

DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera

Estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador

Ramón Padilla Pérez
Jesús Santamaría
Francisco G. Villarreal



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Invertir en la población rural



Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

 www.cepal.org/es/publications

 www.cepal.org/apps

Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera

Estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador

Ramón Padilla Pérez
Jesús Santamaría
Francisco G. Villarreal



Este documento fue preparado por Ramón Padilla Pérez, Jesús Santamaría y Francisco G. Villarreal, funcionarios de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, en el marco del proyecto “Escalamiento económico y social de las cadenas de valor rurales a través de políticas innovadoras de inclusión financiera para aprovechar el uso de las remesas y la inversión de la diáspora en América Latina y el Caribe”. El proyecto se ha ejecutado en colaboración con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), con el apoyo financiero de la Unión Europea. Se agradece la asistencia de Genaro Cruz en la formulación del marco conceptual.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas
LC/TS.2020/84
LC/MEX/TS.2020/19
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2020
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México, 2020-27
S.20-00477

Esta publicación debe citarse como: R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, “Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen.....	7
Abstract.....	9
Introducción.....	11
I. Marco conceptual.....	17
A. Remesas, inclusión financiera y desarrollo.....	17
B. La evidencia empírica.....	19
1. Remesas: magnitud e impacto macroeconómico.....	19
2. Las remesas y su impacto a nivel microeconómico.....	20
3. Las remesas y la inclusión financiera.....	22
4. Las remesas, la inclusión financiera y la inversión en actividades productivas.....	23
II. Antecedentes.....	25
A. Migración y remesas.....	25
B. Inclusión financiera.....	29
C. La cadena de valor de tomate y chile verde dulce en El Salvador.....	33
III. Metodología.....	43
IV. Principales hallazgos de la encuesta.....	47
A. Características de los entrevistados y remesas.....	47
B. Inclusión financiera.....	54
C. Inserción productiva.....	57

V. Análisis econométrico	65
A. Inclusión financiera: individuos	65
B. Inclusión financiera: actividad productiva	69
C. Inversión en actividades productivas	74
VI. Estrategias	79
A. Antecedentes y justificación.....	79
B. Estrategias y líneas de acción	83
VII. Conclusiones	107
Bibliografía	113
Anexo	123
Anexo 1 Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo	125
Glosario	137
Cuadros	
Cuadro 1 El Salvador: restricciones que enfrentan los actores de la cadena de valor de tomate y chile verde	39
Cuadro 2 El Salvador: características socioeconómicas de productores de tomate y chile verde de receptores y no receptores de remesas, 2018.....	48
Cuadro 3 El Salvador: nivel educativo de los actores de la cadena de valor de tomate y chile verde, por actividad realizada en la cadena, 2018	49
Cuadro 4 El Salvador: ingreso mensual del hogar, por actividad realizada en la cadena, 2018.....	51
Cuadro 5 El Salvador: inclusión financiera de la cadena de tomate y chile verde de los receptores y no receptores de remesas, 2018.....	54
Cuadro 6 El Salvador: inserción productiva de la cadena de tomate y chile verde de los receptores y no receptores de remesas, 2018.....	58
Cuadro 7 El Salvador: inclusión financiera individuos.....	67
Cuadro 8 El Salvador: financiamiento inicial, caso de referencia – otras fuentes de financiamiento.....	70
Cuadro 9 El Salvador: financiamiento de los últimos 12 meses	72
Cuadro 10 El Salvador: fuente de financiamiento durante los últimos 12 meses.....	74
Cuadro 11 El Salvador: decisión de invertir.....	75
Cuadro 12 El Salvador: inversión de remesas.....	76
Cuadro 13 Estrategias para promover la inversión de remesas en la cadena de valor de tomate y chile verde a través de una mayor inclusión financiera.....	100
Gráficos	
Gráfico 1 Países seleccionados: flujos de remesas familiares recibidas, 2017	20
Gráfico 2 El Salvador: migración hacia los Estados Unidos, 1960-2017.....	26
Gráfico 3 El Salvador: otros destinos de la migración (además de los Estados Unidos), 2017.....	27
Gráfico 4 El Salvador: remesas como porcentaje del PIB, las exportaciones y las importaciones, 1991-2017.....	28
Gráfico 5 El Salvador: depósitos y préstamos de la banca comercial, 2004-2017	30

Gráfico 6	El Salvador: depósitos y préstamos de uniones de crédito y cooperativas, 2004-2017.....	31
Gráfico 7	El Salvador: dominios clave para un entorno propicio de inclusión financiera, 2018.....	32
Gráfico 8	El Salvador: producción nacional e importaciones de tomate, 2000-2016.....	33
Gráfico 9	El Salvador: producción nacional e importaciones de chile verde, 2000-2016.....	34
Gráfico 10	El Salvador: ingreso de los hogares.....	50
Gráfico 11	El Salvador: remesas - principales corredores.....	52
Gráfico 12	El Salvador: medios de envío.....	52
Gráfico 13	El Salvador: frecuencia de envío y monto recibido.....	53
Gráfico 14	El Salvador: limitantes de financiamiento.....	57
Gráfico 15	El Salvador: inicio de la actividad y fuente de financiamiento.....	60
Gráfico 16	El Salvador: apoyos de programas públicos para el fomento productivo.....	61
Gráfico 17	El Salvador: trabajadores por cuenta propia.....	62
Gráfico 18	El Salvador: institución o ente que fija el precio de productos o servicios.....	63

Recuadros

Recuadro 1	México: productos financieros orientados a migrantes.....	90
Recuadro 2	Nepal: inclusión de la perspectiva de género en el diseño de productos financieros.....	92

Diagramas

Diagrama 1	El Salvador: cadena de valor de tomate y chile dulce.....	34
Diagrama 2	El Salvador: uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de la cadena de valor del tomate y chile verde.....	81
Diagrama 3	El Salvador: árbol de restricciones.....	82
Diagrama 4	El Salvador: árbol de objetivos.....	83
Diagrama 5	El Salvador: elementos centrales de las estrategias.....	84

Imagen

Imagen 1	México: ejemplos de difusión del Programa 3x1 para Migrantes.....	100
----------	---	-----

Resumen

En algunos países de ingreso medio y bajo, los flujos de las remesas superan con amplitud a los que corresponden, por ejemplo, a la inversión extranjera directa y la asistencia oficial para el desarrollo. El Salvador es el país de América Latina en que estos flujos tienen el mayor peso en el producto interno bruto (PIB). Solo en 2018 las remesas familiares recibidas ascendieron a 5.469 millones de dólares, lo que equivale al 21,2% del PIB.

Aunque la mayor parte de las remesas se orienta a satisfacer las necesidades básicas de los hogares receptores, hasta una tercera parte se ahorra o se invierte, principalmente en educación y salud. No obstante, el uso de las remesas familiares para la inversión en actividades productivas y el emprendimiento es aún reducido. Algunos de los factores que limitan su inversión en actividades productivas son la fragmentación excesiva de los recursos disponibles, las escasas capacidades empresariales, la baja rentabilidad de las inversiones locales y la desconfianza en la estabilidad macroeconómica, así como la limitada inclusión financiera de los hogares receptores de remesas, situación que se acentúa en el ámbito rural.

El objetivo de este documento es presentar un conjunto de estrategias para fomentar una inversión creciente de las remesas familiares en El Salvador, a través de una mayor inclusión financiera, a partir del estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde. Sobre la base del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, así como del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades para aprovechar las remesas familiares en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos y servicios financieros formales.

Abstract

In some middle and low-income countries, remittance flows far exceed those corresponding to foreign direct investment and official development assistance, for example. El Salvador is the Latin American country where these flows account for the greatest proportion of gross domestic product (GDP). In 2018, family remittances received amounted to US\$ 5.469 billion dollars, which is equivalent to 21.2% of GDP.

Although most of the remittances are used to cover the basic needs of the receiving households, up to a third is saved or invested, mainly in education and health. However, the use of family remittances to invest in productive entrepreneurial activities is still low. Factors that hinder the investment of remittances in productive activities include the excessive fragmentation of available resources, a lack of entrepreneurial capacities, low rates of return on local investments, fears about macroeconomic instability, and the limited financial inclusion of remittance-receiving households, a situation that is even worse in rural areas.

The objective of this paper is to present a set of strategies that foster a better productive use of family remittances in El Salvador through greater financial inclusion, based on the case study of the tomato and green pepper value chain. Building on the analysis of the current state of remittance flows and their end uses, as well as the examination of the value chain's main limitations, opportunities are identified to leverage family remittances to finance productive projects through greater access to and use of formal financial products and services.

Introducción

Las remesas de los migrantes, definidas como los ingresos que los individuos reciben en su país de residencia y que son enviadas por actores privados radicados en el extranjero, constituyen una fuente importante de recursos y financiamiento externo para muchos países (Solimano, 2004; IFAD, 2009a; Agudelo Tascón, 2016). En 2006, previo al inicio de la crisis financiera mundial de 2008, se estimaba que alrededor de 150 millones de migrantes en todo el mundo enviaban aproximadamente de 300.000 millones de dólares a sus familias en sus países de origen (IFAD, 2009b). Se calcula que en 2017 los envíos de remesas a los países en desarrollo ascendían a 466.000 millones de dólares, mientras que el número de migrantes sumaba aproximadamente 258 millones de personas (World Bank, 2017; UN DESA, 2017).

En algunos países de ingreso medio y bajo, los flujos de las remesas superan con amplitud a los obtenidos por concepto de inversión extranjera directa (IED), asistencia oficial para el desarrollo (ODA) e inversión extranjera en cartera (World Bank, 2018; Vargas-Lundius, 2004). Entre las características que diferencian a las remesas respecto de los otros flujos financieros internacionales, se destaca que son menos volátiles que la IED y el crédito internacional (Solimano, 2004). La estabilidad que muestran como flujos financieros obedece a que apoyan a sus propios hogares en el país de origen (Terry, Wilson y Vasconcelos, 2005).

A nivel agregado, las remesas contribuyen a la disminución de la pobreza, al incremento del consumo privado y al crecimiento económico nacional, entre otros factores. A nivel de los hogares, elevan los recursos económicos y el bienestar, hecho que se refleja en un mayor consumo y disposición de medios para atender necesidades de educación, vivienda y salud. Además, las remesas tienen el potencial de impulsar el crecimiento económico mediante la inversión en actividades productivas, ya que se crean efectos multiplicadores en las áreas de recepción de remesas a medida que se filtran por conducto de la economía local o regional.

No obstante, el uso de las remesas familiares para la inversión en actividades productivas y el emprendimiento es aún reducido (Finkelstein y Mandelman, 2016; Woodruff y Zenteno, 2007). De acuerdo con datos de BBVA (2018), el principal uso al que se las destina en México es para cubrir necesidades básicas de comida y vestido (en promedio 80%), mientras que el 20% restante se emplea en salud, educación, pagar deudas, así como abrir un negocio. En el Ecuador, el individuo puede llegar a invertir hasta el 10% del monto de las remesas en actividades productivas (González Casares, Viera Mendoza y Ordeñana Rodríguez, 2009). Estos datos son apoyados por diversos estudios sobre países latinoamericanos (Cervantes y Uribe, 2017; Bonilla, 2016; Maldonado, 2016; Bonilla, 2015).

En la misma línea, otras investigaciones confirman que los hogares receptores de remesas internacionales tienden a gastarlas prioritariamente en consumo corriente, como alimentos y vestido (Mondal y Khanam, 2018; Adams y Cuezueca, 2010; Durand y otros, 1996; Glytsos, 1993). Una fragmentación excesiva de los recursos disponibles para financiar proyectos productivos, escasas capacidades empresariales, baja rentabilidad de las inversiones locales y desconfianza en la estabilidad macroeconómica, son algunos de los factores que limitan la inversión en actividades productivas de estos recursos (Gundel, 2002; Wise y Ramírez, 2001).

Otro conjunto de estudios coinciden en la existencia de una asociación positiva entre una mayor inclusión financiera y la recepción de remesas familiares (Fromentin, 2017; Cooray, 2012; Demirgüç-Kunt y otros, 2011). Las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y expansión de los servicios financieros. De acuerdo con datos del Banco Mundial (2014), los mecanismos informales para el envío de remesas representan entre 5% y 20% de los envíos totales. Es decir, la gran mayoría se efectúa por conducto de canales formales: bancos, remesadoras y otras empresas proveedoras de servicios financieros.

El objetivo de este documento es presentar un conjunto de estrategias que fomenten una mayor inversión de remesas familiares en la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador, por medio de una mayor inclusión financiera. Así, se integran tres temas que en la bibliografía económica se han estudiado de forma separada: remesas familiares, inclusión financiera y desarrollo productivo. A partir del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, así como del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades para apalancar las remesas familiares en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos financieros formales y servicios.

La información derivada de un diagnóstico detallado, junto con la identificación de mejores prácticas internacionales, son los principales insumos para elaborar una serie de lineamientos tendientes a formular políticas públicas a favor de los productores de tomate y chile verde de El Salvador. Se busca que dichos lineamientos contribuyan en la mejora del desempeño económico y social de la cadena, y que incidan favorablemente en la diversificación del rango de actividades económicas accesibles a los hogares rurales pobres y de jóvenes desempleados, de modo que se promuevan el emprendimiento y el empleo.

En 2018 las remesas familiares recibidas en El Salvador ascendieron a 5.469 millones de dólares, un equivalente al 21,2% del producto interno bruto (PIB) (BCR, 2019b). Se trata del país de América Latina y el Caribe en el que estos flujos tienen el segundo mayor peso en el PIB, después de Haití. Las remesas han mostrado un crecimiento sostenido en la presente década, ya que en 2010 ascendían a 3.455 millones de dólares. El 93,2% de las remesas provinieron de los

Estados Unidos (OIM, 2017), donde habitaban 1,4 millones de salvadoreños (Gobierno de El Salvador, 2017), lo que los sitúa como la mayor población migrante de origen centroamericano (Lesser y Batalova, 2017).

Este documento forma parte de una iniciativa conjunta entre el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), titulada “Escalamiento económico y social de cadenas de valor rurales a través de políticas innovadoras de inclusión financiera para apalancar el uso de remesas y la inversión de la diáspora en América Latina y el Caribe”. La implementación de la iniciativa está a cargo de la Unidad de Desarrollo Económico de la Sede subregional de la CEPAL en México, en coordinación con la Unidad de Financiamiento para Remesas del FIDA. El proyecto busca contribuir al diseño de estrategias y políticas que tiendan a diversificar el rango de actividades económicas accesibles a los habitantes rurales en condiciones de pobreza, mediante la promoción del empleo y el emprendimiento.

La iniciativa se desarrolla en continuidad con otras dos colaboraciones recientes del FIDA y la CEPAL. En primer lugar, entre 2014 y 2017 la CEPAL, con financiamiento del FIDA, prestó asistencia técnica a cinco países (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y la República Dominicana) en el diseño de estrategias participativas para el fortalecimiento de cadenas de valor rurales (Padilla Pérez, 2014). En segundo lugar, entre 2015 y 2017 la CEPAL, también con financiamiento de FIDA, llevó a cabo estudios en cinco países (Costa Rica, El Salvador, Honduras, México y la República Dominicana), con objeto de identificar avances y retos en materia de políticas públicas para una mayor inclusión financiera (Villarreal, 2017).

El enfoque de cadenas de valor para el análisis y formulación de políticas públicas orientadas al desarrollo productivo es un valioso instrumento que desagrega la amplia variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite por diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso. Las diferentes etapas o pasos para la elaboración y entrega de un producto o servicio se conocen como eslabones. Cada eslabón está compuesto por un conjunto de empresas y productores que compiten o cooperan en la provisión de dicho bien o servicio (Padilla Pérez y Oddone, 2016).

Con base en la experiencia en torno al fortalecimiento de cadenas de valor (Padilla Pérez y Oddone, 2016), resultado de la colaboración entre la CEPAL y el FIDA, se desarrolló una metodología que consta de los siguientes pasos:

- i) Selección de la cadena. Dado el alcance de esta iniciativa, en común acuerdo con el FIDA, se decidió trabajar con tres cadenas de valor que hubieran formado parte del proyecto previo. El primer paso fue seleccionar los países siguiendo los criterios de la importancia relativa de las remesas familiares, la presencia de proyectos complementarios del FIDA y el interés de las autoridades públicas por participar en la iniciativa. En esta línea, fueron seleccionados El Salvador, Guatemala y la República Dominicana. La cadena de tomate y chile verde de El Salvador fue escogida por el Ministerio de Economía (MINEC) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) porque, pese a la importancia de estos productos para la dieta salvadoreña, alrededor del 80% de su consumo se satisface recurriendo a importaciones. La cadena pertenece al sector primario, de manera que los hallazgos serán complementarios con los de las otras dos cadenas: turismo en Sacatepéquez, Guatemala (sector servicios) y lácteos en la República Dominicana (sector agroindustrial).

- ii) Elaboración del diagnóstico. El punto de partida fue el estudio de la cadena realizado en la colaboración previa CEPAL-FIDA (Oddone y otros, 2016). A fin de profundizar en los aspectos relacionados con la inclusión financiera, la recepción de remesas y su posible inversión en actividades productivas, se diseñó un cuestionario que luego se aplicó a una muestra representativa de los actores de la cadena. La finalidad del diagnóstico es alcanzar un mejor entendimiento de las restricciones y las oportunidades de la cadena en torno a las tres áreas del proyecto (inclusión financiera, remesas y desarrollo productivo).
- iii) Primera mesa de diálogo. Esta reunión se organiza al concluir el diagnóstico, con el objetivo de discutirlo y validarlo. Es un espacio para refrendar el interés en contar con la participación de los principales actores de la cadena y organizaciones de apoyo. Después de una presentación breve del diagnóstico, se otorga la palabra a los participantes, cuya intervención se planea para enriquecer el análisis y garantizar que las restricciones y oportunidades identificadas sean relevantes y no se haya omitido alguna. La primera mesa de diálogo se llevó a cabo el 25 de septiembre de 2018.
- iv) Análisis de buenas prácticas internacionales. Este análisis proporciona lecciones para la elaboración de las estrategias. La investigación de buenas prácticas se basa en la observación selectiva de un conjunto de experiencias en diferentes contextos, con el propósito de identificar aquellas que son extrapolables a la realidad que se desea modificar. En el contexto de este estudio de caso, se contó con el documento *Mejores prácticas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural* (Aldasoro, 2019).
- v) Elaboración de estrategias. Su diseño parte de las restricciones y oportunidades identificadas en el diagnóstico, así como de las buenas prácticas. Se trata de líneas estratégicas específicas en el nivel micro, que idealmente conducen a reconocer responsables y tiempos. Una versión preliminar de las estrategias fue presentada el 11 de marzo de 2019 ante altas autoridades del Ministerio de Economía de El Salvador, quienes proporcionaron retroalimentación y orientaciones para profundizarlas y afinarlas. A solicitud del Ministerio, se sostuvo una segunda presentación con expertos del sistema financiero, quienes aportaron valiosas observaciones referidas a su ámbito.
- vi) Segunda mesa de diálogo. Al igual que en la primera, se busca enriquecer el proceso y además se persigue celebrar un compromiso por parte de todos los actores respecto de las tareas que cada uno es responsable de llevar a cabo para superar las restricciones. Un elemento clave a desarrollar es un ejercicio de priorización de estrategias, en el que los integrantes de la mesa deciden de manera conjunta las acciones que se ejecutarán de manera inmediata. La segunda mesa de diálogo se llevó a cabo el 21 de marzo de 2019, en las instalaciones del Ministerio de Economía de El Salvador. Por solicitud del mismo Ministerio, se organizó el 28 de marzo una videoconferencia para recibir observaciones adicionales de expertos en materia financiera y de remesas.
- vii) Es un evento participativo y mediático, en el que las autoridades responsables de la implementación de las políticas diseñadas para superar las restricciones convocan a representantes de los eslabones de la cadena y anuncian los compromisos adquiridos.

La difusión de este evento promueve el consenso entre los actores y sirve como demostración de efectividad a otras cadenas que quisieran iniciar un proceso similar.

Una característica central de esta metodología es su carácter participativo, dado que involucra activamente tanto a actores de la cadena de valor como a funcionarios públicos a cargo de la promoción y regulación de las áreas bajo estudio en las diversas etapas del proceso. Esta participación se concreta en mesas de diálogo, entrevistas, talleres y aportes al proceso (diagnóstico, estrategias), entre otros mecanismos. Otra característica es la construcción de capacidades locales, que se obtiene por medio de la recién mencionada participación en el proceso. El socio principal en El Salvador es el Ministerio de Economía, que ubica entre sus líneas de trabajo prioritarias el fomento del uso productivo de las remesas. Se ha contado también con la participación del Banco Central de Reserva, el Ministerio de Agricultura y Ganadería, la Superintendencia del Sistema Financiero y el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA). Por parte de los actores de la cadena, se ha contado con la participación de representantes de cooperativas de la cadena y de la Canasta Campesina.

La estructura del documento se describe a continuación. En el capítulo I se presenta el marco conceptual de la investigación. En el capítulo II se revisan los antecedentes del caso de estudio en los temas de migración y remesas, inclusión financiera y cadenas de valor. Asimismo, se describe la cadena de tomate y chile verde en El Salvador y se resumen las principales restricciones que esta cadena enfrenta para lograr un mayor escalamiento económico y social. En el tercer capítulo se expone la metodología empleada para recabar la evidencia empírica. En el capítulo IV se presentan los hallazgos obtenidos con la aplicación de la encuesta, mientras que en el quinto se muestra el análisis econométrico con base en los resultados de la misma encuesta. En el sexto capítulo se presenta un conjunto de estrategias y líneas de acción para promover un mayor uso de las remesas familiares en la cadena de valor con miras a su fortalecimiento. Por último, en el séptimo capítulo se presentan las conclusiones y reflexiones finales.

I. Marco conceptual

En este capítulo se expone el marco conceptual que estructura el documento. Con ese objetivo se sintetiza la revisión detallada de la bibliografía económica y social que aborda los temas de remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo. En primer lugar, se analizan los aportes conceptuales y teóricos, y posteriormente se trata la evidencia empírica. Los trabajos que abordan de manera conjunta los tres temas son escasos, por lo que se identifican también documentos que analizan la relación entre dos temas, así como la relación de cada tema con el desarrollo económico y social.

A. Remesas, inclusión financiera y desarrollo

En la década de 1980, la visión predominante en la bibliografía económica sobre la relación entre migración y desarrollo sostenía que las remesas incrementaban los ingresos y el bienestar de las familias, aunque no incidían de forma apreciable en elevar la producción y el empleo en las comunidades locales (Wiest, 1984; Mines, 1981; Reichert, 1981). Había cierta coincidencia en que el creciente flujo de remesas familiares que ingresaba a los países en desarrollo no generaba un cambio importante en las condiciones estructurales que había originado la migración primaria. Los hogares receptores de remesas solamente aumentaban sus niveles de consumo y rara vez iniciaban o reinvertían en algún tipo de negocio (Stuart y Kearney, 1981; Reichert, 1981).

En las décadas de 1990 y de 2000, emergieron nuevos enfoques sobre el impacto de las remesas en el desarrollo económico y social de las comunidades receptoras. Investigadores de la llamada nueva economía de la migración laboral argumentaban que la migración y las remesas tenían efectos diversos, relevantes y positivos en el desarrollo (Taylor, 1999; Stark, 1991). Según esta corriente, las decisiones de gasto de los hogares se asignan considerando todos los ingresos y activos del hogar que estén disponibles en el período presente y futuro. Una vez que se emprende la emigración, las

remesas dependen de las elecciones individuales de los mismos migrantes y también están influidas por las decisiones tomadas dentro de los hogares de origen de los migrantes.

Además del consumo, se reconoce el impacto positivo de las remesas en educación pues reducen el riesgo de que los hijos de los migrantes abandonen la escuela, además de ayudar en el pago de colegiaturas y útiles escolares (Zhunio, Vishwasrao y Chiang, 2012; Edwards y Ureta, 2003). En materia de salud, sirven para atender las necesidades médicas de la familia, así como invertir en prevención (Hildebrandt y McKenzie, 2005). Otros autores han identificado que las remesas pueden fungir como un seguro en tiempos de crisis, cuando hay una contracción de la actividad económica nacional (Yang y Choi, 2007), además de que apoyan para suplir los mercados faltantes, fallidos o ineficientes de capitales, créditos o seguros (Stark, 1991). Asimismo, se reconoce su papel potencial para el desarrollo productivo, ya sea en activos poco riesgosos como los bienes raíces (Mezger-Kveder y Beauchemin, 2010; Chappell y otros, 2010) o en actividades productivas propias de la comunidad (Le, 2011).

Aun así, otros autores estiman que las remesas pueden tener efectos adversos sobre las economías locales, como la disminución de la oferta de trabajo de los receptores, debido al desincentivo que provoca contar con un flujo constante de recursos económicos (Airola, 2008; Vacaflares, 2012). También influyen presionando el tipo de cambio, lo que se conoce comúnmente como enfermedad holandesa (Ball, López y Reyes, 2012; Singer, 2010), o bien ahondando la desigualdad económica entre las familias receptoras de remesas y las que están excluidas de este flujo (Taylor y Wyatt, 1993; Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986), e incluso generan afectaciones emocionales negativas por el vacío que la migración acarrea a las personas que se quedan en casa (Chappell y otros, 2010).

Un segundo tema central de este documento es la inclusión financiera. El primer paso consiste en reconocer la gran importancia del sistema financiero para el desarrollo productivo. Fenton y Padilla-Pérez (2012) identifican cinco factores por los que el sistema financiero puede servir como impulsor del desarrollo productivo: i) canalización de ahorro entre diversos agentes económicos y la resultante diversificación de riesgos; ii) reducción de asimetrías de información entre los prestadores y los prestatarios; iii) movilización y agrupación de ahorradores que quieren invertir sus recursos; iv) reducción de los costos a la hora de recopilar la información necesaria para hacer valer los contratos de crédito y monitorear a las empresas, y v) especialización en actividades productivas y disminución de costos de transacción¹.

Una definición integral de inclusión financiera la aborda como la promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como la expansión de su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad a través de la implementación de acciones personalizadas e innovadoras que incluyan educación y conocimientos financieros, con el fin de promover el bienestar y la inclusión económica y social (OCDE e INFE, 2012).

A partir de la definición anterior se resaltan tres dimensiones básicas de la inclusión financiera: i) acceso, entendido como la disponibilidad de servicios financieros en localidades específicas (Claessens y Perotti, 2007); ii) uso, que hace referencia al consumo de servicios financieros, resultado

¹ La bibliografía económica que analiza este tema es muy abundante. Véanse, entre otros: (Boukhatem, 2016; Ang, 2010; Beck, Demirgüç-Kunt, y Levine, 2007; Habibullah y Eng, 2006; Beck y otros, 2004; Beck, Levine y Loayza, 2000; Arestis y Demetriades, 1997; Bencivenga y Smith, 1991).

tanto de la oferta como de la demanda (Claessens y Perotti, 2005), y iii) calidad, que comprende las adecuaciones necesarias para atender las necesidades financieras de todos los segmentos de la población, los mecanismos institucionales que garanticen la protección de los usuarios de servicios financieros, así como el fortalecimiento de capacidades, referidas a los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para lograr que se satisfagan la demanda y oferta de servicios financieros (Roa y otros, 2014; García y otros, 2013).

La inclusión financiera no es un fin en sí mismo, sino una herramienta con el potencial de ampliar el ámbito de las capacidades de los individuos con miras a acrecentar su bienestar (Sahay y otros, 2015; Robert, Tilman y Nina, 2014; Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2007; Claessens y Perotti, 2007; Galor y Moav, 2004; King y Levine, 1993a; King y Levine, 1993b; Schumpeter, 1976). En efecto, la inclusión financiera sirve como instrumento que favorece el bienestar de las personas (Rewilak, 2017; Barajas y otros, 2015; Aggarwal, Demirgüç-Kunt y Martínez-Peria, 2006; Aportela, 1999), mediante la reducción de la pobreza (Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2007), la facilitación de las transacciones y la acumulación segura de activos (Cull, Ehrbeck y Holle, 2014), permitiendo el apalancamiento de los activos disponibles para inversión en capital humano y físico (Cull, Ehrbeck y Holle, 2014), minimizando una pérdida de bienestar asociada a la reducción de riesgos por algún evento inesperado (Collins y otros, 2009) y la distribución temporal del consumo (Boukhatem, 2016). En la visión de la CEPAL, la inclusión financiera desempeña un papel central en el desarrollo productivo, en el que la banca de desarrollo es primordial (CEPAL, 2018 y 2016; OCDE, 2018; Pérez y Titelman, 2018; Ferraz y Ramos, 2018; CFI, 2013).

No obstante el reconocimiento de la importancia de la inclusión financiera, en América Latina y el Caribe su desarrollo sigue siendo bajo y desigual, con un sector financiero caracterizado por una alta concentración, una escasez en la variedad de productos ofrecidos y una visión centrada en el corto plazo, situación que se agrava en las zonas rurales (Villarreal, 2017). Estos problemas estructurales del sistema financiero provocan que el acceso al financiamiento productivo por parte de los agentes económicos sea difícil, lo que desincentiva la intención de invertir. Las barreras principales que enfrenta la inclusión financiera son altas tasas de interés, asimetrías de la información asociadas a la selección adversa y al riesgo moral, desconfianza en las instituciones financieras, desconocimiento de los productos y sus beneficios y alta concentración en centros urbanos (Pérez y Titelman, 2018).

B. La evidencia empírica

En esta sección se reseña brevemente la evidencia empírica relacionada con los temas de este documento. La revisión se divide en cuatro partes: i) las remesas, su magnitud e impacto macroeconómico; ii) las remesas y su impacto microeconómico, con énfasis en la inversión en actividades productivas; iii) las remesas y la inclusión financiera, y iv) la relación entre remesas, inclusión financiera e inversión en actividades productivas.

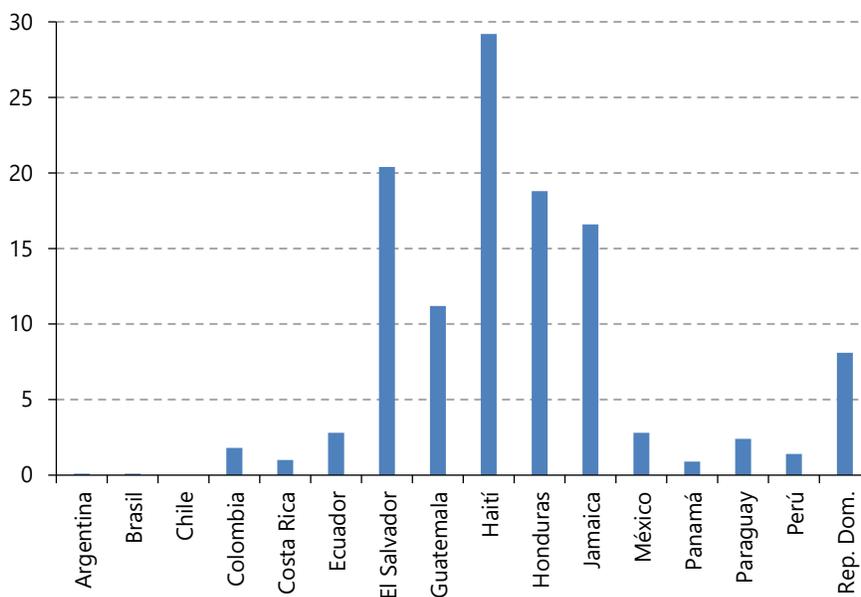
1. Remesas: magnitud e impacto macroeconómico

Las remesas que se dirigen a países en desarrollo suelen tener una magnitud significativa en términos económicos. Estos flujos representan tres veces el tamaño de la asistencia oficial para el desarrollo en el mundo y en muchos casos superan los montos de inversión extranjera directa.

Además, las remesas suelen mostrar un patrón de flujo más estable que los de capital (CEPAL, 2018; World Bank, 2018).

La contribución de las remesas a las economías receptoras, medida por la relación con el PIB, varía notablemente entre los países de la región. En 2017, en cuatro países las remesas representaron más del 15% del PIB: Haití (29%), El Salvador (21%), Honduras (18%) y Jamaica (15,4%) (véase el gráfico 1). En el mismo año, los flujos de remesas hacia la subregión Centroamericana y la República Dominicana² (CARD) se concentraron mayormente hacia Guatemala (31,7% del total de remesas recibido en los países de CARD), la República Dominicana (22,9%) y El Salvador (19,5%), ordenamiento que ha prevalecido desde hace varios años.

Gráfico 1
Países seleccionados: flujos de remesas familiares recibidas, 2017
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de información proporcionada por el Banco Mundial.

Por su parte, la balanza de transferencias corrientes, que se compone principalmente de los flujos de remesas de los migrantes y es estructuralmente superavitaria en la región, presentó un saldo positivo equivalente al 1,4% del PIB en 2016. Este superávit ayuda a compensar cuentas que tradicionalmente han sido deficitarias en la región, como el balance de bienes (CEPAL, 2018).

2. Las remesas y su impacto a nivel microeconómico

A nivel microeconómico, diversos estudios han detectado que las remesas ejercen efectos positivos sobre los hogares y sus comunidades. No obstante, se debe advertir que las mediciones del impacto de las remesas suelen presentar problemas de sesgo introducido por la autoselección, tanto en la decisión de emigrar, como en el envío de remesas. Esto se debe en gran medida a que los factores

² Los países incluidos en la agrupación regional denominada Centroamérica y la República Dominicana (CARD) son Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.

que provocan la migración también pueden determinar la distribución de las remesas y sus posibles impactos (Taylor y Castelhana, 2016).

El efecto más directo de las remesas se refleja en el ingreso de las familias receptoras. Hay evidencia de que, controlado por otros factores, las familias que reciben remesas alcanzan un nivel de ingresos mayor al de las que no las reciben (Semyonov y Gorodzeisky, 2008; Taylor y Wyatt, 1993). Otro grupo de estudios ha concluido que existe un efecto positivo de las remesas en la disminución de la pobreza (Adams y Cuecuecha, 2013; López-Córdova, Tokman y Verhoogen, 2005; Adams y Page, 2005). En salud, las investigaciones reportan un efecto favorable de las remesas en gastos en salud (por ejemplo, compra de medicamentos), así como su papel para mitigar eventos desfavorables asociados a una enfermedad (Ponce, Olivé y Onofa, 2011; Hildebrandt y McKenzie, 2005).

En materia de educación, los resultados apuntan en diversas direcciones. Por una parte, algunas investigaciones documentan un efecto positivo de las remesas en la educación, en concreto en tasas de matriculación y finalización de estudios (Zhunio, Vishwasrao y Chiang, 2012). Por otro lado, hay autores que subrayan el papel negativo debido a que, al emigrar un miembro de la familia, en ocasiones los niños son obligados a dejar la escuela y se dedican a apoyar en las actividades domésticas y productivas desde temprana edad (Taylor y Castelhana, 2016; Acosta, 2011).

También se han elaborado diversos documentos que hallan un resultado negativo de las remesas en términos de mayor desigualdad, con efectos en el corto y largo plazo, es decir, en el nivel de ingresos y de acumulación de activos a favor de las familias receptoras (Semyonov y Gorodzeisky, 2008; McKenzie, 2006; Taylor, 1992). Sin embargo, se ha documentado que, en la medida en que las redes de migrantes y de las familias receptoras de remesas se amplían, disminuyen los costos financieros asociados con la migración y el establecimiento en el país extranjero, lo que redundaría en que una mayor proporción de la comunidad local resulte beneficiada por los flujos de efectivo que llegan del exterior (Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986).

Dentro del enfoque microeconómico existe una amplia diversidad de estudios que analizan la relación entre remesas e inversión en actividades productivas. Un primer grupo de estudios examina los factores que afectan la inversión en actividades productivas de las remesas y los ahorros de los migrantes en sus comunidades de origen. Entre los factores que desincentivan la inversión de las remesas en actividades productivas se cuentan la fragmentación excesiva de los recursos disponibles para financiar proyectos; el bajo monto disponible para invertir; una visión limitada de las opciones de inversión local; falta de liderazgo y capacitación; escasas capacidades empresariales; baja rentabilidad de las inversiones locales y desconfianza en la estabilidad macroeconómica y el clima de inversión (Ezike, 2017; Gundel, 2002; Wise y Ramírez, 2001; Taylor y otros, 1996).

Un segundo grupo analiza los factores que incentivan o no el establecimiento de un nuevo negocio entre los hogares receptores de remesas. La evidencia indica que los flujos de remesas suelen emplearse en el financiamiento de los costos iniciales y operativos de las microempresas. Luego, las redes migratorias podrían ayudar a superar en parte las restricciones de crédito, así como fomentar el autoempleo (Finkelstein y Mandelman, 2016; Woodruff y Zenteno, 2007). En este sentido, McKenzie (2006) subraya la importancia de formar redes de migrantes que atrajeran grupos para integrar cooperativas en las que existan depósitos que ayudaran a sus comunidades de origen, con el argumento de que sería el medio ideal para fomentar la creación de pequeñas empresas.

Un tercer grupo de investigaciones se enfoca en las características de municipios y localidades en las que los migrantes disponen de más probabilidades de invertir sus remesas. Se concluyó que condiciones locales favorables incentivan la inversión de remesas, como la infraestructura física, las políticas locales, la capacidad de consumo y de producción local, y las condiciones macroeconómicas e institucionales (Garni, 2013; Lopez-Feldman y Taylor, 2010; Rozelle, Taylor y De Brauw, 1999).

En las decisiones de inversión también influyen aspectos socioculturales como las tradiciones, las creencias culturales, las jerarquías de clase y la identidad étnica (Cohen, 2001). Por último, un cuarto grupo de estudios coincide en la relación positiva entre la recepción de remesas y una mayor inversión y reinversión en actividades agrícolas, así como una mayor eficiencia y ganancias (Garni, 2013; Lopez-Feldman y Taylor, 2010; Rozelle, Taylor y De Brauw, 1999).

3. Las remesas y la inclusión financiera

Un primer grupo de estudios sostiene que el desarrollo del sistema financiero incide positivamente sobre el impacto de las remesas en el alivio de la pobreza (Sobiech, 2019; Akobeng, 2016; Aggarwal, Demirgüç-Kunt y Pería, 2011), en el desarrollo de infraestructura económica en los países de origen (Gupta y otros, 2009), en la generación de fuentes adicionales de ingresos al sector financiero (IFAD, 2015) y el crecimiento económico (Inoue, 2018; Aggarwal Demirgüç-Kunt y Pería, 2011).

Otro tipo de estudios pone de manifiesto que las remesas pueden impactar sobre la inclusión financiera. En particular, las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y la expansión de los servicios bancarios (Fromentin, 2017; Bakker, 2015). Los resultados señalan una relación positiva entre la recepción de remesas y el número de sucursales, el número de cuentas y el cociente de depósitos con respecto del PIB. También se establece una relación positiva con el nivel de crédito, pero menos robusta (Demirgüç-Kunt y otros, 2011).

La educación financiera y la innovación tecnológica ayudan en cierta medida a aminorar los costos de las transferencias de remesas, sobre todo en las zonas rurales (Doi, McKenzie y Zia, 2012; Yang, 2011). La evidencia empírica sugiere que los migrantes responden a las reducciones en los costos de la transferencia enviando sustancialmente más remesas en términos de dólares. Estas disminuciones se asocian principalmente con el acceso al dinero móvil (Munyegera y Matsumoto, 2016). Por otro lado, el uso de canales formales por parte de los remitentes es mayor cuando existen ciertas condiciones previas como educación financiera tanto de los remitentes como de los receptores de remesas, bajos costos en las transferencias y un mayor grado de desarrollo financiero en el país de destino de estos recursos (Kosse y Vermeulen, 2014). En particular, Ambrosius y Cuecuecha (2016) revelaron que en México los receptores de remesas prefieren acceder más a las finanzas informales que al sistema financiero formal, a causa de las deficiencias de este último, asociadas a los altos costos de transferencias, la excesiva documentación y la lejanía geográfica de sucursales bancarias.

Además, en la medida en que la innovación de las instituciones financieras amplía tanto la cartera de servicios financieros disponibles para los migrantes y sus familias en casa, como sus canales de acceso, facilita que los migrantes controlen y monitoreen mejor la forma en que los receptores utilizan las remesas (Yang, 2011). La capacitación financiera no cambia la frecuencia ni la cantidad de remesas recibidas, pero sí la forma en que los hogares usan ese dinero (Doi, McKenzie y Zia, 2012). Una de esas formas es fomentar la inversión de las remesas en actividades productivas

utilizando servicios financieros formales apoyados con programas específicos para fortalecer las capacidades financieras, tales como impulsar la cultura del ahorro e identificar oportunidades de inversión mediante el emprendimiento para detonar el empleo, el consumo responsable y la creación de activos como patrimonio, que pueden ser físicos, financieros o de capital humano y social (Aldasoro, 2019).

Finalmente, el entorno institucional del país receptor de remesas, asociado a la estabilidad política y económica, desempeña un papel central en el mayor uso de los instrumentos financieros por parte de los hogares receptores de remesas. Los migrantes de países con instituciones que protegen más eficazmente la propiedad privada y ofrecen incentivos para la inversión tienen una mayor probabilidad de participar en los mercados financieros. Las reformas institucionales que incluyen al sistema financiero en los países en desarrollo proporcionan una herramienta útil para expandir el acceso financiero por medio de dos vías: por conducto de la expansión bancaria (efecto directo) y de una mayor confiabilidad en las instituciones financieras (efecto indirecto). Dado que la desconfianza en los bancos está muy arraigada en las limitaciones institucionales, las instituciones en el país de origen influyen en la utilización de los servicios financieros (Osili y Paulson, 2008).

4. Las remesas, la inclusión financiera y la inversión en actividades productivas

Son escasos los estudios que se centran en la inclusión financiera de las remesas para la inversión en actividades productivas. Se reconoce que los flujos de remesas podrían ayudar a financiar actividades productivas en sus lugares de origen y que el efecto es mayor cuando existe un sistema financiero que lo impulse. La inclusión financiera es muy relevante en la movilización de recursos hacia la inversión local. El tema que aquí se analiza es la inclusión financiera de las remesas para la inversión en actividades productivas, dado que la relación directa con cadenas de valor no ha sido tratada en la bibliografía económica, de acuerdo con lo hallado por esta revisión.

Un estudio hecho por Jouini (2015) examina la relación causal entre las remesas y el crecimiento económico en Túnez en un período entre 1970-2010. Los canales por los que se analiza el impacto de las remesas en el crecimiento económico son el desarrollo financiero y la inversión. Este autor concluye que un incremento en el flujo de remesas aumenta la inversión, pero de forma lenta. El impacto limitado de las remesas sobre la inversión en actividades productivas se explica por el hecho de que la mayoría de las inversiones se realizan principalmente en bienes raíces, comercio, vivienda y otros servicios. Además, las remesas contribuyen a la acumulación de activos a lo largo del tiempo, por lo que su efecto sobre la inversión se manifiesta en el mediano plazo.

Por otro lado, un alto nivel de desarrollo financiero podría ayudar a las remesas a promover el crecimiento económico, ya que posibilita la reducción de costos y el ascenso de las transacciones, al tiempo que las remesas aliviarían las restricciones crediticias a los inversionistas locales (Giuliano y Ruiz Arranz, 2009). No obstante, un punto clave a considerar es que a menudo la importancia de las remesas como fuente financiera para la inversión se restringe con un sistema financiero más desarrollado, lo que se explica porque las remesas adquieren el papel de sustituto de sistemas financieros menos desarrollados (Sobiech, 2019; Issahaku, Abor y Harvey, 2017; Bjuggren, Dzansi y Shukur, 2010).

Stratan y Chistruga (2012) señalan que las remesas promueven el acceso a los servicios financieros para el remitente y el destinatario, lo que repercute en una mayor inclusión financiera. Además, las remesas pueden alentar el mayor gasto en inversión de los hogares. Se mostró que en

Moldavia las remesas repercuten en una extensión del crédito para inversión que ofrecen los bancos, debido a un aumento de la liquidez de estos por los depósitos de remesas recibidos. Por último, Oke, Uadiale y Okpala (2011) realizaron una investigación en Nigeria para medir el impacto de la relación entre remesas, inclusión financiera e inversión en actividades productiva entre 1977 y 2009. Concluyeron que las remesas no solo elevan el tamaño de los intermediarios financieros, sino que también ayudan a canalizar los fondos prestables al sector privado.

A manera de conclusión, existe evidencia empírica abundante sobre el efecto positivo de las remesas y la inclusión financiera en el desarrollo productivo y económico local. Se reveló también una relación positiva entre las tres áreas consideradas en el estudio: remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo. La bibliografía especializada ha identificado factores que están asociados con un uso de las remesas familiares en actividades productivas: la cantidad de dinero remitido, las capacidades y la educación financiera de los hogares receptores, la formación de redes de migrantes que reúnan fondos de la diáspora y los envíen a sus países de origen, y el ambiente político, macroeconómico y legal de los países receptores, entre otros determinantes.

Por otro lado, la inclusión de las remesas en el sistema financiero formal está asociada con el nivel de desarrollo financiero local y nacional, los costos de transferencia, los costos por utilizar los servicios bancarios y el entorno institucional, económico y legal que dé certidumbre, entre otros indicadores. Una vez presentado el marco conceptual, en el siguiente capítulo se exponen los antecedentes del estudio en materia de la cadena de valor, la migración y las remesas, y la inclusión financiera.

II. Antecedentes

A. Migración y remesas

En décadas recientes, la migración internacional de origen salvadoreño registró un incremento sustancial debido a diversos factores que se han presentado a lo largo del tiempo. En particular, cabe recordar el éxodo provocado por el conflicto armado interno iniciado en 1982 y finalizado en 1992, la falta de tierras para una buena parte de la población rural³, los altos y persistentes niveles de desempleo en zonas rurales, la violencia e inseguridad, el deseo de reunificación familiar con residentes en el extranjero y la búsqueda de oportunidades económicas (OEA, 2012; Gobierno de El Salvador, 2017).

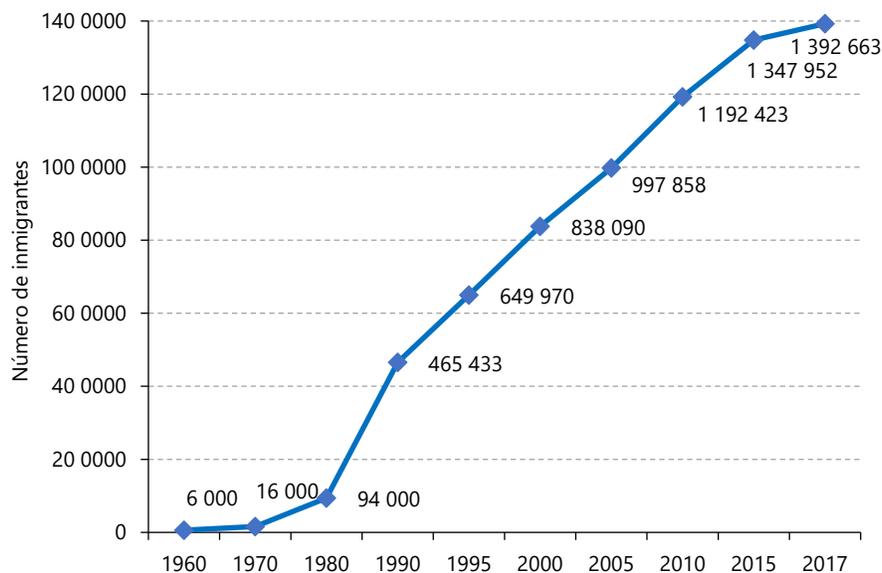
Si bien el flujo migratorio salvadoreño en años recientes ha diversificado su lugar de destino, en 2017 el 89,3% se localizaba en los Estados Unidos. La primera ola de migrantes salvadoreños a este país norteamericano se registró entre 1980 y 1990, cuando el número total de migrantes de origen salvadoreño pasó de 94.000 a 465.433 personas, una tasa de crecimiento promedio anual del 17,3%, debido en buena parte al ya mencionado conflicto armado interno. A pesar de la finalización de este, la migración siguió una tendencia creciente, de tal manera que en el año 2000 la población en el exterior alcanzaba la cifra de 838.090 personas, de las que el 88,3% radicaba en los Estados Unidos, el 4,1% en el Canadá y el 4,6% en el resto de Centroamérica (véase el gráfico 2).

En resumen, la migración salvadoreña de 1990 a 2017 prácticamente se triplicó hasta totalizar 1.392.633 individuos, cifra equivalente al 21,2% de la población total que radica en El Salvador. De acuerdo con estimaciones del Gobierno de El Salvador, un tercio de la población salvadoreña es

³ En cuanto a la tenencia y reparto de tierras, entre 1980 y 2001 la cantidad de tierra cultivada se incrementó un 6%, mientras que la población crecía un 42% (Gammage, 2006). Además, el país tiene una de las densidades de población más grandes del hemisferio occidental, por lo que la tierra se convierte en un recurso escaso (Banco Mundial, 2012).

migrante, y, como se ha mencionado, con una fuerte concentración en los Estados Unidos, donde representa la segunda población latinoamericana más grande, después de México, y la sexta con relación a todo el mundo (Gobierno de El Salvador, 2017).

Gráfico 2
El Salvador: migración hacia los Estados Unidos, 1960-2017
(En número de personas)



Fuente: United Nations Population Division, "International Migrant Stock: The 2017 Revision" [en línea] <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2017/estimates17.asp> 2018.

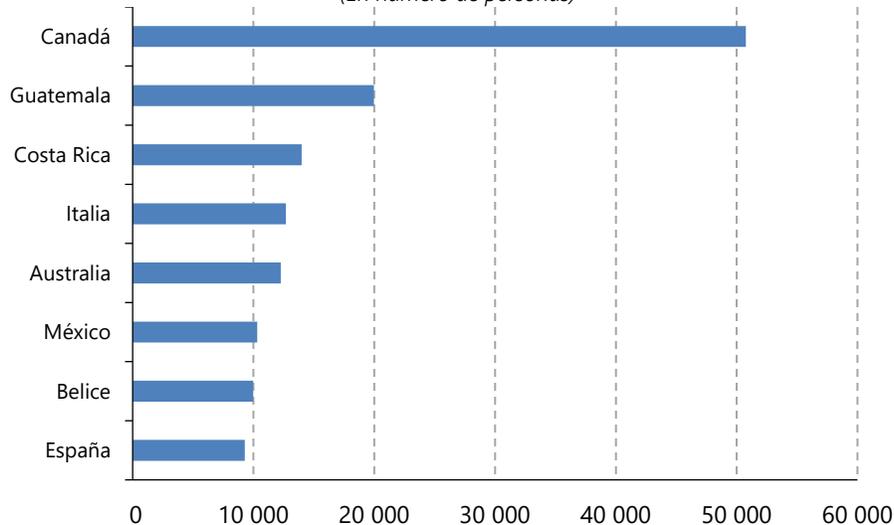
Además de los Estados Unidos, la migración salvadoreña se ha dirigido en los últimos años hacia otros destinos como el Canadá, Guatemala, Belice, Costa Rica, Italia, Australia y España (véase el gráfico 3). Ello posiblemente se atribuye a las barreras a la entrada derivadas del endurecimiento de las políticas de migración adoptadas por el Gobierno de los Estados Unidos. En los próximos años habrá que estar atentos a los efectos de la eventual culminación del programa de Estatus de Protección Temporal (TPS, por sus siglas en inglés). De acuerdo con estimaciones del Banco Central, el 14% de los migrantes y de las remesas corresponden a población con TPS (Banco Central de Reserva, 2019).

De la encuesta efectuada por la OIM (2017) se desprende que 56,3% de los hogares salvadoreños tiene al menos un pariente en el exterior. La mayoría de la población migrante son hombres (58,2%), con una edad promedio de 38,1 años y una escolaridad media de 8,8 años. Las mujeres, que representan el 41,8% restante de los migrantes, promedian una edad de 38 años y un mayor número de años de escolaridad (9,6). Otros estudios muestran que la migración femenina está ascendiendo y su aporte de remesas va cobrando importancia; la actividad productiva que desarrollan se relaciona principalmente con las labores domésticas (Poggio, 2007; Sigarán, 2013, Gobierno de El Salvador, 2017).

La motivación para emigrar es multicausal. La principal razón es la búsqueda de trabajo para acceder a mejores condiciones de vida. Muy vinculada con esta se halla la segunda motivación: enviar remesas a sus familiares residentes en el país de origen. Otras causas incluyen la inseguridad,

el deseo de reunificación familiar y atender deudas monetarias (OIM, 2017). Otro estudio muestra una diferencia importante por sexo en cuanto a la labor realizada antes de emigrar: más del 60% de los hombres que decidieron salir al extranjero tenían un trabajo en la construcción o en la agricultura, mientras que el 60% de las mujeres emigrantes no tenían empleo (USCRI y Universidad Tecnológica de El Salvador, 2013).

Gráfico 3
El Salvador: otros destinos de la migración (además de los Estados Unidos), 2017
(En número de personas)



Fuente: United Nations Population Division, "International Migrant Stock: The 2017 Revision" [en línea] <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2017/estimates17.asp> 2018.

Los mecanismos utilizados para emigrar son los llamados coyotes o traficantes de personas (65,6%) y por cuenta propia (15,8%). Solamente el 9% obtuvo un permiso de residencia temporal o permanente; una nueva modalidad es la utilización de una visa de turismo. El financiamiento utilizado para emprender el traslado proviene de un familiar en el extranjero (41,2%), un préstamo (32,3%) y ahorros (21,7%) (OIM, 2017).

En 2017 la población total en El Salvador era de 6.581.860, con una fuerte concentración en tres departamentos de un total de 14, ya que casi el 50% habita en San Salvador, La Libertad y Santa Ana. Del total de población, el 60,2% reside en el área urbana y el 39,8% en el área rural (DIGESTYC, 2018). Las comunidades migrantes salvadoreñas en los Estados Unidos se concentran en las siguientes áreas metropolitanas: Los Ángeles, con 281.000 migrantes; Washington, D. C., con 184.000; Nueva York, con 155.000 y Houston, con 113.000. Una menor cantidad de población se ha instalado en San Francisco, Dallas, Boston, Riverside y Miami (MPI, 2018).

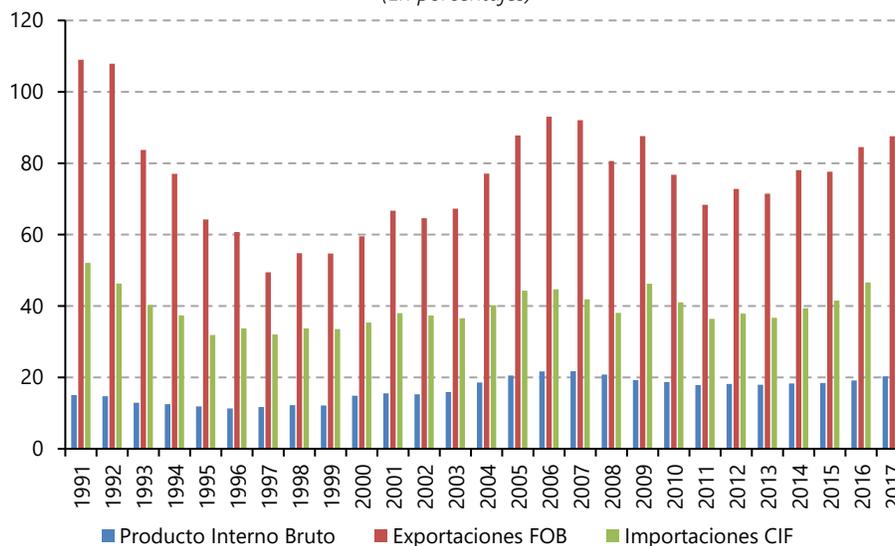
Una encuesta aplicada en el Aeropuerto Internacional de San Salvador a los migrantes arrojó que en promedio tienen 8,3 años de escolaridad, lo que equivale a educación secundaria incompleta (Maldonado, 2016). Una situación adicional en torno al fenómeno de la migración es la llamada fuga de cerebros, que fortalece a los países receptores (Cabrera, 2018). A pesar de que la mayor parte de la población que emigra es mano de obra no calificada, hay otro grupo con

educación terciaria que representa el 31% del total y que forma parte de población mejor calificada del país (Hurtado de García y Orantes de Palacios, 2011).

Casi la mitad de los migrantes (47,2%) se insertan en ocupaciones tradicionales como limpieza y mantenimiento. Otro grupo (22,3%) desempeña labores como cocinera, mesera, niñera, y personal de ventas, y un 15,3% se emplean en la industria de la construcción. Solo un segmento reducido (4,9%) de los migrantes se desempeña en actividades profesionales, científicas e intelectuales (OIM, 2017).

El flujo de remesas a El Salvador ha presentado una curva ascendente, con algunos episodios de contracción. En 2008 alcanzó 3.742 millones de dólares (equivalentes a un 20,8% del PIB) y luego descendió a causa de la crisis financiera internacional. En 2017 sumó 5.043 millones de dólares, equivalente al 20,3% del PIB. Este tipo de ingreso de divisas repercute de manera favorable como compensación del déficit de balanza comercial (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
El Salvador: remesas como porcentaje del PIB, las exportaciones y las importaciones, 1991-2017
(En porcentajes)



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

De acuerdo con las cifras publicadas por el Banco Central de Reserva de El Salvador, el mayor derrame de remesas ocurrió en la zona central del país (36,7%), seguida por la zona oriental (33,4%), la zona occidental (17,2%) y la zona paracentral (12,4%)⁴. A nivel departamental, San Salvador encabezó la lista con una masa de ingresos del 20,2% del total nacional, seguido de San Miguel (12,4%), la Unión (8,4%) y Santa Ana (8,2%), entidades que en conjunto suman casi la mitad de las remesas recibidas durante 2017. En promedio, a los hogares salvadoreños llegaron 2.632 dólares anuales por concepto de remesas, lo que equivale a 732 dólares por habitante. Este promedio varió por municipios: en La Unión fue de 1.521 dólares, en Chalatenango de 1.412 dólares, y en Cabañas, 1.391 dólares.

⁴ Las diferentes zonas están conformadas por los siguientes departamentos: central (Chalatenango, La Libertad, San Salvador, y Cuscatlán); occidental (Ahuachapán, Santa Ana y Sonsonate); paracentral (La Paz, Cabañas y San Vicente), y oriente (Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión).

B. Inclusión financiera

La Ley de Supervisión y Regulación del Sistema Financiero (Asamblea Legislativa, 2016) establece la estructura de las instituciones que conforman el sistema financiero regulado y supervisado. Al Banco Central de Reserva (BCR) se le confiere la aprobación del marco normativo y prudencial, mientras que a la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) le corresponde la supervisión de los integrantes del sistema financiero. El objetivo de la supervisión y regulación es preservar la estabilidad del sistema financiero.

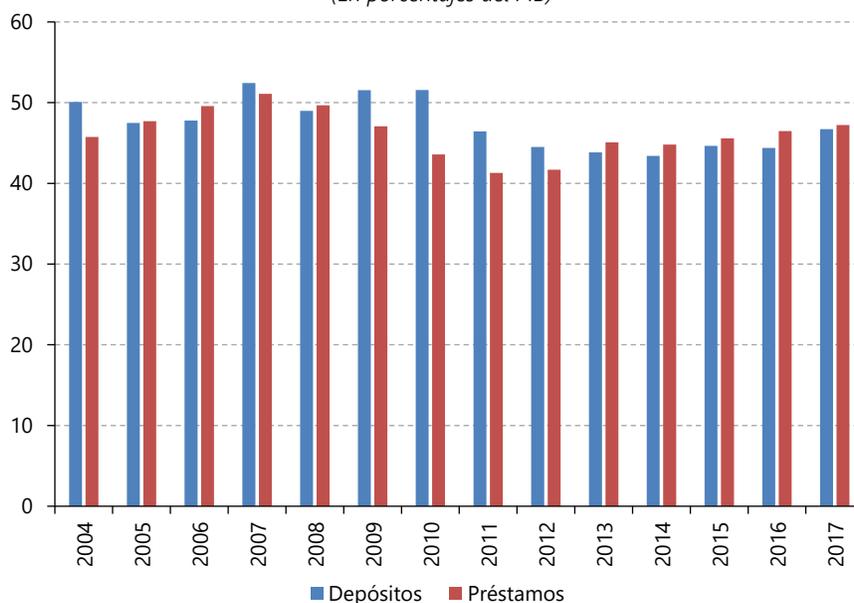
Entre las entidades sujetas a regulación se cuentan la banca comercial, las instituciones financieras no bancarias, las entidades previsionales, las empresas de seguros y fianzas, las empresas bursátiles, así como instituciones públicas de crédito. Fuera del ámbito regulatorio y de supervisión se localizan diversas entidades fiscalizadas por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOP), como la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES), que es una red de cooperativas y opera como entidad de segundo piso. Entre otros servicios dispone de una amplia gama de empresas remesadoras. Por otra parte, se hallan las microfinancieras que, si bien son una alternativa para otorgar crédito, no pueden recibir depósitos del público.

La banca de desarrollo en El Salvador ha apoyado y fomentado en años recientes la actividad productiva de la población rural que carece de acceso al financiamiento de la banca comercial. En 2015, con el fin de diversificar la matriz productiva, el Banco de Fomento Agrícola (BFA) otorgó crédito al sector agropecuario por 88,6 millones de dólares, monto equivalente al 58,3% del desembolso total del financiamiento productivo. Por su parte, el Banco Hipotecario, cuyos principales clientes son las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en 2017 efectuó colocaciones por 400 millones de dólares, de los que un 15% se destinó al sector agropecuario.

En contraste, los bancos comerciales, privados y cooperativos muestran poca participación en el crédito agropecuario (menos del 40%), debido a factores vinculados al riesgo y costos. De manera particular, la mayoría de los productores agrícolas o pecuarios se caracterizan por desarrollar su actividad en microparcels para autoconsumo con baja productividad, lo que eleva el riesgo de no pago. El cambio climático es otro factor de riesgo por las fuertes sequías y lluvias, que se han vuelto más intensas en temporada atípica, a lo que se añade que los pequeños productores basan su producción en el régimen de lluvias y muy pocos utilizan técnicas de riego o de condiciones protegidas. Finalmente, también está latente el problema de la delincuencia y la violencia en todo el territorio nacional.

La introducción de la banca electrónica ha coadyuvado a la inclusión financiera, por ejemplo, en el caso de las tarjetas de crédito y débito como medio de pago, que amplía de manera conjunta el número de transacciones y el gasto en cada operación. La distribución de la red de dispositivos electrónicos en el país representa una oportunidad adicional para acercar los servicios financieros a la población que habita en zonas lejanas. Los grandes bancos tienen su propia red de cajeros, aunque hay empresas que prestan servicios de pagos electrónicos con gran cobertura nacional como Punto Express y Red Multiservicios AKI. Una de las empresas que sigue ganando terreno en la oferta de servicios financieros es Tigo Money que, al emplear tecnología como el teléfono móvil, está facilitando las transacciones financieras mediante dinero electrónico. En julio de 2018, Tigo Money fue autorizada para ser la primera sociedad Proveedora de Dinero Electrónico en el país (BCR, 2018).

Gráfico 5
El Salvador: depósitos y préstamos de la banca comercial, 2004-2017
(En porcentajes del PIB)

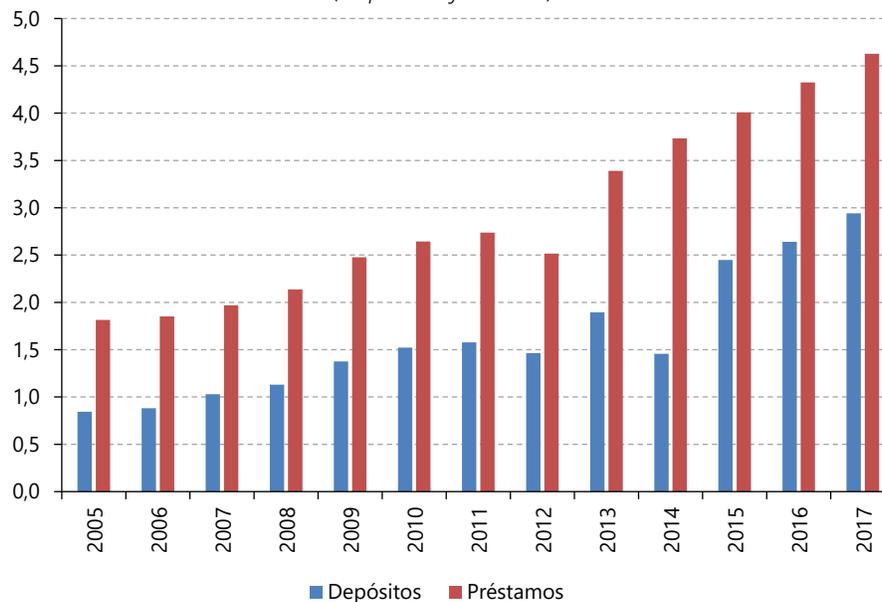


Fuente: Financial Access Survey - IMF Data [fecha de consulta: noviembre de 2018].

De acuerdo con cifras del Financial Access Survey (FAS) del Fondo Monetario Internacional, el número de cajeros automáticos se más que duplicó en El Salvador, al pasar de 798 en 2004 a 1.726 en 2017. Luego, la cantidad de cajeros por cada 100.000 adultos pasó de 20,5 a 37,3 en el mismo período. Cabe mencionar la brecha existente en 2016 entre el número de instituciones bancarias comerciales (13,2 por cada 100.000 adultos) con relación a las sucursales de uniones de crédito y cooperativas (1,6), sobre todo porque estas últimas atienden a segmentos de la población sin acceso a la banca. El número de sucursales bancarias registró una tasa de crecimiento promedio anual del 4,5% entre 2009 (había 473) y 2017, en que totalizaron 673. Respecto de este último año, su proporción fue de 33,2 sucursales por 1.000 kilómetros cuadrados y de 14,8 por cada 100.000 adultos.

Entre 2004 y 2017, los depósitos en la banca comercial promediaron 47,4% del PIB y los préstamos el 46,2% (véase el gráfico 5). Los depósitos y préstamos mostraron una trayectoria ascendente (como porcentaje del PIB) entre 2004 y 2007, y alcanzaron un punto máximo este último año, antes de la crisis financiera internacional. A partir de 2013 ambos indicadores se empiezan a recuperar hasta 2017, pero aún sin alcanzar los niveles de 2007. Las uniones de crédito y las cooperativas presentan un comportamiento diferente a la banca comercial, ya que su participación en la economía del país es muy baja. En promedio, los depósitos representaron 1,6% del PIB, y los préstamos 2,8%. Este último se distinguió por su trayectoria creciente, al pasar de 1,8% en 2004 del PIB al 4,6% en 2017 (véase el gráfico 6).

Gráfico 6
El Salvador: depósitos y préstamos de uniones de crédito y cooperativas, 2004-2017
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), "Financial Access Survey (FAS) - IMF Data", 2018 [base de datos en línea] <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C> [fecha de consulta: noviembre de 2018].

Entre 2015 y 2016 el número de corresponsales financieros pasó de 184 a 874 debido a la incorporación de dos bancos, una sociedad de ahorro y crédito (SAC) y dos sociedades administradoras de corresponsales. En 2016, el 30,5% y el 12,6% de los corresponsales se localizó en los departamentos de San Salvador y La Libertad, respectivamente. El número de transacciones fue de 202.312, por un monto total de 19,6 millones de dólares. El mayor uso que hace la población por la vía de corresponsales es el pago de colectores (40,1%), el pago de tarjetas de crédito (24,5%) y el pago de remesas (11,4%) (Barrientos y Serrano, 2017).

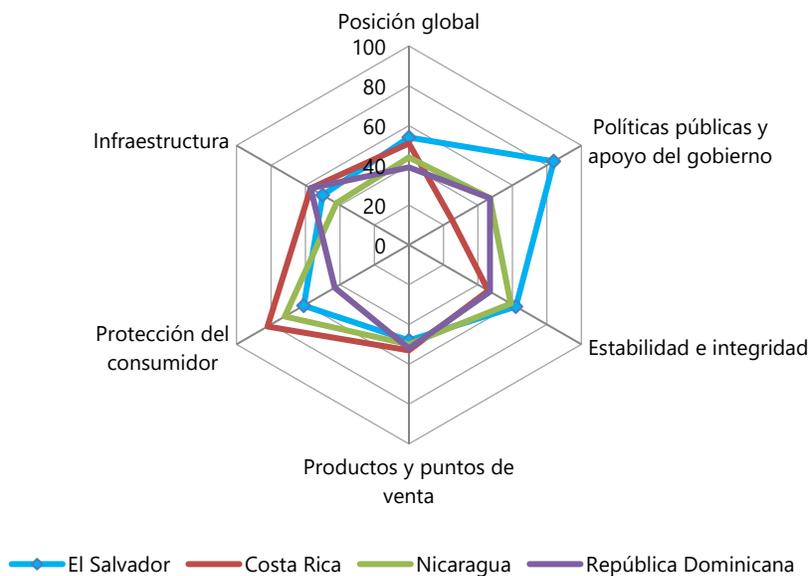
A pesar del avance en el contexto institucional y jurídico en los últimos años, destinado a fomentar y ampliar los servicios financieros formales entre la población, no se logró un avance significativo en algunos indicadores entre 2014 y 2017, contrario al éxito que se tuvo entre 2011 y 2014, de acuerdo con cifras del Global Findex. La cifra de adultos mayores de 15 años y más que poseen una cuenta alcanzó el 30% en 2017 (37% en 2014), mientras que en el ámbito rural fue del 27%. La brecha por sexo continúa en perjuicio de las mujeres, ya que 24% de ellas es titular de una cuenta, mientras que entre los hombres la proporción sube al 38%.

Uno de los desafíos que enfrenta el país es promover un mayor uso de herramientas tecnológicas como internet y teléfono móvil para realizar operaciones financieras. La penetración de estas tecnologías es baja. El uso de teléfono móvil o de internet para acceder a una cuenta es del 6% y en la zona rural del 5%, mientras que el promedio mundial es del 25% y 21%, respectivamente. El envío o recepción de remesas que realiza la población mediante el teléfono móvil es incipiente, con un 2,4% en 2017.

En la versión del Microscopio Global para la Inclusión Financiera de 2018 se reconoce que, si bien El Salvador ha realizado esfuerzos de alto nivel entre organismos gubernamentales y privados

para generar un entorno propicio para el fomento de la inclusión financiera, aún se requiere mejorar la innovación financiera liderada por el sector privado. La publicación señala como estandarte que los gobiernos y los reguladores adopten la revolución digital para que los servicios financieros incorporen niveles más altos de inclusión financiera. Para ello establece cinco dominios clave que deben desarrollarse (véase el gráfico 7).

Gráfico 7
El Salvador: dominios clave para un entorno propicio de inclusión financiera, 2018
 (En puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Economist Intelligence Unit (EIU) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *2018 Global Microscope on Financial Inclusion: Dataset*, 2018.

El Salvador obtuvo una calificación global de 54 y ocupó la posición 23 de un total de 55 países. La mejor puntuación se logró en políticas públicas y apoyo del gobierno, debido a que este ha venido generando un entorno propicio para ampliar la oferta de servicios financieros. A continuación se ubicó estabilidad e integridad, ítem que evalúa la regulación y la supervisión, así como el monitoreo de los proveedores de servicios financieros, principalmente a la población de bajos recursos. El mayor rezago se presenta en productos y puntos de venta. Entre los temas pendientes están los controles de precios, que siguen siendo una barrera, sobre todo los que aparecen en la reforma a la Ley de Usura, que pone límites a las tasas de interés en varios productos.

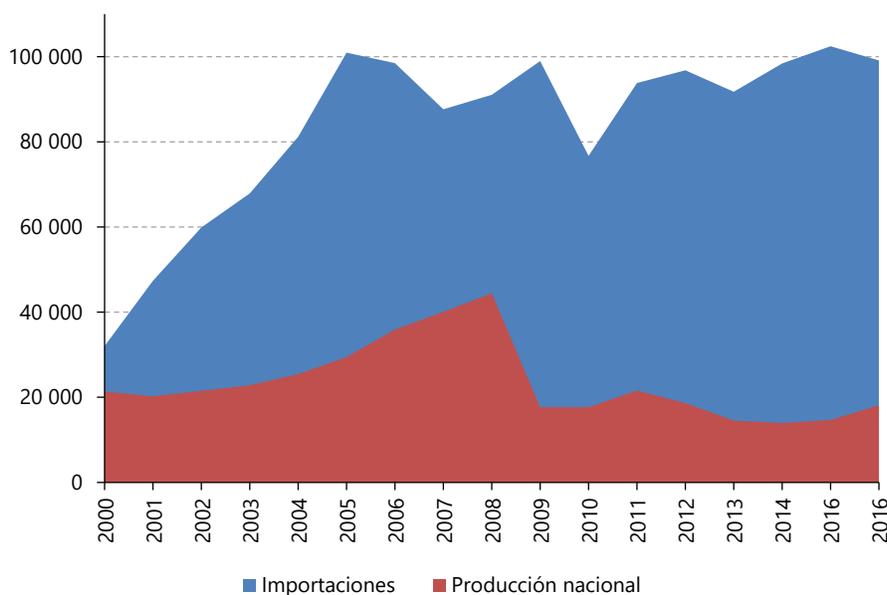
A fin de impulsar la digitalización en las operaciones que el público efectúa en el sistema financiero se requiere una conectividad mayor y más eficiente. De acuerdo con The Inclusive Internet Index 2018, El Salvador obtuvo una calificación de 67,5/100, ocupando la posición 51 de 86 países. La mejor calificación se logró en asequibilidad, con 77,5 puntos, que se refiere al costo de accesibilidad con relación al ingreso y al nivel de competitividad en el mercado de Internet. Con el propósito de ampliar la oferta de servicios de dinero electrónico y servicios de pago, en 2018 el proveedor de tecnología financiera MoMo, realizó un convenio con el Banco de Fomento Agropecuario para administrar las transferencias de efectivo condicionales mediante billetera electrónica.

C. La cadena de valor de tomate y chile verde dulce en El Salvador⁵

El consumo de tomate y chile verde dulce en El Salvador muestra una creciente importancia en el mercado interno. En la cadena de valor conviven dos sistemas de producción: por una parte, los productores con acceso a un nivel tecnológico que resulta en altos rendimientos, calidad y aplicación de buenas prácticas agrícolas, lo que les da la oportunidad de incursionar en los mercados formales; y, por otra, los pequeños productores rurales con agricultura de subsistencia, bajos rendimientos, y una siembra a cielo abierto, que está expuesta a plagas, enfermedades y a una alta vulnerabilidad ante desastres naturales. La gran mayoría de los productores se ubica en el segundo grupo (CEPAL, 2016).

El tomate juega un papel central en la dieta básica alimentaria de los salvadoreños y su demanda crece año con año. En 2000 la producción nacional de tomate alcanzó 21.352 toneladas, aunque en los años posteriores la producción declinó hasta 19.951 toneladas en 2017. Con el propósito de cerrar la brecha entre la producción y la demanda interna de tomate, se ha tenido que depender de manera creciente de las importaciones, que pasaron de 32.029 toneladas en 2000 a 99.129 toneladas en 2016, una tasa de crecimiento anual promedio del 7,3% (véase el gráfico 8).

Gráfico 8
El Salvador: producción nacional e importaciones de tomate, 2000-2016
(En toneladas)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de FAOSTAT (producción nacional), y COMTRADE (importaciones) [fecha de consulta: 6 de marzo de 2018].

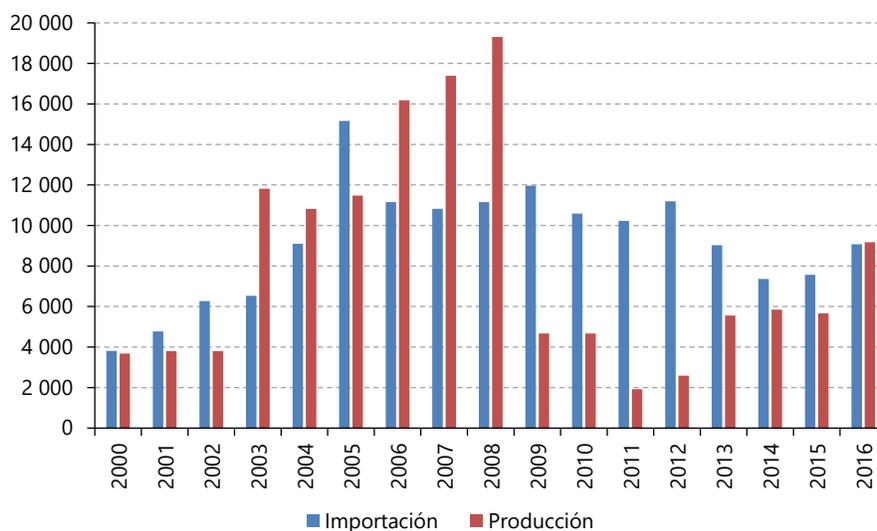
La producción de chile verde dulce en El Salvador presentó variaciones importantes en los últimos 15 años (véase el gráfico 9). Este comportamiento refleja la vulnerabilidad a que están expuestos los productores nacionales y el desincentivo a que se enfrentan para seguir cultivándolo. La producción nacional en promedio durante 2000-2016 cubrió el 44% del consumo nacional. Los

⁵ Esta sección está basada en Oddone y otros (2016), con una actualización de datos.

motivos por los que el Gobierno de El Salvador, por conducto del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y el Ministerio de Economía (MINEC), decidió iniciar un proceso de fortalecimiento de la cadena de valor son los siguientes:

- i) El componente eminentemente rural de la cadena ofrecería a los pequeños productores una amplia oportunidad para reducir la pobreza y aumentar su ingreso.
- ii) Una mayor producción nacional, con una creciente productividad, iría acompañada de una disminución de precio para los consumidores y contribuiría a una mayor seguridad alimentaria.
- iii) El papel estratégico de estos productos en el sector agrícola impulsaría la capacidad de arrastre intra y extra sectorial (encadenamientos).
- iv) La mayor producción y productividad nacional permitiría aminorar la dependencia de las importaciones.

Gráfico 9
El Salvador: producción nacional e importaciones de chile verde, 2000-2016
(En toneladas)

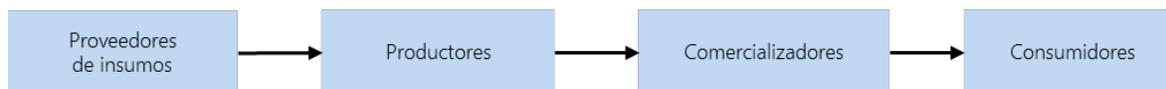


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de FAOSTAT (producción nacional), y COMTRADE (comercio exterior) [fecha de consulta: 6 de marzo de 2018].

La cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador está integrada por cuatro eslabones centrales (véase el diagrama 1):

Diagrama 1
El Salvador: cadena de valor de tomate y chile dulce

Tomate y chile verde



Fuente: C. N. Oddone y otros, *Fortalecimiento de la cadena de valor de tomate y chile verde dulce en El Salvador*, México, 2016.

- i) **Insumos.** Los principales insumos utilizados son semillas, fertilizantes, fungicidas y herbicidas. El Salvador es un importador neto de estos insumos. En el mercado se comercian distintas variedades de semillas, lo que, de acuerdo con los proveedores, condiciona tanto el proceso de producción como el éxito del cultivo, además de favorecer los rendimientos, días de anaquel, calidad, resistencia a plagas y enfermedades, y adaptabilidad a condiciones climáticas. Los insumos de mejor calidad no siempre son accesibles para los pequeños productores debido a su precio elevado.
- ii) **Producción.** Este eslabón abarca el proceso que va desde la preparación del suelo, el cultivo y la recolección, hasta la clasificación, empaquetado y distribución. El cultivo de hortalizas se concentra en 7⁶ de los 14 departamentos del país. Se observa gran heterogeneidad entre los productores en términos de área de superficie cosechada, capacidades y productividad. La estructura productiva de la cadena es de tipo tradicional, con poca tecnificación; los productores se hallan atomizados y con pocas explotaciones de carácter comercial. Las plantaciones de los productores de tomate y chile se distinguen por el tamaño pequeño de sus parcelas y el bajo volumen de su producción. La gran mayoría de los productores salvadoreños de tomate y chile verde siembran a cielo abierto (96,6%) (MAG, 2014). Muy pocos lo hacen en invernadero, casa malla, macrotúnel y microtúnel, lo que restringe su capacidad para obtener rendimientos estables con cualidades aceptables de volumen y calidad. Aunque los productores saben que el cultivo bajo condiciones protegidas es el idóneo para aumentar los rendimientos, prevenir el cultivo de plagas y enfermedades, además de hacer un uso más racional de fungicidas y pesticidas para proteger el suelo y el medio ambiente, en su mayoría enfrentan altos costo de inversión, carecen de capacitación y persiste una elevada volatilidad de precios, por lo que transitar hacia un método más seguro, como los invernaderos, es una inversión riesgosa. Se observa gran heterogeneidad entre los productores en términos de área de superficie cosechada, capacidades y productividad. Se distinguen tres tipos de productores.

El cultivo de productores de subsistencia (o individuales de pequeña escala) suele ser de temporal. Dado que su grado de formalidad es bajo, el acceso al financiamiento es muy estrecho. A causa de su atomización, muy pocos están organizados en cooperativas. Son aquellos que trabajan un área de superficie cosechada menor a 0,35 hectáreas (media manzana aproximadamente) y que, en su mayoría, la alquilan para el cultivo. La forma de producción es a campo abierto y el grado de tecnificación es bajo. Estos factores, unidos a la falta de acceso al agua, limitan la producción a la época de lluvia. Son agricultores que cultivan para autoconsumo y que comercializan sus excedentes en los mercados informales.

Los productores comerciales no especializados cuentan entre 0,35 y 1,4 hectáreas (es decir, entre media manzana y dos manzanas aproximadamente) de área de siembra. La mayoría de estos productores son dueños de sus tierras. Disponen de un nivel de tecnificación intermedio, ya que incluyen métodos de riego, manejo de tecnología agrícola y acceso a capacitación técnica, lo que se refleja en un mayor nivel de

⁶ Ahuachapán (14%), Usulután (11%), La Paz (11%), Sonsonate (10%), Cuscatlán (10%), Chalatenango (10%) y San Miguel (8%).

producción. Dado que su volumen de producción es amplio, tienen acceso a los canales de comercialización mayoristas. Aquí se ubican las cooperativas que están integradas por pequeños productores, lo que de hecho les brinda mayor margen de negociación con proveedores y clientes, así como acceder a recursos financieros.

Los productores comerciales especializados disponen de más de 1,4 hectáreas de producción (aproximadamente dos manzanas), utilizan tecnología moderna y obtienen rendimientos crecientes y volúmenes constantes para abastecer con calidad los mercados. Con la experiencia y conocimiento adquiridos han podido desarrollar capacidades gerenciales (utilizan esquemas de análisis de costos y márgenes de ganancia en cultivos) y conocen los mecanismos para conducir una explotación agrícola comercial. Poseen garantías bancarias, lo que les abre la oportunidad de acceso al crédito de instituciones financieras formales, además de que adoptan buenas prácticas agrícolas (BPA) que les otorgan ventaja competitiva.

- iii) **Comercialización.** En este eslabón se distinguen tres canales principales: mayoristas formales (supermercados y restaurantes), mayoristas informales (la central de abastos, conocida como La Tiendona) y los minoristas. En años recientes se observa una concentración de la distribución a raíz del auge de las cadenas de hipermercados, supermercados y centros comerciales. La exportación de tomate es inexistente y la de chile verde dulce se da en bajas cantidades. El tomate y el chile verde dulce presentan características de comercialización muy particulares, diferentes a las que poseen los granos básicos o cereales, debido a que su ciclo de vida es corto, de manera que la venta o consumo final debe hacerse de manera rápida.
- iv) **Consumo.** Existen tres tipos principales de consumidores: los hogares, la restauración y el consumo institucional. Los que mayor peso específico tienen son los dos primeros, mientras que el consumo institucional es de carácter residual.

La cadena de tomate y chile verde dulce de El Salvador no cuenta con un eslabón de procesamiento consolidado que transforme las hortalizas cultivadas nacionalmente en salsas, conservas u otro producto de mayor valor agregado. Si bien existen empresas que procesan tomate, en su mayoría recurren a tomate fresco o deshidratado importado de Guatemala. Entre los pequeños productores se identificaron algunos, muy pocos, que realizan actividades de transformación, pero a pequeña escala.

El análisis de la cadena permitió identificar los desafíos que enfrenta para lograr un mayor desarrollo productivo y tecnológico. Dichos desafíos fueron clasificados en dos: restricciones sistémicas y por eslabón. Las primeras afectan a todos los eslabones de la cadena, mientras que las segundas involucran a grupos de actores específicos.

Restricciones sistémicas:

- i) **Falta de confianza entre los actores de la cadena.** Las relaciones entre productores y comercializadores de la cadena se basan en esquemas competitivos, creados alrededor de las negociaciones que se entablan en el marco de La Tiendona y los mercados municipales, donde confluyen productores a cielo abierto y bajo condiciones protegidas, así como en las plataformas logísticas de tiendas de autoservicio, con fuerte presencia de productores que cultivan bajo condiciones protegidas. Por lo general, la

dinámica de fijación de precios determina que no haya algún tipo de acuerdo entre productores y distribuidores que permita mayor beneficio para los agricultores. La debilidad productiva existente en El Salvador provoca que los productores no puedan competir en condiciones de igualdad respecto de las importaciones. Asimismo, para los comercializadores que recurren a la importación, las compras en el exterior les garantizan seguridad en el suministro del producto y relativamente mejores estándares de calidad. La falta de confianza y el oportunismo están a la orden del día, sobre todo en el esquema de negociación existente en La Tiendona.

- ii) **Multiplicidad y discontinuidad de apoyos institucionales.** El sistema de apoyos para el subsector de las hortalizas se basa en varios programas y acciones emprendidas por diferentes unidades del MAG. De igual manera, la política de encadenamiento productivo del MINEC o la regulación de los mercados municipales por parte de las alcaldías inciden de manera sustantiva en el funcionamiento de la cadena. La elaboración de este diagnóstico reveló una aparente desconexión en las operaciones de los distintos entes de gobierno, lo que causa incertidumbre dentro de un sector que en ocasiones no puede prever la disponibilidad de apoyos por parte de las instituciones públicas.
- iii) **Bajo nivel de inversión en investigación y desarrollo.** El cultivo de tomate y chile verde dulce en general, y bajo condiciones protegidas en particular, requiere niveles avanzados de tecnología tanto en insumos como en procesos productivos. Sin embargo, el país carece de un sistema de investigación, desarrollo e innovación suficientemente sólido como para acompañar a los actores de la cadena y tampoco se detectan mecanismos institucionales de transferencia de tecnología. El país no cuenta con fabricantes de insumos. La tecnología disponible internacionalmente, si bien es cara, se podría aprovechar de manera más eficaz, por lo que se hace necesario un ejercicio de transferencia de conocimiento especializado desde los proveedores de insumos a los agricultores. Del mismo modo, existe una débil vinculación entre la academia y los actores de la cadena con base en la escasez de presupuesto que afecta al Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA) y a las universidades que se dedican a la investigación científica.
- iv) **Insuficiencia en la aplicación de BPA y en generación de programas de bioseguridad y trazabilidad.** La reciente entrada en vigor del reglamento BPA constituye una oportunidad para resolver dos de los principales problemas de las cadenas agroalimentarias: el de la falta de bioseguridad y trazabilidad de los productos. Como ocurre con una nueva legislación, todavía existen áreas de incertidumbre en términos de puesta en práctica. Así, los productores de tomate y chile verde dulce están preocupados por su falta de capacidad para cumplir con los nuevos requerimientos. Asimismo, el desconocimiento sobre cómo los requerimientos de BPA se van a aplicar a las importaciones suscita incógnitas sobre si van a ser una ventaja o una desventaja para la producción nacional sobre las importaciones.

Restricciones por eslabón:

- i) **Insumos.** El reducido tamaño del mercado agrícola salvadoreño constituye una restricción, ya que no genera la demanda suficiente para alcanzar economías de escala, por lo que el país se ha convertido en un importador neto de insumos agrícolas, además de ser un tomador de precios internacionales de estos productos. A consecuencia de ser un importador neto de insumos agrícolas, también hay una provisión deficiente de servicios. Por ejemplo, se carece de empresas dedicadas a maquilar la semilla con la que luego se entregaría al productor una plántula para su cultivo. Esta restricción influye directamente sobre el siguiente eslabón de producción, pues si se contara con una plántula desarrollada en un lugar con clima controlado, control químico, agua y nutrientes básicos, se podrían evitar deficiencias desde el brote de la planta, que serían determinantes en la disminución del volumen y calidad de la producción.
- ii) **Producción.** El tamaño también es importante para detonar economías en el eslabón de producción de tomate y chile verde dulce. Pese a la existencia de explotaciones comerciales, su tamaño medio no alcanza dimensiones que pongan en condiciones a los productores de obtener un mayor peso en el mercado. El bajo acceso al mercado de los productores de pequeña escala y de los productores comerciales no especializados restringe la posibilidad de gestar beneficios invertibles para elevar el grado de sofisticación de los procesos productivos mediante la aplicación de nuevas tecnologías que den lugar a la producción en condiciones protegidas.

El tamaño pequeño y el alto grado de fragmentación también ponen de manifiesto las debilidades en capacidades gerenciales de las unidades de producción; en general, la mayoría de los productores no emplean análisis de mercado, modelos de costo-beneficio y otras estrategias de mercadeo y fijación de precios. En síntesis, existen barreras para establecer modelos de negocio sostenibles y proyectos interesantes para ser financiados por las instituciones de crédito.

El sector agrícola, en general, y el subsector de las hortalizas, en particular, son de alto riesgo para el sector financiero, lo que se refleja en las escasas posibilidades crediticias de los productores. Desde la banca pública se han hecho esfuerzos para aportar capital al sector; sin embargo, aún existen restricciones muy importantes. Entre ellas están la falta de cumplimiento en los requerimientos de formalización entre los productores: balance, cuentas, legalización de actividades y ausencia de planes de negocio sólidos, entre otros. A su vez, las inversiones tecnológicas para el cultivo de hortalizas y su curva de aprendizaje exigen tiempos que no coinciden con los de retorno de los créditos.

Por último, otro elemento que eleva los costos de producción es la seguridad física de los cultivos; cada vez más los productores salvadoreños tienen que proteger sus cultivos ante los robos de producto.

- iii) **Comercialización.** El nivel de competitividad de los servicios logísticos que ofrece la infraestructura actual es bajo. La infraestructura de La Tiendona fue diseñada en la década de 1970, cuando los flujos de comercio y requerimientos eran completamente diferentes. En la actualidad presenta varias deficiencias en materia de organización del tráfico comercial, de los espacios para carga y descarga de camiones, así como de la carencia de instalaciones para conservar los alimentos en condiciones frescas. A lo

anterior se suma la falta de transparencia en la formación de precios como principal desincentivo para los productores. No hay un sistema de plaza transparente que otorgue certidumbre a los productores; a consecuencia de ello, los comercializadores se ven envueltos en batallas de precios de corto plazo que sacrifican las posibilidades de establecer relaciones constructivas y de largo plazo con los productores nacionales.

La complejidad del funcionamiento de los canales de comercialización, especialmente de La Tiendona, y la debilidad de las unidades de producción provoca que surjan numerosos servicios de intermediación que no necesariamente aportan valor agregado en términos de manejo del producto, sino que ayudan a “navegar” a los productores a través de las dificultades que presenta la red de comercialización. Esta presencia de intermediarios socava los márgenes de los productores y ocasiona su distanciamiento de los compradores finales, lo que reduce los incentivos de los agricultores nacionales para producir tomate y chile verde dulce para el mercado nacional.

- iv) **Consumo.** Entre los consumidores se aprecia un desconocimiento sobre las características y el uso de las distintas variedades de tomate y chile verde dulce. Como criterio de compra se utiliza principalmente el precio y la apariencia, sin valorar qué clase de hortaliza es más apropiada para el uso que se desea emplearla. Otros factores distintivos, tales como si son de producción orgánica, si se respetan BPA o si han sido producidos en El Salvador, son criterios incipientes, pero no determinantes. Estas circunstancias provocan, por el lado de la demanda, que exista una presión a la baja de precios por parte de los consumidores que se traslada a los productores y que desincentiva la inversión en variedades de tomate y chile verde dulce de mayor valor añadido.

En el cuadro 1 se resumen las principales restricciones que enfrenta la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador, con especial atención en las que podrían ser superadas a través de una inversión de las remesas familiares.

Cuadro 1

El Salvador: restricciones que enfrentan los actores de la cadena de valor de tomate y chile verde

Producción y compra de insumos	<ul style="list-style-type: none"> • El abasto de insumos se concentra en grandes corporaciones internacionales, que si bien ofrecen insumos con tecnología avanzada que generan mayores rendimientos por hectárea, son difíciles de adquirir por parte de los pequeños productores debido a su alto precio. • El mayor costo de los insumos le resta competitividad en términos de precio, volumen y calidad, frente a la competencia de productos importados, principalmente de Guatemala y Honduras. • Los pequeños productores individuales (no asociados) compran sus insumos en tiendas multimarca, por tener precios más accesibles. Pero debido a que sus parcelas son menos tecnificadas y con bajos volúmenes de compra, no tienen acceso a precios más competitivos ni asesoramiento técnico en el uso apropiado de productos químicos. Muchas veces las decisiones de compra se basan en la recomendación y experiencia de otros agricultores o usan fungicidas o agroquímicos que son para otro tipo de cultivo. • El tamaño reducido de las fincas y la fragmentación hace que el modelo de negocio no sea rentable.
--------------------------------	--

-
- La atomización de los productores, y el rechazo a formar grupos de asociaciones o cooperativas por la falta de confianza, no permite obtener mejores precios en insumos y materiales para escalar económicamente el negocio.
 - La mayor parte de la producción de los pequeños productores se lleva a cabo a cielo abierto, exponiendo el producto a condiciones climáticas adversas. Esto limita además la producción a gran escala y el cumplimiento de las normas de calidad.
 - La producción de tomate requiere grandes cantidades de agua, sin embargo este líquido es un recurso escaso.
 - Las limitadas capacidades gerenciales y financieras (educación financiera) entre los pequeños productores limita el diseño de un modelo de negocio sostenible y rentable, lo que reduce las perspectivas de inclusión financiera. A ello se añade que la producción de hortalizas es de alto riesgo para el sector financiero, aumentando las reducidas posibilidades de acceder a financiamiento.
 - La falta de titularidad de las tierras de cultivo, la escasez de garantías y no estar dentro del buró de crédito también limita las oportunidades de financiamiento a los productores.
 - La falta de bioseguridad, trazabilidad y aplicación de buenas prácticas agrícolas (BPA) limita el acceso a canales de comercialización como las grandes cadenas de autoservicio. Lo anterior obliga a los productores a vender en los mercados informales y a intermediarios por debajo del costo de producción.
 - Los productores de la cadena de tomate y chile verde no realizan actividades de procesamiento a gran escala (salvo la artesanal), para la transformación de hortalizas en salsas, conservas u otro producto que contenga mayor valor agregado. La falta de un esquema de procesamiento limita los canales de comercialización y la capacidad de escalar el subsector hortícola.
-

Distribución,
comercialización y
consumo

- El principal centro de abasto y distribución de alimentos de San Salvador y localidades aledañas es "La Tiendona", por su antigüedad y falta de mantenimiento e inversión, no cuenta con instalaciones de refrigerado y de conserva de los alimentos en condiciones frescas y en buen estado.
 - La falta de asociación juega en contra de los productores para negociar colectivamente el precio de venta de su cosecha con mayores márgenes de ganancia y tener capacidad de reinversión para elevar el grado de sofisticación de los procesos productivos.
 - Por la falta de equipo de transporte de los pequeños productores, la comercialización es realizada por intermediarios que capturan buena parte del valor agregado, desincentivando la inversión.
 - Debido a las insuficientes capacidades gerenciales, los pequeños productores no cuentan con información sobre los mercados, análisis de costo-beneficio, ni estrategias de mercadeo y fijación de precios.
 - El bajo volumen de producción y la falta de aplicación de buenas prácticas agrícolas (BPA) impide que los pequeños productores puedan vender su producción en los centros comerciales formales, restaurantes y hoteles.
 - Los consumidores desconocen las características y usos de las distintas variedades de tomate y chile verde. Como criterio de compra utilizan el precio y apariencia del producto sin valorar cuál es el más apropiado para el uso que se le va a dar. Los criterios de producción orgánica o si son cultivados siguiendo las BPA no suelen ser factores determinantes de discriminación para el consumidor ya que su decisión de compra se basa en el precio. Esto desincentiva a los productores a tener productos mejores o diferenciados.
-

Sistémicas

- Diferentes programas y acciones se emprenden por diferentes unidades del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y otros organismos públicos. La desconexión entre distintos entes de gobierno, causan incertidumbre por la suspensión de apoyos y programas a la producción.
 - La falta de información estadística de la cadena y a nivel sectorial, limita la capacidad de las instituciones y actores involucrados para tomar decisiones con base en datos objetivos. Lo anterior afecta la calidad y relevancia de las políticas públicas y estrategias de apoyo a la cadena.
 - El CENTA, centro de investigación, ofrece servicios de capacitación técnica y desarrollo de tecnología agrícola. Sin embargo, sus recursos son insuficientes para atender la problemática que se requiere en el campo, como es la contención de plagas, uso de fertilizantes y agroquímicos.
 - Debido a que la producción de tomate y chile verde es vulnerable a enfermedades, el sector financiero formal no otorga financiamiento. Las garantías que solicita no las puede cumplir el pequeño productor. Buena parte del financiamiento proviene de préstamos informales con plazos cortos y altas tasas de interés.
 - Se observa atomización y desconfianza significativas entre los productores, lo que limita su integración en cooperativas y asociaciones para enfrentar de manera conjunta la problemática que caracteriza a la cadena.
-

Fuente: Elaboración propia.

III. Metodología

Con el objetivo de recabar información sobre la recepción y el uso de remesas, la inclusión financiera y la situación productiva de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador, la CEPAL diseñó un cuestionario que fue aplicado a una muestra estadísticamente representativa de actores de la cadena. El cuestionario (véase el anexo 1) incluye 61 preguntas, organizadas en cinco secciones: i) identificación y control, ii) inserción productiva, iii) inclusión financiera, remesas, y v) características sociodemográficas. Una versión preliminar del cuestionario fue validada con expertos del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA) y del MINEC. Además, se llevó a cabo una prueba piloto el 4 de julio de 2018, en cuyo transcurso se visitaron los municipios de La Libertad, Santa Tecla y Sacacoyo, en el departamento de La Libertad. Se levantaron siete encuestas y los resultados indicaron que la plataforma y el cuestionario funcionaban de manera correcta.

El levantamiento de información se realizó a lo largo de julio de 2018. Las entrevistas se aplicaron a los pequeños productores rurales que siembran tomate y chile verde. Los cinco departamentos en que se desarrolló el trabajo fueron La Libertad, Cuscatlán, San Vicente (zona central), Sonsonate (zona occidental) y Usulután (zona oriental), que abarcaron 53 municipios, para un total de 517 entrevistas, que representan al 56,2% de los productores del país. Se consideran como microempresas a todas aquellas en las que trabajan 10 empleados o menos.

Debido a que en El Salvador no existe una base de datos estructurada y actualizada sobre productores de tomate y chile verde dulce, se siguieron dos alternativas para la construcción de un marco muestral que fuese representativo a nivel nacional. En primer lugar, a partir de un listado telefónico proporcionado por el MAG se realizaron las llamadas telefónicas a 101 asociaciones o cooperativas; en solo 36 casos se ubicó a productores individuales. Dado que los resultados obtenidos no iban a ser representativos para los propósitos del estudio, se descartó esta opción.

La segunda estrategia para construir el diseño muestral fue la de utilizar la información contenida en el IV Censo Agropecuario 2007-2008, el último disponible. De los 14 departamentos de El Salvador se seleccionó a los que presentan la mayor proporción de productores. El Censo Agropecuario 2007-2008 solo contiene datos de productores a nivel de departamento, por lo que fue necesario hacer una estimación utilizando las áreas de cultivo para chile y tomate por municipio.

El primer paso fue establecer un área promedio de cultivo por productor a nivel departamental (área de cultivo total del departamento dividida entre número de productores del departamento). Con base en este promedio se estableció el número de productores correspondiente a cada municipio. Además de estas fuentes consultadas para el diseño del marco muestral, también se recurrió al CENTA, pero sus datos no son precisos en cuanto a cómo ha ido cambiando la estructura agrícola con relación al Censo Agropecuario, por lo que resultaba difícil dimensionar la cantidad de productores existentes en cada municipio.

La encuesta se levantó desde el 5 hasta el 31 de julio de 2018. La plataforma electrónica utilizada para el levantamiento de la encuesta fue Kobo⁷, en la que previamente se realizaron pruebas piloto. Del CENTA se recibió apoyo de las oficinas extensionista para la ubicación e identificación de los productores de cada municipio. Las oficinas contactadas fueron las de: Sonsonate, Armenia, Zapotitlán, Puerto de La Libertad, San Juan Opico, Cojutepeque, San Vicente, Verapaz, San Martín y Usulután. Dado que estas oficinas no cubrían a todos los municipios de la muestra, también fue necesario recurrir al apoyo de 18 alcaldías: Izalco, Cuisnahuat, Cojutepeque, El Carmen, Monte San Juan, El Rosario, San Rafael, Cedros, San Pedro Perulapán, Suchitoto, Santa Cruz Michapa, Santo Domingo, San Esteban Catarina, San Vicente, Alegría, Concepción Batres, Jucuapa, Ozatlán y Santa Elena. El apoyo de ambas instituciones fue crucial para la localización de los productores.

Durante el trabajo de campo, se solicitó a los colaboradores del CENTA o de las alcaldías que indicaran los cantones donde había productores de chile y de tomate y que estimaran una cantidad aproximada de los que habría en cada uno. Si la persona elegida para entrevistar no cumplía los requisitos, el entrevistador procedía a sustituirlo usando el mecanismo aleatorio. De acuerdo con datos del IV Censo Agropecuario 2007-2008, en El Salvador existen un poco más de 5.000 horticultores dedicados a la producción de chile y tomate; de ese total, unos 3.500 (70%) se dedican al cultivo de tomate y el resto a chile. Debido a la elevada cantidad de productores y su dispersión en el territorio nacional, se aplicó la metodología de muestreo estadístico. El diseño muestral se definió de la siguiente manera:

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

Donde:

n= tamaño de la muestra

z= nivel de confianza deseado

⁷ La herramienta Kobo, creada en 2015, es un *software* libre utilizado para la recopilación de datos en entornos de crisis humanitarias, como las secuelas de desastres naturales, terremotos, huracanes etcétera. Una de sus características es que permite a los usuarios realizar los procesos sin tener conexión a Internet debido a su tecnología Android. La información que se recaba se va almacenando en el sistema, por lo que una vez que se tiene conexión a Internet se puede empezar a sincronizar los datos.

p= proporción de la población con la característica deseada (éxito)
q= proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
e= nivel de error dispuesto a cometer
N= tamaño de la población

El tamaño de población utilizado es el que se obtiene al sumar los cinco departamentos con mayor cantidad de productores a nivel nacional (56,2% del total nacional). Como no existe una base de datos de productores de tomate y chile verde disponible se aplicó una "aleatoriedad *in situ*" para ubicar a los sujetos de estudio. Ninguna de las fuentes secundarias consultadas contiene datos adecuados para calcular el porcentaje de la muestra que correspondería a productores de chile o tomate que reciben remesas. Dicha variable se obtuvo como resultado del presente trabajo.

El estudio preliminar de la cadena y el desarrollo del marco muestral confirmaron que los eslabones de provisión de insumos y comercialización están dominados por grandes empresas. Esta estructura oligopólica no permite determinar un número representativo de pequeños actores en dichos eslabones, por lo que no fueron incluidos en la encuesta. Con el fin de mantener el enfoque de cadena, el cuestionario incluyó preguntas acerca de la actividad primaria y secundaria de los productores de tomate y chile verde, información con la que se identificaría su participación en la cadena de valor. Así se obtuvo una clasificación de tres tipos de productores:

- i) productores que se dedican exclusivamente al cultivo de hortalizas (tomate y/o chile);
- ii) productores que además del cultivo comercializan sus productos, y
- iii) productores que también realizan labores de transformación del producto primario como, por ejemplo, la elaboración de conservas.

IV. Principales hallazgos de la encuesta

En la primera parte de este capítulo se describen las características de la población entrevistada en aspectos como sexo, edad, educación, acceso a las tecnologías de la información e ingresos. Asimismo, se exponen las características del envío de remesas y se identifican los principales corredores de envío-recepción, los montos y la frecuencia de envío. En el segundo apartado se examinan los aspectos relacionados con la inclusión financiera, tanto de los individuos como de las actividades productivas, en lo concerniente al uso de productos financieros, canales de acceso, condiciones en las que se accede a los servicios financieros, así como las principales barreras enfrentadas.

En la tercera sección se abordan los temas de la inserción productiva como la función que desempeñan los productores, la formalidad del negocio, el fundador de este, la capacitación, y los ingresos que generan. El análisis efectúa un cruce de los diferentes indicadores entre receptores y no receptores de remesas, por género, departamento y por su función dentro de la cadena de valor. Este análisis arroja las fortalezas y las debilidades de los integrantes de la cadena con respecto a su inclusión financiera y el uso de remesas para el apuntalamiento de sus actividades productivas.

A. Características de los entrevistados y remesas

En el levantamiento de información, se entrevistó a 517 personas (82,6% hombres y 17,4% mujeres), que representan al 17,5% de la población total que produce tomate y chile verde en El Salvador en los cinco departamentos encuestados. El 13,2% de la muestra afirmó recibir remesas. A nivel nacional, de acuerdo con Keller y Rouse (2016), en el 2013 una de cada cinco personas recibió remesas, lo que representa el 18% de los hogares, el equivalente a aproximadamente 1,15 millones de personas. La distribución de la gente entrevistada a nivel departamental (517 en total) es la siguiente: el 26,3% habita en Cuscatlán, el 20,5% en La Libertad, seguida de San Vicente con el 19,1%, Sonsonate con el 17,6% y Usulután el 16,4%.

Entre los entrevistados predominan los que poseen un nivel limitado de escolaridad: un 14,5% indica no haber asistido a la escuela, el 67,9% cursó hasta el nivel básico, y el 13,1% alcanzó educación media; solo un 4,5% tiene una carrera universitaria, técnica o un posgrado (véase el cuadro 2). Cuando se hace el cruce por receptores y no receptores de remesas, se observa una mayor proporción de receptores de remesas con educación media o superior; aun así, dichas diferencias no son estadísticamente significativas. Los hogares están conformados en promedio por 4,8 personas, índice muy similar entre los receptores y no receptores de remesas, con 4,5 y 4,9 personas. La edad promedio de las personas entrevistadas es de 48,4 años, con un promedio superior entre los hombres (49,8 años) que las mujeres (41,9 años).

Cuadro 2
El Salvador: características socioeconómicas de productores de tomate y chile verde
de receptores y no receptores de remesas, 2018
(En porcentajes)

	Receptores	No receptores	Total	Diferencia absoluta ^a	Significancia estadística ^b
Población	13,15	86,85	100	73,7	(***)
Sexo					
Hombre	85,3	82,2	82,6	3,1	(-)
Mujer	14,7	17,8	17,4	3,11	(-)
Edad ^c	50,1	48,2	48,4	1,9	(-)
Escolaridad					
Ninguna	14,7	14,5	14,5	0,2	(-)
Básica	61,8	68,8	67,9	7	(-)
Media	17,6	12,5	13,1	5,1	(-)
Superior universitaria	4,4	2,9	3,1	1,5	(-)
Estado civil					
Casado	82,4	84,6	84,3	2,3	(-)
Soltero	8,8	9,6	9,5	0,8	(-)
Gente que vive en casa ^d	4,5	4,9	4,8	0,4	(-)
Tecnología de la información					
Teléfono móvil	86,8	84,2	84,5	2,6	(-)
Internet	16,2	7,8	8,9	8,4	(***)
Computadora	14,7	7,1	8,1	7,6	(***)
Ingresos ^e					
< 200 dólares	50,7	63,5	61,5	13,5	(***)
200-500 dólares	42,2	30	31,7	14,8	(***)
> 500 dólares	7,8	6,6	6,8	1,2	(-)

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* $p < 0,15$, ** $p < 0,10$, *** $p < 0,05$).

^a Diferencia entre receptores y no receptores de remesas.

^b Prueba t de *student* sobre medias o proporciones, según sea el caso, de significancia estadística al 95% de confianza, asumiendo igualdad de varianzas en ambas subpoblaciones. En el caso de medianas, se aplicaron pruebas no paramétricas de diferencia de medianas (U de Whitney y Mann, y prueba de medianas para k muestras independientes). El símbolo (-) significa que no existe diferencia estadísticamente significativa.

^c Promedio de edad.

^d Media por hogar.

^e Mediana mensual.

Al diferenciar por sexo, se advierte una menor diversificación productiva entre las mujeres, dado que el 68,2% de ellas se dedican solamente a la actividad primaria, el 27,3% a cultivo y comercialización, y el 4,6% a cultivo y transformación. Por su parte, entre los hombres se observa la siguiente distribución: 49% solamente al cultivo, 46,2% al cultivo y comercialización, y 4,9% al cultivo y transformación. Por estado civil, la mayoría de los productores están casados, aunque no hay una diferencia significativa entre receptores y no receptores de remesas; la situación de casados asocia positivamente con obtener un mayor ingreso para el sustento de la familia y su bienestar; por sexo, el 83,4% son hombres, ligeramente por debajo del 89% de mujeres.

La segmentación por la actividad llevada a cabo en la cadena de valor arroja la siguiente distribución: el 52,4% de los entrevistados son productores que se dedican exclusivamente al cultivo de hortalizas (tomate y/o chile); el 42,9% de los productores desempeñan como actividad secundaria la comercialización, y el 4,8% restante se dedican al cultivo y la transformación. Estos resultados coinciden con el estudio preliminar hecho a la cadena (Oddone y otros, 2016), en el sentido de que las actividades de transformación son escasas.

Como se muestra en el cuadro 3, entre los tres tipos de productores predomina la educación preescolar y básica, con una escasa presencia de egresados de estudios universitarios y de postgrado. La diferencia se observa entre los que no tienen educación escolarizada: mientras que el 17,4% de los productores que se dedican exclusivamente al cultivo no reportaron tener educación formal, porcentaje que baja a 11,6% entre los que cultivan y comercializan, y a 8,3% entre los que cultivan y transforman.

Cuadro 3
El Salvador: nivel educativo de los actores de la cadena de valor de tomate y chile verde, por actividad realizada en la cadena, 2018
(En porcentajes)

Actividad en la cadena	Ninguna	Preescolar y básica	Media	Universidad y postgrado
Cultivo	17,4	67,8	11,7	3,1
Cultivo y comercialización	11,6	68,5	14,4	5,4
Cultivo y transformación	8,3	75	12,5	4,2

Fuente: Elaboración propia.

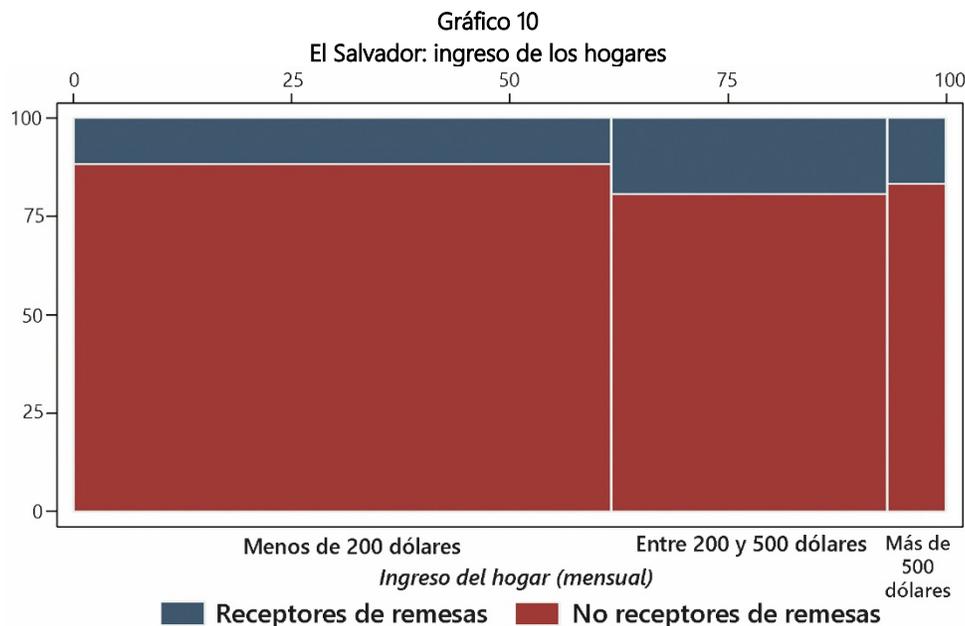
En términos de acceso a las tecnologías de la información y comunicación (TIC), el 84,5% de los entrevistados utiliza teléfono celular⁸, 8,9% Internet y 8,1% cuenta con una computadora. No obstante, el 15,5% contestó que no tiene acceso a ninguna de estas tecnologías, lo que refleja el rezago que enfrenta parte de la población en las zonas rurales. Entre los receptores y no receptores de remesas existe una brecha en el acceso a las TIC. En cuanto al celular dicha brecha es pequeña (86,8% y 84,2%, respectivamente), pero se amplía entre quienes poseen una computadora (14,7% y 7,1%, respectivamente) y los que pueden ingresar a Internet (16,2% y 7,8%, respectivamente), diferencias que son estadísticamente significativas. Este hallazgo está en línea con lo que se ha encontrado en otras encuestas y estudios, que reportan que la mayor parte del ingreso extra recibido por remesas se destina al consumo, seguido de la educación, y las TIC son parte de este

⁸ Esta cifra coincide con lo reportado por la encuesta de servicios financieros del Banco Central de Reserva (2016), en la que se resalta que el 79% de las personas posee un teléfono celular.

segmento educativo (Maldonado, 2016). La segmentación por tipo de productor no muestra diferencias en cuanto al acceso a las TIC.

En cuanto al ingreso de los hogares, excluyendo remesas, la mayor parte (61,5%) reporta obtener menos de 200 dólares mensuales, el 31,7% se ubica en el rango entre los 201 y 500 dólares y solo el 6,8% logra más de 500 dólares. Los receptores de remesas reportan un mayor ingreso que los no receptores. El 50% de los primeros generan menos de 200 dólares al mes, porcentaje que se incrementa al 63,5% entre los no receptores. En sentido opuesto, el 29,9% de los no receptores declara entre 200 y 500 dólares al mes, significativamente menor al 42,2% de los receptores, como se muestra en el gráfico 10. A nivel de los hogares, las mujeres tienen menores ingresos con respecto a los hombres. En los hogares con ingresos menores a 200 dólares mensuales, las mujeres representan el 24% en una escala de 100, en el segmento de entre 200 y 500 dólares el 11,4% y con más de 500 dólares apenas del 10%.

Por tipo de cultivo, la encuesta muestra que quienes producen chile verde logran en promedio mayores ingresos que los productores de tomate. En efecto, el 64,8% de los productores de tomate reportaron generar menos de 200 dólares al mes, proporción que baja al 51,9% entre los productores de chile. En sentido contrario, el 13,5% de los productores de chile obtiene más de 500 dólares, frente a 3,3% de los de tomate.



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

Por tipo de productor, destaca que quienes se involucran en la comercialización y transformación no logran en promedio mayores ingresos (véase el cuadro 4). En principio, este resultado contradice los conceptos de apropiación en cadenas de valor, en el sentido de que cuanto más compleja e integrada es la participación en la cadena, se espera una mayor captura del valor agregado generado en la cadena. Tomando en cuenta lo anterior, el resultado puede ser producto de falta de capacidades en las labores de comercialización y transformación realizadas, así como carencias en la oferta disponible de servicios de desarrollo empresarial.

Cuadro 4
El Salvador: ingreso mensual del hogar, por actividad realizada en la cadena, 2018
(En porcentajes)

Actividad en la cadena	Menos de 200 dólares	Entre 200 y 500 dólares	Más de 500 dólares
Cultivo	62,3	30,1	7,6
Cultivo y comercialización	60,8	34,1	5,1
Cultivo y transformación	61,8	31,5	6,7

Fuente: Elaboración propia.

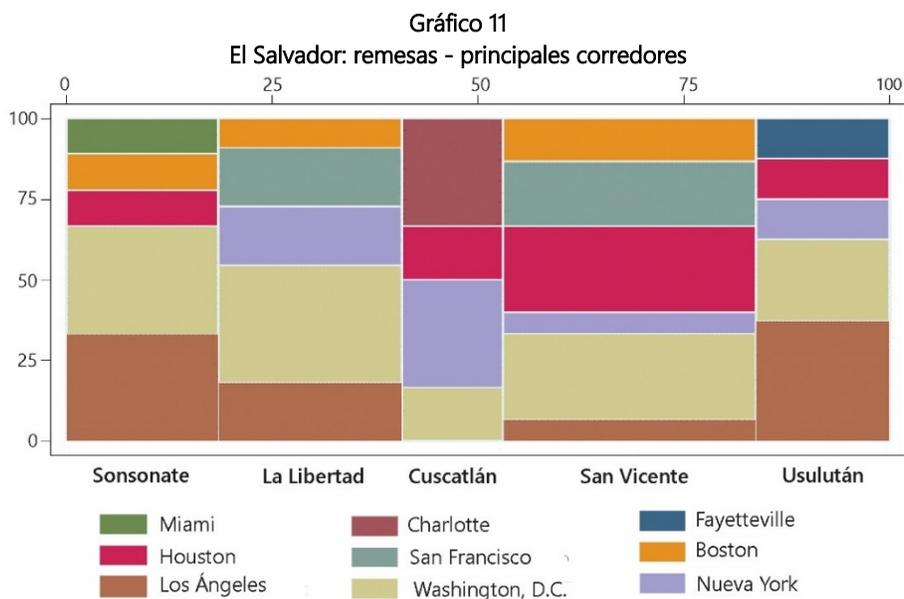
El 57,1% de los entrevistados tienen a un conocido o familiar en el extranjero. Entre los migrantes que envían dinero, se registra un número mayor de hombres (58,8%) que de mujeres (41,2%); las edades promedio son de 35 y 40 años, respectivamente. En cuanto al vínculo familiar entre el receptor y el remitente, 44,1% de los envíos proviene de hijos e hijas, 39,7% de hermanos y hermanas, y de manera marginal (2,9%), de los padres. El vínculo familiar de los remitentes hombres es principalmente con los hijos (47,5%) y hermanos (35%); para las mujeres, en primera instancia es con hermanos (46,4%) y después con los hijos (39,3%).

Los Estados Unidos siguen siendo el principal destino de los migrantes salvadoreños, alentados por factores económicos y geográficos, por las agrupaciones de migrantes que datan de varias décadas y por la búsqueda de la reunificación familiar. Entre los entrevistados, el 95,5% de las remesas provienen de los Estados Unidos. En el gráfico 11 se muestran los principales corredores de migrantes por ciudad de los Estados Unidos y departamentos de El Salvador.

La encuesta arrojó que, para los cinco departamentos productores de tomate y chile verde, existen nueve corredores principales desde los que se envían las remesas. En el caso de Sonsonate, los migrantes remiten dinero principalmente desde Los Ángeles y de Washington, D. C., ambas ciudades con el 33,3%, seguidas de Houston, Boston y Miami, con el 11% para cada ciudad. En Usulután, la mayoría de los entrevistados obtiene remesas de Los Ángeles (37,5%), mientras que en La Libertad provienen de Washington, D. C. (36,4%)⁹. En el caso de San Vicente, los principales corredores que se identificaron fueron los de Houston y Washington, D. C., ambos con el 26,7%, seguidos de San Francisco (20%) y Boston (13,3%).

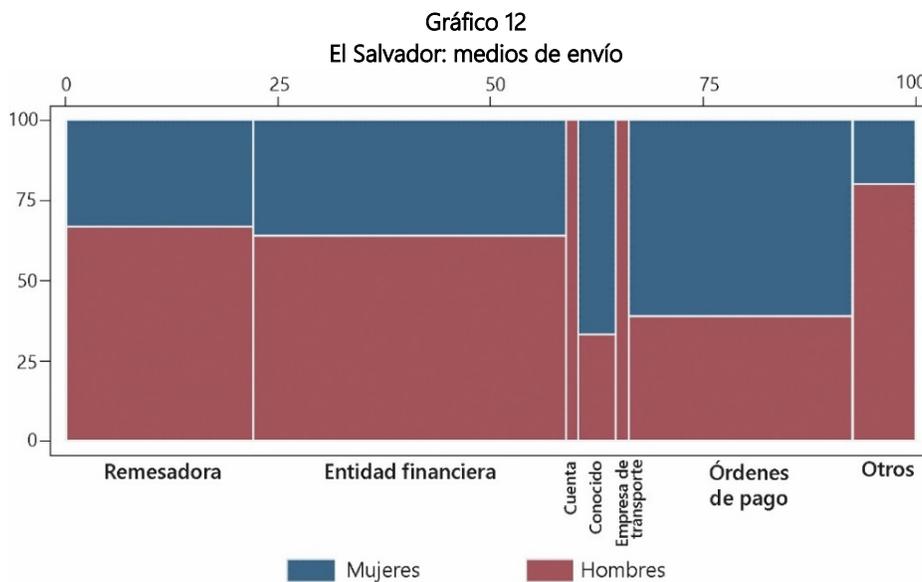
Por departamento, del total de remesas que se envían desde las nueve ciudades de los Estados Unidos reportadas en la encuesta, San Vicente recibe el 30,6%, seguido de La Libertad con el 22,5%, Sonsonate con el 18,4%, Usulután con el 16,3% y Cuscatlán con el 12,2%. El departamento que cuenta con más lugares de envío de remesas es San Vicente, con seis ciudades, mientras el menos diversificado, con cuatro ciudades, es Cuscatlán.

⁹ Estos datos están en línea con los resultados de la encuesta de Maldonado (2016). Por ejemplo, para el caso de San Salvador, los principales corredores son con los estados de California, Texas, Nueva York y Florida.



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

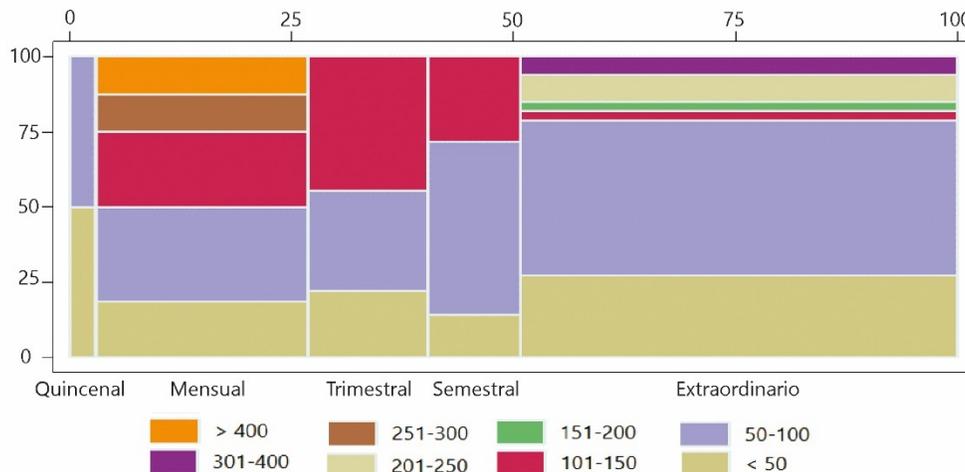
Los medios para el envío de remesas se han ampliado, pero aún persisten los tradicionales como el transporte personal de los familiares o conocidos, e instituciones financieras. Entre los entrevistados predomina el uso de transferencias a través de bancos comerciales (36,8%), seguidas de órdenes de pago (26,5%) y empresas remesadoras (22,1%). Los hombres usan los bancos como principal medio (40%) y las mujeres órdenes de pago (39,3%) (véase el gráfico 12). El envío de remesas por conducto de la encomienda de empresas de transporte y depósito a cuenta corriente es marginal.



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

El rango más frecuente del monto percibido por remesas oscila entre 50 y 100 dólares, en el caso de 44,1% de los entrevistados, seguido por menos de 50 dólares (25%). En cuanto a la frecuencia de envío, el más común para toda la muestra es el extraordinario (es decir, sin una periodicidad fija) con 49,2%, seguido del mensual (23,9%), el trimestral (13,4%) y semestral (10,6%) (véase el gráfico 13).

Gráfico 13
El Salvador: frecuencia de envío y monto recibido
(En dólares)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

En lo que respecta al sexo, no se observan diferencias significativas en los rangos de antigüedad de envío de remesas. La antigüedad del envío va de 1 a 3 años con el 40,3% y con más de 10 años el 21%; en ambos casos se presentan los envíos que se ordenan con una periodicidad extraordinaria, mensual y trimestral. En el caso de 1 a 3 años, los envíos extraordinarios representan el 51,8%, seguido del mensual con 22,2%; y en el caso de más de 10 años, el 50% es de periodicidad extraordinaria, y 35,7% mensual.

En cuanto a las mujeres, la mayor duración de envío de remesas va de 1 a 3 años con el 39,3%, seguido de la de mayor a 10 años con el 21,4%, con menos de un año el 17,9%, entre 5 y 10 años con el 14,3% y el menor entre 3 y 5 años con el 7,1%. Por monto de envío, en el primer año el 60% incluye montos menores a 50 dólares, entre 101 y 150 y de 301 a 400 dólares, con un porcentaje similar de 20% cada uno. El siguiente tramo de envío se modifica significativamente, con montos entre 50 y 100 dólares con el 63,6%, mientras que los de menores a 50 dólares se reducen a 18,2%; en este período, de 1 a 3 años, es donde solo aparecen montos entre 201 y 250 dólares con el 18,2%.

Los receptores de remesas entrevistados declararon que en promedio el 61,4% de estas son utilizadas para gasto corriente, mientras que a vivienda y salud se destinan el 6,8% y el 6,5%, respectivamente¹⁰. El porcentaje de remesas empleado en inversión en actividades productivas fue

¹⁰ En la misma línea, otras encuestas llevadas a cabo en el país sobre el destino de las remesas por parte de los hogares, destaca que las dirigidas a la manutención va desde un 80% al 95% (Keller y Rouse, 2016; Maldonado, 2016; OIM, 2017).

solamente del 1,9%, con una brecha considerable entre los productores de chile (10,9%) y los de tomate (1,7%). Por sexo, la mujer destina el 66,6% de las remesas al gasto corriente y los hombres el 57%. A nivel de departamento, se observa una gran diversificación del objeto de gasto de las remesas. En Cuscatlán y San Vicente el 71,7% y el 77,1% de las remesas, respectivamente, se destina a consumo del hogar. Esta proporción baja al 50% y 48,3% en Usulután y Sonsonate, respectivamente.

En cuanto al porcentaje destinado a inversión en actividades productivas de la cadena, en el caso particular de la inversión en cultivos de chile sorprende el caso de Usulután, con el 25,6% del monto recibido, La Libertad con el 13% y Sonsonate con el 7,2%; en sentido contrario, en San Vicente (3,8%) y Cuscatlán (1,7%) los porcentajes son muy pequeños. Para el cultivo de tomate, solo en Sonsonate y La Libertad se declaró invertir en actividades productivas de la cadena, con el 6,1% y el 1,5%, respectivamente. Así, en todos los municipios es más probable que se invierta en la producción de chile que de tomate.

Este resultado apoya el hallazgo de un mayor ingreso reportado entre los productores de chile, lo que brinda mayores incentivos a invertir en esta hortaliza. Otra característica adicional es que en los departamentos no existe la cultura del ahorro, con la excepción de Sonsonate, y con apenas el 1,7%; no se reportó el uso de remesas para el ahorro. Por tipo de productor, el que solamente cultiva destina el 63,6% de las remesas a gasto corriente, el que cultiva y comercializa gasta el 60% y el que cultiva y transforma el 42,5%. A inversión se dirige en promedio el 1,3%, 4,3% y 5% de las remesas, respectivamente.

B. Inclusión financiera

En esta sección se analiza la situación de los receptores de remesas en el ámbito de la inclusión financiera, con miras a estudiar cómo las remesas pueden llegar a ser un catalizador para acceder y utilizar los productos y servicios que ofrece el sistema financiero. En el cuadro 5 se presenta un resumen de las características de los usuarios de servicios financieros de los productores de hortalizas, segmentados entre receptores y no receptores de remesas, así como la prueba de medias por tipo de receptor.

Cuadro 5
El Salvador: inclusión financiera de la cadena de tomate y chile verde
de los receptores y no receptores de remesas, 2018

	Receptores	No receptores	Diferencia	
			Absoluta ^a	Significancia estadística ^b
Productos financieros				
Tenencia de cuenta o tarjeta	33,8	18,3	15,5	(***)
Comparación de productos	26,1	24,4	1,7	(-)
Fuentes de información				
Entidad financiera	66,7	60	6,7	(-)
Amigo o familiar	33,3	20	13,3	(-)
Poseer una cuenta				
Ingresos insuficientes	62,2	68,4	6,2	(-)
Buscó financiamiento	23,5	29,2	5,7	(-)
Institución que buscó financiamiento				
Banca comercial	12,5	17,6	5,1	(-)
BFA	62,5	55	7,5	(-)

	Receptores	No receptores	Diferencia	
			Absoluta ^a	Significancia estadística ^b
Microfinanciera	18,8	9,2	9,6	(-)
Familiar o amigo	6,25	2,3	3,95	(-)
Razón por la que acudió a estas fuentes				
Comisiones bajas	25	19,8	5,2	(-)
Tasas de interés bajas	31	42	11	(-)
Cercanía	6,3	5,3	1	(-)
Relación previa	37,5	9,2	28,3	(***)
Garantías solicitadas				
Aval particular	13,3	5,3	8	(-)
Sin garantías	6,7	26,3	19,6	(**)
Destino del financiamiento				
Inicio de operaciones	20	14	6	(-)
Expansión	40	49,1	9,1	(-)
Capital de trabajo	33,3	36	2,7	(-)
Limitantes del financiamiento				
Requisitos	35,3	50	14,7	(***)
Tasa de interés	30,9	19	11,9	(***)
Canales de acceso				
Sucursal	13,2	13,4	0,2	(-)
Cajeros automáticos	10,3	3,6	6,7	(*)
No realiza operaciones	1,5	0,67	0,83	(-)
Productos				
Cuenta de depósito	5,9	11,8	5,9	(-)
Tarjeta de crédito	5,9	1,3	4,6	(-)
Tarjeta de débito	11,8	5,3	6,5	(-)
Motivos de exclusión				
Prefiere efectivo	27,3	43,9	16,6	(-)
Tasas bajas	18,2	1,7	16,5	(***)
Comisiones altas	18,2	15,8	2,4	(-)
No lo necesita	9,1	26,3	17,2	(-)
Otro	27,3	1,7	25,6	(***)

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Diferencia entre receptores y no receptores de remesas

^aDiferencia entre receptores y no receptores de remesas.

^b Prueba t de *Student* sobre medias o proporciones, según sea el caso, de significancia estadística al 95% de confianza, asumiendo igualdad de varianzas en ambas subpoblaciones. En el caso de medianas, se aplicaron pruebas no paramétricas de diferencia de medianas (U de Whitney y Mann, y prueba de medianas para *k* muestras independientes). El símbolo (-) significa que no existe diferencia estadísticamente significativa. Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* p<0,15, ** p<0,10, *** p<0,05).

El 20,3% de los entrevistados afirmaron disponer de una cuenta o tarjeta para depósitos para administrar sus finanzas personales. Entre los que reciben remesas esta característica representó el 33,8%, casi el doble de los que no son receptores (18,3%). Cuando esta variable se cruza por tipo de cultivo, entre los de tomate solamente el 19,9% tiene cuenta o tarjeta para depósitos, mientras que entre los de chile asciende al 25,7%. Por tipo de productor, el 20,8% de los que solamente cultivan poseen una cuenta o tarjeta, el mismo porcentaje que entre los que cultivan y comercializan. Sobresale el caso de los productores que cultivan y transforman, pues ninguno de ellos dispone de una cuenta o tarjeta para sus finanzas personales.

La mayoría de los entrevistados no comparan productos de las instituciones financieras antes de contratar la cuenta o la tarjeta (solamente el 24,8% respondió hacerlo). La diferencia entre los receptores de remesas (26,1%) y los no receptores no es significativa (24,4%). Entre los medios utilizados para comparar los productos, sobresale el acudir a sucursales o corresponsales con el 61,5%, seguido del consejo de amigos o familiares con el 23,1%. La información de la prensa, la radio y el internet no incide a la hora de tomar decisiones para contratar los productos financieros que utilizan.

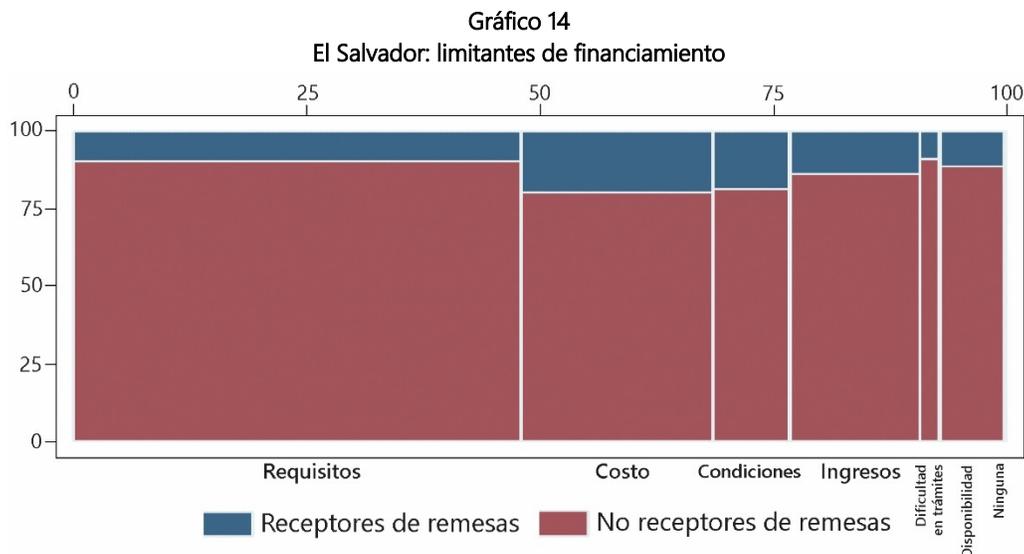
Solamente el 28,4% de los entrevistados procuró hallar financiamiento para su actividad productiva en los últimos 12 meses. Entre los receptores de remesas, el porcentaje fue del 23,5%, pero sube al 29,2% entre los no receptores, diferencia que no es significativa. Por tipo de productor, la menor propensión a buscar financiamiento se encontró entre los que cultivan y transforman (20,8%), seguida de los que solamente cultivan (25%) y de los que cultivan y comercializan (32,9%). Por tipo de cultivo, los de chile vuelven a mostrar una mayor inclusión financiera, con un 35,8% que buscó financiamiento para su actividad productiva, frente a 25,5% de los productores de tomate.

La fuente principal a la que recurrieron los productores de la cadena para obtener financiamiento dirigido a apoyar su actividad productiva fue la banca pública (banca de desarrollo, BFA y Banco Hipotecario) (63,9%), seguido de banca comercial (17%) y las microfinancieras (10,2%). El resto (8,9%) se divide entre proveedores, familiares o amigos, prestamistas informales, clientes y organizaciones no gubernamentales (ONG). Las diferencias entre receptores y no receptores de remesas no son significativas. En El Salvador existe un abanico de fuentes de financiamiento; sin embargo, el financiamiento dirigido a productores rurales se concentra en un solo agente financiero, la banca de desarrollo, que apoya con servicios y productos al sector agrícola. La actividad agrícola es muy vulnerable a fenómenos climáticos, al grado de que se pierden cosechas y los productores quedan con grandes adeudos financieros, que llegan a desincentivar el crédito desde la banca comercial (Argumedo, 2017).

Con respecto a los actores de la cadena, las instituciones a las que recurrieron para financiar su actividad productiva fueron, para el caso de los productores y productores-comercializadores, la banca pública (57,6%), seguida de la banca comercial (18,2%), mientras que para los segundos fueron las mismas instituciones con el 54,9% y el 15,5%, respectivamente; en el caso de los transformadores fue de 40% con la banca comercial. Entre receptores y no receptores de remesas, el financiamiento provino de la banca pública con 62,5% y 54,9%. Entre los que obtuvieron financiamiento, el 86% consiguió entre el 80% y el 100% del monto solicitado, y el 9,3% logró entre el 60% y el 80%; solamente el 4,7% percibió menos del 60% del monto solicitado. Las diferencias no son significativas entre receptores y no receptores de remesas.

Las garantías que se piden como requisito a los productores que solicitan crédito son difíciles de cumplir, debido a que muchas veces no tienen activos para ofrecer en garantía o no son capaces de demostrar la propiedad de los que poseen (Edouard, 2010). A nivel general, a productores de la cadena les solicitan como garantía principal los bienes inmuebles (55,8%). Entre receptores y no receptores de remesas se observan diferencias significativas en la solicitud de activos personales (el 6,7% para los primeros y el 0,88% para los segundos) y la no solicitud de garantías (el 6,7% para los receptores y el 26,3% para no receptores). Es decir, con menor frecuencia los receptores de remesas obtienen financiamiento sin una garantía de por medio. El valor de la garantía como porcentaje del crédito es muy alto para tres cuartas partes de los entrevistados, ya que se ubica entre el 80% y el 100%.

El objetivo que los productores persiguen al solicitar financiamiento para su actividad productiva es diverso. Los motivos principales son la expansión del negocio y capital de trabajo (48,1% y 35,7%, respectivamente), y muy rezagada, la apertura de un negocio (14,7%). Solicitar financiamiento para la compra de bienes de capital como vehículos, equipo o bienes inmuebles es prácticamente cero. Por tipo de productor, los que solo cultivan solicitan crédito principalmente para tener capital de trabajo (61,8%), frente a 14,1% de los que cultivan y comercializan, y 20% de los que cultivan y transforman. El principal motivo entre los comercializadores es la expansión del negocio (70,3%), mientras que para los transformadores es el iniciar un nuevo negocio (60%).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

Desde el punto de vista del negocio o la actividad productiva, los factores que limitan el acceso al financiamiento son la solicitud de muchos requisitos o garantías (48%), los altos costos y las tasas de interés (20,5%) y la incapacidad para comprobar ingresos o capacidad de pago (13,9%) (véase el gráfico 14). El principal motivo de los productores para no utilizar servicios financieros formales en el manejo de las finanzas de la actividad productiva es que prefieren usar efectivo para efectuar sus operaciones (41,2%), seguido por un 23,5% que respondió no necesitarla o no estar interesado, y un 16,2% que considera que las instituciones cobran altas comisiones.

C. Inserción productiva

En las siguientes líneas se expone un análisis del ámbito productivo, incluyendo el tipo de actividad que desempeñan los productores, sus funciones, el nivel de empleo y la inversión realizada. Por tipo de actividad, el 56,3% de los entrevistados se dedican exclusivamente a la producción de tomate, el 27,5% a la de chile y un 6,2% al cultivo de ambas hortalizas (tomate y chile verde). No se presentan diferencias marcadas entre receptores o no de remesas en cuanto a la principal actividad. En todos los departamentos se producen las dos hortalizas. Solamente en Usulután el chile verde dulce cobra mayor relevancia y representa un 49,4% de la producción total de la cadena. Por sexo, los hombres se dedican a cultivar tomate (59,2%), chile (24,3%) y hortalizas de temporada (11,2%), mientras que las mujeres siembran tomate y chile en la misma proporción (42,2%), y ambos productos (13,3%). En el cuadro 6

se resumen los principales resultados de la encuesta en materia de inserción productiva, segmentando entre receptores y no receptores de remesas.

Cuadro 6
El Salvador: inserción productiva de la cadena de tomate y chile verde
de los receptores y no receptores de remesas, 2018
(En porcentajes)

	Receptores	No receptores	Diferencia	
			Absoluta ^a	Significancia estadística ^b
Posición laboral				
Trabajador recibe pago	63,2	49,2	14	(***)
Trabajador no recibe pago	29,4	29,8	0,4	(-)
No tiene trabajadores	16,7	29,5	12,8	(***)
Funciones que desempeña				
Administrador	98,5	98	0,5	(-)
Comercializador	78	62,3	15,7	(***)
Compra insumos	89,7	76	12	(***)
Fumigador	81	72,8	8,2	(-)
Recolector	82,3	72,2	10,1	(**)
Empacador	51,5	49	2,5	(-)
Entrevistado	54,4	54,1	0,3	(-)
Familiar	19,1	21,6	2,5	(-)
Conocido	10,3	11,6	1,3	(-)
Motivación				
Tradición familiar	11,8	21,2	9,4	(**)
Mejorar el ingreso	58,9	57	1,9	(-)
Buena oportunidad	10,3	3,1	7,2	(***)
No había empleo	5,9	6,9	1	(-)
Financiamiento para la creación del negocio				
Banca comercial	8,8	11,8	3	(-)
Banca de desarrollo	5,9	4,7	1,2	(-)
Familiares o amigos	22,1	9,4	12,7	(***)
Recursos propios	55,9	57	1,1	(-)
Comprobante de venta				
Ninguno	100	96,4	3,6	(-)
Asociación de productores	19,1	14,7	4,4	(-)
Cooperativa de productores	27,9	20,7	7,2	(-)
Fijación de precios				
Por competencia	59,7	63,8	4,1	(-)
Por comprador	23,9	22,8	1,1	(-)
Cliente	14,9	9,6	5,3	(-)
Tipo de inversión				
Herramientas y utensilios de trabajo	33,8	40	6,2	(-)
Maquinaria	5,9	6	0,1	(-)
Mobiliario y equipo	10,3	10	0,3	(-)
Terreno o local	5,9	10,7	4,8	(-)
Vehículos	4,4	7,8	3,4	(-)
Ninguno	48,5	44,1	4,4	(-)
Ingresos suficientes				
Para realizar inversiones	55	38,7	16,3	(***)
Para cubrir gastos del hogar	20	28,5	8,5	(-)
Insuficientes	3,3	6	2,7	(-)

	Receptores	No receptores	Diferencia	
			Absoluta ^a	Significancia estadística ^b
Capacitación				
Administrativos	1,5	1,8	0,3	(-)
Aspectos técnicos	35,3	29,6	5,7	(-)
Mercadotecnia	5,9	2,2	3,7	(**)
Apoyo programa público				
Paquete agrícola	47,1	56,6	9,5	(-)
Amanecer rural	5,9	3,3	2,6	(-)
Prodemor	7,3	3,8	3,5	(-)
Ninguno	48,5	39,6	8,9	(-)

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Diferencia entre receptores y no receptores de remesas.

^a Diferencia entre receptores y no receptores de remesas.

^b Prueba t de *Student* sobre medias o proporciones, según sea el caso, de significancia estadística al 95% de confianza, asumiendo igualdad de varianzas en ambas subpoblaciones. En el caso de medianas, se aplicaron pruebas no paramétricas de diferencia de medianas (U de Whitney y Mann, y prueba de medianas para *k* muestras independientes). El símbolo (-) significa que no existe diferencia estadísticamente significativa. Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* $p < 0,15$, ** $p < 0,10$, *** $p < 0,05$).

Una característica generalizada de la producción de tomate y chile verde es que se encuentra dentro del sector informal, dado que el 96,9% no emite comprobante fiscal alguno y solo el 1,6% entrega nota o comprobante de venta. Esto en muchos casos se refleja en que no puedan acceder a fuentes de financiamiento formal o no puedan vender su producción en los mercados formales, y si lo hacen lo llevan a cabo mediante terceros, con una penalización en el precio de venta. Por tipo de productor no se encontraron diferencias significativas.

Uno de los rasgos de los productores de hortalizas es su atomización, es decir, que prácticamente no pertenecen a ningún organismo o grupo debido a que prevalece desconfianza entre ellos, lo que sin duda disminuye su potencial de negociación ante los proveedores para la compra de insumos, fertilizantes o semillas por mayoreo. Solamente el 15,3% pertenece a una asociación de productores y el 21,7% a cooperativas. Por tipo de cultivo, el 78,4% de los productores de chile no se adhiere a asociación alguna, mientras que entre los productores de tomate el porcentaje se eleva a un 87,6%. Por tipo de productor, los que cultivan y transforman manifiestan el menor interés por asociarse (4,2%), seguidos por los que cultivan y comercializan (10,6%) y los que solamente cultivan (20,8%).

El 44,5% de los entrevistados respondió que había recibido capacitación en los últimos 12 meses, principalmente en aspectos técnicos de la producción, como plagas, riego y fertilización. Entre los productores de tomate, el 24,8% fue capacitado, y el 34,3% entre los de chile. No hay una diferencia marcada a nivel departamental entre quienes reciben capacitación en aspectos técnicos, pues con el mayor porcentaje se ubica La Libertad (38,7%) y el de menor es San Vicente (26,3%). Por tipo de productor, el 60,6% de los que solamente cultivan no recibieron ningún tipo de capacitación, cifra que se eleva al 72,2% entre los comercializadores, pero que disminuye a 45,8% entre los transformadores.

El 54,2% de los entrevistados afirmó ser responsable de haber iniciado su negocio o actividad productiva; el 21,3% respondió que fue iniciado por familiares y el 11,4% por algún conocido, mientras que el 13,1% fue el cónyuge, otros familiares u otras personas. Al distinguir por sexo, los hombres fundaron el negocio (57,6%) en mayor proporción que lo observado entre mujeres

(37,8%), lo que se complementa con un 24,4% de las mujeres que respondieron que su cónyuge fue quien se inició en el negocio.

Los principales móviles para comenzar el negocio fueron mejorar el ingreso (57,2%), motivación por parte de vecinos, amigos o familiares (32,5%), y por tradición familiar o herencia (20%). Por tipo de productor, el principal incentivo también fue mejorar el ingreso (56,1% para el que solamente cultiva, el 63,4% para el comercializador y el 29,2% para el transformador). En cuanto al transformador, lo hizo por tradición familiar o herencia (33,3%). Por tipo de cultivo, las razones fueron también mejorar el ingreso y por tradición familiar.

Los recursos propios constituyeron la fuente principal de financiamiento para empezar el negocio o la actividad, tanto para receptores como no receptores de remesas, con el 56% y el 57%, respectivamente. Solo el 8,8% y el 11,8%, respectivamente, respondió que acudió a la banca comercial (5,9%) y a la banca de desarrollo (4,7%) como fuente principal de financiamiento para establecer el negocio. Con estos datos se refuerzan los hallazgos sobre la limitada inclusión financiera de los emprendedores que quieren ser parte de la cadena (véase el gráfico 15).



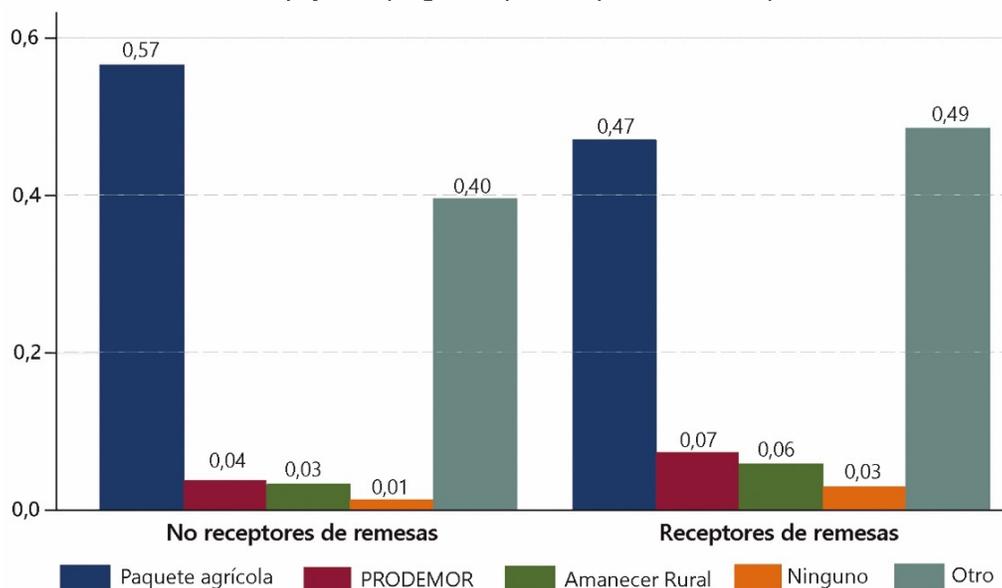
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

En cuanto a las diferencias por sexo, las mujeres utilizan recursos propios (42,2%) para instalar un negocio, también acuden a organizaciones empresariales (15,6%), los obtienen de un programa público (14,4%) o bien de la banca comercial (10%). En cambio, el 60% de los hombres utilizan sus recursos personales, mientras que la banca comercial y familiares y amigos figuran con un porcentaje similar (11,7%). Solo cabría añadir que la banca de desarrollo en este segmento tiene una participación marginal, pues el apoyo a las mujeres es de 1,1% y para los hombres con el 5,6%; en cambio, la banca comercial destinó el 10% para el inicio de la actividad productiva de las mujeres y el 11,7% para el caso de los hombres.

El 41% de los entrevistados respondió que las ganancias obtenidas de su negocio o actividad les permiten reinvertir en dicho negocio y el 27% afirmó que se utilizan para cubrir los gastos del hogar. En sentido contrario, 31,6% contestó que sus ganancias no los ponen en condiciones de invertir, ahorrar o cubrir los gastos del hogar. Por tipo de productor, los comercializadores presentaron el menor porcentaje de quienes afirman que los ingresos son insuficientes (19,5%), frente al 38,5% de los transformadores y 40,3% de los que solamente cultivan.

El 41% de los entrevistados respondió no tener acceso a ningún programa público de fomento productivo. El programa que más presencia tiene para iniciar un negocio de producción de tomate y chile verde es Paquete Agrícola, con el 55,3% de los entrevistados. Los receptores de remesas comparten casi el mismo porcentaje entre Paquete Agrícola (47,1%) y ninguno (48,5%), mientras que para los no receptores es de 56,6% y 39,6%, respectivamente. De esta manera, los no receptores obtienen en mayor medida apoyo de un programa gubernamental, lo que puede vincularse a un menor nivel de ingresos (véase el gráfico 16). Las circunstancias anteriores no cambian cuando se analizan los resultados por departamento. Solo cabría agregar que el programa de Paquete Agrícola ostenta más presencia entre la población para apoyar a la gente que quiere abrir un negocio en Usulután (73%) y en menor medida en Cuscatlán (49,3%).

Gráfico 16
El Salvador: apoyos de programas públicos para el fomento productivo

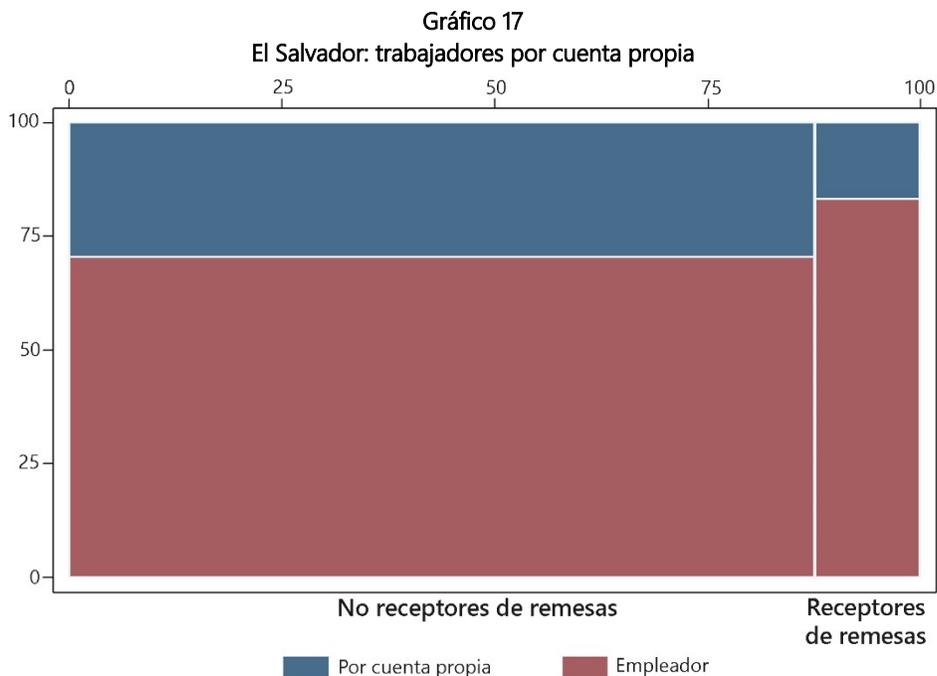


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de remesas.

La antigüedad promedio del negocio o de la actividad es de 16 años. Los actores de la cadena categorizados como productores presentan una antigüedad promedio de 14,2 años, los comercializadores 18 años y los transformadores 22 años. Este resultado parece indicar que las capacidades desarrolladas y los conocimientos adquiridos con el tiempo les posibilitan dedicarse a actividades complementarias de la cadena.

En cuanto al tipo de trabajador que se contrata en el negocio, un 51,1% de los empleados percibe un pago, mientras que el otro 29,8% no recibe salario alguno. Por tipo de hortaliza, de los

que siembran tomate y chile, el 50% recibe un pago en ambos casos, en tanto los que no reciben un pago fue de un 31,7% en el caso del tomate y de 30,4% en los de chile. Por diversificación productiva de la cadena, de los que solamente producen, el 45,1% recibe un pago, y los que producen y comercializan el 58,3% y el 50% para los que producen y transforman. Entre los receptores de remesas, un 83,3% emplea trabajadores y el 16,7% lo hace por cuenta propia (véase el gráfico 17). Un 28% de los productores entrevistados produce de manera individual, es decir, sin contratar personal ni en asociación con otro productor. Entre mujeres y hombres, las primeras tienden a trabajar más de manera individual que los segundos, con el 34,5% y el 26,3%, respectivamente.



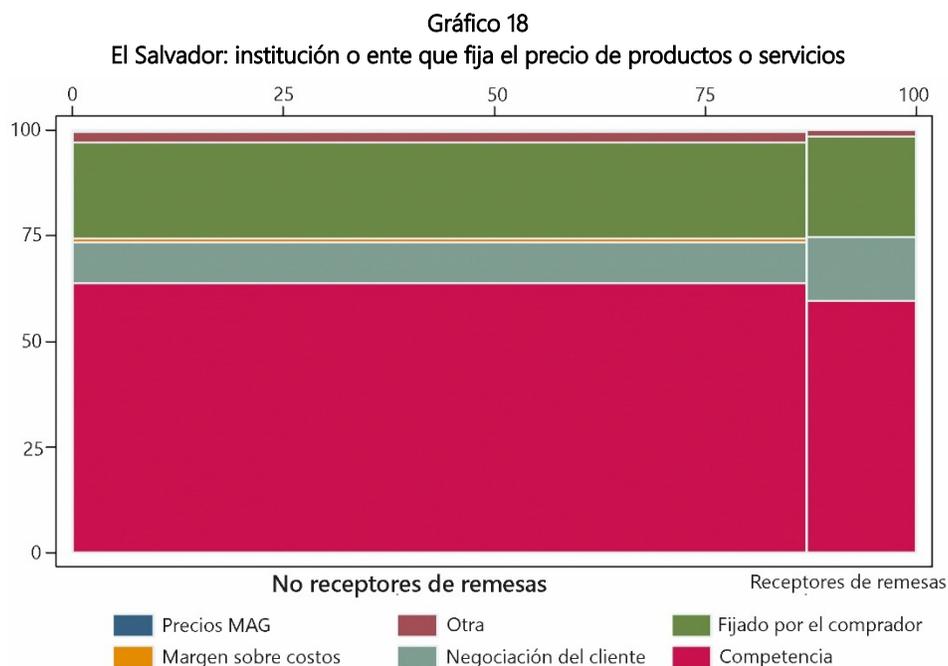
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de Remesas.

El 55,3% de los entrevistados respondió haber invertido en los últimos 12 meses en su negocio o actividad productiva. El 39,2% lo hizo en herramientas y utensilios, un 10% en mobiliario y equipo y terreno o local, con igual porcentaje para cada uno; vehículos con el 7,3%; solamente el 6% lo destinó a maquinaria e instalaciones, mientras que un 44,7% afirmó que no invertía. Estas son las inversiones primordiales para el desempeño de los negocios de tomate y chile verde. Una de las principales restricciones de la cadena es la falta de inversión para producir con mejores condiciones tecnológicas que arrojen mayores rendimientos.

Enfocado al desempeño del negocio, los productores de tomate invirtieron principalmente en la compra de utensilios de trabajo (38,2%), seguido de terreno o local (10,6%), mientras que el 46,6% respondió que no invierten. En tanto, los productores de tomate destinaron sus recursos a la compra de herramientas y utensilios en un 37,2%, seguido de instalaciones (bodegas e invernaderos) con el 12,8% y mobiliario y equipo, y terreno o local, ambos con el mismo porcentaje (11,5%); el 42,6% contestó que no invirtió. La mediana de la ganancia mensual de los productores de tomate y chile es de

200 dólares cada uno¹¹. Por tipo de productor, para los que solamente cultivan se ubica en 215 dólares, para los comercializadores en 200 y en 300 dólares para los transformadores.

Con relación a la fijación de precios, a raíz de que los productores en general son pequeños y se hallan atomizados, y a que los comercializadores ejercen un control significativo en la gobernanza de la cadena, los precios de sus productos son fijados principalmente por los competidores (63,3% de los entrevistados), en el caso concreto de esta cadena, por los importadores. En la misma línea, el 23% de los entrevistados respondió que el precio lo fija el comprador. Por ello, los pequeños productores muchas veces tienen que vender a un precio igual o inferior a sus costos. Este fenómeno ilustra la imperiosa necesidad de incrementar la productividad de la cadena. Solamente el 10,3% de los entrevistados afirmó fijar los precios por medio de una negociación con los compradores (véase el gráfico 18). En materia de fijación de precios no se encontraron diferencias significativas entre receptores y no receptores de remesas, ni por el tipo de hortaliza producida (tomate o chile verde).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Encuesta de Remesas.

¹¹ Se reporta la media y no el promedio debido a que se observan valores extremos que afectan el valor del segundo indicador.

V. Análisis econométrico

A. Inclusión financiera: individuos

Según los resultados de la encuesta, un 19,4% de los entrevistados reportó poseer una cuenta en una institución financiera. A nivel territorial, la tenencia de una cuenta oscila entre un 11% en el departamento de Sonsonate, hasta más de un 25% en los departamentos de Cuscatlán y San Vicente. Con la finalidad de identificar las variables vinculadas con la inclusión financiera, se estima un modelo logístico donde la variable dependiente es un índice dicotómico que denota la tenencia de una cuenta para el manejo de las finanzas personales. Sobre la base de la bibliografía empírica reciente¹², las variables que *a priori* se considera inciden en la inclusión financiera son las que se mencionan a continuación.

- i) La recepción de remesas, que estaría asociado positivamente con la inclusión financiera, debido a la frecuencia con la que los receptores de remesas interactúan con los intermediarios financieros.
- ii) Un indicador que identifica a los entrevistados beneficiarios de programas sociales, quienes suelen presentar mayores niveles de vulnerabilidad, y por lo tanto se espera una relación negativa con la inclusión financiera.
- iii) El sexo del entrevistado, ya que, debido a diversos factores, las mujeres suelen exhibir menores niveles de inclusión financiera que los hombres.
- iv) La edad, como variable sustitutiva de la experiencia, de la que se espera un efecto positivo¹³.

¹² Véase por ejemplo (Castelhana y otros, 2016; Taylor y Castelhana, 2016; Yang, 2008; Zarate-Hoyos, 2004).

¹³ En la estimación del modelo se incluye tanto la edad como su cuadrado, ya que se asume que el efecto positivo de la experiencia es marginalmente decreciente, por lo que el coeficiente del cuadrado de la edad debe ser negativo.

- v) El estado civil del entrevistado, que se encuentra relacionado con el efecto de la agrupación de los recursos disponibles, por lo que se espera un efecto positivo.
- vi) El nivel máximo de escolaridad como variable sustitutiva de capacidad, que está vinculada positivamente con la inclusión financiera.
- vii) El ingreso del hogar del entrevistado, cuya relación con la inclusión financiera se anticipa positiva.
- viii) El tamaño del hogar del entrevistado, cuya relación con la inclusión financiera es en principio ambigua, ya que dado cierto nivel de ingreso del hogar, si su tamaño es mayor, el ingreso per cápita será menor; aunque, por otro lado, un hogar de mayor tamaño también puede implicar mayores recursos disponibles.
- ix) Indicadores acerca del acceso a tecnologías de información y comunicaciones. Considerando que la dinámica reciente en el acceso a servicios financieros en El Salvador ha sido impulsada por la oferta de servicios móviles, se espera que el acceso a las TIC esté positivamente relacionado con la tenencia de cuentas.
- x) Una batería de indicadores que identifican la actividad principal realizada por los entrevistados, así como su grado de diversificación productiva. Estos indicadores dan cuenta de la heterogeneidad en el desempeño de los productores de la cadena, que se puede manifestar en flujos de ingresos, así como necesidades financieras diferenciadas.
- xi) Un indicador que refleja si el entrevistado es trabajador por cuenta propia. Este indicador en principio estaría asociado de manera negativa con estar incluido financieramente, ya que los trabajadores por cuenta propia suelen percibir flujos de ingresos de mayor variabilidad.
- xii) Un indicador que identifica las áreas rurales, donde la oferta financiera suele ser en general más limitada que la disponible en zonas urbanas.
- xiii) Indicadores de los departamentos donde se levantó la encuesta, que capturan la heterogeneidad en la oferta disponible de servicios financieros.

Los resultados de la estimación se resumen en el cuadro 7, donde se muestran las razones de probabilidad¹⁴ asociadas a cada variable. Como se puede confirmar a través del valor de probabilidad en el panel inferior¹⁵, la regresión en su conjunto es estadísticamente significativa. La bondad de ajuste indicada por el valor del pseudo R²¹⁶ es de un 32,1%.

¹⁴ Como su nombre lo indica, la razón de probabilidades denota el efecto marginal de cada variable explicativa sobre la probabilidad de contar con una cuenta en una institución financiera. Por ejemplo, para el caso del sexo —donde los hombres están codificados con 0 y por lo tanto representan el caso de referencia, y las mujeres con 1— una razón de probabilidades de 0,1116 indica que una mujer tiene una propensión menor en un 88,84% ($100 \times (1 - 0,1116)$) de tener una cuenta en una institución financiera, controlando por el resto de las variables incluidas en la estimación. Lo anterior implica un signo negativo del coeficiente de la variable sexo.

¹⁵ El valor de probabilidad corresponde a la probabilidad asociada al coeficiente del contraste estadístico que evalúa la hipótesis, en donde los coeficientes de las variables consideradas son conjuntamente igual a cero. La probabilidad con la que se rechaza dicha hipótesis es igual a 1 menos el valor de probabilidad obtenido.

¹⁶ En modelos categóricos la bondad de ajuste se mide calculando la proporción del valor del logaritmo de la función de verosimilitud estimada, con respecto del valor que toma la función de verosimilitud cuando se incluye solamente una constante. Por ello se habla del coeficiente pseudo R².

La primera columna muestra los resultados de la estimación utilizando la muestra completa, que toman como referencia base a hombres productores de tomate en el departamento de Sonsonate, cuyos ingresos son menores a 200 dólares mensuales. Valga puntualizar que no son receptores de remesas, ni beneficiarios de programas sociales. Sobre la base de aquellas variables, cuyos coeficientes son estadísticamente significativos, se destacan los siguientes hallazgos.

Cuadro 7
El Salvador: inclusión financiera individuos
(Razones de probabilidades)

	Muestra completa	Sonsonate	La Libertad	Cuscatlán	San Vicente	Usulután
Receptores de remesas	1,2427	34,9301	6,9849*	59,3909***	0,0142***	408,3887
Beneficiario programas públicos	1,4571	0,0191	3,6140	14,6442	0,1744	1,4e+03
Mujer	0,1116***		0,9271	0,0081***	0,5927	0,0087
Edad	1,0268	29,1509	1,8745***	0,4484***	0,2999***	0,5037*
Edad (cuadrado)	0,9999	0,9645	0,9942***	1,0092***	1,0123***	1,0076*
Casado/a	0,5741	0,0159	0,7294	5,1256	18,0652	0,0060
Sin escolaridad	0,8066	2,1225	0,1758	0,3139	2,0158	
Media	4,6675***	4,1861	48,7158***	605,2376***	1,0411	0,0029
Superior	3,2648***	1,2e+33***	0,7010	61,3107	0,0000***	
Ingreso mensual del hogar: 200 a 500 dólares	2,3169***	0,3248	1,7229	99,6384***	0,6260	3,3e+03
Ingreso mensual del hogar: >500 dólares	12,3394***	2,8e+20***		1,7e+03***	0,3802	0,0000
Tamaño del hogar	0,8077***	0,0460*	0,7428	0,7577	0,6274	0,0478
Telefonía móvil	9,6282***			12,2226***		
Internet	2,9040*	1,9535	27,1696	9,0e+04***	2,2e+07***	23,8701***
Computadora	0,8926	0,0000***	0,3496	0,0000***	696,7884***	1,6933
Produce chile	1,7474	0,4067	0,5359	8,3724	1,6642	0,8603
Produce tomate y chile	1,1624			1,4e+03***		1,1553
Produce hortalizas de temporada	1,0257	30,4877*			2,0710	
Producción y comercialización	0,6893	180,5151	1,0069	0,2864	0,2062	54,7493
Cuenta propia	0,5789	12,5514	1,8757	0,0007***	3,1520	0,0000*
Zona rural	3,7022				0,1582	
La Libertad	1,0159					
Cuscatlán	1,9556					
San Vicente	1,4450					
Usulután	2,4153					
(log) verosimilitud	-8,2e+02	-72,8612	-87,0302	-99,6134	-68,4268	-43,9739
(pseudo) R2	0,3214	0,6833	0,3199	0,7342	0,4744	0,7082
chi2	100,6896	581,5132	22,7210	43,9728	431,8497	21,1396
Valor probabilidad regresión	0,0000	0,0000	0,1214	0,0010	0,0000	0,1732
Inclusión perfectamente determinada	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	3,0000	1,0000
Exclusión perfectamente determinada	0,0000	7,0000	0,0000	0,0000	0,0000	2,0000
Número de observaciones	412	52	64	100	60	56

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* p<0,15, ** p<0,10, *** p<0,05).

La probabilidad de que una mujer tenga una cuenta en una institución financiera es de apenas el 11,2% con respecto a los hombres de perfil comparable. Este resultado subraya la necesidad de desarrollar políticas de inclusión financiera que identifiquen las necesidades financieras de las mujeres, así como las barreras específicas a las que se enfrentan. Tal como se anticipó, existe una relación positiva entre el nivel elevado de escolaridad y la inclusión financiera, de modo que quienes cursaron educación media y superior muestran una propensión a la inclusión financiera 4,7 y 3,3 veces mayores a las de los entrevistados con educación básica. Este resultado refuerza la importancia del desarrollo de capacidades como parte integral de una estrategia de inclusión financiera.

Con respecto a la relación del nivel de ingreso de los hogares y la inclusión financiera, se observa una propensión positiva 2,3 veces mayor en los hogares que reciben entre 200 y 500 dólares al mes, y una propensión 12 veces mayor de aquellos que perciben más de 500 dólares mensuales. Considerando a los individuos que no utilizan servicios financieros formales aduciendo no disponer de suficientes ingresos, se presentan oportunidades de fomentar una mayor inclusión de los segmentos de menores ingresos por medio de un diseño de productos orientados a las necesidades y capacidades específicas de dichos segmentos.

Por otra parte, se constata que la adición de miembros al hogar disminuye la probabilidad de abrir una cuenta en una institución financiera en cerca de 20%, lo que probablemente ocurre debido a un efecto negativo sobre los recursos disponibles por persona en los hogares. Consistente con lo esperado, se verifica un impacto positivo del acceso a las TIC sobre la inclusión financiera, lo que subraya la oportunidad presentada por el aprovechamiento de canales de distribución innovadores.

En cuanto al papel de las remesas sobre la inclusión financiera, aunque los resultados indican que los receptores de remesas tienen una probabilidad 24,3% mayor de utilizar una cuenta en una institución financiera para el manejo de sus finanzas personales, este porcentaje no es estadísticamente significativo. Este resultado puede provenir de dos factores. Por un lado, es factible que el efecto de la recepción de remesas sobre la inclusión financiera sea indirecto por conducto de su efecto sobre el nivel de ingreso de los hogares. Por otro, dada la heterogeneidad en el acceso a servicios financieros observada entre departamentos, es probable que el efecto se acentúe en algunos departamentos, aunque ello no sea significativo en la muestra completa.

Con el fin de evaluar la primera posibilidad se estimó un modelo logístico multinomial donde, utilizando un conjunto similar de variables explicativas, la variable dependiente es un indicador de los tres niveles de ingreso considerados. Los resultados apuntan hacia un efecto diferenciado de la recepción de las remesas sobre el ingreso entre los departamentos. En particular, se observa un efecto positivo y estadísticamente significativo de las remesas sobre el ingreso en los departamentos de Cuscatlán, La Libertad y San Vicente.

Luego, el resto de las columnas del cuadro 7 muestran los resultados de la estimación del modelo logístico donde la variable dependiente es la variable dicotómica que denota la tenencia de una cuenta en una institución financiera a nivel departamental. Como se aprecia en el panel inferior, las observaciones disponibles decrecen significativamente, lo que en algunos casos afecta el cálculo de los errores estándar y por lo tanto las conclusiones sobre la significancia estadística de algunos coeficientes. Tal es el caso de las estimaciones para los departamentos de Sonsonate, San Vicente y Usulután.

En suma, el análisis se centra sobre los resultados para los departamentos de La Libertad y Cuscatlán, donde se verifican los hallazgos ya discutidos y se identifica un impacto positivo de la recepción de remesas sobre la propensión a disponer de una cuenta en una institución financiera, tendencia que se acentúa en el caso del departamento de Cuscatlán. Otro hallazgo importante es que en la estimación que utiliza la muestra completa no es posible identificar diferencias significativas en la tenencia de cuentas en instituciones financieras entre los entrevistados que se dedican a la producción de diferentes tipos de hortalizas, ni entre productores que muestran diversos grados de diversificación. La única excepción se observa en la estimación del departamento de Cuscatlán, donde los productores que cultivan tanto chile como tomate muestran una mayor propensión en el uso de servicios financieros formales.

B. Inclusión financiera: actividad productiva

En esta sección se busca determinar qué variables están vinculadas con la inclusión financiera de las actividades productivas. En primera instancia se indaga sobre las características de la actividad productiva relacionadas con las distintas fuentes identificadas sobre el financiamiento inicial de aquella. Considerando la dispersión en la antigüedad de las actividades productivas, se abarca un conjunto reducido de variables cuyas características se mantienen constantes en el tiempo, por ejemplo, el sexo del entrevistado, o cuya variación es controlada en función de la antigüedad de los emprendimientos, por ejemplo, la edad del entrevistado. Las variables consideradas incluyen:

- El sexo y la edad de los entrevistados, que como parte del diseño muestral de la encuesta son los responsables de las actividades productivas.
- Una batería de variables binarias que identifican quién fue el responsable del inicio de actividades.
- Un indicador que refleja si la persona que comenzó la actividad productiva es un migrante que retornó al país.
- Un indicador que identifica si la motivación para iniciar la actividad productiva es el emprendimiento¹⁷.
- La antigüedad de la actividad productiva.
- Indicadores acerca del tipo de producción al que se dedican los entrevistados, así como de su grado de diversificación productiva.
- Variables dicotómicas que identifican los departamentos considerados.

Dado que a priori no es posible establecer un ordenamiento entre los distintos tipos de financiamiento inicial identificados, en la estimación se utiliza un modelo logístico multinomial, donde la variable dependiente incluye las siguientes categorías: i) fuentes formales (banca comercial, pública y de desarrollo, así como entidades financieras no bancarias; ii) familiares; iii) recursos propios; iv) programas públicos de fomento productivo, y v) otras fuentes, entre las que se ubican prestamistas informales y crédito de proveedores.

¹⁷ Se considera que la vocación fue emprendedora cuando el inicio de actividades se enfocó en mejorar el ingreso para aprovechar una oportunidad de inversión o bien para ejercer la carrera u oficio del responsable.

Los resultados de la estimación se resumen en el cuadro 8, donde se toma como referencia el caso de un entrevistado, responsable de iniciar el cultivo de tomate en el departamento de Cuscatlán y que recurrió a otras fuentes para el financiamiento inicial. Aunque los coeficientes de la variable que identifica a las mujeres no son estadísticamente significativos, es interesante notar que, respecto del caso de referencia, entre las mujeres se observa una menor propensión a acudir a fuentes formales, familiares o recursos propios, mientras que la propensión a obtener fondos de un programa público es mayor. Este resultado sugiere que una política de desarrollo productivo enfocada explícitamente a los retos enfrentados por las mujeres para insertarse productivamente podría arrojar resultados positivos sobre su inclusión productiva.

Cuadro 8
El Salvador: financiamiento inicial, caso de referencia – otras fuentes de financiamiento
(Razones de probabilidades)

	Fuentes formales	Familiares	Recursos propios	Programa público
Mujer	0,7752	0,5188	0,7686	2,1813
Edad	0,7488***	0,7351*	0,8235	0,9125
Edad (cuadrado)	1,0028***	1,0029*	1,0020	1,0007
Cónyuge	0,9611	0,4849	0,5550	1,4142
+ Familiar	1,2272	4,5448***	2,2431	5,8219*
+ Conocido	0,3295*	1,1150	0,5321	2,9749
Familiares	0,1127	0,0000***	0,0577*	0,0000***
Otros	0,2881*	0,1434*	0,2884*	1,1280
Migrante retornado	21,2448***	24,8860***	11,9269***	14,3188***
Emprendimiento	0,3868***	1,0129	0,5115*	1,3507
Antigüedad actividad productiva	1,3015***	1,1708***	1,1574***	1,1751***
Antigüedad (cuadrado)	0,9942***	0,9977*	0,9975***	0,9964***
Produce chile	2,7069***	0,5790	0,8470	0,8651
Produce tomate y chile	10,6569***	7,0120***	3,3758	4,0828
Produce hortalizas de temporada	0,5985	0,9266	0,2285*	0,3199
Producción y comercialización	2,0264	1,0549	1,6504	0,8540
Producción y transformación	0,5140	0,2025	2,4623	9,4580
Sonsonate	10,0143***	15,5772***	5,2895***	5,9807*
La Libertad	1,3004	2,0604	0,7832	0,0875***
San Vicente	4,2368***	3,3674	1,9421	12,2899***
Usulután	16,0252***	6,3518*	9,9941***	56,3104***
(log) verosimilitud	-2,9e+03			
(pseudo) R2	0,2012			
chi2	1,5e+03			
Valor probabilidad regresión	0,0000			
Número de observaciones	504			

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* p<0,15, *** p<0,10, *** p<0,05).

Con respecto a la edad de los entrevistados, se aprecia que las probabilidades de acceder a financiamiento de fuentes formales, y en menor medida a recursos familiares, baja con la edad del entrevistado. Así, la mediana de edad de los entrevistados en la fecha de inicio de la actividad

productiva rondaba los 40 años, dato que apunta hacia la existencia de restricciones en el acceso a financiamiento productivo para adultos dedicados a actividades primarias.

Los resultados indican que la fuente de financiamiento inicial varía de acuerdo con quién fue la persona responsable de iniciar la actividad productiva. En este sentido, se destaca la utilización de recursos provenientes de programas públicos si la actividad fue iniciada por el entrevistado y algún familiar. La alta probabilidad de haber recurrido a otras fuentes de financiamiento en caso de que el entrevistado no haya sido el responsable de iniciar la actividad productiva quizá obedezca al desconocimiento de las fuentes de financiamiento utilizadas.

Según las fuentes utilizadas, cuando un migrante que regresa al país es el responsable del inicio del negocio, la propensión a utilizar recursos propios es ligeramente menor a la de emplear recursos provenientes de programas públicos, y representa casi la mitad del acudir a fuentes formales o familiares. Esta conducta podría deberse al desconocimiento de las condiciones locales después de haber vivido fuera del país por períodos prolongados. En contraste con lo anticipado, el efecto del emprendimiento sobre las probabilidades de utilizar fuentes formales de financiamiento es negativo. Este resultado puede evidenciar limitaciones en las capacidades de los productores, así como falencias en la oferta de los servicios de desarrollo empresarial disponibles para los productores de la cadena.

En lo que concierne al tipo de producción, se observa una mayor propensión de los productores de tomate y chile, y en menor medida de los productores de chile, a recurrir a financiamiento formal. Aunque no son estadísticamente significativos, los productores que se han diversificado en actividades de comercialización presentan una mayor propensión a utilizar fuentes formales de financiamiento. Sin embargo, lo contrario ocurre con aquellos productores que han diversificado sus actividades hacia la transformación.

También se advierten diferencias en la propensión a utilizar las distintas fuentes de financiamiento, dependiendo del departamento. Así, mientras que en San Vicente y Usulután existe una alta propensión a financiar el inicio de actividades mediante el apoyo de programas públicos, en el caso de La Libertad dicha tendencia es muy baja, en tanto que en Sonsonate hay una mayor inclinación hacia el uso de recursos familiares.

En el siguiente análisis se procura identificar qué variables influyen en la decisión de haber buscado financiamiento, con independencia de la fuente escogida, durante los 12 meses previos a la entrevista, así como determinar las características relacionadas con la obtención del financiamiento requerido. Con ese fin se emplea un modelo logístico multinomial, en el que se agrega a la lista de variables explicativas el contar con una cuenta de una institución financiera para el manejo de las finanzas personales, el número de trabajadores empleados —lo que refleja el tamaño de la actividad productiva—, así como indicadores acerca de la suficiencia de los ingresos percibidos para realizar inversiones y cubrir los gastos del hogar (véase el cuadro 9). Los

resultados se resumen en el cuadro 9, en el que se muestra el caso de aquellos productores que no buscaron financiamiento¹⁸. A continuación se detallan los principales hallazgos.

Cuadro 9
El Salvador: financiamiento de los últimos 12 meses
(Razones de probabilidades)

	Solicitó y no obtuvo	Solicitó y sí obtuvo
Recepción de remesas	0,4479	0,8031
Inclusión financiera individuos	0,1241***	2,7294***
Fuente de financiamiento inicial		
Familiars	0,0000***	0,1298***
Recursos propios	3,7104	0,1286***
Otros	7,8925	0,1473***
Programa público	17,4872***	0,0172***
Edad	1,5691***	1,5374***
Edad (cuadrado)	0,9936***	0,9954***
Persona que inició actividad		
Cónyuge	0,0000***	0,4965
Entrevistado con algún familiar	0,3195	0,4669***
Entrevistado con algún conocido	0,5716	0,2111***
Familiars	5,8269	0,5526
Otros	0,3463	0,4113
Migrante retornado	0,0000***	0,6640
Produce chile	0,5817	1,6279
Produce tomate y chile	1,2489	0,3170*
Produce hortalizas de temporada	0,8309	0,6744
Producción y comercialización	0,8397	1,7565
Producción y transformación	0,0000***	2,0112
Número de trabajadores	1,5769***	1,1081***
Ingresos permiten invertir	7,1e+06***	1,6843
Ingresos permiten cubrir gastos del hogar	1,8e+07***	1,7690
Ingresos permiten cubrir parcialmente los gastos del hogar	4,6e+06***	2,8095
(log) verosimilitud	-1,2e+03	
(pseudo) R2	0,3079	
chi2	2,2e+03	
Valor probabilidad regresión	0,0000	
Número de observaciones	403	

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (*= $p < 0,15$ /**= $p < 0,10$ /**= $p < 0,05$).

¹⁸ En el cuadro 9 se muestran los resultados de la estimación de una especificación reducida que se obtuvo a partir de una especificación general que incluía, además de las variables contempladas en el cuadro, indicadores acerca del comportamiento financiero de los entrevistados, su sexo, la antigüedad de la actividad productiva, la pertenencia a asociaciones o cooperativas, así como variables que denotan si los entrevistados recibieron algún tipo de capacitación, apoyo de algún programa de fomento público, la realización de inversiones, la expedición de comprobantes de venta como aproximación a la informalidad y la manera en la que se determinan los precios como variable sustitutiva del poder relativo de los productores en su entorno local. La reducción se realiza siguiendo la metodología propuesta por Hendry y Krolzig (2001), que busca eliminar aquellas variables que no contribuyen a explicar las variaciones de la variable dependiente.

Aun cuando el efecto de la recepción de remesas en el nivel de ingresos del hogar es positivo, así como su impacto sobre la inclusión financiera de los individuos en algunos departamentos, no se identifica una relación estadísticamente significativa con la decisión de invertir. Tener una cuenta en una entidad financiera para el manejo de las finanzas personales incrementa significativamente la propensión de los entrevistados a solicitar financiamiento y obtenerlo. Este resultado revela la importancia de adoptar un enfoque progresivo en una estrategia de inclusión financiera.

La elección de una fuente de financiamiento para el inicio de actividades parece condicionar tanto la decisión de invertir posteriormente como las probabilidades de obtener financiamiento. Los entrevistados que obtuvieron financiamiento de fuentes formales para el inicio de actividades presentan una mayor tendencia a solicitar y obtener financiamiento. En contraste, aunque la propensión de solicitar financiamiento de aquellos cuya fuente de financiamiento inicial fue algún programa de fomento productivo es mayor que la de otras fuentes de financiamiento inicial, la probabilidad de que dicha solicitud sea rechazada es elevada.

En línea con este resultado, los migrantes que regresaron al país y decidieron emprender una actividad productiva, quienes con mayor probabilidad recurren a familiares para el financiamiento inicial, muestran una menor propensión a solicitar financiamiento posterior. Finalmente, del análisis se puede concluir que se advierte una relación positiva entre el tamaño de la actividad productiva y la probabilidad de solicitar financiamiento. Este resultado sugiere que existen factores, aún pendientes de identificar, que desincentivan la búsqueda de financiamiento por parte de los productores de menor tamaño.

Con base en los entrevistados que solicitaron financiamiento y lo obtuvieron, es posible desagregar el análisis de las variables que están asociadas con recurrir a distintas fuentes de financiamiento formal. Como en el caso anterior, no es posible establecer una jerarquización entre las diferentes fuentes de financiamiento, por lo que se estima un modelo logístico multinomial cuyos resultados se resumen en el cuadro 10. Dichos resultados toman como referencia el financiamiento proveniente de otras fuentes, entre las que figuran principalmente fuentes de financiamiento no reguladas, como el crédito de proveedores.

En primer lugar, aunque la recepción de remesas no parece incidir sobre la decisión de solicitar financiamiento, sí es relevante en la elección de fuente de financiamiento. En particular se registra una alta propensión a obtener financiamiento de la banca comercial y una muy baja a recibir financiamiento de la banca de desarrollo. Por su parte, y como reflejo de la elevada participación de la banca pública en los esfuerzos de inclusión financiera de la población rural, tener una cuenta en una entidad financiera para uso personal incrementa significativamente las probabilidades de recibir financiamiento de la banca pública, con respecto al resto de las fuentes de financiamiento consideradas.

En el caso de las mujeres que obtienen financiamiento para el desarrollo de sus actividades productivas, se aprecia una alta probabilidad de recibir financiamiento de parte de instituciones financieras no bancarias, fenómeno que quizá refleja la relativa especialización de este tipo de entidades en la atención a mujeres. Con relación al tipo de producción, se verifica que los productores de Chile muestran una mayor propensión a obtener financiamiento de bancos, entre los que sobresale el caso de la banca comercial.

Cuadro 10
El Salvador: fuente de financiamiento durante los últimos 12 meses
(Razones de probabilidades)

	Banca comercial	Banca pública	Banca de desarrollo	Instituciones financieras no bancarias
Recepción de remesas	69,3642*	3,7346	0,0000***	7,8e+08
Inclusión financiera individuos	0,4774	5,8110***	0,6334	0,0001
Fuente de financiamiento inicial				
Familiares	0,0000***	1,5380	0,0000***	0,0000
Recursos propios	1,7990	4,1350	8,8779***	0,0902
Otros	6,4831	0,7408	0,0000***	0,0000***
Programa público	1,4e+09***	1,7e+08***	0,0116	1,7e+05***
Mujer	26,3417***	10,9958*	55,0210***	4,9e+04***
Migrante retornado	0,7681	3,5413	1,3037	380,0054
Antigüedad actividad productiva	1,1208	0,8480***	1,0968	0,8485
Antigüedad (cuadrado)	0,9987	1,0031*	0,9975	1,0028
Produce chile	34,3256***	5,7225***	5,8418	0,0109
Produce tomate y chile	5,9e+09***	2,8e+07***	0,0056	7,3e+06***
Produce hortalizas de temporada	0,9778	0,0136***	0,0000***	0,0000***
Producción y comercialización	2,1444	5,7921	0,7563	0,8404
Pertenece a alguna asociación	3,6947	0,0247***	0,0032***	0,0000*
Pertenece a alguna cooperativa	0,1279*	1,7928	5,5750	9,1e+03
No recibió capacitación	1,2733	0,7586	1,9156	0,0025
No recibió apoyo de programas públicos	0,4549	0,7329	5,0965	0,0004
Informalidad	4,2243	131,6239***	7,7e+09***	0,0091
Número de trabajadores	1,8981***	1,5203***	1,8137***	0,9606
No realizó inversiones	29,5667***	3,7774	0,0000***	673,7105
Sonsonate	2,4910	0,0295	0,0043***	0,0372
La Libertad	53,6068*	0,0310	0,0042***	430,8899
San Vicente	7,3084	0,0216	0,0759	0,1555
Usulután	0,0447	0,0035*	0,1963	0,2765
(log) verosimilitud	-4,8e+02			
(pseudo) R2	0,5757			
Número de observaciones	142			

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* $p < 0,15$, *** $p < 0,10$, *** $p < 0,05$).

C. Inversión en actividades productivas

En esta sección se investigan las variables relacionadas con la decisión de invertir en términos generales, así como indagar si se destina una parte de las remesas recibidas a actividades productivas. La decisión de invertir se enfoca a partir de una especificación general donde se incluyen variables sociodemográficas acerca del entrevistado, detalles sobre el acceso a financiamiento, diversas características de la actividad productiva, además de emplear indicadores que identifican a receptores de remesas y a migrantes retornados. Dicha especificación extendida se reduce

utilizando la metodología de Hendry y Krolzig (2001) para obtener una especificación disminuida. Los resultados de ambas especificaciones se resumen en el cuadro 11, donde se muestran los siguientes hallazgos.

Cuadro 11
El Salvador: decisión de invertir
(Razones de probabilidades)

	Especificación extendida	Especificación reducida
Recepción de remesas	0,8755	0,9484
Fuente de financiamiento inicial		
Familiares	0,2026***	0,1962***
Recursos propios	0,4276***	0,3207***
Otros	0,2244***	0,2328***
Programa Público	0,3550	0,3871
Solicitó financiamiento y no lo obtuvo	0,5591	0,6454
Solicitó financiamiento y obtuvo	1,6429	1,6549*
Mujer	0,5490	0,4463***
Edad	1,0938	
Edad (cuadrado)	0,9989	
Persona que inició actividad		
Cónyuge	0,5447	0,8221
Entrevistado con algún familiar	0,4228***	0,7011
Entrevistado con algún conocido	2,3164***	3,1162***
Familiares	0,3369	0,6227
Otros	1,0963	0,8227
Migrante retornado	1,4412	1,0120
Emprendimiento	1,0257	
Antigüedad actividad productiva	0,9503	0,9849
Antigüedad (cuadrado)	1,0012*	1,0001
Produce chile	1,6507*	1,5469
Produce tomate y chile	1,9288	1,6906
Produce hortalizas de temporada	41,8632***	8,3514***
Producción y comercialización	1,4129	1,9520***
Producción y transformación	0,1969***	0,2389***
Pertenece a alguna asociación	0,7665	
Pertenece a alguna cooperativa	0,5491	0,4289***
No recibió capacitación	1,4229	
No recibió apoyo de programas públicos	0,6023*	0,7373
Informalidad	0,1462***	0,5270
Fijación de precios	0,4608	
Número de trabajadores	1,1374***	1,1859***
Ingresos permiten invertir	0,8404	
Ingresos permiten cubrir gastos del hogar	0,6969	
Ingresos permiten cubrir parcialmente los gastos del hogar	0,6831	
Sonsonate	0,9915	0,7480
La Libertad	0,4081***	0,3697***
San Vicente	0,3905***	0,4613***
Usulután	0,5665	0,5692
(log) verosimilitud	-1,2e+03	-1,5e+03
(pseudo) R2	0,2280	0,1958
chi2	79,3643	73,6267
Valor probabilidad regresión	0,0001	0,0000
Número de observaciones	403	472

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* p<0,15, *** p<0,10, *** p<0,05).

De manera similar con lo observado en la decisión sobre solicitar financiamiento, se constata una relación positiva entre el haber obtenido financiamiento formal, tanto para el financiamiento inicial como para necesidades posteriores, y la decisión de invertir. Este vínculo subraya el papel catalizador de la inclusión financiera en la inversión. Asimismo, se verifica una menor propensión a realizar inversiones entre las mujeres. Por otra parte, se observa una mayor propensión a realizar inversiones entre productores de Chile respecto de los productores de tomate, así como entre aquellos productores que se han diversificado hacia actividades de comercialización con relación a aquellos que solo se dedican al cultivo. En contraste, la propensión a invertir por parte de los productores que se han diversificado hacia la transformación es menor que la de los productores que se dedican exclusivamente al cultivo. En cuanto al territorio, se advierte una mayor inclinación a realizar inversiones en el departamento de Cuscatlán, lo que probablemente se vincule con su cercanía al polo económico que es la capital del país.

Aunque la recepción de remesas no parece incidir significativamente sobre la decisión de invertir, de acuerdo con los datos de la encuesta los receptores de remesas destinan cerca de un 15% de las remesas recibidas a la inversión y al cultivo de tomate y Chile. Con la finalidad de investigar qué factores están relacionados con la decisión de invertir una parte de las remesas en actividades productivas, se estima un modelo de regresión donde la variable dependiente es la proporción de las remesas destinada a inversión en actividades productivas. A causa del reducido número de observaciones disponibles, en la selección de variables se incluyen aquellas relacionadas con las características demográficas del migrante que envía remesas, así como del medio utilizado para hacerlas llegar y la frecuencia con que se remiten. Los resultados se resumen en el cuadro 12.

Cuadro 12
El Salvador: inversión de remesas
(Razones de probabilidades)

Migrante que envía remesas	
Mujer	1,4567
Edad	1,0956
Edad (cuadrado)	0,9988
Medio de envío	0,1269***
Entidad financiera	0,1808***
Money order	0,1463***
Otras	0,1110***
Frecuencia de envío	1,2545
Trimestral	0,9353
Semestral	19,1330***
Extraordinario	0,0000***
Produce Chile	6,9739***
Produce tomate y Chile	1,6378
Produce hortalizas de temporada	0,6179
Producción y comercialización	6,2e+06***
Producción y transformación	1,4567
Zona rural	1,0956
(log) verosimilitud	-9,8e+02
chi2	2,3e+07
Valor probabilidad regresión	0,0000
Número de observaciones	40

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (* p<0,15, *** p<0,10, *** p<0,05).

Aunque la relación no es estadísticamente robusta, los resultados sugieren una relación positiva entre la proporción de las remesas destinadas a inversión y que sea mujer la remitente. Con respecto al canal de envío de remesas, se observa que la recepción de remesas por medio de canales distintos a las empresas remesadoras está relacionado con menores proporciones destinadas a fines inversiones en actividades productivas. Ello sugiere que existe una oportunidad desaprovechada por parte de las entidades financieras en atender las necesidades financieras de los receptores de remesas. De manera consistente con los hallazgos anteriores, la especialización en el cultivo de chiles y, en menor medida, la diversificación hacia actividades de comercialización se relaciona positivamente con la proporción de las remesas invertidas.

VI. Estrategias

En este capítulo se presentan las estrategias dirigidas a incrementar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas por medio de la inclusión financiera. La evidencia recabada en el diagnóstico y la identificación de buenas prácticas internacionales constituyeron la base inicial para elaborar las estrategias preliminares. Estas fueron discutidas y enriquecidas en diversas reuniones con autoridades del Ministerio de Economía de El Salvador y representantes del sector financiero, así como en la segunda mesa de diálogo celebrada el 21 de marzo de 2019 en San Salvador. Este capítulo se divide en dos secciones. Primero, se exponen los antecedentes y la justificación sobre la base de los hallazgos del diagnóstico y se construye el árbol de decisiones, que es la columna vertebral de las estrategias. Segundo, se plantean líneas de acción organizadas en dos áreas: inclusión financiera y desarrollo productivo.

A. Antecedentes y justificación

En los capítulos III, IV y V de este documento se presentó evidencia empírica abundante sobre el uso de remesas familiares, la inversión y la inclusión financiera. A continuación se exponen, a manera de resumen, los elementos centrales que se deben de tomar en cuenta en el diseño de las estrategias. Una proporción significativa de la población salvadoreña emigra para alcanzar mejores niveles de vida para ellos y sus familias (un acumulado de 1.392.633 personas en 2017, equivalente al 21,2% de la población total que radica en El Salvador), ante diversas circunstancias adversas en su entorno local, como oportunidades laborales limitadas e inseguridad, así como la búsqueda de mayores ingresos y reunificación familiar.

Las remesas tienen una gran importancia en la economía (representaron 21,2% del PIB en 2018) y constituyen un flujo de ingresos relativamente estable. La mayor parte de las remesas se usa para cubrir gastos del hogar asociados con alimentación, salud, vivienda y educación, entre

otros. En el caso de la cadena de tomate y chile verde, los entrevistados receptores de remesas declararon que en promedio el 61,4% son utilizadas para gasto corriente, mientras que a vivienda y salud se destinan el 6,8% y el 6,5%, respectivamente.

Casi dos terceras partes de los entrevistados (61,5%) reciben menos de 200 dólares mensuales por concepto de remesas familiares. Esta cifra es menor al promedio nacional (220 dólares al mes), lo que puede estar vinculado con características particulares de la cadena. La proporción promedio que se invierte de las remesas en la actividad productiva (cadena de tomate y chile verde) se halla en torno al 15%, aunque varía notablemente entre los actores de la cadena.

De esta manera, la proporción de remesas que se destina a la actividad productiva entre los productores de la cadena de tomate y chile verde se aproxima a los 15 dólares al mes. Dichos recursos son adicionales a los recursos provenientes de otras fuentes vinculadas con actividades productivas. El análisis econométrico indica que existe una asociación positiva entre la recepción de remesas y la inclusión financiera, así como entre la inclusión financiera y el acceso al financiamiento formal. De igual forma, se encontró una asociación positiva entre el acceso a financiamiento formal y la propensión a invertir.

Se identificó un bajo nivel de asociación entre los productores (solamente el 15% de los entrevistados afirmaron pertenecer a alguna asociación y el 22% a una cooperativa). No obstante, el análisis econométrico mostró que el estar asociado se relaciona positivamente con la inclusión financiera y la propensión a invertir en labores productivas. Las capacidades (aproximado por escolaridad) de los productores definen en gran medida variables clave como el ingreso, el acceso al sistema financiero formal, la inserción productiva y la propensión a invertir.

El análisis de la encuesta mostró brechas significativas en materia de inclusión financiera e inversión en actividades productivas al segmentar por sexo, condición productiva y ubicación geográfica. El análisis también mostró capacidades diferenciadas entre los distintos actores de la cadena, que se reflejan en brechas en materia de ingresos. Los productores de tomate y chile verde dedicados al cultivo y la comercialización mostraron, en promedio, mayores capacidades y niveles de ingresos que quienes solo se ocupan del cultivo, así como a los que cultivan y transforman sus productos.

El enfoque de cadenas de valor seguido en este estudio reafirma la gran importancia que asume fortalecer todos los eslabones para lograr una mayor competitividad y que sea sostenible en el tiempo. Los productores que invierten para mejorar sus capacidades productivas y obtener tomates y chiles verdes de mayor calidad y con mejores rendimientos necesitan además tener mejores condiciones de comercialización que les brinden la posibilidad tanto de dar salida a sus productos en una situación favorable como de lograr una mayor captura del valor agregado generado.

La inclusión financiera tiene el potencial de incidir en el bienestar de los pequeños productores, por conducto de tres canales: la acumulación segura de activos (ahorro), el apalancamiento de los activos disponibles para invertir y la gestión de los riesgos. Entre los motivos principales de la exclusión financiera se hallan los bajos ingresos de los pequeños productores, lo que representa un reto para el diseño de los productos financieros.

Se observa una gradualidad en la inclusión financiera, en la que la propensión a utilizar servicios más sofisticados (por ejemplo, crédito para actividades productivas y seguros) se incrementa con la tenencia de una cuenta para el manejo de las finanzas personales. Si bien hay espacio para aumentar la proporción que los receptores de remesas destinan a la inversión en

actividades productivas, se requieren recursos adicionales para que los proyectos tengan un impacto significativo. Con el fin de que los proyectos productivos, basados en la inversión de remesas familiares, alcancen una escala mínima que los ponga en condiciones de incidir en la productividad y rentabilidad de la cadena, es necesario integrar los esfuerzos de los migrantes y apalancarse en el sistema financiero.

En el diagrama 2 se resumen los espacios identificados para el uso de las remesas familiares con miras a superar las restricciones identificadas. El diagrama se construyó sobre la base de la información presentada en los capítulos II a V de este documento.

Diagrama 2
El Salvador: uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de la cadena de valor del tomate y chile verde

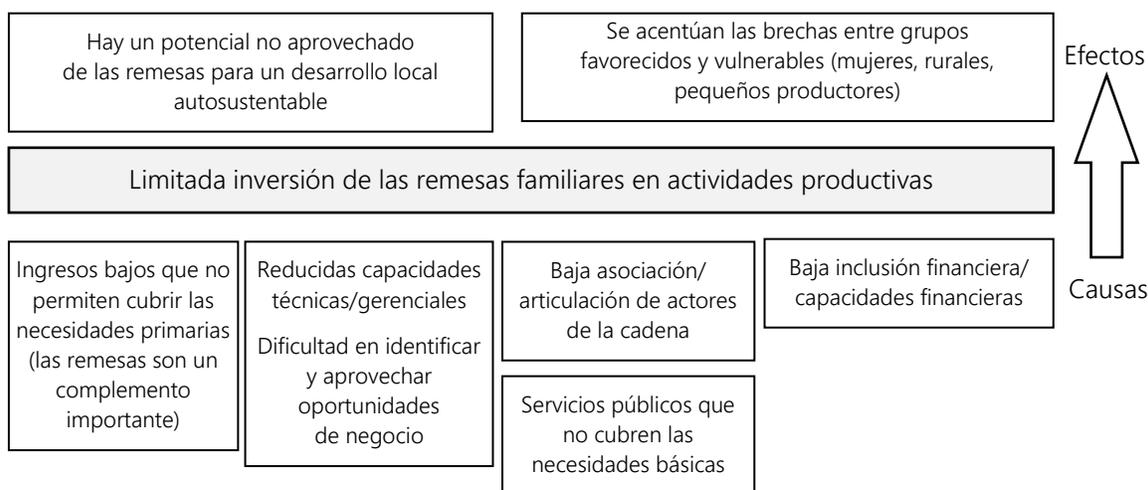
Producción y compra de insumos	Distribución, comercialización v consumo	Sistémicas	Remesas familiares
<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adquirir semillas de calidad resistentes a plagas y enfermedades. - Comprar fertilizantes y agroquímicos de buena calidad para aumentar los rendimientos, y sean amigables con el medio ambiente y el cuidado de la biodiversidad. - Contratar servicios de laboratorio y asistencia técnica para enfrentar enfermedades y plagas. - Contratar capacitación para los pequeños productores en el uso adecuado de insumos y maquinaria. - Tener acceso a tecnologías para la producción bajo condiciones protegidas, como las casas malla y los invernaderos, y así incrementar la calidad y los rendimientos, para acceder a los mercados formales. - Contratar -asistencia técnica, insumos, maquinaria y equipo para incursionar en la producción orgánica, que le dé un mayor valor agregado a la producción. - Contar con crédito y asesoría para implementar esquemas de producción escalonada y la entrega a tiempo en locales comerciales, hoteles y turismo. - Capacitar a los pequeños productores en gestión financiera y administrativa que les permita llevar una contabilidad, análisis de costos de producción y reinversión de utilidades. - Tener mayor acceso al agua (pozos o instalaciones) ya que es un recurso escaso y de primera necesidad. 	<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprar equipo de transporte especializado (camiones refrigerados) para la conserva de hortalizas que son un producto perecedero. - Cubrir los costos de la cosecha, limpieza y separación del producto y así disminuir las pérdidas. - Implementar un sistema de trazabilidad y buenas prácticas agrícolas para satisfacer las necesidades del mercado y el consumidor. - Promocionar campañas de difusión para el consumo de hortalizas nacionales y de educación del consumidor para distinguir las diferentes variedades de tomate y chile verde y se pague un precio más justo. - Generar servicios logísticos a lo largo de la cadena de valor, incluyendo a los pequeños productores rurales. - Escalar la cadena de valor a la industrialización de tomate y chile verde. - Tener acceso a información del precio de los mercados mayoristas y minoristas de insumos, precios y material de trabajo. 	<p>Fomentar la asociación entre productores receptores de remesas y de estos con las diásporas para:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Generar proyectos conjuntos de inversión en la cadena y facilitar el acceso al financiamiento. - Diseñar mecanismos de microseguros que permitan una cobertura como parte de la inclusión financiera de los receptores de remesas, ante los desastres naturales y el cambio climático. - Fortalecer las capacidades de las instituciones financieras para el diseño de productos que respondan a las necesidades y capacidades de los pequeños productores de la cadena que reciben remesas familiares. - Adecuar el marco regulatorio y de supervisión del sistema financiero para incentivar el uso de metodologías de evaluación de crédito que permitan considerar fuentes complementarias de ingreso, como remesas y recursos de la diáspora. - Fortalecer las capacidades financieras de los receptores de remesas para evitar el endeudamiento y utilizar de una manera más rentable el financiamiento. 	
Inclusión financiera			

Fuente: Elaboración propia.

Para el diseño de estrategias se partió de la construcción de un árbol de decisiones. Este árbol permite, por un lado, sistematizar las causas que están originando una restricción identificada o una barrera que impide aprovechar adecuadamente las oportunidades existentes y, por el otro, los medios para atenderlas y los resultados esperados¹⁹. En el diagrama 3 se esquematiza el árbol de restricciones, que posibilita establecer relaciones de causa y efecto. La restricción principal que se quiere resolver es el uso limitado de las remesas familiares para inversión en actividades productivas. Entre las causas principales se hallan una cobertura deficiente de servicios públicos que incide sobre la decisión de dedicar una parte significativa de los bajos recursos disponibles a cubrir necesidades primarias como alimento, salud y educación. En este contexto, las remesas son un complemento de gran importancia.

Diagrama 3
El Salvador: árbol de restricciones

Árbol de restricciones: establece relaciones de causa-efecto



Fuente: Elaboración propia.

Un segundo factor que limita la inversión de las remesas en actividades productivas se vincula con las reducidas capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores, hecho que dificulta la identificación de oportunidades de mejora y lanzamiento de nuevas iniciativas. La poca asociación entre los productores de la cadena obstaculiza su acceso al crédito, la comercialización de sus productos en mejores condiciones y la inversión en proyectos que propicien una mayor productividad y rentabilidad. Asimismo, los bajos niveles de inclusión financiera limitan el acceso al financiamiento que los pequeños productores requieren para escalar su actividad.

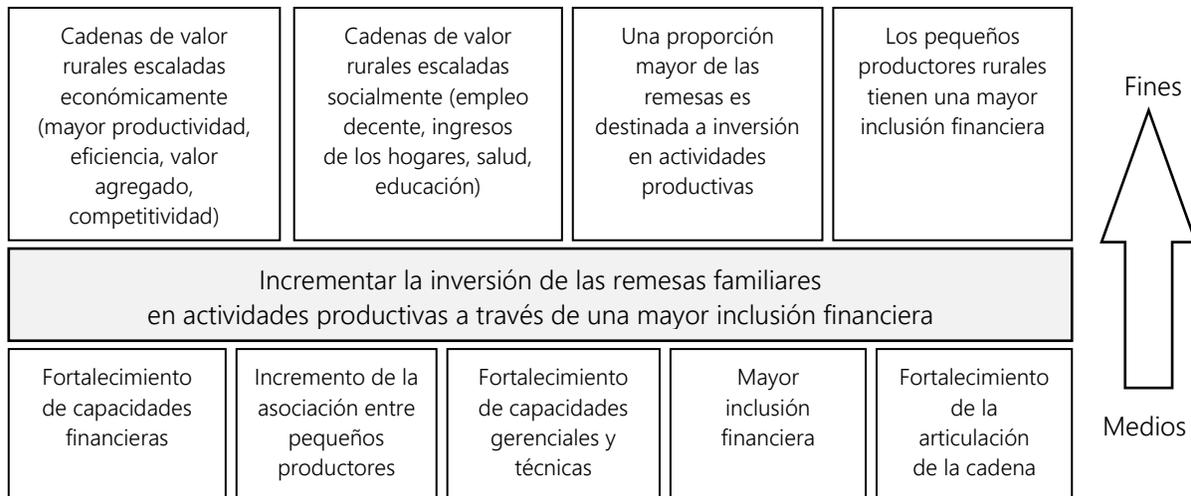
Por el lado de los efectos, se identifica un potencial no provechado de las remesas familiares como un recurso que pudiera promover un mayor desarrollo local. Las distintas capacidades de los productores y su acceso a fuentes formales de financiamiento derivan en un ensanchamiento de brechas en materia de ingresos y condiciones de vida. En el diagrama 4 se sintetiza el árbol de objetivos, en el que las restricciones son transformadas en el escenario deseado. El objetivo central

¹⁹ Véase más información en Aldunate y Córdoba (2011).

es incrementar la inversión las remesas familiares en actividades productivas, por conducto de la inclusión financiera. Los medios para superar las barreras identificadas son el fortalecimiento de las capacidades financieras, gerenciales y técnicas; una mayor asociación entre los pequeños productores; la expansión de la inclusión financiera y el fortalecimiento de la articulación de la cadena.

Diagrama 4
El Salvador: árbol de objetivos

Árbol de objetivos: transforma las restricciones en el escenario deseado



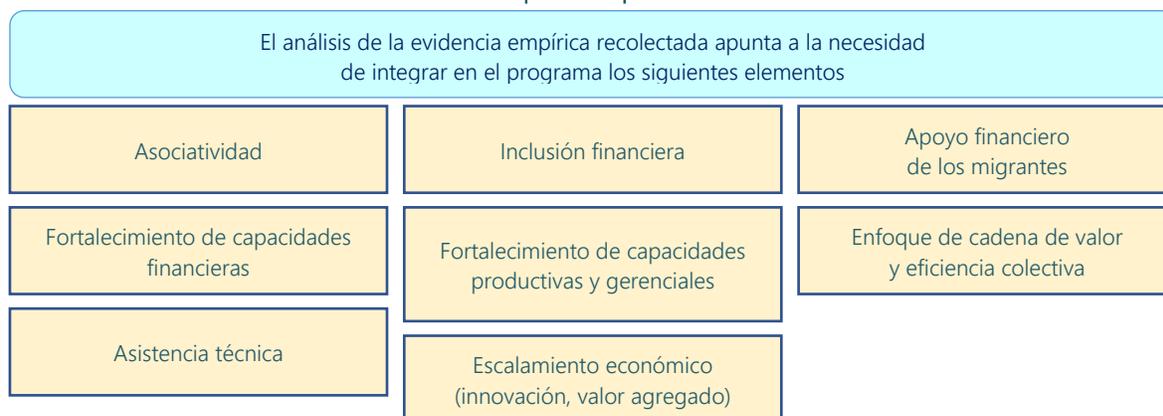
Fuente: Elaboración propia.

Los fines que se persiguen con estas acciones son: i) cadenas de valor escaladas económicamente, es decir, con mayor productividad, eficiencia y rentabilidad, sobre la base de una mayor generación de valor agregado e innovación; ii) cadenas de valor escaladas socialmente, es decir, que el escalamiento económico se traduzca en mayores ingresos para los pequeños productores y mejores condiciones de vida para sus comunidades; iii) una creciente proporción de las remesas familiares invertidas en actividades productivas rentables, y iv) una mayor inclusión financiera de los pequeños productores rurales.

B. Estrategias y líneas de acción

Con base en los antecedentes y el árbol de decisiones, las estrategias deben considerar los nueve elementos contenidos en el diagrama 5. A continuación se presentan siete estrategias para incrementar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas por medio de la inclusión financiera. Si bien se exponen por separado, su articulación facilitará alcanzar los resultados deseados. Las primeras cuatro estrategias se enmarcan en el campo de la inclusión financiera, mientras que las tres últimas tienen una mayor orientación al área de desarrollo productivo.

Diagrama 5
El Salvador: elementos centrales de las estrategias
 Principales componentes



Fuente: Elaboración propia.

Estrategia 1: Fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera

Como se mencionó, en años recientes El Salvador ha desplegado importantes esfuerzos para incentivar el desarrollo de un entorno propicio para la inclusión financiera. De acuerdo con cifras del Global Findex del Banco Mundial (Demirgüç-Kunt y otros, 2018), la proporción a nivel nacional de personas mayores de 15 años con una cuenta en una institución financiera pasó de 14% en 2011 a 29% en 2017. En el caso del ámbito rural, la proporción se elevó desde un 11% a un 26% durante el mismo período.

Aun considerando el progreso reciente, las cifras de Global Findex muestran un importante rezago con respecto a lo observado tanto en países de ingreso similar como en los de América Latina y el Caribe, donde la proporción comparable en 2017 fue de 56% y 53%, respectivamente. Asimismo, persisten brechas en el uso de servicios financieros formales. Mientras que un 38% de la población mayor de 15 años a nivel nacional reporta haber ahorrado durante los 12 meses previos a la entrevista, solo un 11% lo hizo en una institución financiera formal. Una situación similar se observa en el caso del crédito, donde un 23% declara haber recibido algún tipo de préstamo, pero solo un 9% provino de una institución financiera. Las brechas recién mencionadas se acentúan en el caso de mujeres y el 40% de la población más pobre. En este contexto, y con la finalidad específica de incentivar la inversión de remesas en actividades productivas, se proponen las siguientes cuatro líneas de acción orientadas a fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera.

Línea de acción 1: Fortalecer los mecanismos de protección al consumidor

De acuerdo con los hallazgos del Microscopio Global 2018 (EIU, 2018), El Salvador se ubica favorablemente en lo que respecta al marco de protección de los derechos de los usuarios de servicios financieros. Esta afirmación se basa en la existencia de un marco especializado para la protección de usuarios de servicios financieros; requerimientos de divulgación de información acerca de los productos financieros ofrecidos; reglas para prevenir la discriminación por cuestiones de género, etnicidad o religión; normativa orientada a prevenir prácticas abusivas de mercadeo y cobranza, y la definición de estándares para la resolución de controversias. Las medidas de protección a usuarios incluyen a los que utilizan servicios financieros digitales, así como a los receptores de pagos públicos. En este contexto, la ya robusta institucionalidad de protección al consumidor se puede fortalecer implantando las siguientes medidas:

- Con particular atención en los receptores de remesas, se recomienda fortalecer la asesoría en materia de cobros, cargos y comisiones.
- Desarrollar información que posibilite a los usuarios de servicios financieros discriminar entre productos y oferentes de servicios financieros. Por ejemplo, mediante la publicación regular de tablas comparativas de productos básicos, redactadas en términos sencillos.
- Procurar el equilibrio contractual entre entidades financieras y sus clientes, con la finalidad de proteger a los usuarios de servicios financieros de cláusulas abusivas.
- Diseñar un régimen de sanciones que sean proporcionales al interés que se busca proteger, al mismo tiempo que penalicen la reincidencia.

Línea de acción 2: Articular una estrategia nacional de digitalización de pagos

Las tecnologías de información y comunicación brindan la posibilidad de expandir la oferta de servicios financieros digitales. Los sistemas de pago digitales facilitan la realización de diversas transacciones financieras de manera ágil, segura y a bajo costo, por lo que son un medio importante para promover la inclusión financiera de poblaciones desatendidas. Con la finalidad de capitalizar los esfuerzos recientes en materia de la regulación del dinero electrónico, así como en digitalización de transferencias y pagos públicos, se considera oportuno centrar los esfuerzos en los siguientes aspectos:

- Brindar asesoría y capacitación a las comunidades rurales de pequeños productores sobre el uso de los servicios financieros digitales, en particular los relacionados con la recepción y el uso de remesas. Para los actores de la cadena de tomate y chile verde, se propone diseñar programas para incentivar el uso de servicios digitales. El contenido debe adecuarse para que sea relevante a las capacidades financieras diferenciadas identificadas en la encuesta (por ejemplo, entre receptores y no receptores de remesas, y entre los productores que cultivan y comercializan, y los que solamente cultivan).
- Facilitar el acceso a todos los proveedores de pagos en la economía a los sistemas de pago de bajo valor²⁰ en condiciones que promuevan su utilización. Lo anterior requiere evaluar el grado de interoperabilidad de las plataformas de pago existentes, así como la definición de reglas de acceso y políticas tarifarias que garanticen la competencia en igualdad de condiciones.
- Promover que las intervenciones regulatorias generen los incentivos adecuados entre los participantes del sistema de pagos para ampliar la cobertura y utilización de la red, facilitando al mismo tiempo el desarrollo de nuevos modelos de negocio.
- Estimular una mayor cobertura de los puntos de aceptación de medios electrónicos de pago, complementando el desarrollo de la capilaridad de la red y la demanda por servicios de adquirencia²¹ con una adecuada provisión de puntos de disposición de efectivo.

²⁰ Los sistemas de pago de bajo valor son aquellos en los que se liquidan las transacciones entre personas y empresas que utilizan medios de pago electrónicos, como tarjetas de débito y crédito, cheques y transferencias electrónicas. En contraste, los sistemas de pago de alto valor son aquellos en los que se liquidan las transacciones entre entidades financieras, así como las transacciones de mercados de valores y divisas que por su volumen tienen una importancia sistémica.

²¹ Los servicios de adquirencia permiten la aceptación de tarjetas de débito y crédito a través de terminales de punto de venta.

- Evaluar la pertinencia del desarrollo de cámaras de compensación regionales, en el marco de los esfuerzos de integración con el resto de los países de la región,
- Continuar profundizando los esfuerzos orientados a digitalizar los pagos y las transferencias entre entidades gubernamentales, entre entidades gubernamentales y empresas, así como entre entidades gubernamentales y particulares, con miras a impulsar la inclusión financiera.
- Mejorar la conectividad para el acceso y uso de servicios financieros digitales en las comunidades rurales, con especial atención en los que reciben remesas.
- Facilitar el acceso a los servicios financieros digitales para llevar a cabo de manera ágil, segura y a bajo costo diversas transacciones, desde los gastos del hogar hasta apoyar las actividades de la cadena valor. Entre las acciones que se recomiendan para la cadena están el otorgamiento de facilidades para la adquisición y renta de equipo de tecnologías de la información y la comunicación, así como el pago de los servicios de conexión.

Línea de acción 3: Promover la adecuación del marco legal para propiciar la inclusión financiera

Al evaluar la viabilidad técnica de innovaciones que promuevan la inclusión financiera de poblaciones desatendidas, es importante considerar el marco regulatorio tanto en los países de envío como en los países destino. Como mínimo se recomienda evaluar que los proyectos cumplan con los requerimientos internacionales de protección al consumidor, prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, así como de conocimiento del cliente.

- Dado que el perfil de riesgos de los proveedores de servicios financieros que trabajan con clientes de bajos ingresos es relativamente exiguo, debido a que sus transacciones son por montos pequeños y, en consecuencia, menos atractivas para incurrir en actividades abusivas a gran escala, se puede justificar la adopción de medidas simplificadas y abrir el uso de nuevos canales para la prestación de servicios.
- En el caso de El Salvador, una de las prioridades en la adecuación del marco de regulación y supervisión del sistema financiero es definir la frontera de dicho marco, ponderando los beneficios y riesgos que plantea incorporar a las entidades financieras no bancarias en el marco de regulación y la supervisión prudencial del resto del sistema financiero. Asimismo, es necesario evaluar si los requerimientos regulatorios y de supervisión aplicables a los productos y servicios ofrecidos a la población rural son proporcionales al riesgo que representan para la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.
- Adecuar la normatividad del sistema financiero formal para incentivar la adopción de metodologías que permitan incorporar la recepción de ingresos recurrentes, como remesas, en la evaluación de crédito.
- Revisión de la normatividad del sistema financiero, así como de las prácticas de las instituciones financieras para garantizar que no se discrimine a mujeres emprendedoras en el acceso y uso de servicios financieros.

Línea de acción 4: Utilizar la legislación existente en materia de garantías para facilitar el acceso a financiamiento por parte de pequeños productores rurales

De acuerdo con los resultados de la encuesta llevada a cabo entre productores de tomate y chile verde dulce, la principal restricción en el acceso al financiamiento son las garantías exigidas para la obtención de crédito. Ante los bajos niveles de titularidad de la tierra entre pequeños productores rurales, los mecanismos de garantías mobiliarias, de garantías recíprocas y fondos de garantías se presentan como soluciones posibles para relajar las restricciones enfrentadas.

Las garantías mobiliarias hacen viable la ocasión de ofrecer activos móviles, como maquinaria o inventario, en contraparte de un crédito recibido. Por su parte, las garantías recíprocas se refieren a sociedades que garantizan a sus socios ante instituciones financieras por créditos otorgados, así como ante acreedores comerciales. Este tipo de mecanismos es adecuado bajo las siguientes circunstancias:

- Existe una demanda cuantificable para el uso de dichos instrumentos.
- Los fondos de garantías son administrados profesionalmente y han definido mecanismos de operación en conjunto con las entidades financieras que participan en los esquemas de garantías crediticias.
- Una proporción significativa del riesgo de impago es asumida por la entidad financiera que otorga el financiamiento para evitar problemas de riesgo moral y selección adversa.
- Se cuenta con programas orientados a fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para atender a la población objetivo.

Estrategia 2: Fortalecer las capacidades financieras

Además de las dimensiones de acceso y uso, la inclusión financiera plantea el desarrollo de capacidades financieras de los usuarios de servicios financieros. La finalidad es brindarles las herramientas necesarias para tomar decisiones financieras informadas que les proporcionen las condiciones para aprovechar los beneficios potenciales de la inclusión financiera y así acumular activos de manera segura y gestionar adecuadamente los riesgos financieros enfrentados para mejorar su bienestar.

De igual relevancia son las capacidades de los responsables de la regulación y supervisión del sistema financiero en su función de promover un entorno favorable para la inclusión financiera, así como las capacidades de los proveedores de servicios financieros para identificar las necesidades del mercado y diseñar los productos adecuados. Sobre la base de estas consideraciones se plantean las siguientes líneas de acción.

Línea de acción 5: Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de servicios financieros

El Salvador cuenta con un programa de educación financiera, coordinado por el Banco Central de Reserva con la participación del Ministerio de Educación, el Instituto de Garantía de Depósitos, la Defensoría del Consumidor, la Superintendencia del Sistema Financiero, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), el Banco de Fomento Agropecuario, el Banco Hipotecario y el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL). El objetivo del programa es promover la toma de decisiones financieras adecuadas que impulsen el desarrollo de las capacidades financieras de la población salvadoreña.

Sobre la base de la institucionalidad existente, se recomienda que el enfoque para continuar con el desarrollo de las capacidades financieras de la población salvadoreña sea complementar la transmisión de conocimientos con medidas orientadas a desarrollar las habilidades y la confianza necesarias para reconocer las oportunidades financieras, y tomar decisiones informadas y efectivas que mejoren su bienestar financiero. Cumplir esta recomendación requiere combinar iniciativas de educación financiera con actividades que faciliten a los individuos utilizar los conocimientos adquiridos. Asimismo, desde la perspectiva de la defensa de los intereses de los consumidores de servicios financieros, los hallazgos de la literatura sobre economía conductual ofrecen recomendaciones acerca del diseño de contratos, sobre los mecanismos para seleccionar entre productos financieros, así como sobre los requerimientos de divulgación de información por parte de los oferentes de servicios financieros (Roa y Mejía, 2018). Se recomienda:

- Destacar de manera intuitiva las principales diferencias entre productos financieros, por ejemplo, empleando fuentes de diferentes colores y tamaños en los contratos. Además, se estima conveniente diseñar mecanismos sencillos para migrar entre productos similares, como la selección de la cuenta en la que se reciben pagos y transferencias gubernamentales.
- Empezar un programa amplio de fortalecimiento de capacidades financieras de los receptores de remesas y productores locales en el área rural, coordinado entre las diferentes instancias gubernamentales (sistema educativo, sistema financiero y banca de desarrollo).
- Diseñar contenidos y mecanismos diferenciados para los receptores y los no receptores de remesas para los actores de la cadena de tomate y chile verde, así como para los actores que tienen capacidades financieras diferenciadas, de acuerdo con los resultados de la encuesta.
- Lanzar una campaña de información y educación financiera dirigida a la diáspora salvadoreña para invertir en el sector productivo.

Línea de acción 6: Desarrollar y fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para incorporar a segmentos de la población desatendidos

Con la finalidad de contribuir al desarrollo de la oferta financiera en el ámbito rural y facilitar la inclusión financiera de pequeños productores receptores de remesas, con esta línea de acción se propone fortalecer las capacidades de los intermediarios financieros para desarrollar productos que satisfagan las necesidades financieras de poblaciones desatendidas. Para ello se sugiere el desarrollo de apoyos orientados a:

- Capacitar ejecutivos y operadores de intermediarios financieros para el diseño y desarrollo de productos financieros orientados a la población rural.
- Contratar servicios de consultoría para la elaboración de diagnósticos, planes estratégicos y planes operativos, así como el diseño de productos financieros, procesos de operación, mecanismos de gestión de riesgos y desarrollo de modelos de negocio orientados a diversificar la oferta de servicios financieros a la población rural.
- Contratar recursos humanos vinculados a la expansión de la oferta financiera orientada a la población rural.

- Desarrollar plataformas tecnológicas que gestionen la oferta de servicios financieros a través de corresponsales financieros.

Estrategia 3: Diseñar nuevos productos financieros

Los servicios financieros deben responder a las necesidades de los clientes. La frase expresa un principio básico de las metodologías que promueven la inclusión financiera de segmentos de la población desatendidos por el sistema financiero formal. La recomendación de poner las necesidades financieras de los clientes en el centro del diseño de los servicios financieros implica que sus atributos —como montos, plazos, frecuencia de pagos y, garantías requeridas— se adecuen a los flujos de ingreso y consumo de los clientes. En el caso de migrantes y receptores de remesas, es preciso incorporar en el diseño un elemento de flexibilidad que propicie la adecuación a los cambios en las necesidades financieras, tanto de los migrantes como de los receptores de remesas.

Con el objetivo de identificar las necesidades de las familias transnacionales y poder orientar el diseño de los productos, se recomienda emprender evaluaciones de mercado para identificar hábitos, percepciones y preferencias de la demanda de los migrantes y familias receptoras, no solo en términos de características de los productos, sino también en lo concerniente a canales de distribución a través de los que tendrán el acceso a dichos productos. Desde la perspectiva de la oferta, para suscitar confianza en los clientes es deseable que los servicios financieros cumplan con las características de transparencia en los costos, sencillez en su uso, accesibilidad y seguridad de las transacciones. Además, un factor que influye en la adecuación a las necesidades del cliente de bajos ingresos es que los servicios financieros sean ofertados por instituciones financieras enfocadas y con vocación de atención a estos segmentos, lo que se traduce en productos, personal y canales de atención adecuados a las características de estos clientes.

Línea de acción 7: Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de migrantes

En el caso de la inclusión financiera de migrantes se recomienda que las instituciones financieras del país de origen ofrezcan servicios financieros orientados a los migrantes en su país de residencia, objetivo que se lograría por medio de alianzas estratégicas con entidades financieras locales. Dichas alianzas se encargan de promocionar y explicar el producto al migrante y de recaudar toda la documentación e información necesaria para la evaluación crediticia; el resto de la operación de crédito se concreta en el país de origen. Otra opción es la apertura de cuentas bancarias para migrantes en su país de origen mientras viven en el extranjero, lo que permitiría extender otros servicios financieros a este segmento. En este sentido, se requiere un marco legal que lo autorice.

Diversos estudios han identificado que los migrantes y sus familias receptoras de remesas tienen distintas preferencias para decidir su uso y se verifica una mayor propensión a ahorrar por parte de los migrantes (Burgess, 2014). Sin embargo, los esfuerzos de inclusión financiera se han centrado principalmente en los receptores de remesas. Con el fin de acentuar el impacto de las remesas también se deben atender las necesidades y preferencias de los migrantes. El acceso transnacional a servicios financieros proporciona a los migrantes un mayor monitoreo y control de las cuentas, lo que propicia que estos incrementen su nivel de transaccionalidad.

En este sentido, una medida que ha resultado útil para estimular el envío de remesas y destinarlas al ahorro consiste en establecer metas concretas de ahorro-inversión y denominar la cuenta bajo el concepto al que está dirigida, por ejemplo, "ahorro para la vivienda". Se recomienda diseñar productos que se oferten directamente a los migrantes en sus países de origen o destino;

para ello, los marcos regulatorios deben habilitar a los migrantes el acceso transnacional a servicios financieros. Como referencia sobresale el caso de México (véase el recuadro 1), donde se ha diseñado una gama de productos financieros a la que pueden acceder los migrantes desde su lugar de residencia, y al mismo tiempo, utilizar los servicios tanto en México como en su país destino²².

Recuadro 1

México: productos financieros orientados a migrantes

La debicuenta exprés es una cuenta de depósito a la vista con tarjeta de débito que los migrantes pueden abrir en cualquier parte del mundo por medio de internet y que ofrece un tipo de cambio preferencial. Así, se puede disponer del dinero en cualquier momento tanto en los cajeros automáticos de México como en los del extranjero, además de las ventanillas de la red de sucursales del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI). De esta manera se facilita el envío de dinero de los migrantes a sus familias en México. Asimismo, se autoriza nombrar a un tercero que con una tarjeta de débito puede disponer del dinero en México.

El programa Vivienda para Mexicanos en el Exterior, de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), por medio del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) y la Secretaría de Desarrollo Urbano, Territorial y Urbano (SEDATU), a través de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) promueve programas para atender las necesidades y ofrecer soluciones de construcción y adquisición de vivienda en México a migrantes en el extranjero.

El crédito Regresa y Emprende de Nacional Financiera (NAFIN) está destinado a todos los migrantes en retorno y sus familias, que deseen iniciar un negocio en México. Además del financiamiento se les brinda asesoría para incubar su proyecto. Los consulados proporcionan la información y son el punto de contacto para los migrantes.

La Ventanilla de Asesoría Financiera de la SRE a través del IME ofrece a la comunidad mexicana en el exterior acceso a asesorías personalizadas gratuitas, materiales de información y talleres grupales sobre temas relacionados con servicios bancarios en los Estados Unidos, presupuesto, ahorro, crédito, manejo de deudas, declaración de impuestos, protección y cuidado del patrimonio, entre otros temas. Esta ventanilla opera en las instalaciones consulares de México en los Estados Unidos.

Es posible ofrecer estos servicios gracias a la flexibilidad del marco legal mexicano, que incorporó en la Ley de Instituciones de Crédito el Régimen de Cuentas Simplificadas, que establece los requisitos para abrir cuentas en concordancia con el nivel de riesgo y transaccionalidad. En este se especifican condiciones muy simples para cuentas de bajo monto y poca transaccionalidad, cuya apertura puede ser no presencial.

Fuente: B. Aldasoro, "Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural", *Documentos de Proyectos*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

Línea de acción 8: Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de receptores de remesas

En primer lugar, se recomienda organizar mesas de diálogo entre los actores de la cadena de tomate y chile verde y representantes del sistema financiero para intercambiar opiniones acerca de las necesidades y oportunidades de ambos lados, con objeto de facilitar el diseño de instrumentos. Este acercamiento podría generar lazos de confianza en el largo plazo entre ambas partes.

En cuanto a la atención de los receptores de remesas, sobre la base de experiencias positivas en contextos similares al de El Salvador, se propone lo siguiente:

- La apertura de cuentas para recepción de remesas, así como el incentivo al ahorro en estas mediante estrategias de mercadotecnia. Los receptores de remesas representan

²² Véanse mayores detalles de la operación de los instrumentos en Aldasoro (2019).

una oportunidad de negocio para abrir cuentas de ahorro, que posteriormente se vinculen con otros productos financieros.

Un caso que ejemplifica esta iniciativa es el Banco de Ahorro y Crédito (ADOPEM), en la República Dominicana. A través de su programa de bancarización de remesas promueve mecanismos e instrumentos para que los dominicanos receptores de remesas abran cuentas de ahorro y soliciten créditos para invertir en actividades productivas, y además dispongan de otros productos y servicios como seguros, al tiempo que acceden al financiamiento de viviendas, educación y vacaciones.

- *Incorporar los flujos de remesas recibidas en la política de evaluación de crédito.* El tomar en cuenta las remesas como un ingreso adicional del hogar contribuye a crear un ecosistema de inclusión financiera que posibilita a las familias receptoras calificar para créditos de mayor valor. Esto requiere una valoración de riesgo adecuada ya que en muchos casos las remesas son una fuente de ingreso estacional o no comprobable.

Esta práctica la lleva a cabo el Banco BHD León, en la República Dominicana. En la evaluación de crédito, para estimar la capacidad de pago de un cliente receptor de remesas, considera el flujo de remesas como parte de sus ingresos, pero solo en los casos en que dicho flujo tiene alta recurrencia y reconoce solamente un determinado porcentaje de dichos ingresos, ya que con frecuencia están comprometidos para consumo.

- *Automatizar los depósitos o pagos del flujo de remesas.* Es recomendable diseñar productos financieros que descuenten automáticamente de los ingresos por remesas un monto fijo, orientados a alcanzar una meta específica de ahorro o inversión del cliente, en el marco de un calendario previamente establecido. De esta forma, las instituciones financieras facilitan a los clientes sistematizar sus contribuciones, evitando la tentación de sustituir consumo actual por consumo futuro, en cada período.

Así, en la República Dominicana, el Banco Unión ofrece una cuenta en la que sus clientes reciben remesas mediante depósitos directos, denominada "Cuenta con Ella". Esta cuenta se puede vincular a otros servicios tales como una cuenta de ahorro programado denominada "Cuenta Clavo", con la que el cliente autoriza al Banco Unión a transferir un monto específico de ahorro todos los meses o un crédito denominado "Avances de Remesas", destinado a resolver un problema, emergencia o necesidad que surja antes de que llegue la remesa, hasta por un monto máximo equivalente al promedio de las remesas recibidas los últimos tres meses. Ninguna de estas cuentas tiene comisiones ni saldos mínimos; los retiros son gratis, ilimitados y se paga un interés anual. Estas condiciones aminoran los costos de transacción de los clientes e incentivan el uso de los servicios financieros.

Del mismo modo, se pueden fortalecer las capacidades de bancos y compañías de seguros para ofrecer servicios de microseguros agropecuarios, en particular para la cadena de tomate y chile verde que tienen un alto potencial de desarrollo, pero que es altamente vulnerable ante fenómenos climatológicos extremos.

Línea de acción 9: Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de las mujeres

La adopción de la perspectiva de género se torna viable para definir estrategias apropiadas de inclusión financiera con acciones y objetivos diferenciados para hombres y mujeres, atendiendo así las diferencias estructurales por motivos de género, tales como la aversión al riesgo, la propensión

a ahorrar y los conocimientos financieros, entre otras. Bajo este enfoque, dichas estrategias generarán valor para las mujeres y rentabilidad para las instituciones financieras. En el recuadro 2 se presenta la experiencia de Nepal en la inclusión de la perspectiva de género.

Recuadro 2

Nepal: inclusión de la perspectiva de género en el diseño de productos financieros

El objetivo del Programa Rural de Emprendimiento y Remesas es proporcionar fuentes de ingresos sostenibles a hogares pobres, familias de migrantes y repatriados en las regiones del este y centro de Nepal. Se aspira a estimular la creación y expansión de empresas rurales familiares, micro, pequeñas y medianas, tanto en el sector agrícola como no agrícola. Desde el inicio, la estrategia se propone garantizar que las mujeres accedan a los beneficios de este programa por medio de las siguientes acciones.

Transversalización de perspectiva de género. La estrategia y los planes de puesta en práctica detallan medidas específicas diseñadas para promover la transversalización de la perspectiva de género; apoyar a las empresas rurales familiares propiedad de mujeres, tanto micro, como pequeñas y medianas; asegurar la participación de las mujeres en asociaciones comerciales y ayudarlas a obtener acceso equitativo a servicios financieros y no financieros, así como a desempeñar un papel activo en las organizaciones de productores. Las medidas incluyen cuotas de mujeres, desarrollo de capacidades de proveedores para brindar servicios inclusivos y sensibles al género, apoyo a empresas basadas en mujeres y presupuestos y auditorías de género.

Atención especializada a migrantes. Se concreta integrando el género y el empoderamiento de las mujeres en los diferentes módulos de capacitación ofrecidos a los migrantes, incluida la educación financiera. Se enfatiza el empoderamiento de mujeres y hombres migrantes repatriados para que organicen asociaciones de migrantes y grupos comunitarios de autoayuda para mujeres, en particular sobre temáticas de educación financiera, reintegración social y asesoramiento entre pares. Se propone llegar a las mujeres, en particular a las que son cabeza de familia, fenómeno que adquiere cada vez mayor importancia debido a la migración.

Desarrollo de vínculos comerciales. Los criterios de selección de los vínculos comerciales apoyados por el proyecto incluyen la participación y el impacto esperado en las mujeres. En esa dirección se contemplan medidas orientadas a facilitar su participación.

Fuente: B. Aldasoro, "Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural", *Documentos de Proyectos*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

Se recomienda emprender acciones para aplicar la perspectiva de género en la inclusión financiera, identificando diferencias sistemáticas en aspectos como la aversión al riesgo, la propensión a ahorrar y los conocimientos financieros. En el contexto particular de la cadena es conveniente diseñar mecanismos para promover y facilitar la inclusión de las mujeres en la cadena de valor de tomate y chile verde. Debe reconocerse que muchas veces son jefas de familia y requieren especial atención para ofrecerles productos tales como ahorro, acceso al crédito, realizar inversiones productivas rentables, seguros y educación financiera. La falta de titularidad de la propiedad es un factor que limita de manera importante el acceso al financiamiento por parte de las mujeres.

Estrategia 4: Fortalecer la oferta financiera

La inclusión financiera es una herramienta que brinda oportunidades para fortalecer las capacidades de los individuos y así mejorar su bienestar. A nivel regional y nacional, por medio de una asignación eficiente de recursos, la inclusión financiera promueve la movilización de fondos para la innovación, la diversificación de actividades productivas y la generación de empleos. De esta forma se contribuye a un mayor crecimiento y una distribución más equitativa del ingreso.

Ahora bien, alcanzar los beneficios potenciales vinculados con la inclusión financiera demanda la existencia de una amplia variedad de proveedores de servicios financieros, así como canales de distribución que se adecuen a las necesidades de las poblaciones excluidas. Entre las

razones que inciden sobre la exclusión financiera de la población rural desde la perspectiva de la oferta se distinguen el alto costo operativo de ofrecer servicios financieros a poblaciones ubicadas en zonas de baja densidad demográfica y con niveles de ingresos relativamente bajos, así como el elevado riesgo de financiar actividades poco diversificadas que enfrentan eventuales contingencias productivas y de mercado. A esta situación se suma el riesgo moral que no se mitiga mediante garantías tradicionales, a causa de la baja titularidad de activos. Con la finalidad de apoyar el desarrollo de la oferta de servicios financieros disponibles, esta estrategia plantea las líneas de acción detalladas a continuación.

Línea de acción 10: Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso

La evidencia indica que el acceso a fuentes de fondeo con diferentes grados de concesionalidad ha incentivado la expansión de la oferta de crédito a clientes en áreas rurales por parte de entidades financieras, así como a clientes de menores ingresos (Gallardo, Goldberg y Randhawa, 2006). Esta concesión de crédito se realiza otorgando líneas de crédito o bien constituyendo fideicomisos especializados. En ambas opciones es fundamental alinear los incentivos de manera que la rentabilidad de las operaciones, y la sostenibilidad en el tiempo de la oferta de crédito a pequeños productores rurales no dependa del acceso a financiamiento en términos concesionales. El apoyo debe ir orientado hacia la expansión de la oferta de crédito. El grado de concesionalidad tiene que reflejar las prioridades asignadas a promover el acceso a financiamiento de diferentes segmentos de la población.

Línea de acción 11: Reducción de costos financieros

De manera complementaria al acceso a fuentes de fondeo de segundo piso en términos favorables, los apoyos orientados a la reducción de los costos financieros (tasa) de los receptores de crédito deben tener como objetivo incentivar el escalamiento económico de las actividades productivas, así como recompensar el cumplimiento de las obligaciones de repago. Desde la perspectiva de cadenas de valor, dichos apoyos son útiles para incentivar la articulación vertical (entre actores del mismo eslabón) y horizontal (entre actores de diferentes eslabones) de la cadena.

Se recomienda brindar asesoría a los proveedores de servicios financieros para diseñar estrategias que les permitan reducir los costos operativos de ofrecer servicios financieros a la población que se ubica en zonas de baja densidad demográfica y bajos ingresos (como los territorios en los que opera la cadena de valor de tomate y chile verde). Asimismo, se sugiere ofrecer esquemas de garantías públicas que permitan reducir los costos financieros de ofrecer créditos a actividades poco diversificadas y que enfrentan altos riesgos climáticos y de mercado (como la producción de tomate y chile verde).

Estrategia 5: Fortalecer la asociatividad y la articulación de la cadena

La asociatividad entre los actores de la cadena ejerce una influencia positiva en su fortalecimiento, en particular en aquellas cadenas con significativa presencia de pequeños productores. La asociatividad facilita la compra conjunta de maquinaria y equipo, la comercialización y el mercadeo conjunto de productos y servicios, el uso compartido de equipo y maquinaria especializada, el desarrollo conjunto de nuevos procesos y productos, el pago de certificaciones, el acceso al financiamiento en mejores condiciones y el logro de economías a escala para la exportación, entre otros beneficios (Schmitz, 1995; Nadvi, 1999).

Si se pretende lograr el escalamiento económico y social de la cadena en su conjunto, es necesario fortalecer todos los eslabones, así como su mutua articulación. La eficiencia colectiva en cadenas de valor es central, porque la competitividad de la cadena depende de que todos los

eslabones operen correctamente (Padilla Pérez y Oddone, 2016). En el caso de la cadena de tomate y chile verde, los pequeños productores enfrentan barreras para la comercialización de sus productos en condiciones rentables. Si las acciones de fortalecimiento se concentran solamente en el eslabón de la producción, se tendrán mayores rendimientos y calidad, pero no se habrían superado los retos de la comercialización, limitando los efectos de dicho escalamiento económico en los ingresos de los pequeños productores y su calidad de vida (escalamiento social).

Línea de acción 12: Diseñar e implementar programas para la inversión de las remesas familiares que den incentivos a la articulación vertical (en el interior de los eslabones de la cadena)

El fomento de la asociatividad entre los actores de un mismo eslabón de la cadena se propone con miras a que alcancen economías a escala, compra conjunta de maquinaria y equipo, y comercialización a mayor nivel, entre otros beneficios. Entre los instrumentos para lograrlo se hallan el facilitar los espacios de diálogo, la asistencia para la conformación legal de las asociaciones y los incentivos condicionados a la implementación conjunta. Con respecto a este último punto, se sugiere que los instrumentos de apoyo contemplen como requisito la participación de diversos actores que se asocien a través de mecanismos formales (por ejemplo, una cooperativa legalmente constituida) o informales (por ejemplo, grupos de interés o uniones de personas). Asimismo, se recomienda fortalecer las capacidades de las asociaciones privadas a través de asistencia técnica, capacitación y financiamiento.

Línea de acción 13: Diseñar e implementar programas para la inversión de remesas familiares que den incentivo a la articulación horizontal (entre los eslabones de la cadena)

De manera similar a la línea de acción 12, se recomienda promover la asociación, esta vez entre diversos eslabones de la cadena, para lograr una mayor eficiencia colectiva. Entre los instrumentos se cuenta el facilitar los espacios de diálogo, la asistencia para la conformación legal de las asociaciones y los incentivos condicionados a la implementación conjunta. En este sentido, los programas públicos tendrían que privilegiar el apoyo a proyectos productivos que fueran presentados por actores pertenecientes a más de un eslabón de la cadena.

Línea de acción 14: Poner en marcha instrumentos de apoyo a la comercialización entre los pequeños productores receptores de remesas

Para facilitar la comercialización y distribución de los productos agropecuarios, se recomienda poner en marcha diversas acciones como construir o reforzar los vínculos entre los productores y los canales de comercialización (centrales de abasto, supermercados, restaurantes, entre otros); promover el diseño de una estrategia de inteligencia de mercado que proporcione información sobre tendencias en el mercado nacional e internacional; brindar asistencia para la construcción o el fortalecimiento de una marca, el empaquetado y etiquetado, y la obtención de certificaciones; apoyar la inversión en equipo de transporte necesario para la distribución de los productos en condiciones adecuadas, y desarrollar centros logísticos de abasto e infraestructura de acceso a mercados.

Se recomienda construir y reforzar vínculos entre los productores de tomate y chile verde y los canales de comercialización (supermercados, restaurantes, hoteles, compras de gobierno, industria de procesamiento) para facilitar la venta en condiciones justas. Asimismo, se sugiere brindar asistencia técnica a los actores de la cadena para construir una marca propia o denominación de origen para proveerle mayor acceso y oportunidad de venta con calidad e higiene

en los mercados de hortalizas. Otra área de apoyo es el fomento de la asociatividad para la formación de Centros de Acopio y Servicio (CAS) que permita mejores condiciones de comercialización del tomate y el chile verde.

Línea de acción 15: Poner en marcha instrumentos de desarrollo de proveedores y de acceso a insumos de buena calidad y precio entre los pequeños productores receptores de remesas

En las cadenas agropecuarias en El Salvador, como es el caso de la cadena de tomate y chile verde, los pequeños productores resienten una alta dependencia de insumos importados y enfrentan dificultades para adquirirlos a buen precio y calidad. Se recomienda brindar asistencia técnica y financiamiento a los pequeños productores para que adquieran insumos a precios competitivos y que garanticen una buena calidad y altos rendimientos de su producción. Se sugiere también generar incentivos para la asociación de productores con el fin de proporcionarles economías a escala y poder de negociación con proveedores de insumos.

Las remesas, junto con el financiamiento que permitan obtener, con mejores plazos y tasa de interés, proporcionarán los recursos para que los grupos de pequeños productores de la cadena de valor se embarquen en las siguientes iniciativas:

- Adquirir mejores insumos y maquinaria y equipo.
- Comprar fertilizantes y agroquímicos de buena calidad para aumentar los rendimientos, y sean amigables con el medio ambiente y el cuidado de la biodiversidad.
- Contratar servicios de laboratorio y asistencia técnica para enfrentar enfermedades y plagas.
- Contratar capacitación para los pequeños productores en el uso adecuado de insumos y maquinaria.
- Tener acceso a tecnologías para la producción bajo condiciones protegidas, como las casas malla y los invernaderos.
- Contratar -asistencia técnica, insumos, maquinaria y equipo para incursionar en la producción orgánica.
- Implementar esquemas de producción escalonada y la entrega a tiempo en locales comerciales, hoteles y turismo.
- Tener mayor acceso al agua (pozos o instalaciones) ya que es un recurso escaso y de primera necesidad.
- En materia de comercialización, los recursos de las remesas y su apalancamiento en el sistema financiero permitirán:
- Comprar equipo de transporte especializado (camiones refrigerados) para la conserva de hortalizas que son un producto perecedero.
- Implementar un sistema de trazabilidad y buenas prácticas agrícolas para satisfacer las necesidades del mercado y el consumidor.
- Diseñar campañas de difusión para el consumo de hortalizas nacionales y de educación del consumidor para distinguir las diferentes variedades de tomate y chile verde y se pague un precio más justo.

- Tener acceso a información del precio de los mercados mayoristas y minoristas de insumos, precios y material de trabajo.

Estrategia 6: Fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores

Entre los productores de la cadena predominan los que tienen un nivel elemental de educación. El 67,9% cursó hasta primaria, un 14,5% no registra grado alguno y el 13,2% acudió a educación media; solamente el 3,1% presenta estudios universitarios. Es necesario fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores que sean beneficiarios de programas públicos, con miras a garantizar el éxito de los proyectos productivos que cuentan con el apoyo financiero de las remesas. Las experiencias en América Latina apuntan hacia la importancia de que los programas de financiamiento a micro y pequeñas empresas estén acompañados de instrumentos de asistencia técnica. Entre las dificultades que enfrentan las empresas de menor tamaño para acceder al crédito bancario figuran los trámites para la presentación de las solicitudes, la formulación de los proyectos y el desconocimiento de los productos disponibles (Ferraro, 2011).

Además de la asistencia técnica para la formulación e implementación de proyectos específicos, se deben fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores para garantizar la sustentabilidad en el mediano y largo plazo. En la medida en que los pequeños productores adquieran nuevos conocimiento técnicos y financieros, se incrementarían las probabilidades de éxito de los proyectos cuando el financiamiento se termina.

Línea de acción 16: Brindar asistencia técnica para la formulación y gestión de proyectos productivos que hacen uso de las remesas familiares

El Programa de Extensionismo Financiero de México es un ejemplo interesante para esta línea de acción. Consiste en un fondo para la contratación de ejecutivos financieros que asesoren a las micro y pequeñas empresas para acceder a créditos de Fondo PYME. Además, se les asiste en la correcta administración y manejo de la información financiera de sus actividades productivas a través de una red nacional de consultores. Los asesores financieros desempeñan tres funciones: i) diagnóstico, en el que se verifica la necesidad de financiamiento de la empresa, su capacidad de pago y se recomienda el producto financiero más adecuado; ii) orientación en la solicitud y trámites, y iii) seguimiento para comprobar que el financiamiento haya sido otorgado (Garrido, 2011).

Línea de acción 17: Fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los productores que invierten las remesas familiares

Los instrumentos de apoyo a pequeños productores deben contener centralmente la formación de capacidades productivas y tecnológicas, con miras a incrementar la probabilidad de éxito en el mediano y largo plazo de las iniciativas financiadas. Entre las acciones necesarias figuran la promoción de la innovación incremental (de proceso y producto), incluida la adopción y adaptación de nuevas tecnologías; la capacitación continua; la asistencia para la obtención de certificaciones y la implantación de procesos de calidad y buenas prácticas, así como el fomento de la vinculación con centros tecnológicos o universidades.

Las capacidades técnicas y gerenciales de los pequeños productores de la cadena de tomate y chile verde pueden ser fortalecidas a través de las siguientes acciones específicas:

- Ofrecer cursos de capacitación en aspectos gerenciales y técnicas a los pequeños productores de tomate y chile verde. Por ejemplo, talleres de capacitación en la

contabilidad de los ingresos y gastos relacionados con la producción de la empresa, cálculo de costos y márgenes de ganancia.

- Capacitar a los productores en el uso adecuado de fertilizantes y agroquímicos en la producción y la detección temprana de enfermedades y plagas. Los recursos de remesas y su apalancamiento en el sistema financiero pueden servir para contratar personal capacitado para impartir estos cursos. El contenido y duración de los cursos deben ser adaptados a las capacidades de los actores de la cadena, que como evidenció la encuesta son heterogéneas.
- Capacitar a los productores para la conceptualización y el planteamiento de proyectos productivos rentables y el llenado de solicitudes, con el propósito de acceder a los proyectos y apoyos del sector público. Además, el financiamiento privado tiene que estar acorde con el ciclo productivo de la siembra, la cosecha y la comercialización de las hortalizas.
- Capacitar y facilitar las inversiones para la siembra de tomate y chile verde mediante condiciones protegidas como son casas malla e invernaderos, que además de tener mayores rendimientos por hectárea, evitan la enfermedad de la planta y el menor uso de agroquímicos, protegiendo el área de siembra y el medio ambiente. Este es un aspecto muy relevante para la inversión de remesas en actividades productivas, dado que el cambio climático está haciendo más difíciles las condiciones de producción.
- Fortalecer las capacidades técnicas de los pequeños productores de la cadena para adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias del producto, para hacer su trazabilidad e implementar buenas prácticas agrícolas y su certificación.
- Promover la vinculación de centros de investigación, universidades y laboratorios con los productores de la cadena, para apoyarlos con asistencia técnica en diversos temas relacionados con la producción, el uso de insumos, las pruebas de calidad y las certificaciones.

Estrategia 7: Promover la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen

De acuerdo con las cifras de la encuesta levantada para este estudio, en la mayoría de los casos la decisión con respecto al destino de las remesas recibidas por los hogares es tomada por la persona jefa de familia. Sin embargo, los migrantes muestran una mayor propensión hacia el ahorro, por lo que en la medida en que se les incluya en la toma de decisiones con respecto al destino de las remesas se puede incentivar su mayor inversión en actividades productivas. Condiciones locales favorables —ambiente macroeconómico estable, instituciones sólidas, políticas regulatorias y de promoción, entre otros— incentivan a los migrantes a buscar proyectos y mecanismos para invertir las remesas que envían (Le, 2011).

El desarrollo del sector financiero es también un impulsor de la inversión de las remesas (Le, 2011). En la medida que la innovación de las instituciones financieras amplíe los servicios financieros disponibles para los migrantes y sus familias en casa, los migrantes podrán controlar y monitorear mejor la forma en la que los destinatarios utilizan las remesas. Estas innovaciones podrían intensificar los efectos positivos de las remesas sobre el desarrollo económico de los países de origen de los migrantes y también incrementar el monto de remesas enviadas

(Munyegeera y Matsumoto, 2016). Por su parte, McKenzie (2006) resalta la importancia de formar redes de migrantes para emprender inversiones conjuntas que apoyen a sus comunidades de origen. Estas asociaciones son un medio de gran utilidad para fomentar la creación o ampliación de pequeñas empresas o proyectos productivos.

Línea de acción 18: Desarrollar mecanismos de intermediación financiera

Se propone crear los instrumentos financieros adecuados y posicionar a los intermediarios financieros como vínculo entre los migrantes y los emprendimientos locales, brindando información a aquellos potenciales inversores, así como asistencia técnica a los productores locales, como elemento para acrecentar las posibilidades de éxito de los emprendimientos.

Un ejemplo de este tipo de instrumentos son los fondos de inversión, que constituyen un patrimonio común autónomo, formado por la captación de aportes de personas naturales y jurídicas denominados “participantes”, que desean invertir en valores, bienes y demás activos, por su cuenta y riesgo. Los resultados o ganancias de estas inversiones se distribuyen entre los participantes de forma proporcional al número de cuotas de cada uno. Una institución financiera se encarga de administrar los fondos de inversión. Entre sus funciones se incluye estructurar los fondos existentes, procurando lograr una adecuada combinación de riesgo y retorno de la cartera de inversiones. Este modelo lo ha aplicado CAPCEM SAFI, en el Estado Plurinacional de Bolivia (para mayores detalles, véase Aldasoro, 2019).

Otro instrumento para que los migrantes puedan invertir en micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en su país de origen son las nuevas aplicaciones de tecnologías financieras (Fintech) para el suministro de servicios financieros. Además de las soluciones en línea diseñadas para el envío de dinero a empresas o personas en el extranjero, como TransferWise, los migrantes podrían aprovechar las plataformas donde inversionistas individuales ofrecen préstamos en línea a negocios y así logran obtener buenos rendimientos los primeros y pagar menos intereses los segundos. Modelos de negocio como Kubo Financiero, basados en una institución financiera supervisada por una superintendencia bancaria, podrían ofrecer mayor seguridad y transparencia a los migrantes para sus inversiones.

Línea de acción 19: Diseñar modelos financieros sostenibles

Promover la inclusión financiera de migrantes y sus familias receptoras requiere intermediarios financieros con disposición institucional para atender este segmento de mercado y además poseer la capacidad técnica y financiera para hacerlo y alcanzar modelos financieramente autosostenibles. La falta de disposición por parte de instituciones financieras en este tipo de proyectos ha determinado que estas solo mantengan su oferta de servicios mientras reciben el incentivo que las motivó para involucrarse en el proyecto. Allet (2011) sugiere identificar las instituciones financieras cuya incursión en el tema de remesas y migrantes es motivada por su propio modelo comercial, responsabilidad social y misión. Estas suelen ser más consistentes en su oferta de financiamiento, en virtud de que es parte de la razón misma de su existencia (incentivos endógenos) y no el resultado de un incentivo externo.

Existen diversas iniciativas en las que cajas de ahorros, bancos y otro tipo de instituciones financieras que reciben y procesan remesas familiares ofrecen incentivos para expandir ese ahorro. Hall (2010) remarca el caso del Banco Solidario de Ecuador, que ha contado con una infraestructura sólida para desarrollar sus actividades y con suficientes fondos de contrapartida. Este banco ha

elaborado productos dirigidos a migrantes en diversas áreas: gastos de viaje, ahorro multipropósito, crédito inmobiliario, créditos de consumo y otros servicios financieros.

Línea de acción 20: Promover la asociación entre migrantes

Dada la importancia de la asociación entre migrantes, se recomienda diseñar mecanismos que promuevan la creación de grupos de interés o uniones de personas que, sin llegar a constituir una figura legal, firmen un convenio para trabajar de manera conjunta en un proyecto o iniciativa específico. La red de consulados y el Viceministerio de Salvadoreños en el Exterior juegan un papel central en la difusión de las iniciativas y la facilitación de los trámites necesarios para establecer los grupos de interés o uniones de personas. El apoyo para la conformación de grupos también podría ser iniciativa de los *home-town associations* o asociaciones locales, que son alianzas sociales que se forman entre migrantes de la misma ciudad o región de origen. Su propósito es mantener conexiones y proporcionar ayuda mutua a los migrantes, así como a las comunidades de origen.

El Programa 3X1 para Migrantes del Gobierno mexicano es un ejemplo de la promoción de asociación entre migrantes. En sus reglas de operación (Gobierno de México, 2019), se establece que podrán participar organizaciones o clubes de migrantes que estén integrados por al menos diez personas, mayores de 18 años, en su mayoría de origen mexicano que residan en el exterior. Los consulados de México emiten un documento mediante el cual se toma nota de la existencia, conformación y objetivos del club u organización de migrantes. Los mismos consulados expiden a los grupos de migrantes un documento denominado Toma de nota, que certifica su constitución y posee vigencia de dos años a partir de su emisión.

Línea de acción 21: Lanzar una campaña de difusión del proyecto o iniciativa entre migrantes

Los migrantes deben sentirse atraídos para destinar parte de sus ahorros a proyectos productivos en sus comunidades de origen. Se recomienda diseñar una campaña de difusión clara que proporcione información sobre los beneficios esperados y la importancia de su contribución. Esta campaña podría contar con el apoyo de la red de consulados y las asociaciones locales de migrantes (*home-town associations*). La campaña incluye la difusión de la convocatoria, así como de los resultados obtenidos para lograr un efecto de diseminación e interés por participar en futuras convocatorias.

El Programa 3x1 para Migrantes de México cuenta con mecanismos de difusión por parte de diversos actores involucrados: gobierno federal, gobiernos locales y organizaciones de migrantes. En la primera foto se muestra un extracto de la campaña de difusión de la Federación Zacatecana (FEDZAC), que agrupa a varias federaciones de migrantes originarios del estado de Zacatecas en los Estados Unidos. El segundo fue publicado por el gobierno municipal de Calvillo, en el estado de Aguascalientes. El tercero corresponde a información ofrecida por Conexión Migrante, una empresa que proporciona diversos servicios e información para migrantes mexicanos en los Estados Unidos.

Imagen 1
México: ejemplos de difusión del Programa 3x1 para Migrantes



Fuente: Información disponible [en línea] <https://www.gob.mx/bienestar/acciones-y-programas/programa-3x1-para-migrantes>.

En el cuadro 13 se presenta de manera resumida las estrategias y las líneas de acción, así como ejemplos específicos de su aplicación.

Cuadro 13
Estrategias para promover la inversión de remesas en la cadena de valor de tomate y chile verde a través de una mayor inclusión financiera

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
1.-Fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera	<ol style="list-style-type: none"> Fortalecer y ampliar los mecanismos de protección al consumidor. Articular una estrategia nacional de digitalización de pagos. Promover la adecuación del marco legal para propiciar la inclusión financiera. Utilizar la actual legislación en materia de garantías para facilitar el acceso al financiamiento por parte de pequeños productores rurales. 	<p>Fortalecer la institucionalidad de protección al consumidor de servicios financieros, con particular atención en los receptores de remesas, en materia de cobros, cargos y comisiones.</p> <p>Fortalecer la institucionalidad y mecanismos disponibles para la protección de los usuarios de servicios financieros, para prevenir abusos y discriminación por parte de las instituciones de crédito.</p> <p>Brindar asesoría y capacitación a las comunidades rurales de pequeños productores sobre el uso de los servicios financieros digitales, en particular los relacionados con la recepción y el uso de remesas. Para los actores de la cadena de tomate y chile verde, se propone diseñar iniciativas orientadas a fortalecer las capacidades para el acceso y uso de servicios financieros digitales. El contenido sería diferenciado para los receptores y los no receptores de remesas, así como para los actores que tienen capacidades financieras diferenciadas, de acuerdo con los resultados de la encuesta (por ejemplo, los productores que cultivan y comercializan tienen en promedio las mayores capacidades).</p> <p>Adequar el marco regulatorio y de supervisión del sistema financiero para incentivar el uso de metodologías de evaluación de crédito que permitan la consideración de fuentes complementarias de ingreso, como remesas y los recursos de la diáspora.</p> <p>Divulgar información precisa sobre las comisiones, los recargos y las tasas de interés del sistema financiero, con base en la normatividad vigente aprobada por el regulador y supervisor del sistema financiero nacional. Estas acciones se concentrarían en los territorios que reciben remesas y practican la producción agrícola a pequeña y mediana escala.</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<p>Mejorar la conectividad para el acceso y uso de servicios financieros digitales en las comunidades rurales, con especial atención en los que reciben remesas.</p> <p>Facilitar el acceso a los servicios financieros digitales para llevar a cabo de manera ágil, segura y a bajo costo diversas transacciones, desde los gastos del hogar hasta apoyar las actividades de la cadena valor. Entre las acciones que se recomiendan para la cadena están el otorgamiento de facilidades para la adquisición y renta de equipo de tecnologías de la información y la comunicación, así como el pago de los servicios de conexión.</p> <p>Fomentar la interoperabilidad entre las diversas instituciones financieras, para agilizar el envío de remesas.</p> <p>Revisar la normatividad del sistema financiero, así como de las prácticas de las instituciones financieras para garantizar que no se discrimine a mujeres emprendedoras en el acceso y uso de servicios financieros.</p>
<p>2. Fortalecer las capacidades financieras</p>	<p>5. Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de los servicios financieros.</p> <p>6. Desarrollar y fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para incorporar a segmentos de población desatendida.</p>	<p>Emprender un programa amplio coordinado entre las diferentes instancias gubernamentales (sistema educativo, sistema financiero y banca de desarrollo) para impulsar el desarrollo de las capacidades financieras de los receptores de remesas y productores locales en el área rural.</p> <p>Diseñar contenidos diferenciados para los receptores y los no receptores de remesas, en el caso de los actores de la cadena de tomate y chile verde, así como para los actores que tienen capacidades financieras diferenciadas, de acuerdo con los resultados de la encuesta. Entre los temas que se incluyen están conceptos financieros básicos como tasas de interés, la diferencia entre las tasas activa y pasiva, el proceso para créditos y su utilización para los fines que fue solicitado, y la elaboración y gestión de presupuestos.</p> <p>Lanzar una campaña de información y educación financiera dirigida a la diáspora salvadoreña para invertir en el sector productivo.</p> <p>Capacitar a ejecutivos y operadores financieros para diseñar y desarrollar productos financieros acordes con las necesidades de la cadena productiva de tomate y chile verde, sobre todo a quienes se encuentran en los primeros eslabones.</p>
<p>3. Diseñar nuevos productos financieros</p>	<p>7. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de migrantes.</p> <p>8. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de los receptores de remesas.</p> <p>9. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de las mujeres.</p>	<p>Organizar mesas de diálogo entre los actores de la cadena de tomate y chile verde y representantes del sistema financiero para intercambiar opiniones acerca de las necesidades y oportunidades de ambos lados, con el objetivo de facilitar el diseño de instrumentos más adecuados. Este acercamiento podría generar lazos de confianza en el largo plazo entre ambas partes.</p> <p>Realizar estudios de diagnóstico por parte de las entidades financieras para identificar y apoyar a población desatendida receptora de remesas y que a su vez son pequeños productores.</p> <p>Fortalecer las capacidades de bancos y compañías de seguros para ofrecer servicios de microseguros agropecuarios, en particular para la cadena de tomate y chile verde que tienen un alto potencial de</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<p>desarrollo, pero que es altamente vulnerable ante fenómenos climatológicos extremos.</p> <p>Promover alianzas estrategias entre las instituciones financieras nacionales y extranjeras para facilitar los procedimientos y las condiciones de envío y recepción de remesas.</p> <p>Diseñar instrumentos financieros que permitan establecer metas concretas de ahorro-inversión entre los receptores de remesas, con miras a invertir en el fortalecimiento de cadenas de valor.</p> <p>Emprender acciones para aplicar la perspectiva de género dentro de la inclusión financiera, reconociendo diferencias sistemáticas en aspectos como la aversión al riesgo, la propensión a ahorrar y los conocimientos financieros.</p> <p>Diseñar mecanismos para promover y facilitar la inclusión de las mujeres en la cadena de valor de tomate y chile verde. Debe reconocerse que muchas veces son jefas de familia y requieren especial atención para ofrecerles productos tales como ahorro, acceso al crédito, realizar inversiones productivas rentables, seguros y educación financiera. La falta de titularidad de la propiedad es un factor que limita de manera importante el acceso al financiamiento por parte de las mujeres.</p>
4. Fortalecer la oferta financiera	10. Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso. 11. Reducción de costos financieros.	<p>Fortalecer los esquemas de acceso con fuentes de fondeo para expandir el crédito en áreas rurales por parte de entidades financieras y comunidades de bajos ingresos. Estos esquemas son de particular importancia a microfinancieras que tienen mayor presencia y acceso en los territorios rurales.</p> <p>Desarrollar mecanismos que promuevan el acceso a fuentes de fondeo de segundo piso con reducción de los costos financieros, lo que requiere el compromiso de los receptores de crédito a escalar económicamente las actividades productivas y a cumplir con sus obligaciones de pago.</p> <p>Brindar asesoría a los proveedores de servicios financieros para diseñar estrategias que les permitan reducir los costos operativos de ofrecer servicios financieros a la población que se ubica en zonas de baja densidad demográfica y bajos ingresos (como los territorios en los que opera la cadena de valor de tomate y chile verde).</p> <p>Ofrecer esquemas de garantías públicas que permitan reducir los costos financieros de ofrecer créditos a actividades poco diversificadas y que enfrentan altos riesgos climáticos y de mercado (como la producción de tomate y chile verde).</p>
5. Fortalecer la asociatividad y la articulación de la cadena	12. Diseñar programas para la inversión de remesas e incentivar la articulación vertical. 13. Diseñar e implementar programas para la inversión de remesas y su articulación horizontal.	<p>Promover la asociatividad entre los actores de un mismo eslabón para alcanzar economías de escala y generar estrategias para un uso conjunto de los recursos que provienen de las remesas y del sistema financiero.</p> <p>Fomentar la asociación entre los productores de la cadena para que los proyectos productivos tengan mayor probabilidad de obtener financiamiento del sector financiero formal y concursar exitosamente por fondos y apoyo público.</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
	<p>14. Poner en marcha instrumentos de apoyo a la comercialización entre los pequeños productores receptores de remesas.</p> <p>15. Poner en marcha instrumento de desarrollo de proveedores y acceso a insumos de buena calidad y precio de pequeños productores rurales.</p>	<p>Las remesas, junto con el financiamiento que estas permitan obtener, favorecerán con mejores plazos y tasa de interés recursos financieros para que los grupos de pequeños productores de la cadena de valor se embarquen en las siguientes iniciativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adquirir mejores insumos y maquinaria y equipo. • Comprar fertilizantes y agroquímicos de buena calidad para aumentar los rendimientos, y sean amigables con el medio ambiente y el cuidado de la biodiversidad. • Contratar servicios de laboratorio y asistencia técnica para enfrentar enfermedades y plagas. • Contratar capacitación para los pequeños productores en el uso adecuado de insumos y maquinaria. • Tener acceso a tecnologías para la producción bajo condiciones protegidas, como las casas malla y los invernaderos. • Contratar -asistencia técnica, insumos, maquinaria y equipo para incursionar en la producción orgánica. • Implementar esquemas de producción escalonada y la entrega a tiempo en locales comerciales, hoteles y turismo. • Tener mayor acceso al agua (pozos o instalaciones) ya que es un recurso escaso y de primera necesidad. <p>Construir y reforzar vínculos entre los productores de tomate y chile verde y canales de comercialización (supermercados, restaurantes, hoteles, compras de gobierno, industria de procesamiento) para facilitar la venta en condiciones justas.</p> <p>Brindar asistencia técnica a los actores de la cadena para construir una marca propia o denominación de origen para proveerle mayor acceso y oportunidad de venta con calidad e higiene en los mercados de hortalizas.</p> <p>Fomentar la asociatividad para la formación de Centros de Acopio y Servicio (CAS) que permita mejores condiciones de comercialización del tomate y el chile verde.</p> <p>En materia de comercialización, los recursos de las remesas y su apalancamiento en el sistema financiero permitirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Comprar equipo de transporte especializado (camiones refrigerados) para la conserva de hortalizas que son un producto perecedero. • - Implementar un sistema de trazabilidad y buenas prácticas agrícolas para satisfacer las necesidades del mercado y el consumidor. • - Diseñar campañas de difusión para el consumo de hortalizas nacionales y de educación del consumidor para distinguir las diferentes variedades de tomate y chile verde y se pague un precio más justo. • - Tener acceso a información del precio de los mercados mayoristas y minoristas de insumos, precios y material de trabajo.

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
6. Fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores	<p>16. Brindar asistencia técnica para la formulación y gestión de proyectos productivos que hacen uso de las remesas familiares.</p> <p>17. Fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los productores que invierten las remesas familiares.</p>	<p>Organizar cursos de capacitación en aspectos gerenciales y técnicas a los pequeños productores de tomate y chile verde. Por ejemplo, talleres para capacitación en la contabilidad de los ingresos y gastos relacionados con la producción de la empresa, cálculo de costos y márgenes de ganancia.</p> <p>Otro aspecto importante es el uso adecuado de fertilizantes y agroquímicos en la producción y la detección temprana de enfermedades y plagas. Los recursos de remesas y su apalancamiento en el sistema financiero pueden servir para contratar personal capacitado para impartir estos cursos. El contenido y duración de los cursos deben ser adaptados a las capacidades de los actores de la cadena, que como evidenció la encuesta son heterogéneas.</p> <p>Capacitar a los productores para la conceptualización y el planteamiento de proyectos productivos rentables y el llenado de solicitudes, con el propósito de acceder a los proyectos y apoyos del sector público. Además, el financiamiento privado tiene que estar acorde con el ciclo productivo de la siembra, la cosecha y la comercialización de las hortalizas.</p> <p>Capacitar y facilitar las inversiones para la siembra de tomate y chile verde mediante condiciones protegidas como son casas malla e invernaderos, que además de tener mayores rendimientos por hectárea, evitan la enfermedad de la planta y el menor uso de agroquímicos, protegiendo el área de siembra y el medio ambiente. Este es un aspecto muy relevante para la inversión de remesas en actividades productivas, dado que el cambio climático está haciendo más difícil las condiciones de producción.</p> <p>Fortalecer las capacidades técnicas de los pequeños productores de la cadena para adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias del producto, para su trazabilidad y la implementación de buenas prácticas agrícolas y su certificación.</p> <p>Promover la vinculación de centros de investigación, universidades, y laboratorios con los productores de la cadena, para apoyarlos con asistencia técnica en diversos temas relacionados con la producción, el uso de insumos, las pruebas de calidad y las certificaciones.</p>
7. Promover la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen	<p>18. Desarrollar mecanismo de intermediación financiera.</p> <p>19. Diseñar modelos financieros sostenibles.</p> <p>20. Promover la asociación entre migrantes.</p> <p>21. Lanzar una campaña de difusión del proyecto o iniciativa entre migrantes.</p>	<p>Promover esquemas para incentivar la apertura de cuentas bancarias de depósito e inversión para los migrantes. Esto podría servir como un aval para la familia receptora de remesas cuando solicite un crédito para inversión. Para ello se requiere un marco legal propicio que dé certidumbre al sistema financiero.</p> <p>Diseñar fondos de inversión, administrados por una institución financiera, para atraer la inversión de los migrantes en proyectos productivos. En el contexto particular de la cadena de tomate y chile verde, se recomienda diseñar fondos que busquen canalizar recursos a iniciativas colectivas de fortalecimiento, y que estén focalizados en los territorios de origen de los migrantes.</p> <p>Generar nuevas aplicaciones de tecnologías financieras para proveer servicios financieros y ampliar la gama de productos para los migrantes.</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<p>Diseñar plataformas en línea para migrantes inversionistas individuales y colectivos que busquen prestar y apoyar financieramente las actividades de la cadena.</p> <p>Promover la asociatividad entre los migrantes para que colaboren e inviertan de manera conjunta en favor de iniciativas productivas en su país de origen. Para ello se puede trabajar de manera coordinada con los consulados y el Viceministerio de Salvadoreños en el exterior que tienen un papel central en la difusión de las iniciativas y facilitación de los trámites necesarios para establecer los grupos de interés.</p> <p>Diseñar proyectos productivos de cadena de valor atractivos para los migrantes, quienes con sus ahorros y envíos de remesas apoyen directamente las iniciativas de fortalecimiento de la cadena de valor.</p> <p>Diseñar e instrumentar campañas de difusión a través de la red de consulados o asociaciones locales de migrantes para incentivar el ahorro y la inversión en su país de origen.</p>

Fuente: Elaboración propia.

VII. Conclusiones

La cadena de tomate y chile verde en El Salvador enfrenta diversas restricciones que afectan negativamente su competitividad. A pesar de que estos productos juegan un papel central en la dieta salvadoreña, las importaciones llegan a representar hasta el 80% del consumo nacional. Entre las restricciones que podrían ser atendidas a través de una mayor inversión de los productores se cuentan la insuficiente aplicación de buenas prácticas agrícolas, la escala de producción pequeña, los bajos rendimientos debido a los métodos de producción utilizados, la exigua inversión en nuevas tecnologías, las limitadas posibilidades de los productores para comercializar exitosamente sus hortalizas en mercados formales y las modestas capacidades para agregar valor a través de la transformación.

A partir de la segmentación de la evidencia empírica por tipo de cultivo y de productor se efectúa una caracterización de los actores de la cadena. En primer lugar, los productores de chile tienen en promedio mayores ingresos que los productores de tomate, exhiben una mayor inclusión financiera y presentan una mayor propensión a emprender inversiones para sus actividades productivas. En segundo lugar, al distinguir por tipo de productor —los que solamente cultivan (52,4% del total de productores), los que cultivan y comercializan (43%), y los que cultivan y transforman (4,8%— se aprecian efectos diferenciados clave.

En términos de inclusión financiera, los que se dedican también a la transformación hacen un uso muy limitado de instrumentos financieros para manejar sus finanzas personales, no así para su actividad productiva. Los que solamente cultivan tienen un mayor nivel de ingreso y mayor inclusión financiera, que los que se diversifican hacia la comercialización y la transformación. Este último resultado es en principio una sorpresa, pues cabría esperar que dicha diversificación hacia otras actividades de la cadena diera mayores espacios para la apropiación del valor agregado.

La evidencia apunta a que las actividades de transformación que realizan los mismos productores primarios son de bajo valor agregado, a pesar de que este grupo es el que en

promedio genera más empleo. Por su parte, los que cultivan y comercializan son los que presentan la mayor probabilidad de invertir en las actividades de la cadena.

En tercer lugar, los receptores de remesas, frente a los no receptores, reportan un mayor ingreso familiar promedio y ostentan mayores niveles de inclusión financiera a nivel individual. Sin embargo, es menos probable que los receptores busquen financiamiento para sus actividades productivas, quizá vinculado a una mayor disponibilidad de recursos propios y familiares. Consistente con este resultado, cuando los receptores solicitan financiamiento, es menos probable que sean rechazados.

Un elemento por destacar es la baja asociatividad presente en la cadena, que es una constante en las diversas segmentaciones. Solamente un 15% pertenece a alguna asociación, lo que dificulta aún más su acceso a créditos, tecnología, compra de insumos y programas de apoyo gubernamental.

En lo que respecta a la inclusión financiera de los individuos, la evidencia empírica ofrece las siguientes conclusiones. Las mujeres tienen una probabilidad 89% menor que los hombres de poseer una cuenta en una entidad financiera, en función del resto de las variables (por ejemplo, ingreso del hogar, tipo de producción, edad y educación, entre otros). Este resultado subraya la necesidad de contar con políticas de inclusión financiera que identifiquen explícitamente sus necesidades en este rubro.

Hay una asociación positiva entre la escolaridad y la posibilidad de estar incluido financieramente, lo que apunta a la integralidad de los esfuerzos para fortalecer las capacidades financieras en el marco de una estrategia de inclusión financiera. También se identificó una relación positiva entre el ingreso del hogar y la inclusión financiera; el 71% de los productores que no tienen una cuenta bancaria argumentaron como motivo principal la falta de ingresos. Esto reafirma la necesidad de diseñar productos orientados a satisfacer las necesidades de los segmentos con menores ingresos de la población.

Por otro lado, se observa que el acceso a las TIC ejerce un impacto significativo sobre la probabilidad de estar incluido financieramente, lo que indica el potencial de nuevos productos (como el dinero electrónico) y canales de distribución (como los corresponsales financieros), para proveer acceso a poblaciones actualmente excluidas. Además, se observa heterogeneidad entre los diferentes departamentos en cuanto a los grados de inclusión financiera, lo que probablemente esté vinculado con la oferta de servicios financieros disponible en cada departamento. Por último, con respecto al papel de las remesas en la inclusión financiera, se confirma una relación positiva y estadísticamente significativa, solamente para los casos de los departamentos de Cusco y La Libertad. La justificación de este último hallazgo requiere una mayor profundización, tarea que por ahora queda pendiente para futura elaboración.

En cuanto a la inclusión financiera de las actividades productivas, cabe puntualizar que, con respecto al financiamiento inicial (para el emprendimiento), se observa una mayor propensión (2,7 veces) a recurrir a fuentes formales entre productores de Chile, que entre productores de tomate. Asimismo, se identifica una heterogeneidad entre departamentos. Mientras que en San Vicente y Usulután es más probable que se haya recurrido a fondos provenientes de programas públicos, en Sonsonate la mayor probabilidad se inclina hacia recursos provenientes de familiares. Lo anterior puede estar vinculado con la distribución geográfica de los distintos cultivos, así como con las diferencias en la oferta de financiamiento disponible por departamento.

Por su parte, 11,3% de los productores de la cadena son emigrantes retornados que iniciaron su negocio al regresar al país; entre ellos se aprecia una mayor propensión a recurrir a recursos familiares para emprender sus actividades, por encima de recursos propios o fuentes formales. Más aún, entre ellos se presenta una alta tendencia a no solicitar financiamiento formal para las necesidades subsecuentes de la actividad productiva. Este resultado sugiere la oportunidad de desarrollar productos y servicios que satisfagan sus necesidades financieras. Se observa también una relación negativa entre el acceso a fuentes formales de financiamiento y la edad del productor. Considerando que la edad promedio de los productores al iniciar la actividad productiva rondaba los 40 años, aquí surge también otra oportunidad para complementar la oferta financiera existente.

Con respecto al financiamiento en etapas subsecuentes, se verifica que la inclusión financiera de los individuos, medida por la tenencia de una cuenta en una entidad financiera, es uno de los principales factores asociados a la obtención de financiamiento para actividades productivas. Esto evidencia una progresión en la inclusión financiera; es decir, el primer contacto es con productos relativamente comunes y sencillos, como una cuenta de ahorro, y luego se escala gradualmente a otros servicios como crédito, seguros e inversiones. Llama la atención que los productores que financiaron el inicio de su actividad productiva con recursos de programas públicos vieron reducida drásticamente la probabilidad de tener acceso a fuentes formales para el financiamiento subsecuente. Esta experiencia reitera la importancia de formar un historial entre las entidades financieras. Por otro lado, hay una relación positiva entre el tamaño del negocio, medido por el número de trabajadores, y la probabilidad de obtener financiamiento. El reto es construir mecanismos para canalizar financiamiento a los productores de menor tamaño.

La recepción de remesas no incide directamente sobre la decisión de solicitar financiamiento para la actividad productiva. Sin embargo, entre quienes obtienen financiamiento, el ser receptor de remesas potencia la probabilidad de obtener dicho financiamiento de la banca comercial, más que de otras fuentes. Además, como se comentó, las mujeres enfrentan mayores barreras para tener acceso al sistema financiero. Entre las que obtienen financiamiento para sus actividades productivas, es más probable que lo hagan de instituciones financieras no bancarias, como cooperativas o microfinancieras, que tradicionalmente tienen una mayor proporción de mujeres como clientes que otro tipo de instituciones financieras. Por último, los productores de Chile presentan una mayor propensión a obtener financiamiento de la banca comercial que de otras fuentes formales de financiamiento, lo que se relaciona con mayores capacidades e ingresos. Por tipo de productor, la evidencia sugiere que entre los que se han diversificado a la transformación se observa una mayor probabilidad de lograr financiamiento.

Los resultados en cuanto a la inversión son que una mayor probabilidad de que los productores inviertan en su actividad productiva está positivamente asociada con haber obtenido financiamiento de fuentes formales, tanto para el inicio de las actividades como para apoyos subsecuentes de este tipo. Por otro lado, se observa una menor propensión de las mujeres a efectuar inversiones, conducta relacionada principalmente con un menor acceso al financiamiento. En línea con los hallazgos anteriores, los productores de Chile presentan una propensión a invertir 60% mayor que los de tomate. De igual manera, los productores que se han diversificado hacia la comercialización registran una propensión a invertir casi dos veces superior a la de los que solamente se dedican al cultivo. En contraste, los que se han diversificado hacia la transformación tienen una propensión 76,1% menor a invertir que los que solamente cultivan.

Entre los productores apoyados por un programa público de fomento productivo, se aprecia una mayor probabilidad de invertir (66%). El 60% de los entrevistados reportan haber recibido apoyo público, principalmente del Paquete Agrícola otorgado por el MAG, lo que parece repercutir en un efecto positivo sobre las perspectivas de las actividades productivas. No fue posible establecer una relación estadísticamente significativa entre los receptores de remesas y la probabilidad de invertir en la cadena. No obstante, los receptores reportan destinar un 15,2% a la inversión y al mismo cultivo de sus hortalizas (en parte puede estar dirigida a capital de trabajo). Los factores asociados con la inversión de las remesas en actividades productivas son que una mayor frecuencia en la recepción de remesas eleva la probabilidad de invertir una proporción de estas, que los productores de Chile muestran una mayor probabilidad de invertir las remesas que los de tomate y que, por actividad en la cadena, los productores que también comercializan están más inclinados a invertir.

A manera de conclusión, a continuación se resaltan cinco mensajes del análisis empírico. Primero, existe una relación positiva entre la recepción de remesas y la inclusión financiera. En segundo lugar, se verifica sistemáticamente una asociación positiva entre la inclusión financiera y la inversión. En tercer lugar, los productores de Chile presentaron mayores capacidades e ingreso, inclusión financiera y propensión a invertir. En cuarto lugar, por tipo de productor los resultados son mixtos entre los que solamente cultivan y los que cultivan y comercializan, pero los que cultivan y transforman revelaron menores capacidades, inclusión financiera y propensión a invertir. En quinto lugar, a lo largo del análisis se verifica que las mujeres tienen una menor inclusión financiera y se insertan de manera más precaria en la cadena de valor.

Este diagnóstico es la base para el diseño de estrategias que fomenten una mayor inclusión financiera y una creciente inversión de las remesas en actividades productivas. Las estrategias fueron elaboradas tomando en cuenta las conclusiones de los documentos *Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural* (Aldasoro, 2019), y *Fortalecimiento de la inclusión y capacidades financieras en el ámbito rural: Un plan de acción* (Rosado y Villarreal, 2019). Un conjunto preliminar de estrategias se examinó a fondo con altas autoridades del Ministerio de Economía y expertos del sistema financiero, durante la segunda semana de marzo de 2019. La retroalimentación nutrió la formulación de las estrategias que fueron presentadas y analizadas con los actores de la cadena de tomate y Chile Verde dulce en la segunda mesa de diálogo²³, realizada el 21 de marzo de 2019 en San Salvador. En una segunda instancia, el 28 de marzo de 2019, se dialogó por medio de una videoconferencia con representantes del Instituto de Salvadoreños en el Exterior y de entidades financieras²⁴.

Mediante la construcción de un árbol de decisiones se identificó la restricción principal que se quiere resolver: el uso limitado de las remesas familiares para inversión en actividades productivas. Entre las causas principales resalta una cobertura deficiente de servicios públicos que incide sobre la decisión de dedicar una parte significativa de los bajos recursos disponibles a cubrir necesidades primarias como alimento, salud y educación. En este contexto, las remesas son un

²³ La segunda mesa de diálogo fue presidida por la Viceministra de Comercio e Industria Merlin Barrera. Entre los asistentes a la segunda mesa de diálogo se incluyó a representantes del Ministerio de Economía, del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA), del Ministerio de Agricultura y Ganadería, del Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP) y del Banco de Fomento Agropecuario (BFA), así como de cooperativas campesinas (Canasta Campesina, Cooperativa Primero de Mayo).

²⁴ Empresa remesadora RIA, Superintendencia del Sistema Financiero, Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES), y de la Federación de Cajas de Crédito y Bancos de Trabajadores.

complemento de gran importancia. Un segundo factor que limita el uso productivo de remesas son las reducidas capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores, lo que obstaculiza la identificación de oportunidades de mejora y el lanzamiento de nuevas iniciativas. La baja asociatividad entre los productores de la cadena complica su acceso al crédito, la comercialización de sus productos en mejores condiciones y la inversión en proyectos que garanticen una mayor productividad y rentabilidad. Asimismo, los niveles reducidos de inclusión financiera limitan el acceso al financiamiento que los pequeños productores requieren para escalar su actividad.

Por el lado de los efectos, se identifica un potencial no aprovechado de las remesas familiares como un recurso que promueva un mayor desarrollo local. Las capacidades diferenciadas de los productores y su acceso a fuentes formales de financiamiento se manifiestan en un ensanchamiento de la brecha en materia de ingresos y condiciones de vida. Por su parte, en el árbol de objetivos se expone cómo transformar las restricciones en el escenario deseado. El objetivo central es acrecentar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas por medio de la inclusión financiera. Los medios para superar las barreras identificadas son el fortalecimiento de las capacidades financieras, gerenciales y técnicas; una mayor asociación entre los pequeños productores; la expansión de la inclusión financiera y el fortalecimiento de la articulación de la cadena.

Los fines que se persiguen con estas acciones son: i) cadenas de valor escaladas económicamente, es decir, con mayor productividad, eficiencia y rentabilidad, sobre la base de una mayor generación de valor agregado e innovación; ii) cadenas de valor escaladas socialmente, es decir, que el escalamiento económico se traduzca en mayores ingresos para los pequeños productores y mejores condiciones de vida para sus comunidades; iii) una creciente proporción de las remesas familiares invertidas en proyectos productivos rentables, y iv) una mayor inclusión financiera de los pequeños productores rurales.

Con estos criterios se diseñaron 7 estrategias y 21 líneas de acción para promover la inversión de remesas en actividades productivas a través de una mayor inclusión financiera. El Gobierno de El Salvador expresó su interés particular por implementar la estrategia 7: Promover la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen. Para ello se diseñó un nuevo plan de trabajo de cooperación técnica, que permitió identificar los retos y oportunidades que enfrentar la diáspora salvadoreña para invertir. Los resultados de esta iniciativa, que también contó con el financiamiento de FIDA y la Unión Europea, pueden encontrarse en el sitio web de la CEPAL (véase [en línea] https://www.cepal.org/sites/default/files/static/files/estrategias_para_la_inversion_el_salvador_0.pdf).

Bibliografía

- Acosta, P. (2011), "School attendance, child labour, and remittances from international migration in El Salvador", *Journal of Development Studies*, vol. 47, N° 6, junio.
- Adams, R. H. J. y A. Cuecuecha (2013), "The impact of remittances on investment and poverty in Ghana", *World Development*, vol. 50.
- _____ (2010), "The economic impact of international remittances on poverty and household consumption and investment in Indonesia", *Policy Research Working Papers*, The World Bank, septiembre.
- Adams, R. H. J. y J. Page, J. (2005), "Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries?", *World Development*, vol. 33, N° 10.
- Aggarwal, R., A. Demirgüç-Kunt y M. S. Martínez-Pería (2011), "Do remittances promote financial development?", *Journal of Development Economics*, vol. 96, N° 2.
- _____ (2006), "Do workers' remittances promote financial development?", *Policy Research Working Papers*, N° WPS 3957, Washington, D. C., World Bank.
- Agudelo Tascón, L. F. (2016), "Remesas y su relación con variables macroeconómicas: efecto sobre el crecimiento económico, desempleo e inflación en Colombia: 2001–2010", tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Airola, J. (2008), "Labor supply in response to remittance income: The case of Mexico", *The Journal of Developing Areas*, vol. 41, N° 2.
- Akobeng, E. (2016), "Out of inequality and poverty: Evidence for the effectiveness of remittances in Sub-Saharan Africa", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 60.
- Aldasoro, B. (2019), "Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural", *Documentos de Proyectos*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Aldunate, E. y J. Córdoba (2011), "Formulación de programas con la metodología de marco lógico", *Serie Manuales CEPAL*, N° 68, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Allet, M. (2011), "Measuring the environmental performance of microfinance", *Working Paper*, N° 11/045, Centre for European Research on Microfinance.
- Ambrosius, C. y A. Cuecuecha (2016), "Remittances and the use of formal and informal financial services", *World Development*, vol. 77.
- Ang, J. B. (2010), *Finance and Inequality: The Case of India*, vol. 76, N° 3.
- Aportela, F. (1999), "Effect of financial access on savings by low-income people", Research Department, Banco de México.
- Arestis, P. y P. Demetriades (1997), "Financial development and economic growth: Assessing the evidence", *The Economic Journal*, vol. 107, N° 442.
- Argumedo, P. (2017), *Inclusión financiera de pequeños productores rurales: estudio de caso en El Salvador* (LC/MEX/W.21/REV.1), Ciudad de México, CEPAL.
- Bakker, M. (2015), "Forging the Remittances-to-Development Nexus", *Migrating into Financial Markets*, University of California Press.
- Ball, C., C. Lopez, y J. Reyes (2012), "Remittances, inflation and exchange rate regimes in small open economies", *MPRA Paper*, N° 39852, julio.
- Banco Mundial (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*, Washington, D. C., International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- _____(2012), Evaluación de las tierras de El Salvador. Núm. 82312-SV, junio <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/681301468023435879/pdf/823120WP0P123301vador0Final0Espanol.pdf>.
- BCR (Banco Central de Reserva de El Salvador) (2019^a), *Resultados de la sexta encuesta de remesas familiares 2018*, enero.
- _____(2019b), "Remesas familiares de El Salvador crecen 8,4% y superan los \$5.400 millones en 2018", Comunicado de prensa, enero.
- _____(2018), "Presidente del BCR participa en lanzamiento de primera sociedad proveedora de dinero electrónico autorizada", Comunicado de prensa, julio.
- _____(2016), *Encuesta nacional de acceso a servicios financieros de El Salvador. Demanda nacional de servicios financieros*, julio.
- Barajas, A. y otros (2015), "Financial inclusion: Can it meet multiple macroeconomic goals?", *Staff Discussion Notes*, N° 15/17, Washington, D. C., Fondo Monetario Internacional (FMI), septiembre.
- Barrientos, R. y S. Serrano (2017), *Sistema único de validación y envío de información, correspondientes financieros*, Superintendencia del Sistema Financiera, marzo.
- BBVA (2018), "Anuario de Migración y Remesas México 2018", Ciudad de México, Fundación BBVA, julio.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, y R. Levine (2007), "Finance, inequality and the poor", *Journal of Economic Growth*, vol. 12, N° 1.
- _____(2004), "Finance, inequality, and poverty: Cross-Country evidence", *NBER Working Paper Series*, N° 10979.
- Beck, T., R. Levine y N. Loayza (2000), "Finance and the sources of growth", *Journal of Financial Economics*, vol. 58, N° 1-2.
- Bencivenga, V. R. y B. D. Smith (1991), "Financial intermediation and endogenous growth", *The Review of Economic Studies*, vol. 58.
- Bjuggren, P., J. Dzansi y G. Shukur (2010), "Remittances and investment", *Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation*, N° 216, Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.
- Bonilla Leal, S. A. (2016), "Migración internacional, remesas e inclusión financiera: el caso de México", *Documentos de remesas e inclusión financiera*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).

- _____(2015), "Migración internacional, remesas e inclusión financiera. El caso de la República Dominicana", *Documentos de remesas e inclusión financiera*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- Boukhatem, J. (2016), "Assessing the direct effect of financial development on poverty reduction in a panel of low and middle-income countries", *Research in International Business and Finance*, vol. 37.
- Burgess, E. (2014), *Inclusive Savings for Remittance Clients*, Washington D.C., Multilateral Investment Fund.
- Cabrera, O. (2018) "Ha habido fuga de cerebros de El Salvador a los Estados Unidos", *La prensa gráfica*, enero [en línea] <https://www.laprensagrafica.com/economia/Ha-habido-fuga-de-cerebros-de-El-Salvador-hacia-Estados-Unidos-20180112-0053.html>.
- Castelhana, M. y otros (2016), "The effects of migration and remittances on productive investment in rural Mexico" [en línea] http://clinlawell.dyson.cornell.edu/Mexico_migration_remittances_investment_paper.pdf.
- Cervantes González, J. A. y A. P. Uribe (2017), "Migración internacional, remesas e inclusión financiera. El caso de Honduras", *Documentos de remesas e inclusión financiera*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2018), "Centroamérica y la República Dominicana: Evolución económica en 2017 y perspectivas para 2018. Estudio económico", México, julio.
- _____(2016), *Horizontes 2030: La igualdad en el centro del desarrollo sostenible*, Santiago de Chile.
- CFI (Corporación Financiera Internacional) (2013), *Closing the credit gap for formal and informal micro, small, and medium enterprises*.
- Claessens, S. y E. Perotti (2007), "Finance and inequality: Channels and evidence", *Journal of Comparative Economics*, vol. 35, N° 4, diciembre.
- _____(2005), "The links between finance and inequality: channels and evidence", *Documento de trabajo*, N° 3365, Washington, D. C., The World Bank.
- Cohen, J. H. (2001), "Transnational migration in rural Oaxaca, Mexico: Dependency, development, and the household", *American Anthropologist*, vol. 103, N° 4.
- Collins, D. y otros (2009), "The portfolios of the poor. How the world's poor live on \$2 a day", Princeton, Princeton University Press.
- Cooray, A. (2012), "Migrant remittances, financial sector development and the government ownership of banks: Evidence from a group of non-OECD economies", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, vol. 22, N° 4, octubre.
- Cull, R., T. Ehrbeck y N. Holle (2014), "La inclusión financiera y el desarrollo: pruebas recientes de su impacto", *Enfoques*, N° 92, Washington, D.C., Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP), abril.
- Chappell, L. y otros (2010), *Development on the Move: Measuring and Optimising Migration's Economic and Social Impacts: Global Project Report*, Londres, Reino Unido, Institute for Public Policy Research (IPPR) y The Global Development Network (GND), mayo.
- Demirgüç-Kunt, Asli y otros (2011), «Remittances and banking sector breadth and depth: Evidence from Mexico», *Journal of Development Economics*, vol. 95, No. 2, 1 de julio.
- Demirgüç-Kunt, A. y L. Klapper (2012), "Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database", *Policy Research Working Paper*, N° 6025, Washington, D. C., World Bank.
- Demirgüç-Kunt, A. y otros (2018), *The Global Findex Database 2017. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*, Washington, D. C., The World Bank.
- DIGESTYC (Dirección General de Estadística y Censos) (2018), "Encuesta de hogares de propósitos múltiples (EHPM), 2017", mayo.

- Doi, Y., D. McKenzie y B. Zia (2012), "Who you train matters: Identifying complementary effects of financial education on migrant households", *Impact Evaluation Series*, vol. 65, The World Bank.
- Durand, J. y otros (1996), "International migration and development in Mexican communities", *Demography*, vol. 33, N° 2.
- Edouard, F. (2010), "Gobernanza en la tenencia de la tierra y recursos naturales en América Central" *Documentos de trabajo sobre tenencia de la tierra*, N° 18, Roma, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
- Edwards, A. C. y M. Ureta (2003), "International migration, remittances, and schooling: evidence from El Salvador", *Journal of Development Economics*, vol. 72, N° 2, diciembre.
- El Salvador, Asamblea Legislativa (2016), *Ley de supervisión y regulación del sistema financiero*, Decreto N° 592, Diario oficial 412, septiembre.
- _____ (2011), *Ley especial para la protección y desarrollo de la persona migrante salvadoreña y su familia*, Decreto N° 655, Diario Oficial 74, abril [en línea] <https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/F33C3EBE-8BBB-4410-8271-005B04B61F0E.pdf>
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2018), *Microscopio Global 2018: El entorno para la Inclusión Financiera*, Nueva York, NY, AfDB, Bill y Melinda Gates Foundation, Accion, IDB/IDB Invest, Accion, and Metlife Foundation.
- EIU/BID (Economist Intelligence Unit/Banco Interamericano de Desarrollo) (2018), *2018 Global Microscope on Financial Inclusion: Dataset*.
- Ezike, J. E. (2017), "Household inward remittances and productive investment in Nigeria: A multidimensional analysis", *Advances in Social Sciences Research Journal*, vol. 4, N° 16, agosto.
- Fenton, R. y R. Padilla-Pérez (2012), "Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México" (LC/MEX/L.1052), N° 135, *serie Estudios y Perspectivas*.
- Ferraro, C. (comp.) (2011), *Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), Santiago de Chile.
- Ferraz, J. C. y L. Ramos (2018), "Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina. Innovaciones, factores determinantes y prácticas de las instituciones financieras de desarrollo. Informe regional (LC/TS.2018/22)", Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.
- Finkelstein, A. y F. Mandelman (2016), "Remittances, entrepreneurship, and employment dynamics over the business cycle", *Journal of International Economics*, vol. 103.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2018), "Financial Access Survey (FAS)" [en línea] <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>.
- Fromentin, V. (2017), "The long-run and short-run impacts of remittances on financial development in developing countries", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 66, noviembre.
- Galor, O. y O. Moav (2004), "From physical to human capital accumulation: Inequality and the process of development", *The Review of Economics Studies*, vol. 71, N° 4, octubre.
- Gallardo, J., M. Goldberg y B. Randhawa (2006), "Strategic alliances to scale up financial services in rural areas", *World Bank Working Paper*, N° 16, Washington, D. C., Banco Mundial.
- Gammage, S. (2006), *Exporting people and recruiting remittances: a development strategy for El Salvador*, November.
- García, N. y otros (2013), "La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas", *Serie políticas públicas y transformación productiva*, N° 12, Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Garni, A. (2013), "Land Tenure, Migration, and Development: A Comparative Case Study", *Latin American Research Review*, vol. 48, N° 1.

- Garrido, C. (2011), "Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: oportunidades y desafíos", *Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina*, C. Ferraro (comp.), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), Santiago de Chile.
- Giuliano, P. y M. Ruiz-Arranz (2009), "Remittances, financial development, and growth", *Journal of Development Economics*, vol. 90, N° 1, septiembre.
- Glytsos, N. (1993), "Measuring the income effects of migrant remittances: A methodological approach applied to Greece", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 42, N° 1, octubre.
- Gobierno de El Salvador (2017), *Política nacional para la protección y desarrollo de la persona migrante salvadoreña y su familia*, julio.
- Gobierno de México, Secretaría de Gobernación (2019) "Acuerdo por el que se emiten las Reglas de Operación del Programa 3x1 para Migrantes, para el ejercicio fiscal 2019.", *Diario oficial de la Federación*, Ciudad de México, 28 de febrero [en línea] https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5551455&fecha=28/02/2019.
- González Casares, G. G., M. A. Viera Mendoza y X. Ordeñana Rodríguez (2009), "El destino de las remesas en Ecuador: un análisis microeconómico sobre los factores que determinan su utilización en actividades de inversión", *Revista de economía del Caribe*, N° 4, diciembre.
- Gundel, J. (2002), "The migration–development nexus: Somalia case study", *International Migration*, vol. 40, N° 5, 1 de enero.
- Gupta, S., C. A. Pattillo y S. Wagh (2009), "Effect of remittances on poverty and financial development in Sub-Saharan Africa", *World Development*, vol. 37, N° 1, enero.
- Habibullah, M. S. y K. Eng (2006), "Does financial development cause economic growth? A panel data dynamic analysis for the Asian developing Countries", *Journal of the Asia Pacific Economy*, vol. 11, N° 4.
- Hall J, (2010), "Diez años de innovación en remesas: lecciones aprendidas y modelos para el futuro, Proyectos, estudios y actividades de diseminación del Fondo Multilateral de Inversiones del 2000–2009", Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones del Grupo BID (BID-FOMIN).
- Hendry, D. y H. M. Krolzig (2001), *Automatic econometric model selection using PcGets 1.0* (4. ed.), London, Timberlake Consultants Press.
- Hildebrandt, N. y D. J. McKenzie (2005), "The effects of migration on child health in Mexico", *Economía*, vol. 6, N° 1, otoño.
- Hurtado de García, X. C. y M. G. Orantes de Palacios (2011), "Los salvadoreños en Estados Unidos, sus remesas familiares y el impacto de la crisis económica", *Documento de trabajo*, N° 2011-01, Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).
- IFAD (International Fund for Agricultural Development) (2015), "The use of remittances and financial inclusion", A report by the International Fund for Agricultural Development (IFAD) and the World Bank Group to the G20 Global Partnership for Financial Inclusion, septiembre.
- _____(2009a), *Report on migration, remittances and rural development*.
- _____(2009b), *Remittances: Sending money home* [en línea] <https://www.ifad.org/documents/38714170/39148759/Remittances+-+sending+money+home.pdf/1584b1ab-b874-4fec-8e81-94fca3e25abf>.
- Inoue, T. (2018), "Financial development, remittances, and poverty reduction: Empirical evidence from a macroeconomic viewpoint", *Journal of Economics and Business*, vol. 96, marzo.
- Issahaku, H., J. Y. Abor y S. K. Harvey (2017), "Remittances, banks and stock markets: Panel evidence from developing countries", *Research in International Business and Finance*, vol. 42.
- Jouini, J. (2015), "Economic growth and remittances in Tunisia: Bi-directional causal links", *Journal of Policy Modeling*, vol. 37, N° 2.
- Keller, L. y R. Rouse (2016), *La población receptora de remesas en El Salvador, un análisis de sus características sociodemográficas*, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), septiembre.

- King, R. G. y R. Levine (1993^a), "Finance, entrepreneurship and growth", *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, N° 3, diciembre.
- _____ (1993^b), "Finance and growth: Schumpeter might be right", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, N° 3, agosto.
- Kosse, A. y R. Vermeulen (2014), "Migrants' choice of remittance channel: Do general payment habits play a role?", *World Development*, vol. 62.
- Le, T. (2011), "Remittances for economic development: The investment perspective", *Economic Modelling*, vol. 28, N° 6, noviembre.
- Lesser, G. y J. Batalova (2017), "Inmigrantes centroamericanos en los Estados Unidos", Washington, D. C., Migration Policy Institute [en línea] <https://www.migrationpolicy.org/article/inmigrantes-centroamericanos-en-los-estados-unidos>.
- López-Córdova, J. E., R. A. Tokman y E. A. Verhoogen (2005), "Globalization, migration, and development: The role of Mexican migrant remittances", *Economía*, vol. 6, N° 1.
- Lopez-Feldman, A. y J. E. Taylor (2010), "Does migration make rural households more productive? Evidence from Mexico", *Journal of Development Studies*, vol. 46, N° 1, enero.
- Maldonado, R. (2016), "Migración internacional, remesas e inclusión financiera. El caso de El Salvador", *Documentos de remesas e inclusión financiera*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- McKenzie, D. J. (2006), "Beyond remittances: The effects of migration on Mexican households", *International Migration, Remittances & the Brain Drain*, Washington, D. C., The World Bank.
- Mezger-Kveder, C. y C. Beauchemin (2010), "The role of international migration experience for investment at home: Direct, indirect, and equalising effects in Senegal", *Popul Space*.
- Mines, R. (1981), "Developing a community tradition of migration: A field study in rural Zacatecas, Mexico, and California Settlement Areas", *Center for U.S.-Mexican Studies*, vol. 3, UC San Diego, University of California at San Diego.
- Mondal, R. K. y R. Khanam (2018), "The impacts of international migrant's remittances on household consumption volatility in developing countries", *Economic Analysis and Policy*, vol. 59, septiembre.
- MPI (Migration Policy Institute) (2018), [sitio web] <https://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/us-immigrant-population-metropolitan-area> [fecha de consulta: septiembre de 2018].
- Munyegera, G. K. y T. Matsumoto (2016), "Mobile money, remittances, and household welfare: Panel evidence from rural Uganda", *World Development*, vol. 79.
- Nadvi, K. (1999), "Collective efficiency and collective failure: The response of the sialkot surgical instrument cluster to global quality pressures", *World Development*, 27, 9.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (2018), *Enhancing SME access to diversified financing instruments*, París.
- OCDE/INFE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico/International Network on Financial Education) (2012), *Principles on national strategies for financial education*, París.
- Oddone, C. N. y otros (2016), *Fortalecimiento de la cadena de valor de tomate y chile verde dulce en El Salvador*, México, enero.
- OEA (Organización de los Estados Americanos) (2012), *El Salvador - Síntesis histórica de la migración internacional en El Salvador* [en línea] <http://www.migracionoea.org/index.php/es/sicremi-es/17-sicremi/publicacion-2011/paises-es/117-el-salvador-1-si-ntesis-histo-rica-de-las-migracio-n-internacional-en-el-salvador.html>.
- Oke, B. O., O. M. Uadiale, y O. P. Okpala (2011), "Impact of workers' remittances on financial development in Nigeria", *International Business Research*, vol. 4, N° 4.
- OIM (Organización Internacional para las Migraciones) (2017), *Encuesta nacional de migraciones y remesas El Salvador 2017*, San Salvador.

- Osili, U. y A. Paulson (2008), "What can we learn about financial access from U.S. immigrants? The role of country of origin institutions and immigrant beliefs", *The World Bank Economic Review*, vol. 22, N° 3.
- Padilla-Pérez, R. (2014), *Strengthening Value Chains as an Industrial Policy Instrument. Methodology and Experience of ECLAC in Central America*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Padilla Pérez, R., y C. N. Oddone (2016), *Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40662/1/S1601085_es.pdf.
- Pérez, E. y D. Titelman (2018), "La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo", *Libros de la CEPAL*, N° 153, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL).
- Poggio, S. (2007), "La experiencia migratoria según género: salvadoreños y salvadoreñas en el Estado de Maryland", *La aljaba, segunda época. Revista de estudios de la mujer*, vol. XI <http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/pubpdf/aljaba/n11a01poggio.pdf>.
- Ponce, J., I. Olivé y M. Onofa (2011), "The role of international remittances in health outcomes in Ecuador: Prevention and response to shock", *International Migration Review*, vol. 45, N° 3, septiembre.
- Reichert, J. (1981), "The migrant syndrome: seasonal U.S. wage labor and rural development in central Mexico", *Human Organization*, vol. 40, N° 1, marzo.
- Rewilak, J. (2017), "The role of financial development in poverty reduction", *Review of Development Finance*, vol. 7, N° 2.
- Roa, M. J. y D. Mejía, (2018), *Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- Roa, M. J. y otros (2014), *Educación e inclusión financieras en América Latina y el Caribe. Programas de los bancos centrales y las superintendencias financieras*, 1ª ed., México, D. F., Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos/Banco de la República de Colombia.
- Robert, C., E. Tilman y H. Nina (2014), "La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto", 92, *Enfoques*, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), abril.
- Rosado, J. y F. G. Villarreal (2019), "Fortalecimiento de la inclusión y capacidades financieras en el ámbito rural: Pautas para un plan de acción", *Documentos de Proyectos*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rozelle, S., J. E. Taylor y A. de Brauw (1999), "Migration, remittances, and agricultural productivity in China", *American Economic Review*, vol. 89, N° 2, mayo.
- Sahay, R. y otros (2015), "Financial inclusion: can it meet multiple macroeconomic goals?", *Staff Discussion Notes*, vol. 15, N° 17.
- Schmitz, H. (1995), "Collective efficiency: Growth path for small-scale industry", *The Journal of Development Studies*, 31, 4.
- Schumpeter, J. (1976), *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México y Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Semyonov, M. y A. Gorodzeisky (2008), "Labor migration, remittances and economic well-being of households in the Philippines", *Population Research and Policy Review*, vol. 27, N° 5.
- Sigarán, M. (2013), "Mujeres migrantes sostiene la economía de El Salvador", *Cimacnoticias*, febrero [en línea] <https://www.cimacnoticias.com.mx/node/62648>.
- Singer, D. A. (2010), "Migrant remittances and exchange rate regimes in the developing world", *American Political Science Review*, vol. 104, N° 02, mayo.
- Sobiech, I. (2019), "Remittances, finance and growth: Does financial development foster the impact of remittances on economic growth?", *World Development*, vol. 113, enero.

- Solimano, A. (2004), "Remittances by emigrants: Issues and evidence", *New Sources of Development Finance*, A. B. Atkinson (ed.), Oxford University Press.
- Stark, O. (1991), *The migration of labor*, Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos, Oxford, Reino Unido, B. Blackwell.
- Stark, O., J. E. Taylor y S. Yitzhaki (1986), "Remittances and inequality", *The Economic Journal*, vol. 96, N° 383, septiembre.
- Stratan, A. y M. Chistruga (2012), "Economic consequences of remittances. Case of Moldova", *Procedia Economics and Finance*, International Conference Emerging Markets Queries in Finance and Business, Petru Maior University of Tîrgu-Mures, Rumania, 24-27 de octubre de 2012, vol. 3, enero.
- Stuart, J. y M. Kearney (1981), "Causes and effects of agricultural labor migration from the Mixteca of Oaxaca to California", *Working Papers in U.S.-Mexican Studies*, N° 28, Center for US-Mexican Studies.
- Taylor, J. E. (1999), "The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process", *International Migration*, vol. 37, N° 1, marzo.
- _____(1992), "Remittances and inequality reconsidered: Direct, indirect, and intertemporal effects", *Journal of Policy Modeling*, vol. 14, N° 2, abril.
- Taylor, J. E. y otros (1996), "International migration and national development", *Population Index*, vol. 62, N° 2.
- _____(1992), "Remittances and inequality reconsidered: Direct, indirect, and intertemporal effects", *Journal of Policy Modeling*, vol. 14, N° 2, abril.
- Taylor, J. E. y M. Castelhano (2016), "Economic impacts of migrant remittances", *International Handbook of Migration and Population Distribution*, M. J. White (ed.), Dordrecht, Springer Netherlands.
- Taylor, J. E. y T. J. Wyatt (1993), "Migration, assets, and income inequality in a diversified household-farm economy: Evidence from Mexico", *Working Papers*, 232415, University of California, Davis, Department of Agricultural and Resource Economics.
- Terry, D. F., S. Wilson, y P. D. Vasconcelos (2005), "Improving the development impact of remittances", Nueva York, Estados Unidos, United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA).
- UN DESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs) (2017), *The international migration Report 2017*, Nueva York, Estados Unidos, diciembre [en línea] <https://www.un.org/development/desa/publications/international-migration-report-2017.html>.
- United Nations Population Division (2018), "International Migrant Stock: The 2017 Revision" [en línea] <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2017/estimates17.asp>.
- USCRI/Universidad Tecnológica de El Salvador (U.S. Committee for Refugees and Immigrants) (2013) *Perfil actual de la persona migrante en El Salvador*, 1ª ed., San Salvador, El Salvador, diciembre.
- Vacaflares, D. E. (2012), "Remittances, monetary policy, and partial sterilization", *Southern Economic Journal*, vol. 79, N° 2, octubre.
- Vargas-Lundius, R. (2004), "Remittances and rural development", Twenty-Seventh Session of IFAD's Governing Council, Roma, Italia, International Fund for Agricultural Development (IFAD).
- Villarreal, F. (ed.) (2017), "Financial inclusion of small rural producers", *ECLAC Books*, N° 147, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Wiest, R. (1984), "External dependency and the perpetuation of temporary migration to the United States", *Patterns of undocumented migration: Mexico and the United States*, R. C. Jones (ed.), Totowa, NJ, Rowman and Littlefield Publishers.
- Wise, R. D. y H. R. Ramírez (2001), "The emergence of collective migrants and their role in Mexico's local and regional development", *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, vol. 22, N° 3, enero.

- Woodruff, C. y R. Zenteno (2007), "Migration networks and microenterprises in Mexico", *Journal of Development Economics*, vol. 82, N° 2, marzo.
- World Bank (2018), "Migration and remittances: Recent developments and outlook, special topic: Transit migration", *Migration and Development Brief*, N° 28, Washington, D. C., abril.
- _____ (2017), *Migration and Remittances Data 2017*, Washington, D. C.
- Yang, D. (2011), "Migrant remittances", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, N° 3, American Economic Association, agosto.
- _____ (2008), "International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrant's exchange rate shocks", *The Economic Journal*, vol. 118, N° 528, marzo.
- Yang, D. y H. Choi (2007), "Are remittances insurance? Evidence from rainfall shocks in the Philippines", *The World Bank Economic Review*, vol. 21, N° 2, enero.
- Zarate-Hoyos, G. A. (2004), "Consumption and remittances in migrant households: Toward a productive use of remittances", *Contemporary Economic Policy*, vol. 22/4.
- Zhunio, M. C., S. Vishwasrao y E. P. Chiang (2012), "The influence of remittances on education and health outcomes: a cross country study", *Applied Economics*, vol. 44, 35.

Anexo

Anexo 1

Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)

General

1. Nombre del departamento _____
2. Nombre del municipio _____
3. Nombre del cantón _____
4. Zona

Urbana	Rural
--------	-------

Sección I Inserción productiva

Condición de actividad

5. En su negocio o actividad productiva, usted...

...contrata trabajadores a sueldo o salario	...es trabajador por cuenta propia
---	------------------------------------

6. ¿A qué se dedica su negocio o en qué consiste la actividad productiva que desarrolla actualmente?

Principal (solo seleccione una)

Solo producción de tomate	Otra
Solo producción de chile	
Producción de chile y tomate	
Producción de hortalizas según temporada o demanda	

Secundarias

Comercialización de hortalizas	Otra
Venta de plantines	
Elaboración y venta de conservas	
Turismo agrícola	
Venta de semillas	
Venta de abonos orgánicos	

Creación del negocio

7. ¿Cuáles son las tareas o funciones que desempeña en este negocio o actividad?

Administración	Fumigación
Comercialización	Recolección
Compra de insumos	Empaque

8. ¿Quién empezó este negocio o actividad productiva?

Usted solo(a)	Otra(s) personas(s)
Su pareja o cónyuge	
Usted y algún familiar	
Usted y otra(s) persona(s) (no familiares)	
Otro(s) familiar(es)	

9. Con respecto de la persona que inició este negocio o actividad productiva, se trata de...

...un trabajador migrante que actualmente se encuentra en el extranjero	...otra persona no migrante
...un trabajador migrante que retornó	

10. ¿En qué fecha empezó este negocio o actividad productiva?

Año _____

11. ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en este negocio o actividad productiva?

Por tradición familiar o lo heredó	Otra razón
Para mejorar el ingreso	
Tenía dinero y encontró una buena oportunidad	
Para ejercer su oficio, carrera o profesión	
No tenía la experiencia/escolaridad/capacitación requerida para otro tipo de empleo	
No había oportunidades de empleo	
Los empleos disponibles estaban mal pagados	
Requería un horario flexible	

12. El dinero para iniciar este negocio o actividad productiva ¿de dónde provino principalmente?

Banca comercial	Familiares o amigos
Banca de desarrollo	Recursos propios
Instituciones financieras no bancarias	Otro
Organizaciones empresariales	
Prestamista (informal)	
Programa público	

[Si la respuesta es distinta a 'familiares o amigos' o 'recursos propios' pasar a 14]

13. Con respecto de los fondos provenientes de 'familiares o amigos'/'recursos propios', su origen es principalmente...

...el ahorro recurrente de remesas recibidas	...otro
...la inversión de un migrante en el exterior	
...la inversión de un migrante retornado	

Registro y contabilidad

14. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?

Facturas	Ninguno
Comprobante de crédito fiscal	
Solo notas o comprobantes de venta	

15. ¿Usted forma parte de alguna asociación o cooperativa de productores?

Sí	No
----	----

16. Habitualmente, ¿cómo fija el precio de los productos o servicios ofrecidos?

Dependiendo de los precios ofrecidos por la competencia	Informe de precios del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)
Negociación con el cliente	El precio lo fija el comprador
Agrega una cuota o porcentaje al costo	Otro

Empleo

17. Durante los últimos 12 meses, ¿cuántas personas trabajaron en su negocio o actividad productiva?

	Hombres	Mujeres	Total
Socios			
Trabajadores que reciben un pago			
Trabajadores que no reciben un pago			
Total			

Desempeño del negocio

18. Durante los últimos 12 meses, en su negocio o actividad, invirtió en la compra de...

	Sí	No
...herramientas y utensilios de trabajo		
...maquinaria		
...mobiliario y equipo		
...terreno o local		
...vehículos		
...instalaciones (bodegas, invernadero, entre otros)		
...otros activos		

19. En promedio, ¿cuánto le deja su negocio o actividad al mes?

	Tomate	Chile
Hasta 250 USD		
De 251 a 500		
De 501 a 750		
De 751 a 1000		
De 1001 a 1500		
El negocio no genera ganancias [pasar a 21]		
No contestó [pasar a 21]		

20. Las ganancias que obtiene en su negocio o actividad le permiten...

...realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad	No le permiten invertir, ahorrar o cubrir gastos del hogar
...cubrir los gastos del hogar	

Capacitación

21. En los últimos 12 meses, ¿usted o sus empleados recibieron capacitación en alguna de las siguientes áreas?

	Sí	No
Manejo de materiales, herramientas, equipo o maquinaria		
Reparación de herramientas, equipo o maquinaria		
Aspectos administrativos, contables o fiscales		
Control de calidad en producción o servicio		
Computación		
Mercadotecnia, comercialización y ventas		
Seguridad e higiene		
Otro		
No recibió capacitación		

22. ¿En los últimos 12 meses recibió apoyo de alguno de los siguientes programas públicos en materia de fomento productivo?

Paquete agrícola	No recibió apoyo
PRODEMOR	
Amanecer rural	
Un pueblo un producto	
Otro	

Sección II Inclusión financiera

Las siguientes preguntas se refieren a sus finanzas personales

23. ¿Usted tiene alguna cuenta o tarjeta de nómina, ahorro, pensión o donde recibir apoyos del gobierno en algún banco o institución financiera?

Sí	No [pasar a 26]
----	-----------------

24. Antes de contratar la cuenta o tarjeta, ¿usted comparó con otros productos o en otras instituciones financieras (bancos, financieras, cooperativas, etc.)?

Sí	No [pasar a 27]
----	-----------------

25. ¿Qué medios utilizó para comparar los productos?

Información disponible en prensa, tv, internet, etc.	Otro
Acudiendo a sucursales/corresponsales (agencias)	
Consejo de amigos o familiares	

26. ¿Cuál es la principal razón por la que no tiene cuenta?

Considera que sus ingresos son insuficientes o variables	No confía en instituciones financieras o le dan mal servicios
Los intereses son bajos o las comisiones son altas	No la necesita
No cumple con los requisitos	La sucursal/el corresponsal (agencia) le queda lejos
Prefiere otras formas de ahorro/crédito	Otro

Las siguientes preguntas se refieren a las finanzas de su negocio / actividad productiva

27. Durante los últimos 12 meses, ¿usted buscó financiamiento para su actividad productiva?

Sí	No [pasar a 35]
----	-----------------

28. Durante los últimos 12 meses, ¿cuál fue el principal medio o institución por el que buscó y, en caso afirmativo, obtuvo financiamiento para su actividad productiva?

Entidad	Buscó	Obtuvo
Banca comercial		
Banca de desarrollo		
Instituciones financieras no bancarias		
Organizaciones empresariales		
Proveedores		
Familiares o amigos		
Prestamista (informal)		
Recursos propios		
Otros		

[Si la respuesta es distinta a 'familiares o amigos' o 'recursos propios' pasar a 30] [en caso de no haber recibido financiamiento pasar a 35]

29. Con respecto de los fondos provenientes de 'familiares o amigos'/'recursos propios', su origen es principalmente...

...el ahorro recurrente de remesas recibidas	...otro
...la inversión de un migrante en el exterior	
...la inversión de un migrante retornado	

30. ¿Por qué acudió a esa(s) fuente(s)?

Comisiones bajas	Cercanía física
Tasa de interés baja	Relación previa con la fuente
Tasa de interés fija/pagos fijos	Le piden menos requisitos
Plazo adecuado para el repago	Otro
Posibilidad de prepago sin penalización	
Período de gracia	

31. En caso de haber recibido financiamiento, ¿qué porcentaje le aprobaron respecto al monto originalmente solicitado?

Hasta el 20 %
Más del 20 y hasta 40%
Más del 40% y hasta 60%
Más del 60% y hasta 80%
Más del 80% y hasta 100%

32. En caso de haber recibido financiamiento, ¿qué tipo de garantías otorgó para recibir el crédito?

Ahorros o activos de socios
Inventarios o activos del negocio o actividad productiva
Bienes inmuebles del negocio o actividad productiva
Cuentas por cobrar del negocio o actividad productiva
Aval de una institución gubernamental
Aval de un particular
Estados financieros del negocio o actividad productiva
No aportó garantías/No le solicitaron [pasar a 34]

33. Con respecto al valor de la garantía, ¿qué porcentaje representó del crédito?

Hasta el 20%
Más del 20% y hasta 40%
Más del 40% y hasta 60%
Más del 60% y hasta 80%
Más del 80% y hasta 100%

34. ¿Cuál fue el motivo para solicitar el crédito?

Abrir el negocio o actividad productiva/ iniciar operaciones	Pago de deudas/pago de compromisos financieros
Expandir el negocio o actividad productiva/ abrir nuevas sucursales	Pago de gastos fijos (renta de inmuebles, nómina)
Financiamiento de las operaciones diarias (capital de trabajo)	Pago de impuestos
Compra de bienes de capital (vehículos, equipo, inmuebles)	Necesidades de liquidez
Otro	

35. ¿Cuál considera que sería el principal factor que podría limitar el acceso al financiamiento para un negocio o actividad productiva de su giro?

Muchos requisitos (garantías y otros)
Alta tasa de interés/alto costo
Los términos y condiciones de pago
Comprobar ingresos/capacidad de pago
Muchos trámites/trámites poco sencillos
Financiamiento no disponible en todos lados
No hay líneas de crédito para esta actividad
Los negocios o actividades productivas de este giro no enfrentan limitantes

36. ¿Por cuál(es) de los siguientes medios el negocio o actividad productiva realiza sus operaciones financieras?

Sucursal de la institución financiera	No realiza operaciones financieras [pasar a 38]
Cajeros automáticos	
Corresponsales/subagentes bancarios	
Medios electrónicos	

37. Durante los últimos 12 meses, ¿cuáles de los siguientes productos financieros utilizó?

Cuenta de depósito empresarial	Ninguna
Cuenta empresarial con chequera	
Tarjeta de crédito empresarial	
Tarjeta de débito empresarial	
Dispersión de nómina	
Banca por celular	
Banca por internet	
Créditos personales para los dueños o socios	
Tarjetas de crédito para los dueños o socios	
Terminal de punto de venta (cobro con tarjeta de crédito/débito)	
Factoraje	
Arrendamiento	

[Pasar a 39]

38. ¿Cuál es el motivo principal para no mantener una cuenta con alguna institución financiera?

Prefiere usar efectivo para ahorrar y hacer pagos
Las tasas de rendimiento son muy bajas
No hay instituciones financieras en su localidad
No sabe cómo funcionan los productos de ahorro o no tiene suficiente información
Las instituciones cobran altas comisiones
No le interesa/no lo necesita
Mal servicio
Otro

Sección III Remesas

39. En los últimos 12 meses, ¿algún miembro de su hogar recibió dinero que le enviara algún familiar o conocido que viven en otro país?

Sí	No [pasar a 51]
----	-----------------

40. ¿De dónde le envía habitualmente ese dinero ese familiar o conocido?

País	Estado	Ciudad
------	--------	--------

41. La persona que habitualmente envía el dinero desde el extranjero, es su...

...cónyuge	...otro familiar
...padre	Otro (amigos, conocidos)
...madre	
...hermano(a)	
...hijo(a)	

42. La persona que habitualmente envía dinero desde el extranjero, es...

...hombre	...mujer
-----------	----------

43. ¿Qué edad tiene la persona que habitualmente envía dinero desde el extranjero?

Años_____

44. ¿Por qué medio de envío reciben habitualmente el dinero?

Empresa remesadora	Familiar, amigo o conocido que viaja
Entidad financiera (solo pago)	Encomienda de empresa de transporte
Depósito a cuenta corriente/de ahorro	Tarjetas prepagadas
Depósito a cuentas de dinero electrónico	Money order
	Otro

45. En los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia recibieron dinero del extranjero en su hogar?

Semanal	De modo extraordinario
Quincenal	Otro
Mensual	
Trimestral	
Semestral	
Anual	

46. ¿Desde hace cuánto tiempo recibe ese dinero?

Menos de un año	Entre cinco y diez años
Entre uno y tres años	Más de diez años
Entre tres y cinco años	

47. En promedio ¿Qué cantidad de dinero recibieron en cada envío?

Menos de 50 dólares	Entre 201 y 250 dólares
---------------------	-------------------------

Entre 51 y 100 dólares	Entre 251 y 300 dólares
Entre 101 y 150 dólares	Entre 301 y 400 dólares
Entre 151 y 200 dólares	Más de 400 dólares

48. ¿Quién toma las decisiones sobre el uso del dinero recibido desde el extranjero?

La persona que envía el dinero	La persona que recibe el dinero
--------------------------------	---------------------------------

49. El dinero que recibe del extranjero, ¿con cuántas personas se comparte?

Número de personas _____ [registre 0 si no se comparten]

50. Del dinero recibido desde el extranjero durante los últimos 12 meses, qué porcentaje se destinó a...

...gastos en educación	...otras actividades productivas
...gastos en salud	...inversiones en compra de tierras, insumos, mercaderías, entre otros
...compra o reparación de electrodomésticos, muebles o electrónicos	...pago de deudas
...compra o reparación de vehículos	...ahorro
...compra, construcción o reparación de vivienda	...telefonía móvil
...consumo regular del hogar en alimentos, bebidas, ropa y zapatos y en pago de servicios (electricidad, gas, agua)	...otros
...cultivo de chile	
...cultivo de tomate	

Sección IV Características del entrevistado

51. Sexo

Hombre	Mujer
--------	-------

52. Edad (años) _____

53. Escolaridad

Ninguna	Media
Parvularia/preescolar	Superior universitaria
Básica/primaria	Superior no universitaria
	Postgrado

54. Estado civil

Soltero(a)	Casado(a)/unión libre	Separado(a), divorciado(a), viudo (a)
------------	-----------------------	---------------------------------------

55. ¿Cuánta gente vive en su casa?

Número de personas_____

56. Usted cuenta con...

...teléfono móvil	Ninguno
...internet	
...computadora	

57. ¿Usted o algún miembro de su hogar es beneficiario de algún programa público de desarrollo social? (Alimentación Escolar, Atención a Primera Infancia, Vaso de Leche, Uniforme, Una Niña/o Una Computadora, Comunidades Solidarias Rurales, Pensión Adultos Mayores, etc.)

Sí	No
----	----

58. Sumando los salarios y otros ingresos de todos los miembros de su familia, y excluyendo el dinero recibido desde el extranjero, ¿cuál es el ingreso mensual de su hogar?

Hasta 200 dólares	Entre 201 y 500 dólares	Más de 501 dólares
-------------------	-------------------------	--------------------

Glosario

Análisis de regresión: Proceso estadístico que se emplea para establecer cómo el valor de una variable de interés está relacionado con los cambios en otra variable. El proceso permite controlar por el efecto de otras variables que pueden incidir sobre la evolución de la variable de interés. Cuando la variable de interés describe situaciones discretas, como el hacer uso o no de un instrumento financiero, es preciso transformarla para llevar a cabo el análisis. Una alternativa de dicha transformación es utilizar la llamada función logística, que da lugar a los modelos de regresión logísticos, en los que los coeficientes de la regresión se pueden interpretar como la probabilidad de observar un cambio de categoría en la variable de interés asociado a cambios en otra variable.

Apalancamiento: Consiste en utilizar deuda con el propósito de incrementar los recursos disponibles para invertir. Se puede definir como la relación entre el capital propio y el capital prestado.

Asimetría de información: Ocurre cuando una parte de una transacción tiene más información que su contraparte con respecto a las características del bien o servicio objeto de la transacción.

Balanza de pagos: Registro de todas las transacciones monetarias efectuadas entre un país y el resto del mundo en un período determinado.

Banca electrónica: Es un servicio prestado por las entidades financieras con objeto de permitir a sus clientes efectuar operaciones y transacciones con sus productos de forma autónoma, independiente, segura y rápida a través de internet en tiempo real. También hace referencia al tipo de banca que funciona por medios electrónicos, como los cajeros electrónicos, teléfono y otras redes de comunicación.

Buenas prácticas agrícolas y buenas prácticas de manufactura: Conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientados a cuidar la salud humana, proteger el medio ambiente y mejorar las condiciones de los trabajadores y sus familias.

Cadena de valor: Comprende la amplia variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite a través de diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso.

Costos de transacción: Son aquellos en los que se incurre para poder llevar a cabo una transacción de mercado; por ejemplo, aquellos asociados a la búsqueda de proveedores, a la negociación y redacción de contratos, así como de supervisar la ejecución de la transacción en los términos estipulados.

Cuenta corriente: Es la sección de la balanza de pagos donde se registran las transacciones de comercio de bienes y servicios, los flujos vinculados a la inversión extranjera, así como las transferencias corrientes.

Diáspora: Las personas de una comunidad que viven fuera de su lugar de origen (migrantes o descendientes de migrantes). Las diásporas a menudo crean y desarrollan lazos económicos y sociales entre los lugares de origen y destino.

Dinero móvil: Se define como el valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor, que cumple las siguientes características: 1) es almacenado en un soporte electrónico, generalmente conocido como billetera móvil; 2) para realizar transacciones se utilizan fundamentalmente el servicio de mensajería instantánea o de texto; 3) es aceptado como medio de pago por entidades o personas distintas al emisor, 4) es emitido por un valor igual y en la misma moneda a los fondos recibidos, y 5) es automáticamente convertible en dinero en efectivo en la misma moneda y valor nominal en la que fue emitido.

Economías de escala: Es el caso en el que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse. En consecuencia, cuanto más se produce, el costo que enfrenta la empresa para fabricar un producto es menor. Por consiguiente, se logra un mayor beneficio por cada unidad extra que se elabora.

Emprendimiento: Iniciativa para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos.

Enfermedad holandesa: Se considera así a la situación en la que la bonanza causada por un auge exportador conduce a una apreciación real de la moneda y a una contracción de los sectores comerciables de la economía.

Escalamiento económico: Transformación productiva de una cadena de valor, así como de los eslabones que la componen, hacia mejores productos y servicios, procesos de producción superiores o actividades de mayor valor agregado así como más intensivas en conocimiento. La innovación es un elemento esencial del escalamiento, entendida en un sentido amplio y flexible. Por ende, abarca desde procesos y productos nuevos para los integrantes de la cadena, hasta innovaciones radicales, inéditas en el mundo.

Escalamiento social: Impacto social percibido por los individuos vinculados, directa e indirectamente, a una cadena de valor reflejados en mejoras en la cantidad y calidad del empleo, así como en otras dimensiones del bienestar.

Eslabón: Se denomina así a cada una de las etapas por la que transita la cadena de valor, como concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final. La cantidad de eslabones de una cadena de valor varía de manera sustancial según el tipo de industria.

Estrategias participativas: Instrumentos utilizados en procesos informativos, consultivos y de toma de decisiones con la finalidad de adquirir conocimientos desde la experiencia de los participantes en dichos procesos.

Garantías financieras: Respaldo de cumplimiento de las obligaciones adquiridas en una transacción financiera. Los tipos más frecuentes son avales, hipotecas y fianzas.

Garantías mobiliarias: Mecanismo que amplía la posibilidad de acceder a créditos a través de la constitución de garantías sobre bienes muebles.

Inclusión financiera: Promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como la expansión de su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad mediante el desarrollo de acciones personalizadas e innovadoras que incluyan educación y conocimientos financieros con el fin de promover el bienestar, y la inclusión económica y social. La inclusión financiera puede aumentar a lo largo del margen intensivo, cuando los mismos actores participan en más transacciones financieras, o bien en el margen extensivo, cuando se incluye a nuevos actores en la actividad financiera.

Integración horizontal: En el contexto del análisis de cadenas de valor, se refiere a una estrategia en la que diversos actores pertenecientes al mismo eslabón de la cadena de valor buscan mejorar su posición en la gobernanza de la cadena a través de la coordinación de actividades.

Integración vertical: En el contexto del análisis de cadenas de valor, se refiere a una estrategia en la que algún actor de la cadena busca mejorar su posición en la gobernanza de la cadena de valor a través de la integración de actividades que corresponden a otros eslabones de la cadena. Por ejemplo, el suministro de insumos o la distribución y comercialización de productos terminados.

Inversión extranjera de cartera: Inversión con propósito de rentabilidad y no de control en posiciones minoritarias de acciones y otras participaciones de capital, así como de bonos, pagarés e instrumentos financieros del mercado monetario

Inversión extranjera directa: Es aquella inversión que, proveniente de una fuente extranjera, se propone crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo en el país receptor.

Migración irregular: Personas que se desplazan al margen de las normas de los Estados de envío, de tránsito o de destino. En estas condiciones, el migrante, al carecer tanto de la autorización necesaria y de los documentos requeridos por las autoridades de inmigración, desde el punto de vista del país de destino se considera que su ingreso, residencia o trabajo son ilegales. Desde el punto de vista de los países de envío, la irregularidad se observa en los casos en que la persona atraviesa una frontera internacional sin documentos de viaje o pasaporte válido o no cumple con los requisitos administrativos exigidos para abandonar el país.

Migrante: El término designa a toda persona que por diversas razones se traslada fuera de su lugar de residencia habitual, ya sea dentro del mismo país o atravesando una frontera internacional, de manera temporal o permanente.

Regulación financiera: Es una forma de regulación (aplicación de normativas y supervisión) de las instituciones financieras, mediante la aplicación de determinados requisitos, restricciones y directrices, cuyo objetivo es mantener la integridad del sistema financiero. De esta manera se preserva la estabilidad del sistema financiero, se vela por su eficiencia y transparencia, así como por la seguridad y la solidez de sus integrantes.

Remesas familiares: Son las transferencias de salarios o del monto acumulado de recursos que hacen los migrantes individuales principalmente a su país de origen, y que se utilizan para apoyar a familiares a cargo, amortizar préstamos, hacer inversiones y otros fines.

Riesgo moral: Se manifiesta en el hecho de que una parte de una transacción toma la decisión sobre cuánto riesgo asumir, mientras que su contraparte acepta el costo de que las cosas salgan mal.

Sector financiero no regulado: Se encuadra en este rubro al conjunto de instituciones que prestan servicios financieros sin estar sujetas a la regulación financiera.

Sector financiero regulado: Conjunto de instituciones que generan, recogen, administran y dirigen tanto el ahorro como la inversión, dentro de una unidad político-económica, y cuyo establecimiento se rige por la legislación que regula las transacciones de activos financieros y por los mecanismos e instrumentos que permiten la transferencia de esos activos entre ahorradores, inversionistas y los usuarios del crédito.

Selección adversa: Se refiere a situaciones donde la participación en un mercado resulta afectada por la presencia de información asimétrica. Por ejemplo, en el mercado de seguros médicos, la selección adversa se materializa en una mayor tendencia a comprar seguros por parte de individuos con estilos de vida riesgosos.

Servicios de desarrollo empresarial: Se refiere a servicios como capacitación, transferencia de tecnología, apoyo en mercadeo, asesoramiento empresarial, tutorías e información destinada a ayudar a los pequeños y microempresarios a mejorar el desempeño de sus empresas.

Sesgo de selección: Distorsión de un análisis estadístico causada por problemas en el método de recolección de datos, por lo que la muestra no es representativa de la población de interés.

Sociedades de garantías recíprocas: Entidades financieras cuyo objetivo principal consiste en facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, otorgando avales recíprocos que mejoren sus condiciones de financiamiento a través de bancos, mercado de capitales y proveedores.

Transferencias corrientes: Se refiere a transacciones de la cuenta corriente, donde una parte suministra recursos para fines corrientes sin recibir directamente a cambio nada de valor económico. Incluye las remesas de trabajadores en el extranjero, donaciones, pagos de impuestos, entre otros.



En este documento se presentan un conjunto de estrategias para fomentar una creciente inversión de las remesas familiares, a través de una mayor inclusión financiera, a partir del estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador. Sobre la base del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, así como del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades para aprovechar las remesas familiares en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos y servicios financieros formales. Este documento forma parte de la iniciativa conjunta entre el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con el apoyo financiero de la Unión Europea, que busca contribuir al diseño de estrategias y políticas que permitan diversificar el rango de actividades económicas accesibles a los habitantes rurales que se encuentran en condiciones de pobreza, mediante la promoción del empleo y el emprendimiento.

