diferente. De hecho, los nacionales de Colombia declaran llevar, en promedio, 2,8 años realizando envíos, lo que en el caso de los procedentes de Ecuador se traduce en 1,9 años en tanto que por lo que se refiere a los originarios de la R. Dominicana este tiempo se eleva a 5,5 años (gráfico 2).

Abordando ahora la cuestión de la cantidad enviada, los resultados obtenidos no son particularmente diferentes, al menos en promedio. Los dos colectivos de menor antigüedad en la emigración, colombiano y ecuatoriano, dan lugar a una cantidad promedio muy similar (321 euros para los primeros y 365 para los segundos). Sin embargo, el tiempo de permanencia en España y la oportunidad que ello supone para ir mejorando el tipo de empleo, da lugar a

que los emigrantes dominicanos realicen un envío medio sensiblemente superior (421 euros). No obstante, se hace preciso matizar estos datos medios introduciendo cuando menos la dispersión en torno a ellos. O dicho de otro modo, dando un indicador de su fiabilidad, como es, por ejemplo, el porcentaje de personas que realizan envíos de más de 600 euros. Se advierte así que este porcentaje es bajo, lo que indica una alta concentración de envíos por cuantías inferiores a dicha cantidad, pero que en todo caso aparece una diferencia apreciable a favor de los emigrantes dominicanos, en la línea que antes hemos indicado. Algo que hay que enfatizar y poner, también, en correlación con la periodicidad de los envíos, toda vez que cuando éstos se realizan con una periodicidad baja (dos o tres envíos anuales), la cantidad realmente enviada suele ser más elevada que en el caso de periodicidad alta (gráfico 3).

El modo de envío es, sin lugar a dudas, el hecho más singular que configura la idiosincrasia financiera de estos emigrantes. En efecto, su alejamiento de los circuitos tradicionales es evidente, utilizando de lleno las empresas de envío de dinero, más conocidas como remesadoras. Esto se refleja en que más del 80 por 100 de ellos utilicen este modo para hacer llegar dinero a sus familias en origen, siendo en todo caso de destacar el que los emigrantes dominicanos sean los que hagan uso de este circuito con menor propensión. En todo caso es preciso advertir que el resto de personas que no hacen uso de las empresas remesadoras no necesariamente utilizan las entidades financieras, sino también otros circuitos menos ortodoxos. Así,

GRÁFICO 3
PORCENTAJE DE PERSONAS
QUE ENVÍAN MÁS DE 600 EUROS

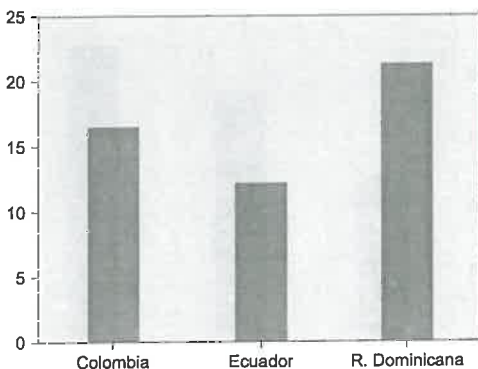
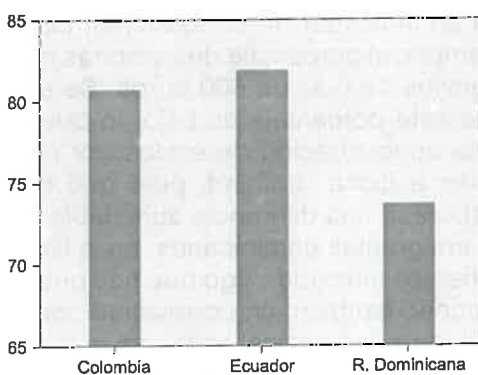


GRÁFICO 4
PORCENTAJE DE PERSONAS
QUE UTILIZAN LAS REMESADORAS



las entidades financieras solo son utilizadas por el 9,9 por 100 de los colombianos, el 14,2 por 100 de los ecuatorianos y el 11,6 por 100 de los dominicanos (gráfico 4).

Muchas son las empresas o casas de envío de dinero que trabajan en España(1), las cuales operan bajo diversas fórmulas o marcas. No obstante, existe un grupo importante de marcas que pueden considerarse líderes de este mercado y que, a su vez, tienen una amplia cobertura internacional. Estas marcas operan también en el mercado español y, como se refleja en la información obtenida en los trabajos de campo, poseen también un importante predominio en el colectivo objeto de este análisis. No obstante, este tipo de empresas, de amplio es-

pectro internacional, compiten a su vez con aquellas otras que están especializadas en ciertos países. Este hecho se refleja también aquí, citándose, dentro del primer grupo, los casos de Western Union, Money Gram o Money Change, mientras que por lo que se refiere a empresas más localizadas geográficamente, aparecen Europhil, ampliamente utilizada por los nacionales de Ecuador o bien RD e Interenvíos, en el caso de los emigrantes dominicanos.

Su amplia proliferación por toda la geografía urbana en la que se detecta una apreciable presencia de emigrantes, hace pensar no sólo en que poseen un amplio mercado, como ya se ha puesto de manifiesto con anterioridad, sino también en que éste ha de venir dado por razones que van más allá de las puramente financieras. Existe una percepción clara de que esto es así, ligado en muchas ocasiones a su ubicación junto con locutorios o con ofertas concretas que suponen no solo el envío de dinero sino la comunicación directa y casi inmediata con la familia receptora. No obstante, los elementos principales que configuran su posición de predominio en el mercado de las remesas son bastante claras, desde el punto de vista de sus clientes, y se alejan de las que podrían ser específicamente monetarias o financieras. En concreto, son elementos cualitativos y/o de calidad de servicio los que conforman la opinión de los usuarios. No menos puede decirse cuando cualquiera que sea la nacionalidad de los emigrantes, dentro de las tres consideradas, las opiniones en relación del por qué del uso de las empresas remesadoras se concentran en tres elementos básicos: rapidez, seguridad y confianza (cuadro 1).

Respecto a esta situación se podrían realizar diversos comentarios, pero no cabe duda que son elementos que muestran una ventaja competitiva clara en relación con la posible oferta que pueden realizar las entidades financieras en este mercado. De tal modo que habría que pensar que, al menos en una primera fase, la oferta de las entidades financieras sólo podría competir con garantías si además de ofrecer esos tres elementos básicos, introduce otros adicionales como son el coste y/o una mayor amplitud de la oferta de servicios. Ahora bien, esto último siempre y cuando el emigrante en España sea un demandante neto de servicios que vayan más allá de los meramente asociados con las transferencias al exterior, lo que hoy

CUADRO 1
MOTIVOS PARA EL USO DE EMPRESAS REMESADORAS
(Porcentaje de respuestas)

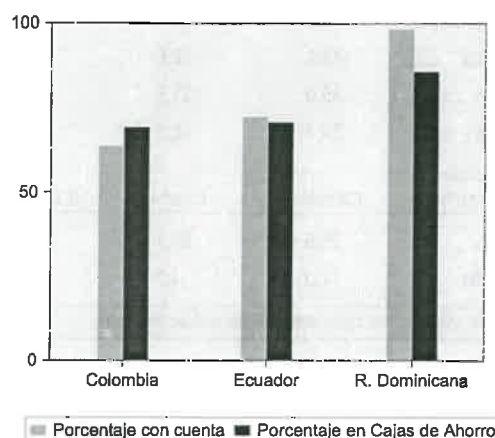
	Colombia	Ecuador	R. Dominicana
Rapidez	65,9	43,1	72,9
Seguridad	48,6	28,1	53,6
Confianza	19,6	51,5	70,7

por hoy no parece ser la norma más habitual, si bien en una estrategia de medio o largo plazo es factible este posicionamiento.

En esta línea y probablemente como consecuencia de varios elementos, entre los que habría que señalar cuestiones de tipo cultural, laboral o incluso de la propia desconfianza tradicional en el sistema bancario, fruto de su experiencia en los países de origen, se puede afirmar que la bancarización del colectivo es baja. Preciso es, sin embargo, matizar esta afirmación, puesto que si bien es cierta en relación con los emigrantes procedentes de Colombia y Ecuador, no lo es por lo que se refiere a los emigrantes dominicanos. La razón de esta diferenciación es clara, a nuestro juicio, basada netamente en la amplitud del tiempo de permanencia en España. Conforme se va produciendo la integración laboral y social del emigrante, fruto de su tiempo de estancia, van entrando más a utilizar los servicios que se le ofrecen en su entorno próximo y, entre ellos, los servicios bancarios ocupan un lugar primordial. Si a ello unimos una situación de mayor estabilidad, confianza en el sistema financiero local y la lógica regularización de su situación en todos los sentidos, hay que pensar que la bancarización del emigrante es en gran parte una cuestión de tiempo. No lo es, sin embargo el que utilicen determinados productos financieros o incluso el que se planteen hacerlo. En parte por formación o información financiera, pero en parte también, por su propio poder adquisitivo y la razón de su presencia en España (gráfico 5).

Profundizando en esta cuestión, se puede decir que es un colectivo que utiliza preferencialmente las Cajas de Ahorro a la hora de establecer una relación financiera, no siendo proclive a tener relaciones con más de una entidad. La cuota de las Cajas en el colectivo, en términos de porcentaje de clientes, es muy alta, sobrepasando la cuota habitual de estas entidades financieras, y por lo que se refiere a la utilización de más de una entidad financiera

GRÁFICO 5
PORCENTAJE DE PERSONAS CON CUENTA
EN UNA ENTIDAD FINANCIERA



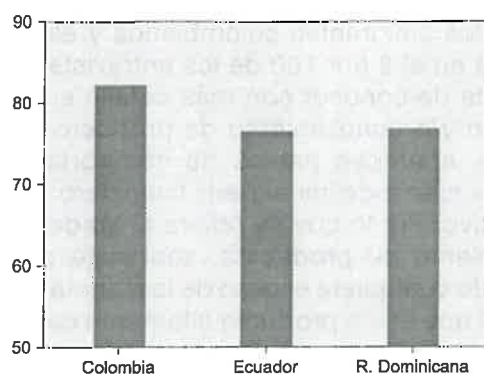
el caso en el que se detecta más propensión es el de los emigrantes colombianos y esto solo ocurre en el 8 por 100 de los entrevistados. Si se trata de conocer con más detalle su grado de uso y/o conocimiento de productos financieros, aparecen pautas de comportamiento que ayudan a definir el perfil financiero de este colectivo. Por lo que se refiere al grado de conocimiento de productos, sobresale por encima de cualquiera el caso de las tarjetas. Todo indica que es un producto altamente conocido y, además, que goza de alto grado de atracción, como se aprecia cuando se conoce el grado de utilización que de él hacen los que son clientes de una entidad financiera. El segundo producto en grado de conocimiento es el préstamo tradicional, que si bien es altamente conocido hay que señalar que los porcentajes que alcanza se encuentran muy lejos de los que se considerarían habituales dentro de un tipo usual de cliente bancario. Destaca sin embargo, la cuestión de los seguros, como producto parabancario, que son conocidos por uno de cada tres emigrantes, apuntando esto a un elemento que puede configurar una cesta de productos específica para el colectivo. En órdenes de magnitud ya alejados de los antedichos aparece ya el producto de ahorro mediante la modalidad de plazo fijo o bien otros productos que no se contemplan ya en el cuadro 2. En términos de uso ya se ha señalado el caso de las tarjetas, en tanto que el resto de productos tienen una utilización más limitada, destacando sobre todos ellos el caso de los préstamos (cuadro 2 y gráfico 6).

CUADRO 2
CONOCIMIENTO Y USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Porcentaje que conoce	Colombia	Ecuador	R. Dominicana
Tarjetas	96,0	96,4	98,9
Préstamos	48,6	52,6	61,5
Seguros	35,9	31,8	33,5
Plazo fijo	22,7	0,5	9,5
Porcentaje que usa(*)	Colombia	Ecuador	R. Dominicana
Tarjetas	93,6	87,1	85,3
Préstamos	17,3	4,3	12,3

(*) medido sobre los que son clientes de una entidad financiera.

GRÁFICO 6
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE COBRAN SU SALARIO EN EFECTIVO



Ciertamente existen muchas causas que contribuyen tanto a la baja bancarización del colectivo como también a que accedan en modo limitado al uso de los productos financieros más habituales, tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Pero no cabe duda de que entre ellas hay una que reviste una clara importancia y que no es otra que el modo en que cobran su salario. La situación más habitual es que sea mediante la entrega de dinero en efectivo, siendo esta opción prácticamente mayoritaria hasta el punto de que, cuando menos, ocurre en tres de cada cuatro personas, con un porcentaje incluso más elevado en algunas nacionalidades. Por otra parte, el hecho de que su capacidad de ahorro sea moderada influye también notablemente y particularmente después de enviar dinero a su familia en origen. Este envío, que ya hemos visto que por norma, tiene una finalidad clara y que no es otra que contri-

buir a los gastos corrientes de su familia en origen. De este modo la idea general de que las remesas puedan conformarse en un elemento de desarrollo del país receptor, en tanto en cuanto se introduzcan en el sistema económico a través de la inversión en vivienda o mediante la promoción de pequeños negocios, parece alejarse de la realidad. Así hay que afirmar que el objetivo de las remesas se convierte básicamente en un elemento que conforma los ingresos familiares, en algunos casos de forma esencial, destinados a la propia subsistencia, sin dar pie a otras orientaciones. Con todo, hay que indicar que aunque con una importancia moderada o incluso baja, no es infrecuente que se remita dinero finalista destinado a la adquisición de vivienda o la puesta en marcha de un negocio o incluso a las dos cosas (gráficos 7 y 8).

Vemos pues en todo lo anterior un panorama que configura una situación de mercado clara y concreta, sobre todo desde el punto de vista de la oferta. Sin entrar en apreciaciones de la demanda(2) si cabe realizar, cuando menos, una aproximación al volumen que suponen los envíos realizados por estos tres colectivos, tanto en términos monetarios como del número de remesas que se realizan. Dicho de otro modo y conocidos los datos básicos en relación con la periodicidad con la que se realizan envíos de remesas, su intensidad y sus valores medios, se puede entrar a realizar valoraciones concretas sobre su dimensión e intensidad. A este fin se han realizado una serie de estimaciones, que han tomado como referente el valor medio obtenido del trabajo de campo, el número medio de remesas enviadas al año y su distribución porcentual en función del canal utilizado: entidades financieras, empresas remesadoras y otros canales. Por lo que se refiere a la población emisora se ha tomado como referente, la población en alta laboral oficialmente registrada en España(3). Sin embargo, es evidente que con tales cifras no se toman en consideración a todas aquellas personas que pueden estar ejerciendo un trabajo remunerado en alguna actividad no registrada oficialmente. Este es un hecho que ocurre o puede ocurrir con cierta frecuencia en diversas actividades, pero sobre todo en el servicio doméstico, como es el caso concreto de la República Dominicana. Por ello, se ha realizado un proceso de sobre estimación del tamaño de la población activa, tomando en base a la actividad declarada en el trabajo de campo efectuado. De este modo, se ha tomado como estructura porcentual de la actividad eco-

GRÁFICO 7
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE ENVÍAN
DINERO PARA GASTO CORRIENTE

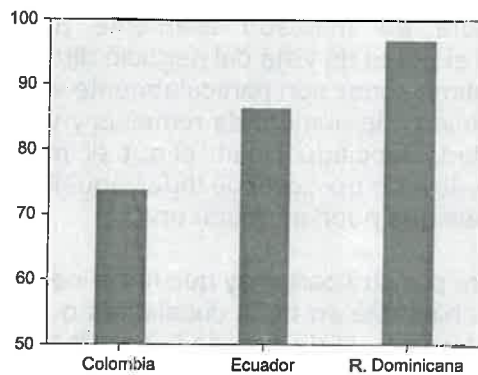
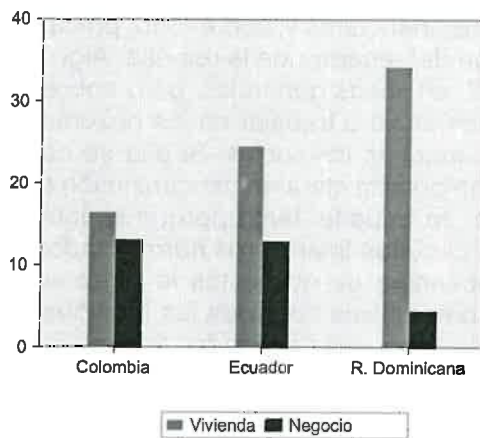


GRÁFICO 8
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE ENVÍAN
DINERO PARA OTROS GASTOS



nómica la que sale de dicho trabajo, aplicada a la población inicialmente considerada, lo que da lugar a que, tras los oportunos cálculos estadísticos, se ha procedido a reestimar la población activa total y de cada colectivo y siendo conscientes que de nuevo es una hipótesis de mínimos, pero menos conservadora que la anterior. Con ello, se estaría ante una población activa total de 199.490 personas, que da lugar a los resultados que a continuación se indican en términos de volumen monetario y número de envíos realizados. Resultan, así, unas estimaciones que dan lugar a los siguientes elementos relevantes:

— La cantidad total, anual, enviada por los emigrantes de estas tres nacionalidades puede estimarse en 706,9 millones de euros.

— El número total de envíos se estima en torno a 1,9 millones.

— Por lo que se refiere a las empresas remesadoras, manejarían 615 millones de euros al año, con más de un 1,68 millones de envíos (cuadro 3).

3. Conclusiones

Finalmente y a modo de conclusiones, centramos las mismas en los aspectos más relevantes puestos de manifiesto en las páginas anteriores, sobre las cuales hay que hacer necesariamente referencia, como elemento más resaltable, que nos encontramos en presencia de un colectivo que tiene unas connotaciones y comportamientos financieros claros, simples y

CUADRO 3
VOLUMEN ESTIMADO DE REMESAS

	Colombia	Ecuador	R. Dominicana	Total
TOTAL				
Nº de personas que envían dinero.....	57.008	120.086	22.396	199.490
Total enviado año, euros.....	149.212.512	453.854.329	103.854.433	706.921.275
Nº total de envíos año.....	417.164	1.242.654	246.722	1.906.541
Valor medio del envío.....	357,68	365,23	420,94	370,79
MEDIANTE EMPRESAS REMESADORAS				
Total euros enviados año.....	141.073.296	385.196.724	88.786.345	615.056.366
Total envíos realizados año.....	392.764	1.065.644	223.597	1.682.005
Valor medio del envío.....	359,18	361,47	397,08	365,67

efectivos. Este tipo de emigrantes se caracterizan porque su relación financiera básica es la necesidad de realizar envíos, usualmente periódicos, de dinero a sus familias residentes en sus países de origen. En una segunda y siguiente instancia este hecho se completaría con el establecimiento de una relación financiera más tradicional y específica, pero en todo caso fundamentada en la posesión de una cuenta corriente o de ahorro sobre la que, en su caso, basar una tarjeta, usualmente de débito y, en función de su relación laboral y situación familiar y personal en España, podría hablarse de un demandante neto de seguros y, en su caso, de alguna potencial operación de préstamo consumo o vivienda. Son pues elementos básicos, desde el punto de vista financiero, los que constituirían su demanda genérica actual y potencial, sobre la que no cabe en principio pensar en matizaciones o modificaciones importantes.

Teniendo pues claro su comportamiento financiero, preciso es señalar que el elemento diferencial es su necesidad de realizar envíos de dinero. Un servicio que claramente viene siendo prestado por las entidades remesadoras, las cuales ocupan una posición predominante en el mercado, con cuotas de penetración sustancialmente elevadas y basadas, en particular, en un trinomio que configura una posición competitiva fuerte sobre la que las entidades que quieran entrar a compartir este negocio debe reflexionar en modo importante. Confianza, rapidez y seguridad, son estos tres elementos, no siendo especialmente relevante en la elección del proveedor de este servicio frente a una entidad financiera, la cuestión del coste del envío. Un coste que, por otra parte y aunque no se ha entrado en él en las páginas anteriores, consta claramente de dos elementos. De una parte la comisión, o coste percibido por el cliente y de otra el precio del tipo de cambio euro-dólar-moneda en destino. Por lo que se refiere a los costes, fijos habitualmente, de las comisiones han sufrido un fuerte recorrido a la baja fruto de la presión competitiva, tanto entre las propias empresas remesadoras, como también por la cada vez mayor presencia, entrada e interés en este mercado de las entidades financieras(4). Pero donde sin duda se encuentra y cada vez más en términos relativos, la parte de coste más importante, es el tipo de cambio aplicado, claramente más elevado en el caso de las empresas remesadoras. Un tipo de cambio que siempre se aplica en relación con el euro-dólar, puesto que las remesas se realizan en esta última moneda,

y que luego tiene un segundo coste no percibido en la relación dólar-peso o la moneda correspondiente al país de destino, lo que ocurre como norma general salvo en economías dolarizadas como es el caso de Ecuador. Todo ello configura un mercado altamente atractivo, desde el punto de vista del negocio directo, cuyas estimaciones son particularmente elevadas en términos de número de remesas y volumen monetario asociado. De ahí el que el interés en él sea elevado por parte de todas aquellas instituciones que pueden operar en él.

Pero por otra parte hay que hacer necesariamente hincapié en otras cuestiones o reflexiones como son el destino de tales remesas y la necesidad, como elemento de desarrollo, de la bancarización tanto de los emigrantes en España como quizás más aun de los propios receptores de las mismas. Si las remesas se quieren constituir como un elemento que genere y contribuya al desarrollo económico en los países de origen de los emigrantes, hay que reconocer que ello pasa por su introducción en los circuitos financieros y, sobre todo, por la bancarización del receptor de la remesa. Algo que no es fácil, en líneas generales, pero sobre lo que sin duda se va a trabajar en los próximos años desde muchas instancias. Si ello se completa con una política clara de bancarización del emigrante, en España, tanto porque se introduzca en los circuitos financieros normalizados como consecuencia de que estos le ofrezcan servicios competitivos en todos los sentidos, como también porque las entidades financieras españolas adopten políticas claras de presencia en este segmento, no cabe duda de que se contribuirá con ello a la bancarización en ambos lados. No olvidemos que es el emigrante quien decide el circuito del envío e incluso el que decide la finalidad del mismo, controlando desde aquí qué parte puede ir a gasto corriente y qué otra parte de remesa queda para ahorro finalista. Esto se viene ofreciendo ya por algunas entidades financieras en España y es, sin duda, un elemento que conforma reglas de funcionamiento diferenciales que coadyuvan a lo antedicho.

En suma, la intensificación de la presencia de emigrantes en España está configurando un nuevo segmento o más concretamente un nuevo mercado, de características concretas y diferentes, pero también comunes en algunos aspectos. Su presencia, elevada, en determinadas zonas y sus demandas específicas, les ha-

cen ser especialmente atractivos, para las entidades financieras, pero sin olvidar que en este mercado hay un referente claro, las empresas remesadoras, que ocupan la primacía en el producto básico de su demanda. A modo de conclusión, entendemos que el enfoque financiero de los emigrantes en España viene con este trabajo, modestamente, a plantearse, completando así otras ópticas con las que ya se ha analizado el problema de la emigración.

NOTAS

(*) El trabajo que aquí se presenta se ha elaborado a partir del "Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes la-

tionamericanos en España a sus países de origen", encargado por el Fondo Multilateral de Inversiones, del Banco Interamericano de Desarrollo, a un consorcio formado por CECA, Cajamurcia, Caja El Monte y SADAI. Los autores son los coordinadores del mencionado estudio, perteneciendo, por orden alfabético a Cajamurcia (J. Aranda), SADAI (J. Maza), CECA (J. Pereira) y Caja El Monte (F. Vega).

(1) A estos efectos puede consultarse la información que aporta el Registro de Entidades del Banco de España y más particularmente la referida a Establecimientos de compra-venta de moneda extranjera y/o gestión de transferencias.

(2) Pueden verse con detalle en el Estudio referenciado en la nota 1 y consultable en las siguientes direcciones de internet: www.iadb.org/mif; www.mcx.es/dgfint/; www.ceca.es/latinoamerica; www.cajamurcia.es; www.elmonte.es; www.sadai.com

(3) Los datos pueden verse en el Estudio referenciado en la nota 1.

(4) Idem nota 4.