

DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

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

Estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana

Randolph Gilbert
Ramón Padilla Pérez
Francisco G. Villarreal



NACIONES UNIDAS



FIDA

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.cep.al.org/es/publications



www.cep.al.org/apps

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

Estudio de caso de la cadena de valor de lácteos
en la República Dominicana

Randolph Gilbert
Ramón Padilla Pérez
Francisco G. Villarreal



Este documento fue preparado por Randolph Gilbert, Ramón Padilla Pérez y Francisco G. Villarreal, 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 de las actividades 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.2020/86
LC/MEX/TS.2020/21
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2020
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México, 2020-29
S. 20-00479

Esta publicación debe citarse como: R. Gilbert, R. Padilla Pérez 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 lácteos en la República Dominicana”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86; LC/MEX/TS.2020/21), 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	9
Abstract	11
Introducción	13
I. Marco conceptual	19
A. Remesas, inclusión financiera y desarrollo	19
B. La evidencia empírica	21
1. Las remesas: magnitud e impacto macroeconómico	22
2. Las remesas y su impacto a nivel microeconómico	23
3. Las remesas y la inclusión financiera	24
4. Las remesas, la inclusión financiera y la inversión en actividades productivas	25
II. Antecedentes	29
A. Migración y remesas	29
B. Inclusión financiera en la República Dominicana	35
C. Cadena de valor de lácteos en la República Dominicana	37
III. Metodología	45
IV. Principales hallazgos	53
A. Características de los entrevistados y remesas	53
B. Inclusión financiera	61
C. Inserción productiva	72

V.	Análisis econométrico.....	85
A.	Inclusión financiera: individuos	88
B.	Inclusión financiera: actividad productiva	92
C.	Inversión en actividades productivas	99
VI.	Estrategias.....	105
A.	Antecedentes y justificación.....	105
B.	Estrategias y líneas de acción	109
VII.	Conclusiones.....	131
	Bibliografía.....	135
	Anexo.....	145
Anexo 1	Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo	147
	Glosario.....	159
Cuadros		
Cuadro 1	Estados Unidos: distribución geográfica de la migración dominicana en el país	30
Cuadro 2	Estados Unidos: distribución de la migración dominicana en el país por grupo de edad	31
Cuadro 3	Estados Unidos: inserción por ocupación y sectores de actividad de la migración dominicana en el país, 2016	32
Cuadro 4	República Dominicana: evolución de las remesas, 2010-2017.....	33
Cuadro 5	Países seleccionados: flujo de las remesas por principales emisores, 2010 y 2015-2017.....	34
Cuadro 6	República Dominicana: promedio por transacción de remesas por provincia, 2013-2017	34
Cuadro 7	República Dominicana: total de remesas recibidas por provincia de acuerdo con tipo de institución 2017, expresado como proporción de las remesas totales recibidas en cada provincia	35
Cuadro 8	Inclusión financiera: indicadores seleccionados.....	36
Cuadro 9	República Dominicana: restricciones de la cadena de valor lácteos	42
Cuadro 10	República Dominicana: metodología de muestreo	46
Cuadro 11	República Dominicana: identificación del marco muestral	47
Cuadro 12	República Dominicana: hogares que reciben remesas del exterior y que tienen vacuno, 2002 y 2010	48
Cuadro 13	República Dominicana: características del cálculo muestral.....	49
Cuadro 14	República Dominicana: estratos de la población objeto de estudio	49
Cuadro 15	Procedimiento de selección muestral por estratos.....	50
Cuadro 16	Plan de trabajo y su esquematización.....	51
Cuadro 17	República Dominicana: características socioeconómicas de la cadena de lácteos, entre receptores y no receptores de remesas, 2018	54
Cuadro 18	República Dominicana: vínculo de los actores de la cadena con familiares o conocidos que viven en el extranjero.....	56

Cuadro 19	República Dominicana: distribución de la población entre receptores y no receptores de remesas, por eslabón de la cadena	57
Cuadro 20	República Dominicana: distribución de las remesas por principales rubros de gastos.....	60
Cuadro 21	República Dominicana: características de inclusión financiera de la cadena de lácteos, entre receptores y no receptores de remesas, 2018	62
Cuadro 22	República Dominicana: tenencia de algún tipo de cuenta en una institución financiera por eslabón de la cadena.....	63
Cuadro 23	República Dominicana: tenencia de una cuenta bancaria en una institución financiera, entre receptores y no receptores de remesas	63
Cuadro 24	República Dominicana: distribución de la población que comparó productos financieros antes de contratarlos.....	63
Cuadro 25	República Dominicana: razón principal por la que no se tiene cuenta bancaria, por eslabón de la cadena	64
Cuadro 26	República Dominicana: proporción de los actores que buscó financiamiento para su actividad productiva en los 12 últimos meses, por eslabón de la cadena	66
Cuadro 27	República Dominicana: proporción de los actores de que buscó financiamiento para su actividad productiva en los 12 últimos meses, entre receptores y no receptores de remesas.....	66
Cuadro 28	República Dominicana: principales fuentes de financiamiento para la actividad productiva, por eslabón de la cadena	67
Cuadro 29	República Dominicana: tipos de garantías otorgadas para obtener el crédito, entre receptores y no receptores de remesas.....	67
Cuadro 30	República Dominicana: motivos para solicitar financiamiento, por eslabón de la cadena	68
Cuadro 31	República Dominicana: motivos para solicitar financiamiento, entre receptores y no receptores de remesas.....	69
Cuadro 32	República Dominicana: medios utilizados para realizar operaciones financieras, por eslabón de la cadena	70
Cuadro 33	República Dominicana: productos financieros más utilizados, por eslabón de la cadena	70
Cuadro 34	República Dominicana: motivo principal para no mantener una cuenta con alguna institución financiera, por eslabón de la cadena	72
Cuadro 35	República Dominicana: características de inserción productiva de la cadena de lácteos entre receptores y no receptores de remesas, 2018.....	73
Cuadro 36	República Dominicana: persona que empezó el negocio o actividad productiva, por eslabón de la cadena.....	75
Cuadro 37	República Dominicana: motivo principal por el que se inició en la actividad productiva, por eslabón de la cadena.....	76
Cuadro 38	República Dominicana: fuentes de financiamiento para iniciar el negocio.....	77
Cuadro 39	República Dominicana: tipo de comprobantes de venta expedidos, por eslabones de la cadena.....	79
Cuadro 40	República Dominicana: tipos de inversión en insumos para la producción, por eslabón de la cadena	80

Cuadro 41	República Dominicana: principales destinos de las ganancias, por eslabón de la cadena	82
Cuadro 42	República Dominicana: población que recibe capacitación, por eslabón de la cadena	83
Cuadro 43	República Dominicana: apoyo recibido de programas públicos en materia de fomento productivo, por eslabón de la cadena	84
Cuadro 44	República Dominicana: ingreso de los hogares.....	87
Cuadro 45	Individuos: tenencia de cuenta en una institución financiera	89
Cuadro 46	República Dominicana: actividad productiva - financiamiento inicial caso base: recursos propios.....	93
Cuadro 47	República Dominicana: actividad productiva: decisión de buscar financiamiento durante los 12 meses previos a la entrevista	95
Cuadro 48	República Dominicana: actividad productiva, selección de fuente de financiamiento formal.....	97
Cuadro 49	República Dominicana: decisión de invertir en los 12 meses previos a la entrevista.....	99
Cuadro 50	República Dominicana: inversión de remesas en actividades productivas	102
Cuadro 51	República Dominicana: estrategias para promover la inversión de remesas en la cadena de valor de lácteos a través de una mayor inclusión financiera	127

Gráficos

Gráfico 1	Países seleccionados: flujos de remesas familiares recibidas, 2017	22
Gráfico 2	Estados Unidos: migración dominicana en el país, 1980-2016.....	31
Gráfico 3	República Dominicana: receptores de remesas por provincias.....	56
Gráfico 4	República Dominicana: parentesco del receptor de remesas con la persona que envía remesa, según el sexo del remitente.....	57
Gráfico 5	República Dominicana: frecuencia de envíos por mujeres, por antigüedad en el destino	58
Gráfico 6	República Dominicana: frecuencia de envíos por hombres, por antigüedad en el destino	58
Gráfico 7	República Dominicana: principales rubros de gasto de las remesas de acuerdo con el sexo del remitente.....	61
Gráfico 8	República Dominicana: razón principal por la que no se tiene cuenta bancaria, entre receptores y no receptores de remesas	65
Gráfico 9	República Dominicana: proporción aprobada del monto original solicitado y porcentaje que representó el crédito respecto al valor de la garantía	69
Gráfico 10	República Dominicana: distribución de los eslabones de la cadena, entre receptores y no receptores de remesas.....	75
Gráfico 11	República Dominicana: promedio bruto mensual de ingresos y ganancias de los eslabones de la cadena.....	81
Gráfico 12	República Dominicana: probabilidades marginales de disponer de una cuenta en una institución financiera, de acuerdo con la actividad realizada en la cadena de valor, y de acuerdo con la provincia	90

Gráfico 13	República Dominicana: probabilidades marginales de contar con una cuenta en una institución financiera de acuerdo con la recepción de remesas.....	91
------------	--	----

Recuadros

Recuadro 1	México: productos financieros orientados a migrantes	117
Recuadro 2	Nepal: inclusión de la perspectiva de género en el diseño de productos financieros	119

Diagramas

Diagrama 1	República Dominicana: cadena de valor de los lácteos en el país	39
Diagrama 2	República Dominicana: uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de la cadena de valor de lácteos.....	107
Diagrama 3	Árbol de restricciones	108
Diagrama 4	Árbol de objetivos.....	109
Diagrama 5	Elementos centrales de las estrategias.....	110

Mapas

Mapa 1	República Dominicana: presencia territorial de la producción lechera.....	38
Mapa 2	República Dominicana: distribución espacial de hogares con ganado vacuno en la Región Este.....	47

Imagen

Imagen 1	México: ejemplos de difusión del Programa 3x1 para Migrantes	126
----------	--	-----

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. Al cierre de 2017, el flujo de remesas familiares enviadas a la República Dominicana alcanzó un monto de 5.912 millones de dólares, equivalente al 8,1% 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 dicha inversión 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 mayor inversión de las remesas familiares en la República Dominicana, a través de una mayor inclusión financiera, a partir del estudio de caso de la cadena de valor de lácteos. 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. In 2017, the flow of family remittances sent to the Dominican Republic amounted to US\$ 5.912 billion, which is equivalent to 8.1% 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 or 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 the investment of family remittances in the Dominican Republic through greater financial inclusion, based on the case study of the dairy 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 individuos reciben en su país de residencia y que son enviados por actores privados radicados en el extranjero, constituyen una fuente importante de recursos y financiamiento externo para muchos países (Agudelo, 2016; IFAD, 2009a; Solimano, 2004). 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 alrededor de 300.000 millones de dólares a sus familias de sus países de origen, a través de más de 1.500 millones de transacciones financieras (Financing Facility for Remittances, 2009). Se calcula que en 2017 los envíos de remesas a los países en desarrollo ascendían a más de 466.000 millones de dólares, mientras que el número de migrantes sumaba aproximadamente 258 millones de personas (World Bank, 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), la asistencia oficial para el desarrollo (ODA) y la 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 se debe 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 sus áreas de recepción a medida que se filtran

por conducto de la economía local o regional (Castelhano y otros, 2016; Garni, 2013; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009; Mezger-Kveder y Beauchemin, 2010; Zarate-Hoyos, 2004).

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 el 80%), mientras que el 20% restante se emplea en salud, educación, pagar deudas, así como abrir un negocio. Estos datos son apoyados por diversos estudios sobre países latinoamericanos (CEMLA, 2015, 2016b, 2016a).

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 (Adams y Cuecuecha, 2010; Durand, Kandel, Parrado y Massey, 1996; Glytsos, 1993; Mondal y Khanam, 2018). 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 coincide en la existencia de una asociación positiva entre una mayor inclusión financiera y la recepción de remesas familiares (Cooray, 2012; Demirgüç-Kunt y otros, 2011; Fromentin, 2017). Las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y expansión de los servicios financieros. De acuerdo con datos del Banco Mundial (2004), los mecanismos informales para el envío de remesas representan entre el 5% y el 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 actividades productivas, a través 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. El caso de estudio abordado aquí es la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana. 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 seleccionada, 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, en una primera instancia, de los actores de la cadena de lácteos en la República Dominicana. 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. Un punto central de partida es reconocer que las remesas familiares presentan un carácter estrictamente privado, es decir, solamente los receptores y los migrantes pueden decidir el destino de su uso. En este sentido, las estrategias están dirigidas a crear un entorno propicio y generar los incentivos para que se empleen en proyectos de desarrollo productivo.

En la República Dominicana, de acuerdo con cifras de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (ENHOGAR, 2011; ONE, 2012), alrededor del 17% de los hogares fueron beneficiarios de remesas. El flujo total de remesas ascendió a 5,9 mil millones de dólares en 2017, y representaron la tercera fuente de divisas del país¹ y el 7,3% del producto interno bruto (PIB) (Banco Central de la República Dominicana, 2018), 58% de las exportaciones, más de un tercio (33%) de las importaciones y casi el doble (1,7 veces) de la inversión extranjera directa.

La mayor parte de las remesas (74%) son pagadas a través de casas remesadoras, mientras que el 26% restante se obtiene por medio de otras entidades financieras, principalmente bancos. Sin embargo, la ponderación de las primeras ha venido disminuyendo ya que a principios de la década de 2010 representaban cerca del 90% de dichas transacciones. Las estimaciones reportadas por ENHOGAR (2011) indican que solo un 6,3% de los hogares destinó las remesas recibidas al ahorro, mientras que las inversiones o negocios con dinero de remesas fueron declaradas únicamente por 1,5% de los hogares entrevistados. Es decir, una reducida proporción de las remesas se dedican a un propósito no inmediato de consumo.

El enfoque de cadenas de valor para el análisis y la 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. El análisis de los principales eslabones y sus relaciones se complementa con el estudio de los principales actores públicos y privados que apoyan, regulan e interactúan con la cadena, lo que le confiere un enfoque sistémico (Padilla Pérez, 2017).

Con base en la experiencia previa en torno al fortalecimiento de cadenas de valor (Padilla Pérez y Oddone, 2017), resultado de la colaboración entre la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) de las Naciones Unidas, se desarrolló una metodología que consta de los siguientes pasos:

- **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 sido objeto de un análisis previo. El primer paso fue la selección de 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. En el caso de ese último, el Ministerio de Industria, Comercio y MiPyME (MICM) escogió la cadena de lácteos, dada su posición estratégica dentro del Programa Nacional para la Articulación Productiva y de la Estrategia Integral de Apoyo a las MiPyME.

Los metaobjetivos perseguidos con el fortalecimiento de la cadena son: satisfacer la demanda doméstica de lácteos, fomentar la incorporación de micro, pequeñas y medianas empresas, y mejorar la calidad de los productos para conseguir un

¹ Las remesas representan la tercera mayor fuente de generación de divisas en la República Dominicana, luego del sector exportador (15,2% del PIB) y del turismo (7,9% del PIB). Véase Fernández (2016) [en línea] <https://leonelfernandez.com/articulos/los-dominicanos-en-ee-uu/>.

escalamiento económico y social de la cadena en términos de empleo y de creación de negocios (Gomes Nogueira y Oddone, 2017). La cadena de lácteos pertenece al sector agroindustrial, de manera que los hallazgos serán complementarios con los de las otras dos cadenas: cultivo de tomate y chile verde en El Salvador (sector primario) y turismo en Sacatepéquez, Guatemala (sector servicios).

- **Elaboración del diagnóstico.** Como se mencionó, el punto de partida fue el estudio de la cadena realizado en la colaboración previa entre la CEPAL y el FIDA (Gomes Nogueira y Oddone, 2017). A fin de profundizar en los aspectos relacionados con inclusión financiera, la recepción de remesas y su posible uso productivo, 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 los tres enfoques privilegiados del proyecto (inclusión financiera, remesas y desarrollo productivo).
- **Primera mesa de diálogo.** Esta reunión, realizada en Santo Domingo el 29 de octubre de 2018, se organizó al finalizar el diagnóstico preliminar basado en los resultados de la encuesta, con el objetivo de discutirlo y validarlo. Este espacio sirvió 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 por parte de los funcionarios de la CEPAL, se otorgó la palabra a los participantes², cuya intervención se planea para enriquecer el análisis y garantizar que las restricciones y oportunidades identificadas fueran relevantes y no se hubiera omitido alguna.
- **Análisis de buenas prácticas internacionales.** Este análisis proporciona lecciones para la elaboración de las estrategias. La investigación de buenas prácticas (Aldasoro, 2019) 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.
- **Elaboración de estrategias.** Su diseño parte de las restricciones y oportunidades identificadas en el diagnóstico, así como de las buenas prácticas. Se trata de siete líneas estratégicas específicas en el nivel micro, que idealmente conducen a reconocer responsables, tiempo y recursos.
- **Segunda mesa de diálogo.** Se llevó a cabo el 7 de mayo de 2019. Al igual que en la primera, se buscó enriquecer el proceso y además se persiguió celebrar un compromiso por parte de los principales actores respecto de las tareas que cada uno de ellos tendría la responsabilidad de llevar a cabo para superar las restricciones. Queda por finalizar, por parte de los organismos competentes y sus principales socios, un ejercicio de priorización de las estrategias y de las acciones a ser ejecutadas, así como —de considerarse pertinente— la elaboración de un programa para su ejecución.

² La reunión, presidida por el señor Ignacio Méndez, Viceministro de fomento a las MIPYME del MICM, contó con la presencia de aproximadamente 25 personas, entre otros funcionarios del propio MICM, así como representantes de diversas instituciones: Banco Central de la República Dominicana (BCRD), el Consejo Nacional para la Reglamentación y Fomento de la Industria Lechera (CONALECHE), Asociaciones cooperativas de crédito, Banco Unión, Banco ADOPEM, instituciones de microcrédito, así como los consultores que llevaron a cabo la encuesta en la República Dominicana.

- **Lanzamiento.** 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 la República Dominicana es el MICM. En la elaboración del diagnóstico y estrategias también han participado el Banco Central de la República Dominicana (BCRD), la Superintendencia de Bancos (SIB) y el Consejo Nacional para la Reglamentación y Fomento de la Industria Lechera (CONALECHE).

El documento está estructurado de la siguiente manera. En el primer capítulo se presenta el marco conceptual de la investigación. En el segundo capítulo se revisan los antecedentes del caso de estudio en los temas de migración y remesas, inclusión financiera y cadenas de valor. En el tercer capítulo se expone la metodología, mientras que en el cuarto se analizan los hallazgos obtenidos a través de la encuesta. En el quinto capítulo el estudio ofrece algunos resultados de un análisis econométrico sobre los factores más relevantes en los tres ámbitos. En el sexto capítulo se presenta un conjunto de siete estrategias —y las líneas de acción pertinentes— tomando en cuenta la identificación de buenas prácticas a nivel regional e internacional. Por último, en el séptimo capítulo, se presentan las conclusiones y reflexiones finales.

I. Marco conceptual

En esta sección se expone el marco conceptual que estructura el documento. Con ese objetivo se sintetiza la revisión detallada de la bibliografía económica y social que examina 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. Es importante mencionar que 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 de los 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 (Mines, 1981; Reichert, 1981; Wiest, 1982). 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 habían 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 (Reichert, 1981; Stuart y Kearney, 1981).

Durante las décadas de 1990 y 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, referenciada en inglés como New Economics of Labour Migration, argumentaban que la migración y las remesas tenían efectos relevantes y positivos en el desarrollo (Stark, 1991; Taylor, 1999). Según esta corriente, las decisiones de gasto de los hogares se asignan considerando todos los ingresos y activos del hogar que estuvieran

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, al reducir el riesgo de abandonar la escuela por parte de los hijos de los migrantes, además de ayudar en el pago de colegiaturas y útiles escolares (Edwards y Ureta, 2003; Zhunio, Vishwasrao y Chiang, 2012). En materia de salud, sirven para atender las necesidades médicas de la familia, así como invertir en prevención (Hildebrandt y otros, 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 e 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 (Chappell y otros, 2010; Mezger-Kveder y Beauchemin, 2010) o en actividades productivas propias de la comunidad (Le, 2011).

Aun así, es importante mencionar que 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 (Vacaflares, 2012). También influyen presionando el tipo de cambio, lo que se conoce comúnmente como enfermedad holandesa (Ball, Lopez 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 (Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986; Taylor, 1992), e incluso afectaciones emocionales negativas por el vacío que la migración acarrea a las personas que se quedan en casa (Chappell y otros, 2010). Finalmente, las remesas pueden disminuir la oferta de mano de obra en el mercado local, debido a que las personas prefieren utilizar los ingresos provenientes de las remesas en actividades de autoempleo. Asimismo, el esfuerzo por trabajar a veces se desincentiva al extender el tiempo libre del que disponen (Airola, 2008).

Un segundo tema central de este documento es la inclusión financiera. Fenton y Padilla (2012) identifican cinco factores por los que el sistema financiero puede servir como impulsor del desarrollo productivo: i) canalización del 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) disminución 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 descenso de costos de transacción³.

Una definición integral de inclusión financiera la entiende 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 por medio 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).

³ La bibliografía económica que analiza este tema es muy abundante; véanse, entre otros: Arestis y Demetriades (1997), Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2004), Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2007), Beck, Levine y Loayza (2000), Bencivenga y Smith (1991), Boukhatem (2016), Habibullah y Eng (2006) y Ang (2010).

De la definición anterior 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 tanto de la oferta como de la demanda (Claessens y Perotti, 2007), 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 consumidores 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 (García y otros, 2013; Roa y otros, 2014).

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 (Barajas y otros, 2015; Cull, Ehrbeck y Holle, 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 los individuos (Aggarwal, Demirguc-Kunt y Martinez-Peria, 2006; Aportela, 1999; Rewilak, 2017; Sahay y otros, 2015), mediante la reducción de la pobreza, la facilitación de las transacciones y la acumulación segura de activos (Beck y otros, 2007; Cull, Ehrbeck y Holle, 2014), permitiendo el apalancamiento de los activos disponibles para inversión en capital humano y físico (Robert, Tilman y Nina, 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 la que la banca de desarrollo es primordial (CEPAL, 2016 y 2018; CFI, 2013; Ferraz y Ramos, 2018; OCDE, 2018; Pérez y Titelman, 2018).

A pesar de que se reconoce 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 propensión a 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

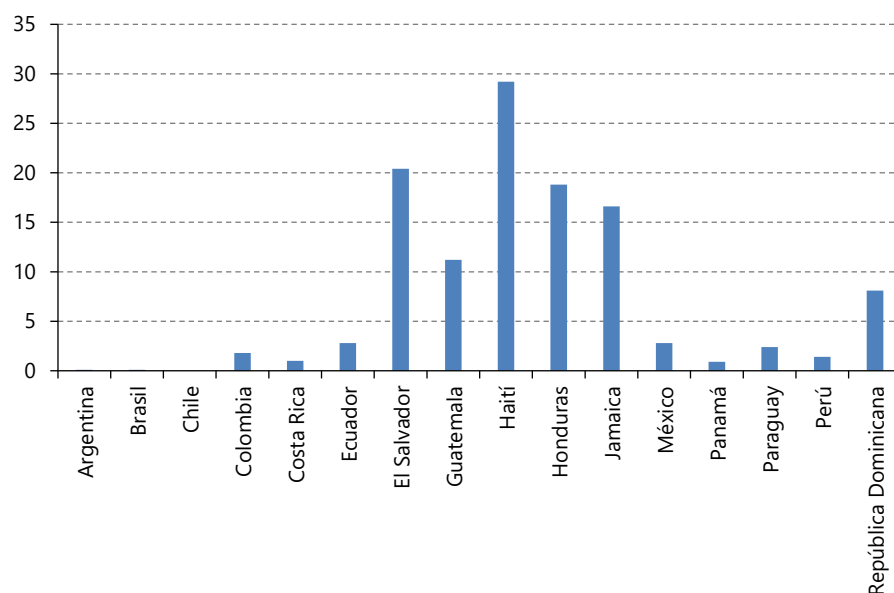
En esta sección se reseña brevemente la evidencia empírica relacionada con los temas de este documento. La revisión se divide en cuatro partes: i) las remesas: su magnitud e impacto macroeconómico; ii) las remesas y su impacto microeconómico, con énfasis en la inversión en actividades productivas; iii)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

1. Las remesas: magnitud e impacto macroeconómico

Las remesas dirigidas a los países en desarrollo suelen tener una magnitud significativa en términos económicos. Estos flujos representan tres veces el tamaño de la ayuda oficial para el desarrollo (AOD, o bien ODA por sus siglas en inglés, Official Development Assistance); en el mundo y en muchos casos superan los montos de inversión extranjera directa. Además, las remesas presentan a menudo un patrón más estable que los flujos privados 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 Dominicana⁴ (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 porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de información proporcionada por The World Bank, "Migration and remittances, recent developments and outlook, special topic: Transit migration", *Migration and Development Brief*, N° 28, Washington, D.C., 2018.

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 superávit del 1,4% del PIB en 2016⁵. En 2017 su saldo aumentó alrededor de 8%, aunque

⁴ Los países incluidos en este estudio son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.

⁵ Los países considerados en la estimación son: Guatemala, el Estado Plurinacional de Bolivia, el Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, el Ecuador, el Paraguay, el Perú y la República Dominicana.

permaneció en niveles estables con relación al PIB (UN DESA, 2017). 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

Diversos estudios han determinado que a nivel microeconómico las remesas pueden detonar efectos positivos sobre los hogares y sus comunidades. No obstante, se debe advertir que las mediciones en el impacto de las remesas suelen presentar problemas de sesgo, introducido por la autoselección tanto en la decisión de emigrar, como en la de enviar remesas. Esto se debe en gran medida a que los factores que condicionan la migración también pueden determinar la distribución de las remesas y sus posibles impactos (Taylor y Castelhana, 2016).

El principal efecto de las remesas se advierte en el ingreso de las familias receptoras. Existe evidencia de que, controlado por otros factores, las familias receptoras de remesas presentan un nivel de ingresos mayor al de las no receptoras (Semyonov y Gorodzeisky, 2008; Taylor y Wyatt, 1993). En esta línea, otros estudios han concluido que existe un efecto positivo de las remesas en la reducción de la pobreza (Adams y Cuecuecha, 2013; Adams y Page, 2005; López-Córdova, Tokman y Verhoogen, 2005). Con respecto a la salud, diversos estudios han destacado un efecto favorable de las remesas en compra de medicamentos, por ejemplo, así como su papel para mitigar eventos desfavorables asociados a una enfermedad (Hildebrandt y otros, 2005; Ponce, Olivé y Onofa, 2011).

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 otra parte, hay autores que subrayan el papel negativo a causa de que, al migrar un miembro de la familia, en ocasiones los niños son obligados a dejar la escuela y a apoyar en las actividades domésticas y productivas desde temprana edad (Acosta, 2011; Taylor y Castelhana, 2016).

Se consultaron también diversos documentos que sostienen un resultado negativo de las remesas en términos de mayor desigualdad, verificable en el corto y largo plazo, ya que un mayor nivel de ingresos y de acumulación de activos opera a favor de las familias receptoras (McKenzie, 2006; Semyonov y Gorodzeisky, 2008; Taylor, 1992). Sin embargo, en la medida 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, al tiempo que una mayor proporción de la comunidad local se beneficia de los flujos de efectivo provenientes del exterior (Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986).

Desde un enfoque microeconómico, existe una gama diversa de estudios que analizan la relación entre remesas e inversión en actividades productivas. Un primer grupo 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 el uso de remesas en actividades productivas se hallan: 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; la falta de liderazgo y capacitación; las escasas capacidades empresariales; la baja rentabilidad de las inversiones locales, y la desconfianza en la estabilidad macroeconómica y el clima de inversión (Ezike, 2017; Gundel, 2002; Taylor y otros, 1996; Wise y Ramírez, 2001).

Un segundo grupo analiza los factores que incentivan o no el establecimiento de un nuevo negocio entre los hogares receptores de remesas. Se mostró evidencia de que los flujos de remesas suelen utilizarse para financiar los costos iniciales y operativos de las microempresas. Así, las redes migratorias ayudarían a superar en parte las restricciones de crédito, además de fomentar el autoempleo (Finkelstein y Mandelman, 2016; Woodruff y Zenteno, 2007). En este sentido, en (McKenzie, 2006) se destaca la importancia de una formación de redes de migrantes, que podrían atraer grupos que integren cooperativas en las que existan depósitos para ayudar a sus comunidades de origen, que también sería el medio ideal para fomentar la creación de pequeñas empresas⁶.

Un tercer grupo de investigaciones se enfoca en las características de municipios y localidades en las que a los migrantes se les presentan más probabilidades de invertir sus remesas. Se halló evidencia de que condiciones locales favorables incentivan la inversión de remesas, como la infraestructura física, las decisiones de participación en cierta actividad económica, los parámetros de producción, las elecciones de consumo, la política regulatoria, y las condiciones macroeconómicas e institucionales (Castelhana y otros, 2016; Le, 2011; Bjuggren, Dzansi y Shukur, 2010). 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 que se establece una 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 (Aggarwal, Demirgüç-Kunt y Martinez-Peria, 2011; Akobeng, 2016; Sobiech, 2019), el desarrollo de infraestructura económica en los países de origen (Gupta, Pattillo y Wagh, 2009), la generación de fuentes adicionales de ingresos al sector financiero (FIDA, 2015) y el crecimiento económico (Aggarwal, Demirgüç-Kunt y Martinez-Peria, 2011; Inoue, 2018).

Otro tipo de estudios pone de manifiesto que las remesas impactan sobre la inclusión financiera. En particular, se argumenta que las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y expansión de los servicios bancarios (Bakker, 2015; Fromentin, 2017). Los resultados indican una asociación 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 detecta 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 disminuciones en los costos de la transferencia enviando sustancialmente más remesas en términos de dólares. Estas reducciones se asocian principalmente por el acceso al dinero móvil (Munyegera y Matsumoto, 2016). De manera similar, el uso de canales formales por parte de los remitentes es mayor cuando existen ciertas condiciones previas, como educación financiera por parte de los remitentes y receptores de

⁶ La modalidad 3x1 de uso de las remesas en México, en operación desde inicios de la década de 2000, representa una modalidad de implementación de estos esquemas, con la participación no solo de las asociaciones de migrantes (*hometown associations*) sino también de los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal). Véase para mayores detalles García Zamora (2007), SEDESOL (s/f) y Coneval (2015).

remesas, bajos costos en las transferencias y un mayor grado de desarrollo financiero en el país receptor de estos recursos (Kosse y Vermeulen, 2014). En particular, en México los receptores de remesas prefieren acceder a las finanzas informales que al sistema financiero formal, debido a las deficiencias de este último, asociadas a los altos costos de transferencias, la excesiva documentación y la lejanía geográfica de sucursales bancarias (Ambrosius y Cuecuecha, 2016).

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 los canales para acceder a estos, se 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 consiste en fomentar la inversión de las remesas en actividades productivas utilizando servicios financieros formales apoyados con programas específicos enfocados a 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, ya sea físico, financiero, 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 los derechos de propiedad y ofrecen incentivos para la inversión gozan de 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: mediante la expansión bancaria (efecto directo) y a través de una mayor confiabilidad en las instituciones financieras (efecto indirecto). Dado que la desconfianza en los bancos está profundamente arraigada en las limitaciones institucionales informales, 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 pocos 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 pueden ayudar a financiar actividades productivas en sus lugares de destino y que el efecto es mayor cuando existe un sistema financiero que lo impulse. La inclusión financiera juega un papel 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 la revisión llevada a cabo.

Sin embargo, es conveniente analizar los supuestos que subyacen a la evidencia empírica. De acuerdo con Orozco (2015): i) las remesas son transferencias privadas fungibles, y por consiguiente conforman una parte del total de los ingresos del hogar; ii) los hogares receptores identifican sus fuentes de ingresos y conjuntan sus diferentes recursos para administrar sus ingresos y gastos, por tanto, los gastos son racionales y también logran ahorrar, y iii) los hogares no gastan mal sus ingresos.

Un estudio realizado por (Jouini, 2015) examina la relación causal entre las remesas y el crecimiento económico en Túnez en el período 1970-2010. Los canales escogidos para analizar el

impacto de las remesas en el crecimiento económico son el desarrollo financiero y la inversión. El autor concluye que un incremento en el flujo de remesas repercute en el aumento de la inversión, pero de forma lenta. Este impacto limitado de las remesas sobre la inversión en actividades productivas se explica por el hecho de que la mayoría de las inversiones se efectúan principalmente en bienes raíces, comercio, vivienda y otros servicios. Además, las remesas contribuyen a la acumulación de activos a lo largo del tiempo; por consiguiente, el efecto de las remesas sobre la inversión se manifestaría solo en el mediano plazo.

A su vez, un alto nivel de desarrollo financiero puede ayudar a que las remesas promuevan el crecimiento económico, ya que así se reducen costos y aumentan las transacciones, mientras que las remesas aliviarían las restricciones crediticias a los inversionistas locales (Bjuggren, Dzansi y Shukur, 2010; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009). No obstante, un punto importante a considerar es que a menudo la importancia de las remesas como fuente financiera para la inversión disminuye con un sistema financiero más desarrollado. Esto se explica considerando que las remesas asumen el rol de sustituto de sistemas financieros menos desarrollados (Bjuggren, Dzansi y Shukur, 2010; Issahaku, Abor y Harvey, 2017; Sobiech, 2019).

Stratan y Chistruga (2012) acotan 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 se traducen 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 productivas entre 1977 y 2009. Descubrieron que las remesas no solo amplían el tamaño de los intermediarios financieros, sino que también contribuyen 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 constató también una relación positiva entre las tres áreas consideradas en el estudio: remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo. La bibliografía especializada ha identificado factores 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 de remesas; la formación de redes de migrantes que establezcan fondos de la diáspora y los envíen a sus países de origen; el ambiente político, macroeconómico y legal de los países receptores, entre otros. Asimismo, la inclusión de las remesas en el sistema financiero formal se vincula 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 otras variables.

Las remesas y la migración conforman un binomio en el que las primeras existen si previamente ha ocurrido el segundo fenómeno. Algunas modalidades de los procesos migratorios refuerzan —en forma positiva— los efectos sobre los flujos de remesas, mientras que otras pueden generar el efecto contrario. En términos generales, la migración forja vínculos entre el país de origen de los migrantes y las economías de destino. Ahora bien, las condiciones de inserción de la comunidad migrante en estas últimas representan en algunos casos (por ejemplo en situación migratoria irregular) mayores costos de transacción (pagos adicionales, inseguridad laboral, entre otros) que afectan los montos y la regularidad de los envíos, por los costos más elevados de estos. Las condiciones de migración asociadas al envío de las remesas inciden sobre

el grado de inclusión financiera tanto del remitente como del receptor de remesas, y también sobre las eventuales opciones de inversión local en actividades productivas de dichos recursos.

Por consiguiente, existe una cierta retroalimentación entre los factores determinantes de una (migración) y otra (remesas), con resultados diferenciados según las interacciones entre ambos. Establecer un adecuado espacio para las políticas públicas debe tomar en cuenta estos factores, basándose en un análisis microeconómico riguroso, que aborde adecuadamente estas especificidades. 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

La migración internacional se ha intensificado en años recientes. Mientras que en la década de 1990 la tasa anual de crecimiento de la migración mundial era del 1,2%, entre 2000 y 2015 se aceleró a 2,4%. Se estima que en el trienio 2015-2017 la tasa de crecimiento se ubicó en 2% (UN DESA, 2017). El monto de las remesas a nivel mundial alcanzó 573.000 millones de dólares en 2016, con un crecimiento anual promedio del 5% entre 2010 y 2015, es decir, por encima de la tasa de crecimiento de la migración. En América Latina y el Caribe, los flujos de remesas también se han intensificado en el transcurso del tiempo. Se estima que en 2017 la región recibió 78.498,9 millones de dólares (CEPAL, 2019).

En América Latina, las migraciones internacionales se han agudizado ante las crisis económicas y los problemas de seguridad interna que han afectado a la región en décadas recientes⁷. Los fenómenos naturales extremos también han influido en la migración internacional de personas desde América Latina⁸. En particular, fenómenos como los huracanes, terremotos y erupciones volcánicas en México, Centroamérica y el Caribe han arrojado cuantiosas pérdidas económicas, disminución de la actividad productiva y, consecuentemente, pérdida o disminución

⁷ Por ejemplo, tan solo en la década de 1990 se presentaron crisis económicas en México (1994 a 1995), la Argentina (1995, 2001 a 2002), y el Brasil (1998 a 1999), cuyas consecuencias se resintieron en el empleo y en la migración hacia el exterior en los subsecuentes años.

⁸ Entre 1972 y 2010, se han contabilizado en la región 88 desastres naturales de tipo biológico, climatológico, geofísico o mixto, y se estima que han afectado a 29.893.061 de personas (Bello, Ortiz y Samaniego, 2014). Por población afectada se entiende las personas que necesitan asistencia inmediata durante un período de emergencia, esto es, en alguna o varias necesidades básicas como alimentación, agua, vivienda, saneamiento o asistencia médica (Bello, Ortiz y Samaniego, 2014).

del empleo. También, durante las décadas de 1970 y 1980, las guerras civiles en Guatemala y El Salvador desplazaron a miles de personas hacia México y los Estados Unidos.

En América Latina, el fenómeno migratorio se ha encaminado principalmente a los Estados Unidos. En 2017 vivían en ese país 49,8 millones de migrantes (UN DESA, 2017), un 15,3% de la población total (US Census Bureau, 2018). La población migrante de origen latinoamericano representó el 47,8% del total de la población migrante total (UN DESA, 2017). Una de las principales características de la migración latinoamericana es la alta prevalencia de personas en situación irregular, lo que contribuye a una mayor vulnerabilidad ante peligros como abusos, extorsión, discriminación, secuestro, tráfico de personas y violencia sexual (Seelke, 2016).

La tasa neta de migración de la República Dominicana es negativa (más salidas que ingresos), de aproximadamente 4 por 1.000, de una población total de 10.169.172 habitantes (OIM/INM-RD, 2017). La República Dominicana además de ser un país tradicionalmente expulsor de migrantes, es también un destino receptor de migrantes⁹, originarios principalmente de Haití, país vecino con quien se comparte la isla, y que ascienden a más de medio millón de personas. Además de los flujos tradicionales hacia los Estados Unidos (70% del total), Puerto Rico (5%) y, desde inicios de la década de 1990, España (12%), han surgido nuevos corredores migratorios hacia América Latina, entre los que destacan los flujos hacia Chile desde 2005. En esa nación, de acuerdo con reportes de las autoridades de la República Dominicana, se contabilizan cerca de 25.000 migrantes dominicanos.

Según estimaciones recientes de la oficina del censo de los Estados Unidos (United States Census Bureau, 2017), la migración dominicana acumulada en los Estados Unidos, su principal destino, asciende a 1.162.568 personas. Esta población está concentrada en los estados de Nueva York (48%), Nueva Jersey (15%) y Florida (11%) (véase el cuadro 1) (Jie y Batalova, 2018). Los dominicanos constituyen la quinta mayor población de origen latinoamericano que reside en los Estados Unidos, luego de los mexicanos, puertorriqueños, cubanos y salvadoreños. Su población creció en más de 300% durante las tres últimas décadas (véase el gráfico 2).

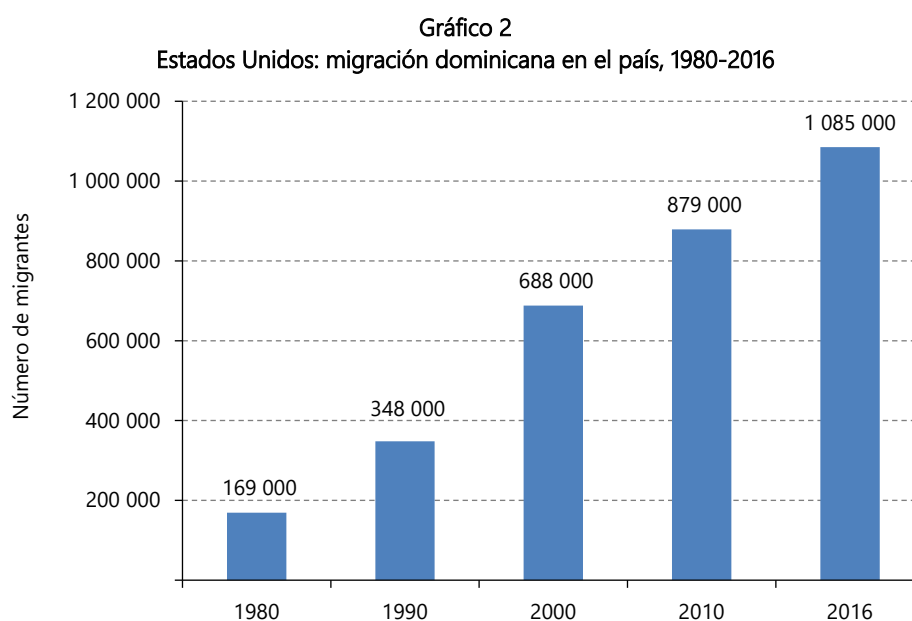
Cuadro 1
Estados Unidos: distribución geográfica de la migración dominicana en el país

Estado	Población	Porcentaje
Nueva York	520 866	48,0
Nueva Jersey	160 781	14,8
Florida	123 696	11,4
Massachusetts	82 069	7,6
Subtotal	887 412	81,8
Otros estados	197 912	18,2
Total	1 085 324	100,0

Fuente: United States Census Bureau, sobre la base de American Community Survey (ACS), 2016 [en línea]
https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_17_1YR_B03001&prodType=table.

⁹ En términos de la región de América Latina y el Caribe es un fenómeno poco extendido. En Centroamérica se observan los flujos desde Nicaragua hacia Costa Rica, y desde Centroamérica hacia México. En América del Sur se presenta desde el Estado Plurinacional de Bolivia y el Perú hacia Chile y la Argentina, o en años más recientes, las migraciones transfronterizas desde la República Bolivariana de Venezuela hacia Colombia y otros países vecinos.

Incluyendo la población de origen dominicano, la diáspora dominicana¹⁰ en los Estados Unidos constó de cerca de 2 millones de personas en 2017, de las que un 51% son mujeres. En su mayoría se trataba de una población en edad activa, ya que el 68% de ella tenía entre 18 y 64 años (véase el cuadro 2 a continuación), si bien una cohorte no menor (20,1%) abarcaba el grupo de edad de entre 5 y 17 años.



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Migration Policy Institute (MPI), "Dominican Immigrants in the United States" [en línea] <https://www.migrationpolicy.org/article/dominican-immigrants-united-states>.

Cuadro 2
Estados Unidos: distribución de la migración dominicana en el país por grupo de edad
(En porcentajes)

Grupo etario	Porcentajes
Menores de cinco años	8,9
De 5 a 17 años	20,1
De 18 a 24 años	11,5
De 25 a 34 años	16,7
De 35 a 45 años	13,9
De 45 a 54 años	12,0
De 55 a 64 años	8,9
De 65 a 74 años	5,3
De 75 años y más	2,6

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de United States Census Bureau, "American Community Survey (ACS)", 2017 [en línea] https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_17_1YR_B03001&prodType=table.

¹⁰ Del total de esa diáspora, el 46% corresponde a población nacida en los Estados Unidos (961.889 personas).

En términos de años de estancia, se observa que el 49% de la migración dominicana en los Estados Unidos se originó después del año 2000. En la encuesta realizada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos entre migrantes dominicanos que visitaron la República Dominicana en 2015, se reporta que los dominicanos conforman un flujo migratorio relativamente reciente, con una estancia promedio de 16,4 años (Bonilla, 2015). El mismo estudio informa que, al igual que con los migrantes de otros países, los flujos de remesas tienden a disminuir a lo largo del ciclo de migración: aumentan gradualmente durante los primeros 12 años de trabajo y luego presentan una tendencia decreciente. Asimismo, las remesas constituyen un componente significativo del ingreso de los hogares receptores, ya que el 44,7% de los remitentes de remesas encuestados considera que si bien el dinero que ellos envían no es la fuente principal del ingreso del hogar que lo recibe, sí forma parte importante del total percibido por este (Bonilla, 2015).

Las ocupaciones más relevantes de los dominicanos en los Estados Unidos, de acuerdo con cifras del American Community Survey (US Census Bureau, 2016), fueron en servicios y ventas (56% del total de ocupados). Con todo, se observa una mayor participación de mujeres (67,2%) que de hombres (43,7%) en dichas categorías ocupacionales (véase el cuadro 3). Por su parte, los sectores de actividad predominantes fueron de servicios (24%, agrupando educación, salud, asistencia social) y comercio al menudeo (14%).

Cuadro 3
Estados Unidos: inserción por ocupación y sectores de actividad de la migración dominicana en el país, 2016

Sectores/actividades	Población (en números y en porcentajes)
Ocupación	
Población civil ocupada de 16 años y más	874 955
Gestión, negocios, ciencias y artes	20,4
Ocupaciones de servicio	31,9
Ventas y ocupaciones de oficinas	23,8
Recursos naturales, construcción, y ocupaciones de mantenimiento	6,6
Producción, transporte y ocupaciones de material en movimiento	17,3
Industria	
Población civil ocupada de 16 años y más	874 955
Agricultura, silvicultura, pesca y caza, y minería	0,2
Construcción	3,6
Manufactura	7,8
Comercio al por mayor	2,9
Comercio al por menor	14,1
Transporte y almacenaje, y servicios públicos	8,5
Información	1,7
Finanzas y seguros, y bienes inmuebles y alquileres y arrendamientos	6,1
Servicios profesionales, científicos, de gestión, administrativos y de gestión de residuos	10,2
Servicios educativos, de salud y asistencia social.	23,5
Arte, entretenimiento y recreación, y servicios de alojamiento y comida	11,5
Otros servicios (excepto administración pública)	7,0
Administración pública	2,7

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de United States Census Bureau, "American Community Survey (ACS)", 2017 [en línea] https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_17_1YR_B03001&prodType=table.

Los factores mencionados y otros (nivel de educación, sexo, años de estancia y nivel de competencia respecto de otras comunidades migrantes) contribuyen al perfil de ingresos y bienestar

de la población migrante. De acuerdo con cifras de la oficina del censo de los Estados Unidos (US Census Bureau, 2016), la mediana de ingreso fue de 40.377 dólares anuales por hogar, de 43.211 dólares por familia dominicana residente en los Estados Unidos. Los hogares encabezados por una mujer (monoparental) representan el 41% del total, frente a únicamente el 11% por hombres en esa situación, y se observa una mucho mayor incidencia de pobreza (34%) en esas condiciones (para toda la población la incidencia es del 21%). Lo anterior es reflejo de una mayor precariedad enfrentada por las mujeres migrantes.

En el marco de una política migratoria más restrictiva de los Estados Unidos, a partir de 2017 han surgido retos adicionales, como la situación de los migrantes indocumentados y aquellos amparados bajo el Programa DACA (Deferred Action for Childhood Arrivals, alrededor de 2.000 personas). De hecho, la República Dominicana no ha calificado para el Programa TPS (Temporary Protection Status). La evolución reciente de las remesas en la República Dominicana muestra un crecimiento acumulado de cerca del 40% en el último quinquenio, y muy en particular en 2017, cuando se duplicó la variación del año anterior, como se aprecia en el cuadro 4. En este caso, y en el de otros países de la región (México y Centroamérica), diversos analistas identifican como causa de esta expansión de las remesas un motivo precautorio, en el contexto de endurecimiento de la política migratoria en los Estados Unidos bajo la presidencia de Donald Trump.

Cuadro 4
República Dominicana: evolución de las remesas, 2010-2017
(En millones de dólares)

Año	Remesas	Variación anual
2010	3 683	
2011	4 008	8,8
2012	4 045	0,9
2013	4 262	5,4
2014	4 571	7,3
2015	4 961	8,5
2016	5 261	6,0
2017	5 912	12,4

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cifras del Banco Central de la República Dominicana (BCRD).

Por otra parte, un estudio reciente de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) (2017) indica que los ingresos de la diáspora dominicana superan los 40.000 millones de dólares anuales y su capacidad de ahorro sobrepasa los 3.000 millones de dólares por año. Estas cifras ponen de relieve la magnitud de los recursos potenciales que la diáspora tendría a su disposición para invertir en su país de origen. Asimismo, el reporte de CEMLA (2015) establece que las remesas mensuales que envían los migrantes dominicanos representan en promedio el 13,5% de sus ingresos mensuales. De acuerdo con la encuesta realizada por CEMLA (2015), el promedio de dinero recibido en cada envío de remesas es de 156 dólares y el destino principal es gastos para el hogar (93,8% del total del dinero recibido), mientras que los recursos destinados para la actividad productiva fueron solamente un 6,3%.

Cuadro 5
Países seleccionados: flujo de las remesas por principales emisores, 2010 y 2015-2017
(En porcentajes)

País	2010	2015	2016	2017
Estados Unidos	66,4	71,1	70,4	73,9
España	12,1	14,3	15,5	13,2
Italia	3,3	1,6	1,5	1,4
Haití	1,9	1,6	1,5	1,4
Suiza	1,0	1,3	1,4	1,3
Puerto Rico	3,4	1,5	1,1	1,0
Otros	11,7	8,5	8,6	7,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cifras del Banco Central de la República Dominicana (BCRD).

El presente estudio se enfoca en seis provincias de la Región Este de la República Dominicana: Monte Plata, San Pedro de Macorís, Hato Mayor, La Romana, La Altagracia y El Seibo. De acuerdo con cifras del Banco Central de la República Dominicana (BCRD) estas provincias captaron el 6% del total de remesas del país en los últimos cinco años¹¹. Asimismo, las remesas promedio por transacción (185 dólares) en las seis provincias seleccionadas por este estudio son 15% menores al promedio nacional (216 dólares) (véase el cuadro 6). En una distribución por sexo de los receptores de remesas en las seis provincias se observa un predominio de mujeres, en un porcentaje promedio de 60%, cifra similar a la que se registra a nivel nacional (56%).

Cuadro 6
República Dominicana: promedio por transacción de remesas por provincia, 2013-2017
(En dólares)

Provincia	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio 2013-2017
San Pedro de Macorís	182	78	172	174	177	177
La Romana	190	189	182	177	179	183
La Altagracia	244	225	208	204	204	217
Hato Mayor	180	177	165	167	167	171
Monte Plata	207	209	198	202	208	205
El Seibo	161	155	156	165	160	159
Promedio nacional	215	213	209	214	216	216

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cifras del Banco Central de la República Dominicana (BCRD).

De manera similar a lo observado a nivel nacional, en las seis provincias seleccionadas las empresas remesadoras (87,1%) son el principal medio de pago de las remesas y el restante 12,9% se recibe a través de otras instituciones financieras, como se observa en el cuadro 7.

¹¹ Las principales provincias receptoras de remesas son el Distrito Nacional (32%), Santiago (15%) y Santo Domingo (10%).

Cuadro 7
República Dominicana: total de remesas recibidas por provincia de acuerdo con tipo de institución 2017,
expresado como proporción de las remesas totales recibidas en cada provincia

Provincia	Empresas remesadoras	Instituciones financieras
El Seibo	93,1	6,9
Hato Mayor	89,7	10,3
La Altagracia	82,7	17,3
La Romana	91,0	9,0
Monte Plata	75,0	25,0
San Pedro de Macorís	91,1	8,9
Promedio seis provincias	87,1	12,9
Promedio Nacional	75,1	24,9

Fuente: Banco Central de la República Dominicana (BCRD), tabulados *ad-hoc*, Departamento Internacional. Subdirección de Balanza de Pagos, División de Estadísticas de Transacciones de Servicios.

B. Inclusión financiera en la República Dominicana

A nivel nacional, los principales oferentes de servicios financieros en la República Dominicana incluyen a bancos múltiples, bancos de ahorro y crédito, corporaciones de crédito, asociaciones de ahorro y préstamos, y cooperativas de ahorro y crédito. Conforme a lo dispuesto en la Ley Monetaria y Financiera, la Junta Monetaria es la responsable de la determinación de las políticas monetaria, cambiaria y financiera. En el marco de dichas políticas, la regulación del sistema financiero es responsabilidad del Banco Central de la República Dominicana, mientras que de su supervisión se responsabiliza la Superintendencia de Bancos. Las entidades financieras no bancarias se hallan fuera del ámbito regulatorio y de supervisión aplicable al resto del sistema financiero, ya que su regulación y supervisión es responsabilidad del Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo (Reyes y Daneshvar, 2017)¹². Entre estas entidades sobresalen las cooperativas de ahorro y crédito, que juegan un importante papel en la oferta de servicios financieros a poblaciones de menores ingresos, incluyendo aquellas localizadas en el ámbito rural,

Aunque en el marco de la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 de la República Dominicana no existe una estrategia nacional de inclusión financiera, diversas entidades gubernamentales sí trabajan activamente en promoverla. Entre las medidas recientes de política pública se distinguen las iniciativas de financiamiento a microfinancieras operadas a través de Banca Solidaria, PROMiPyME y Fundación Banreservas; los ajustes regulatorios relativos a la operación de subagentes bancarios, sistemas electrónicos de pago y microfinanzas; la medición del estado de la inclusión financiera por medio de la encuesta nacional de educación y cultura financiera; los esfuerzos para fortalecer las capacidades financieras, así como medidas orientadas a promover el financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas.

Durante 2018, el Banco Central de la República Dominicana comenzó a trabajar en la formulación de una estrategia nacional de inclusión financiera, que privilegiaría el papel de servicios financieros digitales, e incluiría programas orientados a promover el ahorro, la alfabetización financiera y un mejor uso de las remesas (EIU, 2018). Entre las principales barreras para promover

¹² En 2018, el Ministerio de Planificación y Desarrollo de la República Dominicana presentó un anteproyecto de ley de regulación de cooperativas de ahorro y crédito, en el que se propone homologar la regulación del sector con el de la banca.

la inclusión financiera se identifican los costos operativos impuestos a los bancos que atienden a poblaciones de menores recursos, a raíz de la normativa referente al combate al lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, así como el desincentivo que plantea el impuesto del 10% a los ahorros. En el cuadro 8 se resumen algunos indicadores que ilustran la dinámica reciente de la inclusión financiera.

Cuadro 8
Inclusión financiera: indicadores seleccionados
(En porcentajes)

	República Dominicana			América Latina y el Caribe	Países ingreso medio alto
	2011	2014	2017	2017	2017
Tiene una cuenta en una institución financiera (mayores de 15 años de edad)					
Total	38,2	54,1	56,2	54,4	73,1
Mujeres	37,4	56,0	54,1	51,3	69,3
40% más pobre	21,7	41,3	42,1	41,9	62,4
Población rural	28,2	51,0	51,6	52,6	72,9
Ahorró dinero durante los últimos 12 meses (mayores de 15 años)					
Total	„	57,3	51,9		
Mujeres	„	55,4	48,2		
40% más pobre	„	44,1	44,5		
Población rural	„	52,2	50,9		
Ahorró dinero durante los últimos 12 meses en una institución financiera (mayores de 15 años)					
Total	16,0	26,5	19,5		
Mujeres	15,4	24,9	17,7		
40% más pobre	5,0	15,3	11,9		
Población rural	9,9	23,6	16,8		
Solicitó dinero en los últimos 12 meses (mayores de 15 años de edad)					
Total	„	55,9	51,1		
Mujeres	„	53,2	47,4		
40% más pobre	„	48,7	40,1		
Población rural	„	53,0	47,3		
Solicitó dinero de una institución financiera o utilizó una tarjeta de crédito (mayores de 15 años)					
Total	„	24,0	30,3		
Mujeres	„	23,4	27,3		
40% más pobre	„	15,4	15,4		
Población rural	„	21,6	28,1		

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de cifras de A. Demirgüç-Kunt y otros, "The Global Findex Database 2017. Measuring financial inclusion and the fintech revolution", *Working Paper*, Washington, D. C., World Bank Group, 2018.

Después de un importante avance entre 2011 y 2014, lapso en que la proporción de la población con una cuenta en una institución financiera pasó del 38,2% al 54,1%, en el trienio más reciente dicha proporción se expandió apenas un par de puntos porcentuales y se ubicó en un 56,2%, nivel similar al 54,4% promedio de América Latina y el Caribe, y significativamente inferior al 73,1% del conjunto de países de ingreso medio. A pesar del avance en la inclusión financiera de mujeres durante el trienio 2011-2014, en el que la proporción de las que disponían de una cuenta (56%) se ubicó por encima del promedio nacional, en 2017 dicho porcentaje descendió al 54,1%, por encima del 51,3% promedio registrado en América Latina y el Caribe, aunque rezagada con respecto

al 69,3% de los países de ingreso medio. Asimismo, aun considerando el avance reciente, persisten brechas en la inclusión de la población rural y del 40% más pobre, donde las proporciones de tenencia de cuenta al cierre de 2017 fueron del 51,6% y el 42,1% respectivamente.

El contraste del porcentaje de la población que declara haber ahorrado durante el año previo a la entrevista, con la de quienes dicen haberlo hecho en una institución financiera, indica que pese a la relativamente amplia tenencia de cuentas en instituciones financieras, solo 37,6% de los ahorradores lo hacen en una institución financiera a nivel nacional. Dicha proporción cae a 26,7% en el caso del 40% más pobre. Una situación similar se observa con respecto al crédito. En efecto, solo 59,3% de la población que solicitó un préstamo lo hizo en una institución financiera. Dicha proporción desciende a 38,4% en el caso del 40% más pobre.

A partir de estos datos, se advierte una escisión entre las necesidades financieras de amplios segmentos de la población —en particular, el 40% más pobre— y la oferta financiera disponible por las fuentes formales. Por este motivo, buena parte de las operaciones financieras de la gente se llevan a cabo de manera informal, situación que limita las posibilidades de acumular activos de manera segura, apalancar los activos disponibles para invertir en capital humano y físico, así como gestionar los riesgos enfrentados.

C. Cadena de valor de lácteos en la República Dominicana¹³

La cadena de lácteos fue seleccionada por el MICM, que ocupa una posición estratégica dentro del Programa Nacional para la Articulación Productiva y de la Estrategia Integral de Apoyo a las Mipyme. Los metaobjetivos perseguidos con el fortalecimiento de la cadena son satisfacer la demanda doméstica de lácteos, fomentar la incorporación de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), y mejorar la calidad de los productos para conseguir un escalamiento económico y social de la cadena en términos de empleo y de creación de negocios.

De acuerdo con estimaciones de la Dirección General de Ganadería (DIGEGA) y del Consejo Nacional para la Reglamentación y Fomento de la Industria Lechera (CONALECHE), en la producción ganadera de la República Dominicana participan 58.000 productores, que se encargan de la crianza y reproducción del ganado. Alrededor de 17.000 de ellos se dedican exclusivamente a la producción de leche, mientras que el resto se enfoca a producción de doble propósito: carne y leche. La misma DIGEGA estima un total de 2,5 millones de cabezas en el hato nacional. De acuerdo con estimaciones del CONALECHE, la producción nacional de leche alcanza 1,6 millones de litros diarios. El 54,1% se utiliza en la fabricación artesanal de quesos, el 16% se destina al consumo industrial de grandes procesadoras, el 19,9% se emplea para el autoconsumo, el 5,5% para el consumo fresco, y el 4,4% restante se procesa en las fábricas de yogur y dulces.

Según el análisis realizado por Gomes Nogueira y Oddone (2017), el poco volumen de producción, la baja productividad y la ausencia de trazabilidad afectan negativamente el abasto nacional de leche. Este cuadro de situación ha provocado que la República Dominicana requiera de importaciones que cubran el déficit y satisfagan las demandas de la industria procesadora y del mercado local. La proporción de leche nacional procesable por la gran industria es pequeña (alrededor del 20%). Esto contribuye a estimular las importaciones de leche en polvo y líquida para

¹³ Esta sección está basada en Gomes Nogueira y Oddone (2017), con una actualización de datos.

su procesamiento. Las importaciones anuales de leche y productos lácteos superan los 200 millones de dólares. Las exportaciones de leche han crecido en años recientes, pero aún representan menos del 10% del monto importado.

La cadena de los lácteos registra una amplia presencia en el territorio nacional (véase el mapa 1). De acuerdo con la matriz insumo-producto de 2010¹⁴, la ganadería y la industria de los lácteos generaban unos 153.761 empleos directos (aproximadamente un 3% de la población económicamente activa o PEA), cuyos ingresos se distribuían en todo el territorio. La mayoría de los empleos corresponden a micro y pequeñas empresas; en el 78,6% se emplean entre uno y siete trabajadores. La cadena de lácteos de la República Dominicana está formada por varios eslabones muy heterogéneos, distribuidos a lo largo del territorio nacional. En el diagrama 1 se presenta un esquema de la cadena de valor.

Mapa 1
República Dominicana: presencia territorial de la producción lechera



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

¹⁴ Véase Gomes Nogueira y Oddone (2017). Para estimar el efecto multiplicador directo se asume que los coeficientes son iguales a la participación del empleo en la producción sectorial.

Diagrama 1
República Dominicana: cadena de valor de los lácteos en el país



Fuente: C. Gomes Nogueira y C. N. Oddone, Fortalecimiento de la cadena de valor de los lácteos en la República Dominicana", *Fortalecimiento de cadenas de valor rural* (LC/TS.2017/24), C. N. Oddone y R. Padilla Pérez (eds.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2017.

Proveedores de insumos. La cadena de lácteos está vinculada a una red extensa de proveedores de insumos con diferentes tipos de actores, la mayoría de ellos comercializadores de insumos importados. Se incluyen los proveedores de equipo, alimentos y medicamentos para animales, empaques para leche y productos para la elaboración de quesos, entre otros.

Productores. El eslabón de la producción está conformado por los ganaderos. La mayor parte de la producción de leche de la República Dominicana se sustenta en la ganadería familiar (90%), constituida por pequeños propietarios con menos de 50 cabezas. Se observan grandes diferencias entre los ganaderos, en términos de su acceso a tecnología, infraestructura y financiamiento. Por lo general, los pequeños cuentan con tecnología muy limitada en sus fincas y la mayoría practica el ordeño bajo árboles o bajo techo de zinc y sobre suelo de tierra.

La producción ganadera es susceptible de llevarse a cabo de forma estabulada, semiestabulada o de pastoreo total. En la primera, el animal está confinado en establo y su nutrición normalmente es intensiva mediante raciones diarias de forrajes, granos o concentrados. La producción semiestabulada es una combinación de pastoreo y establo con alimentación suplementaria. En la producción de pastoreo total los animales son dejados libremente en praderas, donde se alimentan de pasto y otros nutrientes.

Centros de acopio e intermediarios. En el país existen alrededor de 90 centros de acopio y enfriamiento de leche, que en su mayoría son sociedades. Estos centros presentan capacidades distintas en cuanto a infraestructura, equipamiento, capacidad de concentración, administración y entrega de la leche. El centro de acopio cumple una función fundamental, ya que contribuye a la comercialización de la leche a partir de su concentración, análisis y mantenimiento en condiciones aptas para la industria. Los productores entregan la leche al centro por medio de diferentes medios de transporte —caballo, motocicleta o camioneta—, dependiendo de la distancia y de la capacidad económica del ganadero. La intermediación ocurre principalmente en la Región Este, donde los centros de acopio son escasos.

Procesadores. Al igual que los otros eslabones de la cadena, el de procesamiento también es altamente heterogéneo. El precenso del Viceministerio de Comercio Interno del Ministerio de Industria y Comercio arrojó una estimación superior a 400 queserías. El 64% de ellas se ubica en zonas rurales y el 20% en zonas semirurales, por lo general en los patios de las casas o en instalaciones sin condiciones adecuadas para el manejo de alimentos, ya que son galpones con techos de tinglado y algunas con piso de tierra. Los procesadores grandes y medianos consumen menos del 25% de la leche producida en el país, que es comprada principalmente por las cuatro empresas más grandes que operan en la República Dominicana: Pasteurizadora Rica, Nestlé,

Induveca y Sigma Alimentos; así como otras de menor escala, como Lácteos Dominicanos, Leche Fresca y Pasterizadora María.

Distribuidores y comercializadores. El eslabón de comercialización presenta un esquema de varios niveles de acuerdo con la calidad de la leche y las características del procesamiento. Las pequeñas queserías artesanales y familiares que usan leche de grados¹⁵ B, C o D, comercian en colmados y colmadones o tiendas de abasto cotidiano, que forman parte de la tradición comercial nacional y sus estándares suelen ser menos exigentes que los de supermercados. La venta de la producción artesanal, principalmente de quesos, puede ser directa o intermediada.

Los productos con leche de calidad A de las empresas transformadoras medianas y grandes se expenden en los supermercados de manera directa, respaldadas por contratos donde se estipulan el calendario de entregas y condiciones de pago. Las compras públicas juegan un papel muy importante en esta cadena, en particular a través del Programa de Alimentación Escolar (PAE) del Instituto Nacional de Bienestar Estudiantil (INABIE). El PAE provee a 1,7 millones de raciones de 0,20 litros de leche diarias, lo que equivale a unos 347.871 litros. Los productores nacionales proveen solo 100.000 litros diarios al programa.

Consumidores. De acuerdo con datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2012), el consumo anual de leche por habitante dominicano se sitúa entre 103,3 y 104,5 litros (cifra que habría aumentado a 111 litros por año en 2016, según estadísticas del Ministerio de Agricultura). La cantidad mencionada es inferior al promedio mundial de 234,3 litros, aun cuando la oferta de leche y quesos nacionales y extranjeros es vasta. A la fecha, los productos importados expendidos en supermercados compiten fuertemente en precio y calidad con los productos nacionales. En general, el consumidor dominicano decide sus compras por el precio del producto y los sabores tradicionales. Al regirse por el precio, algunos estándares de calidad pueden omitirse al adquirir el producto.

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 tipos: 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. En este documento se presentan en particular las restricciones¹⁶ que podrían superarse por medio de una mayor inclusión financiera y una creciente inversión. Entre las restricciones sistémicas se hallan:

- **Escasa articulación entre los pequeños productores de la cadena.** Las relaciones entre productores y procesadores de la cadena se basan en una serie de esquemas que tienden a competir entre sí. La asociación entre pequeños productores no ha prosperado debido a la pequeña escala de su producción y al poco desarrollo de la cultura cooperativista.
- **Insuficiencia de la aplicación de buenas prácticas de producción y baja aceptación del programa de trazabilidad.** Un grupo importante de productores (especialmente los pequeños) lleva adelante el ordeño y demás actividades sin la aplicación de las buenas

¹⁵ La clasificación de la leche se hace a través de la medición de unidades formadoras de colonia (UFC). Para la leche grado A son ≤ 100.000 UFC/ml; para la leche grado B 100.001 a 500.000 UFC/ml; para la leche grado C 500.001 a 1.500.000 UFC/ml; y para la leche grado D superior a 1.500.000 UFC/ml.

¹⁶ Varias recomendaciones emitidas recientemente por CONALECHE (revista de *Conaleche*, N° 5, 2018) van en el sentido de responder a algunas de estas restricciones.

prácticas de producción recomendadas. Por otra parte, la aceptación de la trazabilidad ha sido escasa porque los ganaderos no han logrado reconocer sus beneficios y solo han considerado sus costos.

- **Bajo nivel de inversión en investigación y desarrollo.** La cría de ganado y la producción y transformación de la leche requieren tecnología avanzada para alcanzar altos niveles de productividad y eficiencia, tanto en insumos como en procesos productivos. Además de que los pequeños productores de la cadena no cuentan con las capacidades financieras ni los conocimientos para realizar o contratar este tipo de actividades, tampoco tienen a la disposición el apoyo de un sistema sólido de investigación, desarrollo e innovación.
- **Alto costo de la energía eléctrica.** El alto costo de la energía eléctrica en la República Dominicana afecta la producción y el procesamiento de los lácteos.
- **Baja capacidad de refrigeración en todos los eslabones.** Con el fin de mejorar la eficiencia de la cadena láctea es indispensable incrementar la capacidad de refrigeración de todos los eslabones, sobre todo y de manera urgente en la primera etapa, desde el ordeño hasta el transporte a los centros de acopio. En esta etapa se producen las mayores pérdidas y se halla la mayor oportunidad de agregar valor al producto de forma rápida. La refrigeración insuficiente o inexistente es una causa central de que menos del 25% de la leche sea apta para procesar industrialmente.

En cuanto a las restricciones por eslabón, destaca lo siguiente:

- **Insumos.** La cadena de lácteos de la República Dominicana consume una significativa cantidad de insumos importados, principalmente vacunas, medicamentos, alimento para ganado, material genético y equipos pasteurizadores y de refrigeración, lo que eleva los costos de todas las fases de la producción.
- **Producción.** Se trata de un eslabón muy heterogéneo, en el que los pequeños productores enfrentan las mayores restricciones, entre las que cabe citar baja productividad, poca calidad de la leche como materia prima, dificultades en el acceso a financiamiento, ausencia de microseguros agropecuarios contra riesgos, débil control de enfermedades del ganado, escaso nivel de aplicación de buenas prácticas agrícolas (BPA) y buenas prácticas ganaderas (BPG), e insuficientes niveles de capacitación.
- **Centros de acopio.** Cumplen en general las funciones de refrigeración y consolidación de cantidades de leche suficientes para alcanzar economías de escala que hacen eficiente el transporte del producto para su procesamiento. Sus principales restricciones son la falta de control microbiológico y de acidez, insuficiente supervisión de la calidad y el no cumplimiento de buenas prácticas.
- **Intermediación.** Este eslabón se observa casi exclusivamente en la Región Este. Entre sus restricciones se cuentan la ausencia de una cadena de frío y la falta de control sobre el flujo de la materia prima.
- **Procesamiento.** Los queseros artesanales se caracterizan por utilizar leche de muy baja calidad. Los procesadores más pequeños enfrentan dificultades para obtener registros sanitarios. A ello se suma el alto costo de los insumos para la fabricación de quesos. Los

productores de mayor tamaño y tecnificación enfrentan una baja calidad de la materia prima y una alta competencia de productos importados;

- **Comercialización.** Los altos niveles de importación de lácteos son, en cierta medida, reflejo de la incapacidad de gran parte de los productores locales para producir leche grado A apta para ser industrializada. Con todo, también muchos lácteos importados comercializados en el país son derivados de leche reconstituida y no son objeto de supervisión estricta respecto de las normas de etiquetado. Se observa una relativa falta de innovación en estrategias de mercadeo, como desarrollo de marcas y productos. Otra restricción es la falta de seguimiento de la cadena de frío entre los vendedores al menudeo.
- **Consumo.** Es necesario aumentar el consumo de leche por habitante, como lo recomienda la FAO, ya que la República Dominicana se encuentra muy por debajo del promedio de consumo mundial. Por otra parte, los centros de comercialización más pequeños, los colmados y los colmadones deben desarrollar cadenas de provisión estables y mantener la continuidad de la cadena de frío para llevar al consumidor un producto inocuo, de calidad y a buen precio.

En el cuadro 9 se resumen las principales restricciones que enfrenta la cadena de valor de los lácteos en la República Dominicana, con especial atención en las que podrían ser superadas a través de una inversión de las remesas familiares.

Cuadro 9
República Dominicana: restricciones de la cadena de valor lácteos

Producción y compra de insumos	<ul style="list-style-type: none"> • Poco volumen de producción que impide alcanzar economías de escala, debido a un hato ganadero reducido, la baja calidad del mismo hato y el acceso limitado a equipo y maquinaria. • Ausencia de trazabilidad desde la ordeña, lo que dificulta el cumplimiento con estándares de calidad e inocuidad. Como consecuencia, no tienen acceso al mercado de acopio de las grandes empresas concentradoras. • Débil asociatividad que restringe las capacidades de compras colectivas de insumos (bidones, equipo para centros de acopio colectivo). • Bajas capacidades productivas y tecnológicas de los pequeños productores de la cadena (ganaderos y productores de quesos y derivados lácteos), con un impacto directo en la productividad, la calidad y la rentabilidad. • Fuerte competencia de productos importados que se venden a menores precios y reducen el margen de ganancia de los pequeños productores. La calidad de dichos productos importados no es supervisada adecuadamente por las autoridades correspondientes. • Dependencia de importaciones de insumos (vacunas, medicamentos, semillas de pastos mejoradas), maquinaria y equipo (máquinas de ordeña, equipo de refrigeración), lo que limita su compra oportuna y los encarece, asimismo obstaculiza la transferencia de tecnología que los proveedores de dichos insumos puedan dar a los pequeños productores. • Debilidad en la aplicación de buenas prácticas ganaderas (BPG), incluido el manejo y la conservación de la leche, con afectaciones a la calidad de los productos, la productividad y rentabilidad de los pequeños productores. • Falta de acceso a conocimientos especializados y recursos humanos de acompañamiento (por ejemplo, veterinarios y técnicos para la transformación de productos lácteos), lo que impacta directamente en la calidad y los rendimientos.
--------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidades limitadas para incursionar en actividades de procesamiento con calidad y alto valor agregado (quesos, dulce de leche, yogures). Ausencia de una estrategia ambiental y de mitigación del impacto del cambio climático, con un uso limitado de forrajes combinados y biodigestores.
Distribución, comercialización y consumo	<ul style="list-style-type: none"> • Los productores carecen de equipo propio para transportar y comercializar la leche en condiciones adecuadas. • Dada la carencia anterior de los productores, se observa una alta presencia de intermediarios minoristas que no cuentan con el equipo ni las capacidades para una adecuada conservación de la leche. • La falta de asociatividad entre los pequeños productores de leche reduce su capacidad de negociar condiciones favorables de venta. • El consumidor en general no tiene información sobre las características que deben tener los productos lácteos en términos de buena calidad e inocuidad, lo que desincentiva a los pequeños productores a introducir mejores prácticas. Por otro lado, los pequeños productores atienden principalmente a un segmento de la población de bajos ingresos que mayormente discrimina por precios, lo que crea un círculo negativo entre baja calidad y bajo poder de compra.
Sistémicas	<ul style="list-style-type: none"> • Débil coordinación, discontinuidad e insuficiencia de recursos en los programas públicos de apoyo a la cadena, a pesar de que existe una arquitectura institucional de apoyo (INFOTEP, CONALECHE y DIGEGA, entre otros). • Falta de información estadística de la cadena, en particular de un censo agropecuario y de ejercicios periódicos, lo que dificulta el análisis y la elaboración de estrategias focalizadas. • Los pequeños productores de la cadena enfrentan diversas restricciones para acceder a fuentes formales de los sectores públicos (por ejemplo, del Banco Agrícola y Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario, FEDA) y privados, condicionados a menudo a su pertenencia a esquemas asociativos. • Alta fragmentación y débil organización entre los pequeños ganaderos y los pequeños transformadores, dado que prevalece una elevada informalidad en las relaciones y falta de confianza entre los actores. Como se mencionó, esta falta de asociatividad impacta negativamente en las condiciones de la cadena (compra de insumos, maquinaria y equipo; distribución y comercialización; acceso al financiamiento). • Baja capacidad institucional pública y privada de investigación, desarrollo y asistencia técnica a la cadena (universidades, centros de investigación y laboratorios, entre otros). • Alto costo de la energía eléctrica que afecta negativamente la rentabilidad de los eslabones de 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 lácteos de la República Dominicana, la CEPAL diseñó un cuestionario que luego se aplicó a una muestra estadísticamente representativa de actores de la cadena. En el cuestionario se incluyen 58 preguntas (véase en el anexo 1), organizadas en cinco secciones: i) identificación y control, ii) inserción productiva, iii) inclusión financiera, iv) remesas, y v) características del entrevistado. Una versión preliminar del cuestionario fue validada con expertos del FIDA y del MICM. De forma adicional, se hizo una prueba piloto en la primera semana de agosto de 2018. A partir del cuestionario base se practicaron adaptaciones menores al caso de la República Dominicana (adaptación de lenguaje, especificación de programas públicos propios del país, entre otros).

El levantamiento final de la encuesta se realizó entre el 16 y el 25 de septiembre de 2018, períodos en que se recurrió al uso de la plataforma digital SurveyGizmo¹⁷. Durante el trabajo de campo se logró contactar a 445 actores de la cadena; entre ellos, 33 se negaron a responder la entrevista, lo que arroja una tasa de rechazo del 7,4%, cifra notablemente baja en comparación con estudios similares. La encuesta se concentró en las seis provincias del este de la República Dominicana (Monte Plata, San Pedro de Macorís, Hato Mayor, La Romana, La Altagracia y El Seibo), acorde con la solicitud formulada por el MICM, porque en esa región se concentran los productores con los mayores desafíos.

Con el fin de asegurar la representatividad estadística de la encuesta, se propuso un tamaño de muestra inicial que arrojara estimaciones con un margen de error máximo de un 5% en las muestras de los diferentes estratos en que se dividió la población de actores de la cadena. El tamaño

¹⁷ Esta herramienta y opción tecnológica permitió un seguimiento en tiempo real del proceso de captura de los cuestionarios, su revisión y procesamiento en forma mucho más expedita.

de la muestra global permitió estimaciones generales a nivel de la región con un margen de error cercano al 4%, suponiendo la aplicación de un diseño estrictamente aleatorio. El diseño propuesto fue un muestreo aleatorio complejo.

Sobre la base de la caracterización de los eslabones de la cadena, la estratificación de la muestra respondió al siguiente orden. El eslabón de productores está conformado por los ganaderos productores de leche. Los trabajadores independientes se dedican a la preparación del terreno para la siembra de pastos y la limpieza de pastos. Los intermediarios de materia prima se ocupan de transportar la leche desde los productores hasta los centros de acopio, y a la compra y venta sin y con acopio. Por su parte, los procesadores fabrican queso, dulces de leche y otros derivados, que son distribuidos y comercializados por los intermediarios de productos terminados. Finalmente, los proveedores de insumos se encargan de la venta de insumos agropecuarios o veterinarios.

En la selección de la muestra, a los productores se les aplicó en dos etapas un método aleatorio, estratificado, sistemático, por conglomerados (con probabilidades proporcionales a su tamaño). En el caso de los demás actores de la cadena, el método fue sistemático a partir de los integrantes del mismo eslabón. Este arrojó niveles de error globales ligeramente menores al establecido en los diferentes estratos.

Cuadro 10
República Dominicana: metodología de muestreo

Estratos	Metodología de muestreo
1. Productores	Aleatorio sistemático por conglomerados con probabilidad proporcional a su tamaño, en dos etapas o bietápico, a nivel de los pequeños productores de leche (hogares que declararon tener parcelas con crías de ganado vacuno en el último censo nacional de población y vivienda o precenso agrícola).
2. Trabajadores independientes ^a	Sistemático a partir de los productores.
3. Intermediarios de materias prima	
4. Procesadores y manufactureros	
5. Intermediarios productos terminados	Sistemático a partir de los procesadores.
6. Proveedores de insumos agropecuarios	Sistemático a partir de los productores.

Fuente: Elaboración propia.

^a Pequeñas empresas independientes de servicios o trabajadores independientes que dan servicios por "ajustes" o "a tiempo parcial".

No existe una base de datos con información actualizada de los diversos actores de la cadena de valor, lo que creó importantes retos para construir el marco muestral, que quedó integrado por los siguientes componentes:

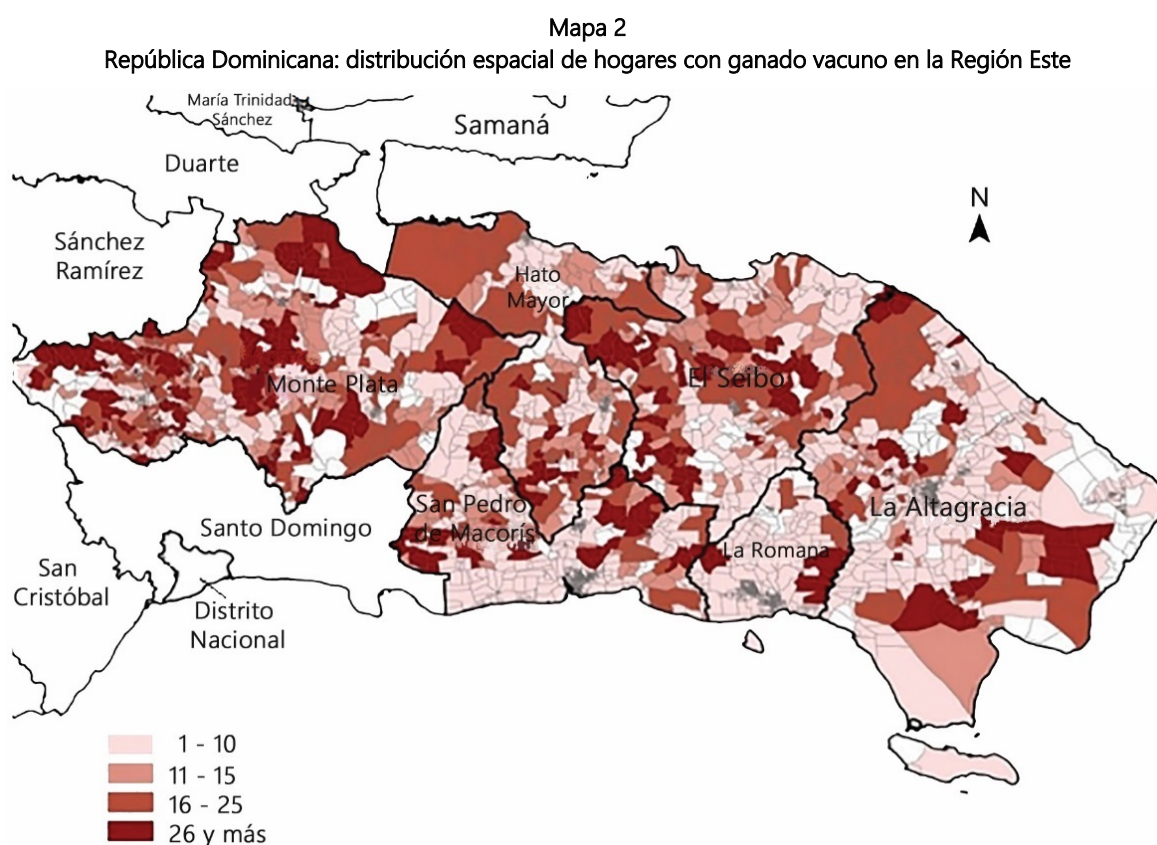
- En el caso del primer estrato-eslabón, que corresponde a los productores, se partió de la segmentación censal del universo de hogares-productores que son propietarios de parcelas con crías de ganado vacuno, datos obtenidos a partir del Censo Nacional de Población y Vivienda y el Precenso agropecuario, levantados en 2010 y 2015, respectivamente, por la Oficina Nacional de Estadística. Dichas fuentes contienen información relevante relacionada con los hogares-productores objeto de la intervención: tenencia de vacuno, cantidad de cabezas y lugar de ubicación, entre otros.

- Listas de trabajadores independientes, intermediarios de materia prima, procesadores manufactureros, e intermediarios de productos terminados, elaboradas en relación con los pequeños productores, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).

Cuadro 11
República Dominicana: identificación del marco muestral

Estratos-eslabón	Identificación del marco muestral
1. Productores	Hogares que declararon tener parcelas con crías de ganado vacuno en el último Censo Nacional de Población y Vivienda o Pre-Censo Agropecuario.
2. Trabajadores independientes	Listas elaboradas a partir de información proporcionada por los productores, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).
3. Intermediarios de materias prima	
4. Procesadores y manufactureros	
5. Intermediarios productos terminados	Listas elaboradas a partir de información proporcionada por los procesadores y manufactureros, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).
6. Proveedores de insumos agropecuarios	Listas elaboradas a partir de información proporcionada por los productores, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Geodata Consultores, "Principales hallazgos. Estudios sobre la cadena de valor del lácteo y sus derivados" y Base de datos de la encuesta, documento de consultoría, México, 2018.

Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

El Censo de Población y Vivienda (2010) y las últimas encuestas no recogieron datos específicos sobre la recepción de remesas. La información disponible más reciente reporta que en 2002 la Región Este registró un 9% de hogares receptores de remesas del extranjero. En otro orden de información, el mismo censo arrojó que el 3,5% de los hogares en esta región declaró tener ganado vacuno.

Cuadro 12
República Dominicana: hogares que reciben remesas del exterior y que tienen ganado vacuno, 2002 y 2010

Provincias	Hogares que reciben remesas del exterior (N=283 306)	Hogares que tienen ganado vacuno (N=323 146)
El Seibo	2 127	1 899
La Altagracia	4 026	1 609
La Romana	5 610	195
San Pedro de Macorís	8 775	1 640
Monte Plata	3 154	4 372
Hato Mayor	2 356	1 444
Total	26 048	11 159
	9,2%	3,5%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Oficina Nacional de Estadística (ONE), "IX Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010", 2012a y la "Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples ENHOGAR 2011", República Dominicana, 2012b.

Para definir el tamaño de la muestra a nivel del estrato de los productores, con un margen de error máximo de 5% a nivel de este estrato, se aplicó la fórmula siguiente:

$$n = \frac{z^2 N p q f}{z^2 p q + N E^2}$$

donde,

n	Tamaño de muestra
N	Tamaño de población
E	Margen de error
P	Probabilidad de recepción de remesas
Q	Probabilidad de no recepción de remesas
Z	Percentil normal estándar
f	Efecto estimado del diseño

Esta fórmula sirvió de guía para calcular la muestra de hogares-productores en cada estrato, tomando en cuenta su población N , los márgenes de errores aceptables E (menor al 5% a nivel global y al 5% máximo a nivel de cada estrato poblacional), los potenciales efectos del diseño, la confiabilidad deseada (95%) y las proporciones esperadas (P , Q) de indicadores clave (recepción de remesas y crianza de ganado vacuno, de acuerdo con el IX Censo Nacional de Población y Vivienda). El margen de error a nivel de los distintos estratos de la cadena fue mucho menor debido a que el tamaño de la muestra-censo planeada en cada nivel estuvo por encima del mínimo necesario con relación a la situación real a estudiar. En el cuadro 13 se presenta el tamaño de muestra escogido a nivel del estrato de productores, en función de una serie de parámetros.

Cuadro 13
República Dominicana: características del cálculo muestral
(Estrato de productores)

Muestra	n	254
Población	N	11 159
Margen de error	E	5
Porcentaje a favor	P	8
Porcentaje en contra	Q	92
Normal estandarizada	Z	1,96
Nivel de confianza	B	95
Efecto del diseño	f	1,5

Fuente: Elaboración propia.

Los estratos fueron definidos a partir del papel de los actores en los distintos eslabones de la cadena de lácteos y la fuente de obtención de la información sobre estos mismos: productores, trabajadores independientes, intermediarios de materia prima y de productos terminados, procesadores y manufactureros, intermediarios de productos terminados y proveedores. El universo y la muestra sugerida estuvieron conformados como se muestra en el cuadro 14. El procedimiento de selección se aplicó de manera independiente en el primer estrato y en forma eslabonada-encadenada en los demás, como se resume en el cuadro 15.

Cuadro 14
República Dominicana: estratos de la población objeto de estudio

Estratos	Universo o población de estudio (N)	Tamaño de muestra (n) planeada	Tamaño de muestra (n) ejecutada
1. Productores	11 149	254	260
2. Trabajadores independientes	Expandido a partir de la muestra	50	49
3. Intermediarios de materias prima	Expandido a partir de la muestra	30	20
4. Procesadores y manufactureros	Expandido a partir de la muestra	64	48
5. Intermediarios productos terminados	Expandido a partir de la muestra	20	19
6. Proveedores de insumos agropecuarios	Expandido a partir de la muestra	45	40
Totales	Σ de los estratos N=11 258	Σ del n=463	Σ del n=436

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 15
Procedimiento de selección muestral por estratos

Estratos	Procedimiento de selección muestral
1. Productores	<p>Se hizo en dos etapas por conglomerados con estratificación implícita^{a b} por provincias. Los conglomerados estuvieron conformados por los segmentos censales con hogares que declararon tener parcelas con crianzas de ganado vacuno. En la primera etapa se seleccionaron sistemáticamente dichos segmentos, con probabilidades proporcionales a su tamaño (cantidad de productores de acuerdo con el último Censo Nacional de Población y Vivienda o del Pre-Censo Nacional Agropecuario). En la segunda etapa se le asignó una cuota de cinco productores a cada segmento seleccionado en la primera etapa, y se entrevistó a aquellos productores que cumplieran con las condiciones deseadas: pequeños productores de leche con fines comerciales.</p> <p>Con ese propósito se ordenaron los segmentos censales por provincias, municipios, distritos, secciones y parajes, con miras a producir una estratificación implícita; posteriormente se eligieron segmentos en forma sistemática. Este procedimiento dio como resultado una muestra que refleja la distribución en el territorio de los distintos actores de la cadena, como aparece en el gráfico 3. A cada segmento seleccionado se asignó un punto de arranque (coordenadas geográficas) para dar inicio a un recorrido aleatorio hasta conseguir los cinco productores esperados, y se registraron las incidencias del recorrido^c para fines de cálculos de expansión <i>a posteriori</i>.</p>
2. Trabajadores independientes	Se obtuvo a partir de información proporcionada por los productores, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).
3. Intermediarios de materias prima	
4. Procesadores y manufactureros	
5. Intermediarios productos terminados	Se obtuvo a partir de información proporcionada por los procesadores y manufactureros, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).
6. Proveedores de insumos agropecuarios	Se obtuvo a partir de información proporcionada por los productores, a razón de uno por cada productor seleccionado (en caso de que este usara tales servicios o comprara dichos productos).

Fuente: Elaboración propia.

^a Véase [en línea] microdata.worldbank.org/index.php/catalog/42/download/430.

^b Véase [en línea] mics.unicef.org/files?job...sha=2fa5bfd8994aa39d.

^c Hoja de recorrido anexa.

El plan de trabajo se resume a en el cuadro 16. Por último, debido a que la muestra no fue autoponderada se aplicaron factores de ponderación al realizar estimaciones tanto a nivel de dominio o estrato, así como a nivel regional, con el objetivo de simular una muestra autoponderada a esos niveles. Como los factores de ponderación son el inverso de la probabilidad efectiva que tiene cada unidad de ser seleccionada, se determinaron tomando en cuenta el diseño aplicado, el rendimiento de la muestra y el peso que le correspondería a cada unidad en caso de aplicarse una muestra autoponderada. Los factores de ponderación se generaron con el objetivo de devolverles el peso específico a los diferentes actores de la cadena de lácteos.

Cuadro 16
Plan de trabajo y su esquematización

Población bajo estudio	Perfil	Metodología de muestreo	Identificación del marco muestral	Técnicas de selección	Universo o población de estudio (N)	Tamaño de muestra (n)
1. Productores	Productores dueños de vacuno de ordeño diario.	Aleatorio, estratificado, sistemático por conglomerados (ppt).	Hogares con vacuno de ordeño diario de la Región Este.	A partir de un arranque aleatorio mediante coordenadas geográficas, se hizo un recorrido sistemático hogar por hogar, registrando apunte de las incidencias.	11 149	254
2. Trabajadores independientes	Trabajadores por "ajustes" o "de medio tiempo".	Sistemático.	Marco elaborado por referencia de productores.	Mediante un filtro en la herramienta, cada productor contactado aleatoriamente dio referencia de su principal proveedor de servicios (en caso de que los usara).	Expandido a partir de la muestra.	50
3. Intermediarios de materias prima	Transportistas y acopios de leche cruda.	Sistemático.	Marco elaborado por referencia de productores.	Mediante un filtro en la herramienta, cada productor contactado aleatoriamente dio referencia de su principal comprador de materia prima (en caso de que los usara).	Expandido a partir de la muestra.	30
4. Procesadores y manufactureros	Dueños de quesería, dulceras, heladerías, yogur, otros.	Sistemático.	Marco elaborado por referencia de productores.	Mediante un filtro en la herramienta, cada productor contactado aleatoriamente dio referencia de su principal comprador de materia prima (en caso de que los usara).	Expandido a partir de la muestra.	64
5. Intermediarios productos terminados	Distribuidores de productos lácteos.	Sistemático.	Marco elaborado por referencia de procesadores.	Mediante un filtro en la herramienta, cada manufacturero contactado aleatoriamente dio referencia de su principal intermediario de producto terminado (en caso de que los usara).	Expandido a partir de la muestra.	20
6. Proveedores de insumos agropecuarios	Dueños de agroveterinarias o agroindustrias, otras.	Sistemático.	Marco elaborado por referencia de productores.	Mediante un filtro en la herramienta, cada productor contactado aleatoriamente dio referencia de su principal comprador de materia prima (en caso de que los usara).	Expandido a partir de la muestra.	45
7. Multipoblacional	Varios.	Muestreo complejo.	Hogares, individuos y microempresas.	Selección aleatoria y dirigida.	N=11 258 a ser revisado <i>a posteriori</i> .	n=4 63 a ser revisado <i>a posteriori</i> .

Fuente: Elaboración propia.

IV. Principales hallazgos

En las tres secciones siguientes se recogen y analizan los principales hallazgos de la encuesta, en términos del perfil sociodemográfico y económico de los entrevistados, pero también en relación con los tres enfoques de seguimiento privilegiados; a saber, remesas, inclusión financiera e inserción productiva. En primer lugar se presenta un cuadro resumen del cruce de las principales variables entre los segmentos de receptores y no receptores de remesas; se identifican aquellos indicadores en los que el contraste de diferencias de medias es estadísticamente significativo. Luego se lleva a cabo un análisis pormenorizado de los indicadores más pertinentes, y se subrayan, cuando es oportuno, las peculiaridades y discrepancias observables entre los diferentes segmentos en que se puede clasificar la encuesta.

A. Características de los entrevistados y remesas

El 6,2% de los entrevistados declaró recibir remesas, en promedio 156 dólares por envío, con una variación entre 49 y 400 dólares. Los procesadores manufactureros y los proveedores de insumos agropecuarios son los destinatarios con el mayor monto promedio (212 y 225 dólares, respectivamente). Los trabajadores independientes y los intermediarios de productos terminados son los que en promedio se ubican en el menor rango (50 y 100 dólares, respectivamente), mientras que los montos de los productores son muy similares a la media (138). Un número significativo de los hogares reportaron ser beneficiarios de los programas públicos de transferencias sociales —condicionados y no condicionados— como son: tarjeta solidaridad/comida (31%), bono gas hogar (15,4%), bono gas transportista (2%) y bono luz (9,9%).

En el cuadro se resumen 16 de las diversas características sociodemográficas y económicas de los encuestados, solamente cuatro indicadores arrojaron resultados estadísticamente significativos, al 90% y 95% de confianza, en las diferencias de medias y proporciones. Es el caso

del sexo, donde el mayor porcentaje de mujeres receptoras de remesas (26%) en comparación con las no receptoras (14%) resultó significativo. En cuanto a la escolaridad, en su nivel básico la diferencia entre las categorías resultó con baja significación estadística (al 90%). En cambio, al subsumir en la escolaridad media los niveles de secundaria y estudios técnicos, el porcentaje de individuos entre receptores (44%) y no receptores (25%) favorece ampliamente a los primeros. La diferencia entre los ingresos promedios mensuales (sin incluir remesas) en términos generales no resultaron significativos. Ahora bien, únicamente en la subcategoría del segmento relativamente alto (ingresos mayores a 500 dólares) resultaron con significación estadística baja (al 90%), ilustrando el hecho de que los receptores de remesas en promedio perciben un ingreso mayor en 200 dólares (sin considerar las remesas) que los no receptores.

Cuadro 17
República Dominicana: características socioeconómicas de la cadena de lácteos, entre receptores y no receptores de remesas, 2018

Variables	Remesas		Población	Diferencia absoluta (1-2)	Significancia estadística
	No receptor (1) Media	Receptor (2) Media			
Población	93,810	6,190		87,620	(***)
Sexo (mujer)	0,144	0,259	0,151	-0,115	(*)
Edad	51,142	51,630	51,172	-0,488	no significativo
Sin escolaridad	0,120	0,111	0,119	0,009	no significativo
Escolaridad básica	0,572	0,407	0,562	0,165	(*)
Escolaridad secundaria	0,198	0,407	0,211	-0,209	no significativo
Escolaridad media ^a	0,252	0,444	0,264	-0,192	(**)
Escolaridad superior	0,056	0,037	0,055	0,019	no significativo
Estado civil (casado, unión libre)	0,824	0,741	0,819	0,083	no significativo
Tamaño del hogar (en número de personas)	3,883	3,852	3,917	0,031	no significativo
Ingreso promedio mensual (en dólares) ^b	534	736	547	-202	no significativo
Ingreso mensual > \$500	1 029	1 695	1 064	-666	(*)
TIC-teléfono móvil	0,902	0,889	0,901	0,013	no significativo

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Diferencia entre receptores y no receptores de remesas.

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 sí existe diferencia estadística, mientras que (-) significa que no existe diferencia estadísticamente significativa.

Significancia estadística: (* < 0,1, ** < 0,05, *** < 0,01), (***) al 99% (**) al 95%; (*) al 90%.

^a Incluye secundaria y estudios técnicos.

^b No incluye remesas. Tipo de cambio: promedio compraventa de septiembre de 2018 de 49.7852 pesos dominicanos por dólar.

A continuación, se caracterizan los diferentes eslabones de la cadena de lácteos en la Región Este. Se identifican las principales características sociodemográficas y económicas, entre ellas: edad, sexo, nivel socioeconómico, escolaridad, estado civil, tamaño del hogar, nivel de ingreso, grado de asociatividad y acceso a tecnologías de información y comunicación.

Entre los actores de la cadena predomina el sexo masculino (85%). El peso de los varones supera al de las mujeres casi en todos sus eslabones, salvo a los intermediarios de productos terminados, en el que las mujeres representan el 52%. Sus edades oscilan entre 26 y 86 años, siendo las más frecuentes de 30 a 60, con una media de 51 años, donde los productores, procesadores manufactureros y los proveedores de insumos agropecuarios son los de más edad.

En cuanto al nivel educativo, sobresale el elevado índice del primario (56%), seguido del secundario (21%). Ahora bien, en los eslabones de la cadena cuyos procesos integran un mayor valor agregado (transformación) o de intermediación comercial (proveedores) el nivel educativo secundario (33% y 30% respectivamente) ostenta mayor prevalencia. El nivel superior solo es relevante (37%) entre los proveedores de insumos agropecuarios.

La mayoría de los integrantes de la cadena de lácteos están en condición de unido o casado (81%) y no se observan diferencias significativas entre los eslabones. Los intermediarios de productos terminados presentan una mayor proporción —con respecto a la media— de solteros (16%) y de los separados/divorciados (21%). Si bien este mismo eslabón es el único con predominio de mujeres (53%), la información disponible no es suficiente para establecer una relación de causalidad.

Los hogares están conformados por un promedio de 3,9 personas. El 51% y el 25% se componen de entre 3 y 4 miembros, y entre 5 y 6 integrantes, respectivamente. Los más numerosos son los hogares de intermediarios de productos terminados (5 personas en promedio).

Los ingresos mensuales de los actores de la cadena oscilan entre 9 y 3.521 dólares, con un promedio de 163,19 dólares, mientras que sus hogares reciben en total entre 60 y 7.042 dólares, con una media de 547,5 dólares. Los ingresos por habitante diarios oscilan entre 0,3 y 117,37 dólares, con una media de 5,4 dólares; los proveedores de insumos agropecuarios obtienen el mayor ingreso por habitante y los trabajadores independientes el más bajo, y por tanto los que arrojarían a título ilustrativo —por tratarse de metodologías no plenamente comparables— un mayor nivel de pobreza (64%)¹⁸. Entre los proveedores de insumos agropecuarios y los procesadores manufactureros solo el 8% y 22%, respectivamente, se ubican bajo la línea de pobreza.

La ubicación de los lugares de residencia, primordialmente rurales, de los integrantes de la cadena limitan el acceso a los servicios de información y comunicación (internet fijo), por lo que solamente el 5% de los entrevistados dispone de aquellos. El mayor porcentaje se registró entre los proveedores de insumos agropecuarios, con el 37,5% de los integrantes de este eslabón. Con respecto del acceso a computadoras, solo el 5,7% de los integrantes de la cadena posee una, en tanto que por eslabón se eleva al 37% entre los proveedores de insumos agropecuarios y al 17% de los procesadores manufactureros. Con la telefonía móvil ocurre lo contrario, su uso está más difundido y generalizado, ya que la emplea el 90% de la muestra. Entre los trabajadores independientes se reduce al 80%.

El 56,7% de los actores de la cadena tiene vínculos con conocidos, parientes o familiares que viven en el extranjero. Esta proporción crece entre los proveedores de insumos agropecuarios (87,5%) y en procesadores manufactureros (83,3%), pero es más escaso en el grupo de los trabajadores independientes (36,7%) (véase el cuadro 18).

¹⁸ Se ubicarían por debajo de la línea de pobreza de tres dólares de ingreso diario por habitante, tomando en cuenta el parámetro comúnmente utilizado por el Banco Mundial.

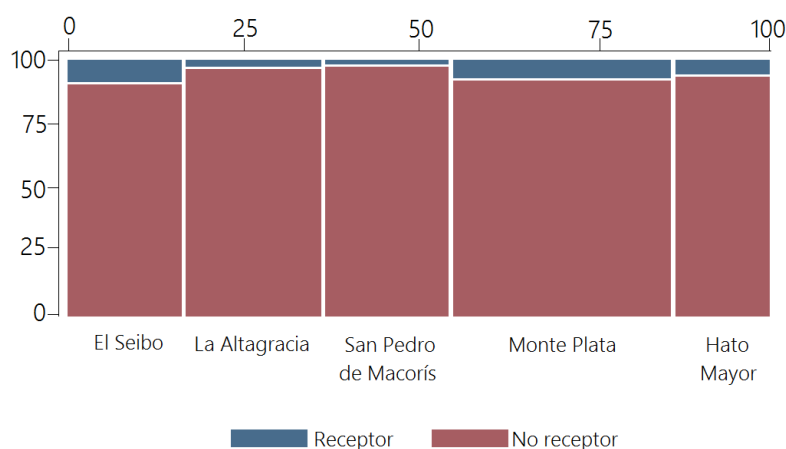
Cuadro 18
República Dominicana: vínculo de los actores de la cadena con familiares
o conocidos que viven en el extranjero

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Si	49,6	36,7	65,0	83,3	63,2	87,5	56,7
No	50,4	63,3	35,0	16,7	36,8	12,5	43,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

La distribución de recepción de remesas entre las provincias de la República Dominicana se ilustra en el gráfico 3, y los porcentajes más significativos (superior a la media de las provincias) se hallan en El Seibo (9,6%), Monte Plata (8%) y Hato Mayor (6,6%).

Gráfico 3
República Dominicana: receptores de remesas por provincias
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

El porcentaje de receptores de remesas es prácticamente inexistente entre los intermediarios de materias primas, escaso entre los trabajadores independientes (2%), similar a la media entre los productores de leche (6,2%) y más elevado entre los procesadores manufactureros (8,3%), los proveedores de insumos agropecuarios (10%) y los intermediarios de productos terminados (10,5%) (véase el cuadro 19).

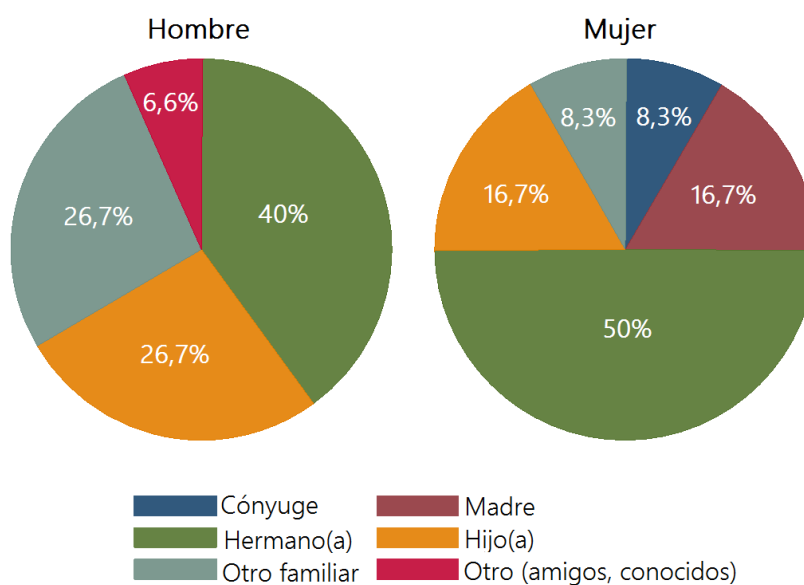
Cuadro 19
República Dominicana: distribución de la población entre receptores
y no receptores de remesas, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajadora independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Receptores de remesas	6,2	2,0	0,0	8,3	10,5	10,0	6,2
No receptores de remesas	93,8	98,0	100,0	91,7	89,5	90,0	93,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al origen de las remesas, el 74% de los entrevistados informó que las recibía desde los Estados Unidos; en segunda posición fue señalada España (11%). El principal vínculo de parentesco entre el receptor de remesas y la persona que las envía es hermano (44,4%), y también hijo (22,2%). Al segmentar este análisis, de acuerdo con el sexo de los receptores, se observan diferencias importantes (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
República Dominicana: parentesco del receptor de remesas con la persona
que envía remesa, según el sexo del remitente



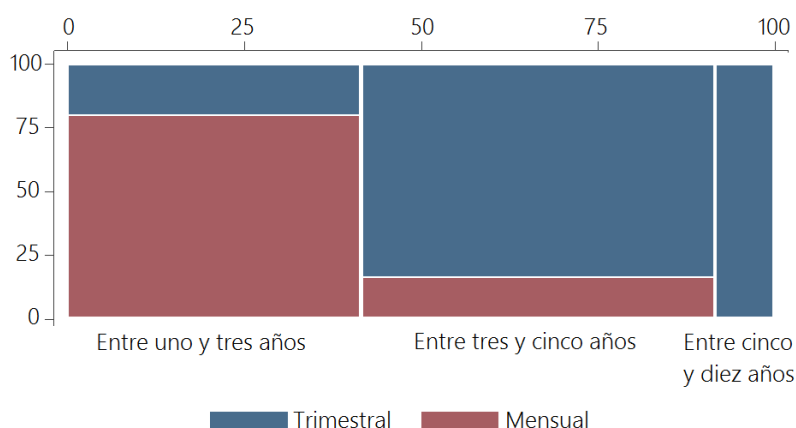
Fuente: Elaboración propia.

En su mayoría los remitentes son de sexo masculino (55,6%), y se reporta un índice de masculinidad de los migrantes que envían remesas de 1,25 (es decir, la proporción de hombres es 25% mayor a la de mujeres). La media de edad de la persona que habitualmente envía remesas —hombre o mujer, sin diferencias pronunciadas— es de 44 años, que se eleva un poco entre los que remiten a los intermediarios de productos terminados (56 años) y desciende entre los trabajadores independientes como receptores (28 años).

La totalidad de la población receptora de remesas recibe el dinero por medio de empresas remesadoras. Este predominio, muy superior al promedio nacional de dichas operaciones (74%), como ya fue establecido en la sección de antecedentes, está asociado en gran medida a la ubicación geográfica particular (rural y dispersa) de los encuestados. La frecuencia más común de la recepción es mensual (48,1%), seguida de la trimestral (33,3%). La antigüedad más usual de la recepción de remesas se ubica entre tres y cinco años (48,1%) y entre uno y tres años (40,7%). Por consiguiente, la antigüedad es relativamente reciente si se considera la tradición migratoria de la República Dominicana hacia el exterior, en particular hacia los Estados Unidos.

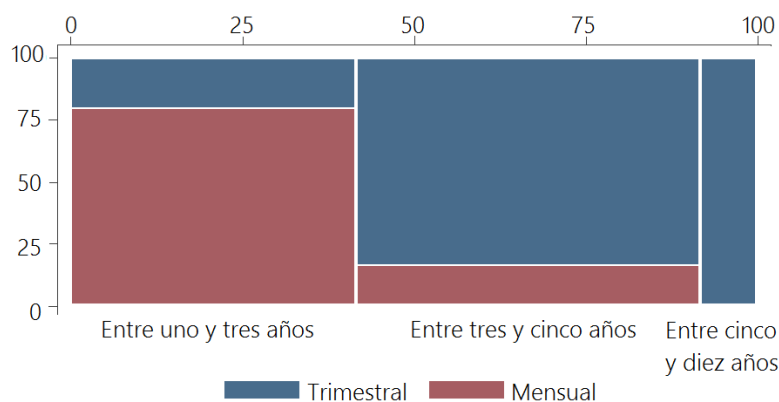
Tomando en consideración los dos indicadores previos —frecuencia y antigüedad— en un corte de acuerdo con el sexo de los receptores, se observan diferencias, que se ilustran en los gráficos 5 y 6. Entre las mujeres remitentes de remesas dominan los envíos mensuales en los primeros años, y los trimestrales a partir del tercer año; es decir, con el transcurso del tiempo, la frecuencia de los envíos se torna más espaciada. Entre los hombres no se aprecia un patrón tan claro.

Gráfico 5
República Dominicana: frecuencia de envíos por mujeres, por antigüedad en el destino
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6
República Dominicana: frecuencia de envíos por hombres, por antigüedad en el destino
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

El promedio de dinero recibido en cada envío de remesas es de aproximadamente 156 dólares. Ahora bien, alcanza 225 dólares entre los proveedores de insumos agropecuarios, 212 dólares en los procesadores manufactureros, 138 dólares en los productores de leche, 100 dólares en los intermediarios de productos terminados y 50 dólares en los trabajadores independientes. Como se advierte, hay una heterogeneidad de promedios por eslabón. El promedio de la cadena de valor es menor al reportado para todo el país en las estadísticas del BCRD (183 dólares). Quizá esta disparidad obedezca a que la población del presente estudio está conformada predominantemente por pequeños productores rurales, mientras el BCRD abarca al total de transacciones efectuadas en las seis provincias, en áreas tanto urbanas como rurales.

La persona que toma las decisiones sobre el uso del dinero enviado desde el extranjero es básicamente quien lo recibe, de acuerdo con lo respondido por el 77,8% de los receptores; el restante 22,2% corresponde al remitente del dinero. Es importante apuntar que un tercio de los remitentes masculinos toma esa decisión, contra solamente un 8% en el caso de mujeres remitentes. En promedio solo el 22,2% de los actores comparten con otras personas el dinero de las remesas. Predomina significativamente que las remesas tengan destinatarios únicos (específicos) en el seno del hogar considerado (77,8% en promedio).

La distribución de las remesas se concentra en gastos para el hogar (93,8% del dinero recibido) y gastos para la actividad productiva o negocio (el restante 6,3%) (véase el cuadro 20). Entre los actores de la cadena, el mayor gasto en las actividades productivas se da entre los productores (10%), mientras que los trabajadores independientes, los intermediarios y los proveedores de insumos no destinan nada a este rubro. En el interior de los productores, el 5,6% se destina a gestión productiva (maquinaria, vehículos, herramientas, tecnología y capacitación), el 3,8% gestión financiera (financiamiento, pago de deudas, capital de trabajo) y el 0,6% a otros gastos del negocio. Estos resultados significan una oportunidad, eventualmente, para diseñar estrategias que ofrezcan un mejor aprovechamiento de dichos recursos.

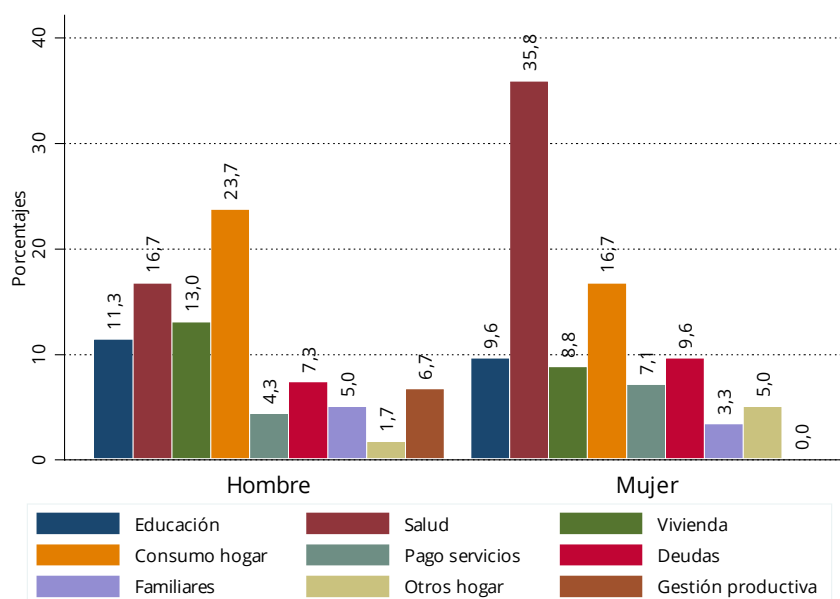
Al analizar la distribución del gasto de las remesas de acuerdo con el sexo del remitente, se presentan diferencias importantes en algunos de los rubros. En efecto, mientras que en salud representa 36% de los gastos en el caso de las mujeres, solo es del 17% para los hombres. En cambio, los gastos para consumo del hogar son del 24% y 17%, respectivamente, para hombres y mujeres. En el gráfico 7 se ilustran dichas brechas, probablemente asociadas a la naturaleza de las relaciones de parentesco que prevalecen según el sexo del remitente.

Cuadro 20
República Dominicana: distribución de las remesas por principales rubros de gastos

Gastos en el hogar (los más representativos)						
	Población					Total
	Productor(a)	Trabajador(a) Independiente	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Educación	10,6	10,0	3,8	30,0	7,5	10,6
Salud	23,1	30,0	37,5	15,0	25,0	25,2
Ajuares (compra o reparación de electrodomésticos, muebles o electrónicos)	1,3	0,0	0,0	0,0	5,0	1,5
Vehículos familiares/uso personal (compra o reparación)	0,0	0,0	2,5	0,0	10,0	1,9
Vivienda (compra, construcción o reparación)	9,4	0,0	21,3	22,5	5,0	11,1
Consumo regular del hogar (alimentos, bebidas, ropa y zapatos)	22,5	10,0	12,5	12,5	27,5	20,6
Pago de servicios (electricidad, telefonía móvil, gas, agua, renta, otro)	4,4	0,0	5,0	15,0	7,5	5,6
Deudas	9,1	20,0	5,0	5,0	7,5	8,3
Ayuda a familiares	3,4	0,0	10,0	0,0	5,0	4,3
Ahorros	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7
Otros gastos del hogar	3,4	30,0	0,0	0,0	0,0	3,1
Gestión productiva (maquinaria, vehículos, herramientas, tecnología, capacitación)	5,6	0,0	2,5	0,0	0,0	3,7
Gestión financiera (deudas, financiamiento, capital de trabajo, otro)	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2
Otros gastos del negocio	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7
República Dominicana: principales rubros de gasto de las remesas de acuerdo con el sexo del remitente



Fuente: Elaboración propia.

B. Inclusión financiera

En esta sección se identifica el grado en que los actores de la cadena de lácteos en las provincias del este de la República Dominicana tienen acceso y utilizan los diferentes instrumentos ofertados por el sistema financiero. Si bien, como fue señalado en los antecedentes, los indicadores globales de inclusión financiera en la República Dominicana muestran una progresión notable de sus indicadores en años recientes, siguen existiendo brechas importantes entre los ámbitos urbano y rural, así como al hacer un corte de acuerdo con los niveles de ingreso. Se espera que los datos de la encuesta arrojen perfiles que expliquen las principales razones de la inclusión financiera, tanto desde la demanda como de la oferta, entre los individuos, pero también al considerar los diferentes actores productivos. Para ello, la batería de preguntas de la encuesta abordó diferentes aspectos, que a continuación se exponen primero en un cuadro resumen (véase el cuadro 21) y posteriormente se analizan en forma más detallada.

De los indicadores seleccionados para examinar la inclusión financiera, seis arrojaron resultados estadísticamente significativos, al 95% de confianza, de las diferencias de medias y proporciones entre los receptores y no receptores de remesas. En lo que respecta a la tenencia de una cuenta en una institución financiera para el manejo de sus finanzas personales, el 55,6% de los receptores de remesas afirmó disponer de cuentas en alguna institución financiera, frente al 31,3% entre los no receptores de remesas. En cuanto al acceso a financiamiento para la actividad productiva, algunos indicadores específicos también fueron estadísticamente significativos al contrastar las medias de las poblaciones receptora y no receptora de remesas.

Por ejemplo, como principal medio de financiamiento de la actividad productiva, la respuesta de “ahorro propio” fue significativa, con promedios del 92% y 78%, respectivamente, para

receptores y no receptores de remesas. Realizar las operaciones financieras en sucursal¹⁹ prevalece en el 51,9% y 25,7% de los casos entre receptores y no receptores de remesas, con una diferencia altamente significativa. Sin embargo, los resultados de “no realizan operaciones financieras” (por ejemplo, no utilizan servicios financieros regulados para realizar operaciones) —en proporciones respectivas del 73,6% y 51,9% entre no receptores y receptores de remesas— corroboran que la inclusión financiera de tales segmentos en medios rurales es aún un reto importante, si bien menos agudo entre los receptores de remesas. Entre los actores que respondieron “no tener cuenta financiera”, dos motivos fueron estadísticamente significativos con el 90% de confianza, la “preferencia por el uso de efectivo” en 80% y 51% respectivamente de receptores y no receptores, y la rúbrica de “no les interesa o no lo necesitan” en 13% y 41% de los casos.

Cuadro 21
República Dominicana: características de inclusión financiera de la cadena
de lácteos, entre receptores y no receptores de remesas, 2018

Variables	Remesas		Población	Diferencia absoluta (1-2)	Significancia estadística
	No receptor (1)	Receptor (2)			
	Media	Media			
Cuenta en alguna institución financiera	0,3130	0,5556	0,328	-0,2426	(***)
Ahorro propio ^a	0,7848	0,9259	0,794	-0,1411	(*)
Baja tasa de interés	0,0120	0,0740	0,016	-0,0620	(***)
Operaciones financieras en sucursal	0,2567	0,5185	0,273	-0,2618	(***)
No realiza operaciones financieras	0,7359	0,5185	0,722	0,2174	(***)
No tiene cta. financiera por motivo "uso de efectivo"	0,5116	0,8000	0,525	-0,2884	(*)
No tiene cta. financiera por motivo "no le interesa/necesita"	0,4086	0,1333	0,396	0,2753	(*)

Fuente: Elaboración propia.

Nota: 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 sí existe diferencia estadística, mientras que (-) significa que no existe diferencia estadísticamente significativa.

Significancia estadística: (* < 0,1, ** < 0,05, *** < 0,01).

(***) al 99% (**) al 95%; (*) al 90%.

^a El origen de los fondos de "familiares, amigos y recursos propios" es principalmente de "ahorro propio".

El 32,8% de los actores de la cadena posee al menos algún tipo de cuenta en algún banco o institución financiera. Se presenta con mayor frecuencia entre los actores cuyo giro de actividad se lleva a cabo en establecimientos fijos. En efecto, el 72,5% de los proveedores de insumos agropecuarios poseen una cuenta bancaria y también el 54,2% de los procesadores manufactureros. Entre los trabajadores independientes y los productores, el porcentaje se reduce al 26,5% y 16,3%, respectivamente (véase el cuadro 22).

¹⁹ Bajo esa rúbrica están subsumidas diferentes tipos de operaciones como fuentes de financiamiento, canal a través del que se realizan las operaciones financieras.

Cuadro 22
República Dominicana: tenencia de algún tipo de cuenta en una institución financiera por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador manufacturero(a)	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Sí	26,5	16,3	25,0	54,2	31,6	72,5	32,8
No	73,5	83,7	75,0	45,8	68,4	27,5	67,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Al examinar este mismo indicador, diferenciado ahora de acuerdo con receptores o no de remesas, se verifican diferencias marcadas entre ellos (véase el cuadro 23). La brecha es sistemática a favor de los receptores de remesas, salvo en el caso de los procesadores manufactureros, que registran una tasa ligeramente menor (50%) entre los receptores de remesas que entre los no receptores (54,5%).

Cuadro 23
República Dominicana: tenencia de una cuenta bancaria en una institución financiera, entre receptores y no receptores de remesas

		Población						Total
		Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador manufacturero(a)	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Receptores de remesas	Sí	56,3	0,0	0,0	50,0	50,0	75,0	55,6
	No	43,8	100,0	0,0	50,0	50,0	25,0	44,4
No receptores de remesas	Sí	24,6	16,7	25,0	54,5	29,4	72,2	31,3
	No	75,4	83,3	75,0	45,5	70,6	27,8	68,7

Fuente: Elaboración propia.

Solo el 36,9% en promedio de los actores de la cadena comparan con otros productos o en otras instituciones financieras antes de contratar una cuenta bancaria. El índice de comportamiento financiero (ICF) que se sintetiza en el cuadro 24 se revela que el enfoque más "racional" se observa entre los eslabones de intermediarios (materias primas y productos terminados) y de proveedores (de insumos agropecuarios), con índices respectivos de 2,6, 3,4 y 3,8 veces el promedio general. Este comportamiento se origina probablemente por los niveles de mayor formalización y de inclusión financiera (tenencia de cuenta) de estos actores, como se expresó al analizar el cuadro 22.

Cuadro 24
República Dominicana: distribución de la población que comparó productos financieros antes de contratarlos
(Índice de comportamiento financiero)

	Índice de comportamiento financiero (ICF) ^a	
Productor(a)	0,26	0,44
Trabajador(a) independiente	0,60	1,03
Intermediario(a) de materia prima	1,50	2,56
Procesador manufacturero(a)	0,56	0,95
Intermediario(a) de productos terminados	2,00	3,42
Proveedor(a) de insumos agropecuarios	2,22	3,80
Total	0,59	1,00

Fuente: Elaboración propia.

^a El índice se elaboró como el ratio de los porcentajes de entrevistados (sí/no) que compararon con otros productos/instituciones.

En términos de la fuente de información a la que acuden los actores para establecer su preferencia, predominan esquemas informales; estas comparaciones las hacen generalmente por medio de consejos de amigos (78,9%) y un porcentaje mucho menor, asistiendo a las sucursales (43,9%). La principal razón por la que una proporción elevada de los actores no tiene cuenta bancaria es porque consideran que sus ingresos son insuficientes o variables (41,3% de los entrevistados), mientras que 27,9% declara no cumplir con los requisitos para abrir una cuenta bancaria (véase el cuadro 25). Es decir, se registra un fenómeno de autoexclusión²⁰ de los potenciales demandantes de servicios financieros. Entre los actores de la cadena, los trabajadores independientes presentan el mayor porcentaje de respuestas “no cumplir con los requisitos”, y el menor corresponde a los proveedores de insumos.

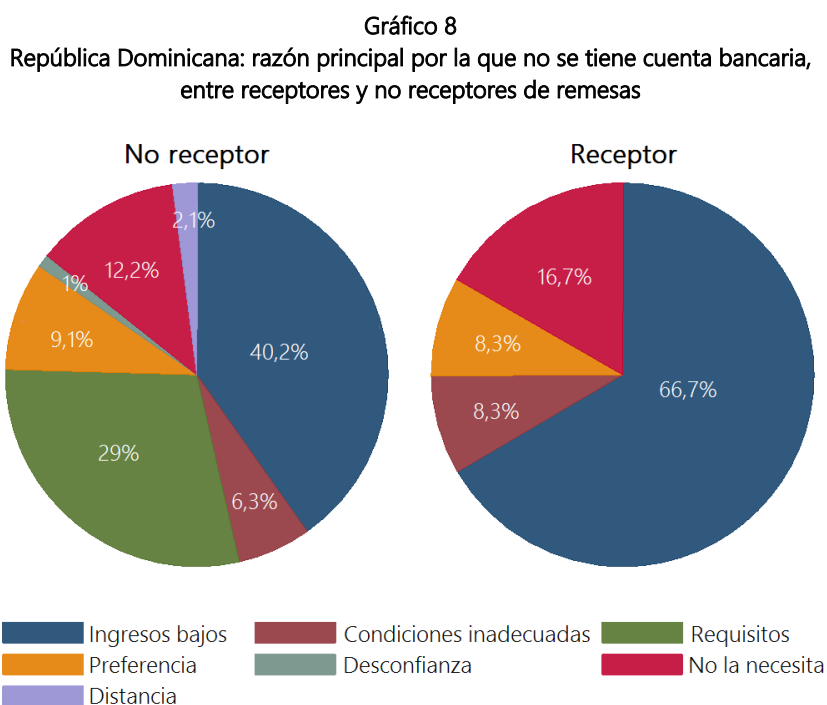
Cuadro 25
República Dominicana: razón principal por la que no se tiene cuenta bancaria, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador (a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Considera que sus ingresos son insuficientes o variables	42,8	41,5	33,3	34,8	42,9	36,4	41,3
Los intereses son bajos o las comisiones son altas	8,2	2,4	0,0	4,3	7,1	0,0	6,4
No cumple con los requisitos	24,2	46,3	46,7	21,7	35,7	0,0	27,9
Prefiere otras formas de ahorro/crédito	9,3	0,0	6,7	26,1	0,0	18,2	9,1
No confía en instituciones financieras o le dan mal servicios	0,5	0,0	0,0	0,0	7,1	9,1	1,0
No la necesita	12,4	9,8	6,7	13,0	7,1	36,4	12,4
La sucursal/el corresponsal (agencia) le queda lejos	2,6	0,0	6,7	0,0	0,0	0,0	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

²⁰ Esa temática de la “autoexclusión” se abordará más adelante. Sin embargo, no es privativo del caso dominicano. En efecto, como se señala en el documento (Hoyo Martínez y otros, 2013) sobre el caso de México a partir del ENIF-2012, la autoexclusión —como determinante desde la demanda de los servicios financieros— es un fenómeno común que amerita un análisis detallado.

Si se examina este mismo indicador en un corte por receptores o no de remesas, 66,7% de los primeros manifiestan que sus ingresos no son suficientes, frente a 40,2% de los no receptores que consideran lo mismo. Vale la pena subrayar que el motivo de exclusión asociado al no cumplimiento de los requisitos no figuró entre los receptores de remesas; en cambio su incidencia fue del 29% en los no receptores. Una hipótesis por considerar es que un mayor contacto con entidades financieras obtenido por la recepción de remesas influye para asumir una menor desconfianza y temor al respecto, o bien se trata de personas que cuentan ya con cierta documentación básica (documento de identidad, por ejemplo)²¹. Estas razones de exclusión se ilustran en el gráfico 8.



Durante los 12 meses previos a la entrevista, apenas el 7,1% de los actores buscó financiamiento para su actividad productiva. Esa proporción aumenta al 10,5% en el caso de los intermediarios de productos terminados, al 12,5% en proveedores de insumos agropecuarios, y a 16,7% en procesadores manufactureros (véase el cuadro 26).

²¹ A título ilustrativo, en el caso de Haití el uso del pasaporte (y la demanda de ese documento) está fuertemente asociado a los receptores de remesas al no haberse generalizado aún un documento de identidad nacional.

Cuadro 26
República Dominicana: proporción de los actores que buscó financiamiento para su actividad productiva en los 12 últimos meses, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Si	5,4	2,0	5,0	16,7	10,5	12,5	7,1
No	94,6	98,0	95,0	83,3	89,5	87,5	92,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Entre los receptores de remesas, es sensiblemente mayor el porcentaje (14,8%) de los que solicitan financiamiento, frente a los que no reciben remesas (6,6%), probablemente porque aquellos están más ligados al sector financiero. Sin embargo, en términos globales, el uso del crédito como mecanismo de financiamiento es aún muy reducido, dado que no solicitaron créditos el 85,2% de los receptores y el 93,4% de los no receptores de remesas (véase el cuadro 27).

Cuadro 27
República Dominicana: proporción de los actores de que buscó financiamiento para su actividad productiva en los 12 últimos meses, entre receptores y no receptores de remesas

	Buscó financiamiento	Población						Total
		Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Receptores de remesas	Sí	12,5	0,0	0,0	25,0	0,0	25,0	14,8
	No	87,5	100,0	0,0	75,0	100,0	75,0	85,2
No receptores de remesas	Sí	4,9	2,1	5,0	15,9	11,8	11,1	6,6
	No	95,1	97,9	95,0	84,1	88,2	88,9	93,4

Fuente: Elaboración propia.

Entre aquellos actores de la cadena que buscaron financiamiento para la actividad productiva, las principales fuentes escogidas son familiares y amigos (22,6%), seguidos de recursos propios (19,4% de los entrevistados) y después los bancos agrícola y de desarrollo (en proporciones iguales, 16,1%) (véase el cuadro 28). La banca comercial reportó una baja proporción (6,5%) —de hecho similar a las cooperativas— y representativa únicamente en el eslabón de proveedores. Las instituciones financieras más mencionadas fueron los bancos de ahorro y crédito (Banco Adopem y Banco Ademi) y entre los bancos comerciales, el BHD-León. En cuanto a las cooperativas, se refirieron a La Sureña, Fondesa y Cooperativa agrocultivo. Es preciso destacar que todos los receptores de remesas entrevistados que buscaron financiamiento lo hicieron en bancos de desarrollo (75%) o en bancos comerciales (25%).

Cuadro 28
República Dominicana: principales fuentes de financiamiento
para la actividad productiva, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Familiares o amigos	14,3	100,0	0,0	12,5	50,0	40,0	22,6
Recursos propios/ahorros	28,6	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	19,4
Prestamistas informales	0,0	0,0	100,0	12,5	50,0	0,0	9,7
Banco Agrícola	14,3	0,0	0,0	37,5	0,0	0,0	16,1
Banco de Desarrollo	28,6	0,0	0,0	12,5	0,0	0,0	16,1
Bancos comerciales	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	6,5
Cooperativas	7,1	0,0	0,0	12,5	0,0	0,0	6,5
Financieras	0,0	0,0	0,0	12,5	0,0	0,0	3,2

Fuente: Elaboración propia.

Las principales razones por las que los actores de la cadena acuden a esas fuentes de financiamiento son, en orden de importancia, tasas de interés bajas (35%), solicitud de menores requisitos (20%) y plazos adecuados de los repagos (15%). El aval de un particular (33,3% de los actores) se menciona como la principal garantía otorgada para obtener un crédito. Por grupo específico de población, se identificó este mismo mecanismo en 42,9% de los procesadores manufactureros y en 37,5% de los productores de leche.

El 27,8% de la población reveló no aportar garantía alguna, y los más beneficiados con esta concesión fueron los proveedores de insumos agropecuarios y los intermediarios de productos terminados. En estos casos sería presumible la existencia de elementos que brindan confianza hacia ese segmento particular de población, fundada en diversos factores, como el buen renombre, la presencia-arraigo en la comunidad y los activos aparentes como bienes inmuebles. Entre los receptores de remesas se registra una mayor proporción (50%) de quienes deben presentar aval de un particular para acceder a un préstamo (véase el cuadro 29).

Cuadro 29
República Dominicana: tipos de garantías otorgadas para obtener
el crédito, entre receptores y no receptores de remesas

Descripción	Receptores de remesas	No receptores de remesas	Total
Ahorros o activos de socios	0,0	7,1	5,6
Inventarios o activos del negocio o actividad productiva	0,0	14,3	11,1
Bienes inmuebles del negocio o actividad productiva	25,0	7,1	11,1
Cuentas por cobrar del negocio o actividad productiva	0,0	14,3	11,1
Aval de una institución gubernamental	0,0	0,0	0,0
Aval de un particular	50,0	28,6	33,3
Estados financieros del negocio o actividad productiva	0,0	0,0	0,0
No aportó garantías/no le solicitaron	25,0	28,6	27,8
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

El motivo más mencionado por los actores de la cadena para solicitar financiamiento es para las operaciones diarias (42,1% de la población). Esta respuesta fue más pronunciada por los proveedores de insumos (en su totalidad) y por los procesadores manufactureros (42,9%). Otro motivo importante se refiere a la expansión del negocio o actividad productiva, indicado por el 21,1% de los entrevistados, con mayor énfasis entre los productores (37,5%) (véase el cuadro 30).

Cuadro 30
República Dominicana: motivos para solicitar financiamiento, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador manufacturero(a)	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Abrir el negocio o actividad productiva/iniciar operaciones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Expandir el negocio o actividad productiva/abrir nuevas sucursales	37,5	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	21,1
Financiamiento de las operaciones diarias	37,5	0,0	0,0	42,9	0,0	100,0	42,1
Compra de bienes de capital (vehículos, equipo, inmuebles)	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	5,3
Pago de deudas/pago de compromisos financieros	25,0	0,0	100,0	14,3	0,0	0,0	21,1
Pago de gastos fijos (renta de inmuebles, nómina)	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	5,3
Pago de impuestos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Necesidades de liquidez	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	5,3
Total	100,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

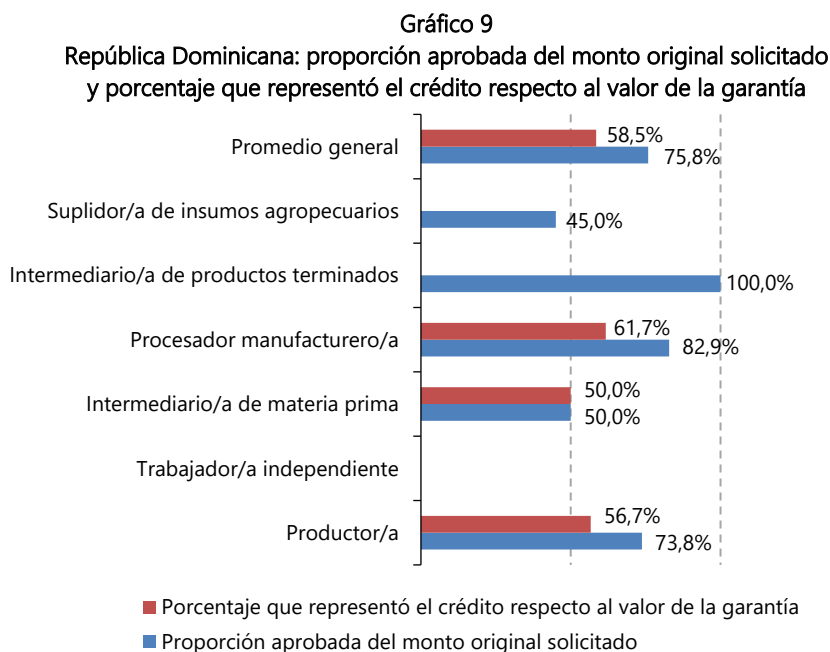
Entre los receptores de remesas se registra una mayor proporción de quienes solicitan préstamos para la expansión del negocio o actividad productiva (50%), seguido del financiamiento de operaciones diarias (25%) y el pago de deudas (25%). Entre los no receptores predominan las operaciones diarias (46,7%), y a continuación el pago de deudas (20%) (véase el cuadro 31). Ese aspecto, revelaría que hay espacio para apalancar con las remesas como mecanismo de financiamiento y de garantía.

Cuadro 31
República Dominicana: motivos para solicitar financiamiento, entre receptores y no receptores de remesas

Descripción	Receptores de remesas	No receptores de remesas	Total
Abrir el negocio o actividad productiva/iniciar operaciones	0,0	0,0	0,0
Expandir el negocio o actividad productiva/abrir nuevas sucursales	50,0	13,3	21,1
Financiamiento de las operaciones diarias	25,0	46,7	42,1
Compra de bienes de capital (vehículos, equipo, inmuebles)	0,0	6,7	5,3
Pago de deudas/pago de compromisos financieros	25,0	20,0	21,1
Pago de gastos fijos (renta de inmuebles, nómina)	0,0	6,7	5,3
Pago de impuestos	0,0	0,0	0,0
Necesidades de liquidez	0,0	6,7	5,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

La proporción aprobada del monto original solicitado del crédito registra un promedio de 75,8%. Estas proporciones varían de acuerdo con las poblaciones, ya que entre los intermediarios de productos terminados (73,8%) y los procesadores manufactureros (82,9%) la proporción aumenta notablemente. El porcentaje que representó el crédito con relación al valor de la garantía fue del 58,5%, con un comportamiento similar entre los distintos integrantes de la cadena (véase el gráfico 9).



Fuente: Elaboración propia.

Los principales factores que limitan el acceso al financiamiento para un negocio o actividad productiva son muchos requisitos y garantías —mencionado por el 50,2% de la muestra— y las altas tasas de interés, señalado por el 32,3% de los actores de la cadena. Los receptores de remesas afirmaron que su principal obstáculo para acceder a financiamiento son las altas tasas de interés (44,4%); en contraste con la presencia de muchos requisitos entre los

no receptores de remesas (51,1%). El 72,2% de los actores no realiza operación financiera alguna en instituciones formales para sus actividades productivas. Entre el 28,8% que sí las llevan a cabo, los medios más utilizados son las sucursales de las instituciones financieras con presencia en la Región Este (27,3%) y cajeros automáticos (10,8%) (véase el cuadro 32). Como es de esperarse, el uso es significativamente más alto en los eslabones de la cadena con mayores ingresos y capacidades promedio, como los proveedores (55%) y procesadores manufactureros (54,2%).

Cuadro 32
República Dominicana: medios utilizados para realizar operaciones financieras, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Sucursal de la institución financiera	22,3	10,2	25,0	54,2	15,8	55,0	27,3
Cajeros automáticos	3,8	0,0	10,0	22,9	10,5	55,0	10,8
Corresponsales/ subagentes bancarios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	0,2
Medios electrónicos/ internet <i>banking</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	0,2
No realiza operaciones financieras	77,7	91,8	75,0	45,8	84,2	37,5	72,2

Fuente: Elaboración propia:

Los productos financieros más empleados por los actores de la cadena en los últimos doce meses son cuenta de depósito empresarial o cuenta de ahorro, utilizados por el 78,9% de la población en estudio. Mientras que el 100% de los intermediarios de productos terminados hacen uso de estos instrumentos, el grupo que registra la menor tasa de utilización es el de los trabajadores independientes (40%). El segundo producto por orden de importancia es la tarjeta de crédito, con una penetración del 17,2% entre los actores de la cadena, con un mayor uso entre los proveedores de insumos (40,7%) y los intermediarios de materias prima (40%). Como tercer producto se halla la tarjeta de débito con una participación del 14,8%; esta última de alguna manera está ligada a la cuenta de ahorro (véase el cuadro 33).

Cuadro 33
República Dominicana: productos financieros más utilizados, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Cuenta de depósito empresarial/cuenta de ahorro	75,4	40,0	60,0	96,2	100,0	77,8	78,9
Cuenta empresarial con chequera	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,8	3,1

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Tarjeta de crédito empresarial	3,3	20,0	40,0	19,2	25,0	40,7	17,2
Tarjeta de débito empresarial	14,8	20,0	20,0	7,7	0,0	22,2	14,8
Dispersión de nómina	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
Banca por celular	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,4	1,6
Banca por internet	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,7	,8
Créditos personales para los dueños o socios	8,2	20,0	20,0	0,0	0,0	0,0	5,5
Tarjetas de crédito para los dueños o socios	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	3,7	1,6
Terminal de punto de venta (cobro con tarjeta de crédito/débito)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Factoraje/ <i>factoring</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Arrendamiento	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8

Fuente: Elaboración propia.

Entre los receptores de remesas se registra una proporción significativamente elevada (92,9%) de uso de la cuenta de ahorro, frente a los que no reciben (77,2%). Además, los receptores de remesas son mayores usuarios de tarjetas de crédito, con una penetración del 28,6%, frente a un 15,8% de los no receptores. El motivo principal para no mantener una cuenta con alguna institución financiera es la preferencia por usar efectivo, tanto para ahorrar como efectuar los pagos, tal como se declara en un poco más de la mitad de la muestra (52,5%). El segundo motivo es porque no les interesa o no las necesitan (39,6% de los actores), proporción más pronunciada entre los productores de leche (43,3%) (véase el cuadro 34).

Si bien en términos relativos los receptores de remesas hacen mayor uso de los instrumentos financieros formales —hecho previamente señalado—, al considerar a quienes no son usuarios de dichos instrumentos, los receptores de remesas manifiestan claramente una mayor preferencia por el uso de efectivo. Entre los receptores de remesas la tasa de rechazo es mayor, ya que ocho de cada diez de los que no tienen cuentas, declaran que no las contratan porque prefieren usar efectivo para ahorrar y hacer pagos. Entre los no receptores de remesas, si bien prevalece un mismo orden de preferencia, las brechas son menores. Los porcentajes observados por “uso de efectivo” y “no les interesa o no las necesitan” son de 51,2% y 40,9% de ellos, respectivamente. Aparte de los resultados de la encuesta, en general en el caso de los receptores de remesas —además de la

incidencia de una cultura general— esa propensión es más común ya que en su mayoría las transacciones de pago de las remesas al beneficiario se efectúan predominantemente en efectivo²².

Cuadro 34
República Dominicana: motivo principal para no mantener una cuenta
con alguna institución financiera, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Prefiere usar efectivo para ahorrar y hacer pagos	49,3	53,3	46,7	68,2	75,0	53,3	52,5
Las tasas de rendimiento son muy bajas	2,0	0,0	0,0	4,5	0,0	0,0	1,6
No hay instituciones financieras en su localidad	0,5	0,0	6,7	0,0	0,0	0,0	0,6
No sabe cómo funcionan los productos de ahorro	1,5	4,4	13,3	0,0	0,0	6,7	2,5
Las instituciones cobran altas comisiones	3,4	2,2	0,0	0,0	0,0	13,3	3,2
No le interesa/ no lo necesita	43,3	40,0	33,3	27,3	25,0	26,7	39,6
Otro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

C. Inserción productiva

En esta sección se analizan las principales características, derivadas de la encuesta, de la inserción productiva de los actores de la cadena de lácteos en la Región Este de la República Dominicana. Con ese propósito, se consideran indicadores relevantes en el ámbito de la condición de la actividad, la creación del negocio, el grado de formalización en materia de registros contables, el nivel de asociatividad, el desempeño productivo (ganancias), el empleo y la capacitación. En una primera instancia se repasan brevemente (véase el cuadro 35, que se resumen los resultados) los indicadores más pertinentes contrastados con la condición de recepción o no recepción de remesas

²² Interrogados sobre ello, varios de los actores financieros de la República Dominicana declaran que, a pesar de tratar de retener estos posibles-potenciales clientes mediante mecanismos incitativos, los esfuerzos no han fructificado en la mayoría de los casos. Esto quizás se deba a una cierta falta de adecuación de la oferta de productos para ese segmento de la población. Sobre estos aspectos, más adelante, en el marco de las restricciones, estrategias y conclusiones, se hará una discusión con mayor profundidad.

de los actores. En cinco indicadores las diferencias de medias y proporciones entre los receptores y no receptores de remesas fueron estadísticamente significativos, al 95% de confianza.

En términos de la incidencia del trabajo por cuenta propia, en ningún caso el eslabón de la cadena en el que participan los actores arrojó resultados estadísticamente significativos, al comparar entre receptores y no receptores de remesas. En cambio, en cuanto a la creación del negocio, la antigüedad de este, así como la fuente de los recursos para su creación —sea de familiar o amigo, sea de recursos propios— las diferencias de medias y proporciones entre receptores y no receptores fueron estadísticamente significativas.

El indicador de antigüedad es representativo únicamente en una submuestra de los establecimientos y actividades menores a diez años; las medias respectivas son de 3,1 y 5,4 años para receptores y no receptores de remesas. Respecto al origen de los recursos, en el caso de aportes provenientes de familiar o amigo la incidencia entre receptores y no receptores de remesas fue de 3,7% y 24% de los casos y altamente significativa. Cuando la procedencia fue de recursos propios, la incidencia entre los receptores de remesas (89% de los casos) fue sustancialmente mayor que en no receptores (55% de los casos).

Cuadro 35
República Dominicana: características de inserción productiva de la cadena de lácteos
entre receptores y no receptores de remesas, 2018

Variables	Remesas		Población	Diferencia absoluta (1-2)	Significancia estadística
	No receptor (1) Media	Receptor (2) Media			
Condición de actividad					
Trabajador independiente	0,1174	0,0370	0,1120	0,080	(*)
Creación del negocio					
Antigüedad del negocio (en años)	18,665	17,630	18,601	1,035	no significativo
Antigüedad <=10 años ^a	5,402	3,100	5,220	2,302	(***)
Dinero del negocio: de familiar o amigo	0,244	0,037	0,232	0,207	(***)
Dinero del negocio: recursos propios	0,550	0,889	0,571	-0,339	(***)
Registro y contabilidad					
Pertenece a una Asociación	0,210	0,111	0,204	0,099	no significativo
Fijación de precios según precios de la competencia	0,364	0,593	0,378	-0,228	(***)
Inversión en herramientas y utensilios de trabajo	0,790	0,519	0,773	0,271	(***)

Fuente: Elaboración propia.

Nota: 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 sí existe diferencia estadística, mientras que (-) significa que no existe diferencia estadísticamente significativa.

Significancia estadística: (*<0,1, **<0,05, ***<0,01).

(***) al 99%; (**) al 95%; (*) al 90%.

^a Subcategoría *ad-hoc*.

Finalmente, en el grupo de indicadores referidos a registro, contabilidad y desempeño se observan dos indicadores —fijación de precios, inversión en herramientas y utensilios de trabajo— donde la recepción o no recepción de remesas pareciera contribuir a la diferencia de proporciones entre uno y otro grupo. En el primero, el 59,3% de los receptores de remesas fijan sus precios tomando en cuenta los que rigen en la competencia, contra 36,4% entre los no receptores, por lo que la brecha es altamente significativa. Al contrario, en la inversión de “herramientas y utensilios” el promedio entre los receptores de remesas (51,9% de los casos) fue menor que entre los no receptores (79%).

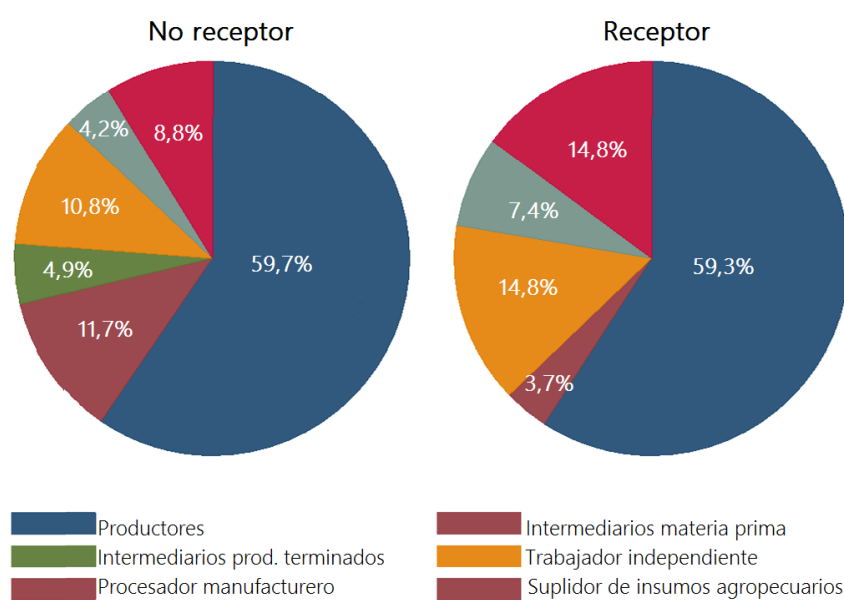
La participación en asociaciones o cooperativas entre los actores de la cadena se ubica en 20,4%, con mayor presencia de los proveedores de insumos (30%) y más escasa (4,1%) entre los trabajadores independientes. Los otros grupos de población donde la frecuencia asociativa es relevante son los productores (23,1%) y los procesadores manufactureros (22,9%). El primero resalta por tratarse de un segmento en el que los mecanismos más arraigados de asociación, como las cooperativas, han tenido una presencia histórica. Entre las principales razones para no pertenecer a una asociación se indican su inexistencia, la desconfianza y la falta de interés.

Las actividades principales de los actores de la cadena están distribuidas como sigue. La ganadería para la producción de leche representa el 99,2% entre los productores. Un poco más de la mitad (53,1%) de los trabajadores independientes se dedican a la preparación de terreno para la siembra de pastos y una tercera parte (38,8%) se dedica a la limpieza de pastos. Un poco más de la mitad (55%) de los intermediarios de materia prima se ocupan de transportar la leche desde los productores hasta los centros de acopio, 40% compran/venden sin acopio y una minoría (5%) compran/venden leche cruda con acopio. Más de tres cuartas partes (79,2%) de los procesadores manufactureros fabrican queso y casi una quinta parte (18,8%) producen dulces con contenido de leche. Entre los intermediarios de productos terminados, 94,7% comercializan dulces, mientras que el 70% de los proveedores de insumos agropecuarios practican la venta de insumos agropecuarios y el resto la venta de insumos veterinarios.

En el gráfico 10 se ilustra la participación en la cadena, segmentada entre receptores y no receptores de remesas. Como se aprecia, el ordenamiento de los actores es similar, si bien las ponderaciones de algunas actividades son relativamente más pronunciadas. Por ejemplo, mientras que los proveedores de insumos representan 14,8% entre los receptores, su porcentaje entre los no receptores desciende casi a la mitad (8,8%); al contrario, su participación en tanto trabajadores independientes (3,7%) es significativamente más baja que entre los no receptores (11,7%). Por lo menos 8 de cada 10 entrevistados fueron los responsables de comenzar el negocio o actividad productiva, aunque este dato varía entre los eslabones de la cadena. Entre los procesadores manufactureros, en 93,8% de los casos los entrevistados emprendieron su negocio, mientras que entre los proveedores de insumos agropecuarios en el 15% de los casos la pareja o cónyuge del entrevistado empezó el negocio (véase el cuadro 36).

Gráfico 10

República Dominicana: distribución de los eslabones de la cadena, entre receptores y no receptores de remesas



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 36

República Dominicana: persona que empezó el negocio o actividad productiva, por eslabón de la cadena

Personas	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Usted solo(a)	78,5	81,6	85,0	93,8	89,5	72,5	80,7
Su pareja o cónyuge	8,1	6,1	5,0	4,2	0,0	15,0	7,6
Usted y su pareja o cónyuge	3,5	2,0	0,0	2,1	10,5	5,0	3,4
Usted y algún familiar suyo o de su pareja o cónyuge	9,6	8,2	0,0	0,0	0,0	5,0	7,1
Usted y otra(s) persona(s) (no familiares)	0,0	2,0	5,0	0,0	0,0	2,5	0,7
Otro(s) familiar(es)	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Otra(s) personas(s)	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

El 98,4% de las actividades productivas se inició por iniciativa de una persona no migrante, lo que representa una constante para todos los actores de la cadena. Sin embargo, entre los

trabajadores independientes el 4,1% de los entrevistados afirmó que un migrante que retornó comenzó la actividad productiva. De igual modo, un migrante que retornó incidió en la creación del negocio de procesadores manufactureros en un 2,1%, y el 1,2% en productores de leche. La condición de receptor de remesas no parece incidir mayormente en la probabilidad de que el negocio haya sido iniciado por un migrante (activo o retornado).

El tiempo promedio que los entrevistados han dedicado a las actividades productivas de la cadena es de 19 años. Los más jóvenes, en términos de su incorporación a la cadena, son los intermediarios de productos terminados (10,4 años), seguidos de los trabajadores independientes (11,9 años), los intermediarios de materias primas (12,3 años) y los proveedores de insumos agropecuarios (14,2 años). Los procesadores manufactureros permanecen un tiempo en la cadena similar al promedio (18,6 años). Los que registran un tiempo mayor de actividad en la cadena son los productores de leche (21,6 años). Esta permanencia revela una cadena con cierta estabilidad (tradición) de sus principales actores.

Entre los actores de la cadena, predominan dos motivos principales por los que se iniciaron en este negocio o actividad productiva. El más importante, que está presente en todos los eslabones, es para mejorar el ingreso (39,9%), proporción que se eleva entre proveedores de insumos (67,5%), intermediarios de productos terminados (68,4%) e intermediarios de materias prima (65%). El otro motivo es por tradición familiar, declarado por 37,4% de la población, en mayor proporción entre los procesadores manufactureros (33,3%) y productores de leche (51,5%). Entre los trabajadores independientes, el 40,8% se incorporó a la cadena porque no encontró oportunidades alternativas de trabajo (véase el cuadro 37).

Cuadro 37
República Dominicana: motivo principal por el que se inició en la actividad productiva, por eslabón de la cadena

Motivos	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Por tradición familiar o lo heredó	51,5	8,2	10,0	33,3	5,3	15,0	37,4
Para mejorar el ingreso	32,3	32,7	65,0	43,8	68,4	67,5	39,9
Tenía dinero y encontró una buena oportunidad	6,5	0,0	5,0	4,2	5,3	5,0	5,3
Para ejercer su oficio, carrera o profesión	1,2	8,2	0,0	10,4	5,3	12,5	4,1
No tenía la experiencia/ escolaridad/ capacitación requerida para otro empleo	0,4	8,2	0,0	2,1	0,0	0,0	1,4

Motivos	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
No había oportunidades de empleo	7,3	40,8	20,0	6,3	15,8	0,0	11,2
Los empleos disponibles estaban mal pagados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Requería un horario flexible	0,8	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Otra razón	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Entre los eslabones de la cadena, inciden dos fuentes principales de dinero para iniciar las actividades productivas. La más importante, presente en todos los eslabones, es recursos propios (57,1%), con mayor proporción entre proveedores de insumos (72,5%) y procesadores manufactureros (81,3%). La otra fuente de financiamiento es familiares o amigos, declarado por 23,2% de la muestra, con índice más pronunciado entre los productores (29,6%) y los trabajadores independientes (22,4%) (véase el cuadro 38). Estos resultados corroboran lo ya señalado en la sección de inclusión financiera, donde el uso (en general) del crédito proveniente de instituciones financieras formales fue también netamente minoritario.

Cuadro 38
República Dominicana: fuentes de financiamiento para iniciar el negocio

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Familiares o amigos	29,6	22,4	15,0	10,4	10,5	7,5	23,2
Recursos propios (ahorro, remesas, herencias, entre otros)	54,6	38,8	50,0	81,3	52,6	72,5	57,1
Banca comercial (entidades privadas que reciben depósitos y que operan con fines de lucro)	1,9	4,1	5,0	0,0	0,0	2,5	2,1
Banca de desarrollo (entidades públicas que apoyan actividades)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	0,2
Instituciones financieras no bancarias (cooperativas, cajas de ahorro, microfinancieras)	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	2,5	0,5

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Organizaciones empresariales (gremios agropecuarios locales)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Prestamista (informal)	3,5	10,2	15,0	2,1	26,3	0,0	5,3
Programa público	1,2	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0	1,1
Otros	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	0,7
No requería inversión	8,5	24,5	15,0	0,0	10,5	10,0	9,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

La segmentación de acuerdo con las categorías de receptores y no receptores de remesas revela que los recursos propios también representan la fuente de financiamiento más frecuente para iniciar el negocio. Sin embargo, la proporción es significativamente más elevada entre los receptores (89%, frente a 55% de los no receptores). Esto podría estar asociado con una mayor disponibilidad de recursos (posesión de activos, ahorros) de los receptores de remesas.

El ahorro propio es el origen principal de los fondos provenientes de familiares o amigos y recursos propios para iniciar la actividad productiva, y se presenta como una constante de acuerdo con la población (98,6%). En el caso específico de los trabajadores independientes, 3,2% afirmaron que estos fondos propios provienen de ahorros recurrentes de remesas recibidas. Si bien se trata de una proporción menor, las remesas son a menudo un ingreso fungible en el ingreso global de los hogares y por ello no siempre diferenciable²³.

Solamente un 2,3% de los actores de la cadena ofrecen facturas con valor fiscal, conducta más frecuente entre los proveedores de insumos (10%) y los procesadores manufactureros (8,3%). El 31% se maneja con facturas no formales o talonarios, que también son más usados por los proveedores de insumos (75%), los procesadores manufactureros (50%) y los intermediarios de materias primas (45%). En contraste, el 64,7% no entrega ningún tipo de comprobante en el manejo de las ventas a sus clientes, con el mayor porcentaje entre trabajadores independientes (87,8%) e intermediarios de productos terminados (84,2%) (véase el cuadro 39). Esto refleja un grado importante de informalidad en la cadena, al tratarse no solo de pequeños productores sino principalmente en ámbito rural o semirural.

²³ Ciertos estudios así lo presumen. Sin embargo, otros analistas (véase por ejemplo Mora Rivera y Arellano González, 2015) sugieren una posición menos categórica sobre ello.

Cuadro 39
República Dominicana: tipo de comprobantes de venta expedidos, por eslabones de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesadora/ manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Facturas normales	24,6	10,2	45,0	50,0	15,8	75,0	31,0
Factura con NCF a partir de un RNC	0,8	0,0	0,0	8,3	0,0	10,0	2,3
Solo notas o comprobantes de venta/vale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ninguno	72,3	87,8	55,0	41,7	84,2	10,0	64,7
No contestó	2,3	2,0	0,0	0,0	0,0	5,0	2,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

La forma en que los actores de la cadena fijan los precios de los bienes y servicios ofrecidos varía de acuerdo con el eslabón. Se identifican tres modalidades principales:

- los que lo hacen dependiendo de los precios ofrecidos por la competencia (37,8%), modalidad que tiene mayor incidencia entre los intermediarios de productos terminados (63,2%) y procesadores manufactureros (72,9%);
- la negociación con el cliente (32,1%), que es más pronunciada entre los trabajadores independientes (67,3%), y
- agregar una cuota o porcentaje al costo (16,7%), que es mayor entre los proveedores de insumos (65%).

En el caso de los lácteos, el insumo inicial (leche) responde a ciertos lineamientos regulatorios de política pública (precios de garantía, compras gubernamentales²⁴), así como de mercado (calidad de la leche), disposiciones que afectan los márgenes de acción de los diferentes actores para negociar precios, sobre todo en el segmento de los pequeños productores rurales. Al contrario, el segmento de bienes y servicios suministrados por los proveedores parecería obedecer (por el giro de actividades) a reglas de mercado.

Los actores de la cadena emplean en promedio al menos dos (2) empleados fijos y una (1) empleada fija por cada negocio o actividad productiva. Estos números son un poco mayores entre los proveedores de insumos agropecuarios, quienes contratan en promedio tres (3) empleados fijos y una (1) empleada fija; y más abundantes entre los procesadores manufactureros, que se manejan con un promedio de cuatro (4) empleados fijos y una (1) empleada fija. En términos de género, el índice de femineidad de empleadas fijas en los negocios o actividad productiva es de 0,5 (dos

²⁴ Con relación a las compras gubernamentales, específicamente las que están dirigidas a proveer los programas de desayuno escolar, constituyen un mercado específico en los casos de numerosos productores-intermediarios que cumplen con los requisitos y se disputan el acceso (véase Gomes Nogueira y Oddone, 2017).

hombres por cada mujer). No existen diferencias marcadas en el promedio de trabajadores fijos contratados por los actores de la cadena receptores o no de remesas.

El 19,7% de los entrevistados respondió que no hace inversión alguna para sus actividades productivas. La mayoría de los actores de la cadena (78,2%) invierte en herramientas y utensilios de trabajo, que es una constante en todos los eslabones; entre los proveedores de insumos agropecuarios es aún mayor (90%) (véase el cuadro 40). En este último caso, cabría preguntarse si la respuesta abrumadora no está asociada al hecho de que este eslabón justamente comercializa estos productos. El 48,1% de los receptores de remesas no hacen inversión alguna para la producción; el 51,9% sí invierten y lo realizan en activos y herramientas para sus actividades productivas. Entre los no receptores, solamente el 17,8% no invierte, mientras que el 80% se enfoca en activos y herramientas.

Cuadro 40
República Dominicana: tipos de inversión en insumos para la producción, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Ninguno	18,8	24,5	20,0	29,2	21,1	7,5	19,7
Herramientas y utensilios de trabajo	78,8	75,5	80,0	68,8	73,7	90,0	78,2
Maquinaria	1,2	2,0	0,0	4,2	0,0	2,5	1,6
Mobiliario y equipo	1,2	0,0	0,0	2,1	0,0	2,5	1,1
Terreno o local	0,8	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Vehículos	0,8	0,0	0,0	2,1	0,0	2,5	0,9
Otros activos	1,2	0,0	0,0	2,1	5,3	0,0	1,1

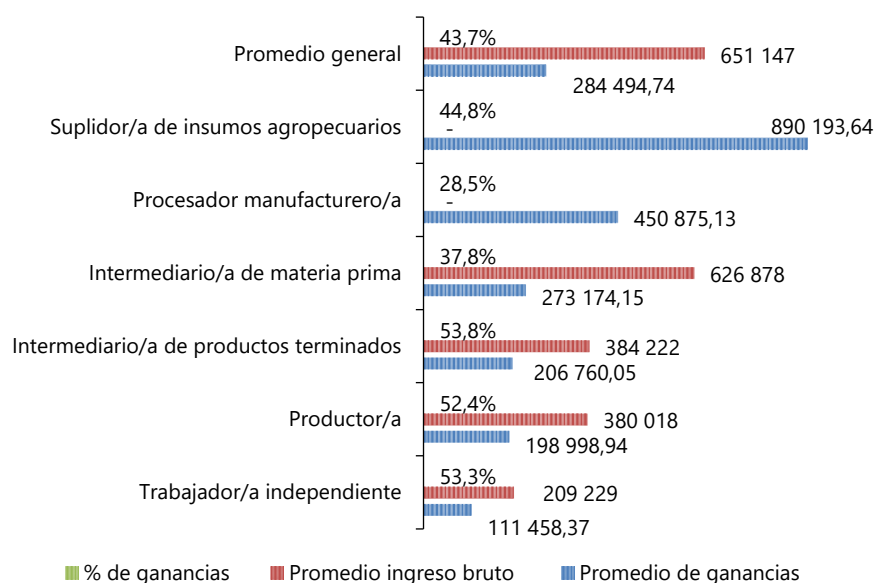
Fuente: Elaboración propia.

Los flujos mensuales de ingresos y ganancias de las actividades productivas varían entre los eslabones de la cadena. Como era de esperarse, los actores de la cadena que cuentan con negocios establecidos obtienen ingresos sustancialmente mayores. Así, los procesadores manufactureros duplican el valor de la media (651,2 dólares), es decir, 1.581,8 dólares mensuales. Esa brecha es aún mayor entre los proveedores de insumos agropecuarios, que reciben ingresos por tres veces el valor de la media, es decir, 1.987,4 dólares mensuales. Los trabajadores independientes son los que declaran menor ingreso, de apenas 207,2 dólares mensuales en promedio. En términos relativos, el margen de beneficio o ganancia es inversamente proporcional al volumen de ingresos de los actores. Aquellos actores que devengan menores ingresos (en el gráfico está referenciado como "promedio bruto") son los que obtienen mayores márgenes de ganancias (referenciados en el gráfico como "porcentaje de ganancias").

Una hipótesis para considerar es el hecho de que dichos segmentos manejan sus actividades con menores compromisos o gastos fijos. En sentido general (véase el gráfico 11), se observan diferencias importantes de acuerdo con los actores, si bien habría que establecer la significación de

estas medias. Los que logran mayor margen de beneficio son los intermediarios de productos terminados (transportistas en particular), que registran un promedio de 53,8% de margen de ganancias. El margen de ganancias en las diferentes actividades asociadas a la cadena de lácteos ronda en promedio el 50%, de acuerdo con lo declarado por los entrevistados. Los trabajadores independientes manifestaron el más alto, 61% en promedio, asociado con los bajos niveles de inversión y costos en los que incurren por ejercer su actividad productiva.

Gráfico 11
República Dominicana: promedio bruto mensual de ingresos y ganancias de los eslabones de la cadena
(En dólares y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

Los actores que reciben remesas registran en promedio 60,4 dólares más de ganancias en sus actividades productivas frente a los que no reciben remesas. Asimismo, la tasa de ganancia es también mayor entre los receptores (56,4%) frente a los no receptores (53,1%); diferencia que posee significación estadística. A partir de las ganancias obtenidas de su actividad productiva, se identificaron las acciones que los actores de la cadena llevan a cabo con aquéllas. El 71,1% afirmó que están en condiciones de cubrir los gastos del hogar, con un peso similar entre todos los eslabones de la cadena. En segundo lugar, al 36,8% las ganancias les posibilitan realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad. Esta segunda ventaja tiene más incidencia en los negocios que suponen establecimientos formales: los proveedores de insumos con el 63,2% y en los procesadores manufactureros con el 64,3% (véase el cuadro 41). En términos de recepción de remesas, no se observa una diferenciación estadísticamente significativa de las acciones derivadas de las ganancias.

Cuadro 41
República Dominicana: principales destinos de las ganancias, por eslabón de la cadena

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
Realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad	34,1	4,3	40,0	64,3	36,8	63,2	36,8
Cubrir los gastos del hogar	68,3	63,8	75,0	83,3	73,7	81,6	71,1
Ahorrar para imprevistos	15,5	10,6	15,0	28,6	21,1	55,3	20,1
No le permiten invertir, ahorrar o cubrir gastos del hogar	12,3	19,1	5,0	4,8	10,5	5,3	11,2

Fuente: Elaboración propia.

En todos los actores de la cadena, la capacitación es un factor de escasa presencia. El 99% declaró que no había recibido capacitación de ningún tipo. Este dato es una constante en toda la cadena (véase el cuadro 42). Se trata de un área de oportunidad de políticas públicas y mixtas (alianza público-privado), en particular en lo que concierne a temáticas de higiene y procesos de inocuidad²⁵, buenas prácticas y gestión administrativa, que han sido identificados como retos de gran importancia en la cadena.

Sin embargo, se debe remarcar que este muy bajo acceso a capacitación (1%) discrepa del promedio de las estadísticas nacionales (cerca de 25%). En la cadena de lácteos, el estudio previo realizado por la CEPAL sostiene que "casi todos han aprendido su tarea de manera empírica y no cuentan con capacitación técnica sobre buenas prácticas queseras (BPQ), ni cuidado de la calidad y la inocuidad del producto"²⁶. Es de suponerse que la prevalencia de estas prácticas tiene una ocurrencia mucho más elevada en establecimientos y procesos de mayor tamaño, grandes y medianas empresas nacionales o transnacionales, a diferencia de los casos aquí estudiados con predominio de pequeños productores.

²⁵ En el análisis previo (Gomes Nogueira y Oddone, 2017) ese aspecto fue señalado como una de las restricciones que prevalecía en el sector en general, y con mayor incidencia aún en los pequeños productores tanto de leche como productos de transformación (quesos y derivados), lo que afecta considerablemente el potencial del sector en cuanto a competitividad y eficiencia.

²⁶ Véase Gomes Nogueira y Oddone (2017).

Cuadro 42
República Dominicana: población que recibe capacitación, por eslabón de la cadena
(En porcentajes)

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
No recibió capacitación	98,8	100,0	100,0	97,9	100,0	100,0	99,1
Manejo de materiales, herramientas, equipo o maquinaria	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,2
Reparación de herramientas, equipo o maquinaria	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,2
Aspectos administrativos, contables o fiscales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Control de calidad e higiene en producción o servicio	0,4	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,5
Computación	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mercadotecnia, comercialización y ventas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Seguridad	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otro	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5

Fuente: Elaboración propia.

El apoyo recibido de programas públicos en materia de fomento productivo en los últimos 12 meses también es escaso entre los actores de la cadena. El 99,1% de los actores de la cadena afirmó no haber recibido apoyo de ningún programa público en materia de fomento productivo. No obstante, en este factor se observan dos poblaciones que han obtenido apoyo de programas públicos: intermediarios de productos terminados (5,3%) y procesadores manufactureros (2,1%) (véase el cuadro 43).

Cuadro 43
República Dominicana: apoyo recibido de programas públicos
en materia de fomento productivo, por eslabón de la cadena
(En porcentajes)

	Población						Total
	Productor(a)	Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de materia prima	Procesador(a) manufacturero	Intermediario(a) de productos terminados	Proveedor(a) de insumos agropecuarios	
No, ninguna	99,2	100,0	100,0	97,9	94,7	100,0	99,01
Emprendimientos	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
Formalización de pymes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mejora de la productividad	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	0,0	0,2
Innovación y mejora de procesos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Transformación tecnológica	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Certificación y gestión de calidad	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,2
Ahorro de energía	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Clusters</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Elaboración propia.

V. Análisis econométrico

El objetivo que se persigue en esta sección es indagar acerca de las variables relacionadas con la inclusión financiera de los individuos, la inclusión financiera de las actividades productivas, así como la inversión en actividades productivas. Aunque no es posible establecer una relación causal entre las variables de interés, el análisis econométrico posibilita controlar por la variabilidad existente en las características observables de los individuos. Ya que la premisa de la investigación es que las remesas recibidas por los hogares son recursos que, en principio, podrían aprovecharse para mejorar el desempeño de la cadena de valor de lácteos en el este de la República Dominicana, a través de políticas innovadoras de inclusión financiera, en primera instancia se busca identificar la función que cumple la recepción de remesas en la determinación del ingreso de los hogares. Con ese objetivo se recurre a la estimación²⁷ de una función de ingresos tipo Mincer (1958, 1974), donde el ingreso por habitante se explica por las siguientes variables:

- Características demográficas del entrevistado, que incluyen:
 - Sexo; debido a diversos factores las mujeres suelen tener niveles de ingreso menores.
 - Edad, como variable sustitutiva de la experiencia laboral, por lo que se estima un efecto positivo, aunque marginalmente decreciente, sobre el nivel de ingreso.
 - Estado civil; debido a un efecto de agrupación de recursos disponibles, cabe esperar que los individuos con una pareja estable obtengan niveles de ingreso más elevados.

²⁷ La estimación se lleva a cabo utilizando una regresión de Poisson, donde se utiliza el estimador de Huber White para calcular los errores estándar.

- Escolaridad como variable sustitutiva de la habilidad, por lo que en principio su efecto sobre el nivel de ingreso debe ser positivo.
- Indicadores acerca del tipo de actividad desempeñada, así como de la provincia en donde se desarrolla, que controlan por la variabilidad en el ingreso debido a diferentes niveles de desempeño entre actividades y a lo largo del territorio;
- Trabajo por cuenta propia, que suele denotar cierta precariedad en la inserción productiva por lo que su relación con el nivel de ingreso se anticipa negativa.
- Recepción de transferencias, donde se consideran tanto el ser beneficiario de programas sociales públicos como la recepción de remesas. En la medida en que dichos recursos representan un ingreso adicional, se espera una relación positiva con el nivel de ingreso de los hogares.

Los resultados de la estimación se resumen en el cuadro 44. La segunda columna muestra los resultados obtenidos utilizando todas las observaciones de la muestra. El resto de las columnas contiene los resultados de la estimación para los diferentes tipos de actividad considerada, donde debido a la relativa escasez de observaciones se agrupan tanto intermediarios de materia prima como de producto terminado. Del cuadro se destaca que, aunque a nivel agregado no hay evidencia de diferencias significativas en el ingreso de los hogares de hombres y mujeres, en el interior de los eslabones de intermediarios y procesadores manufactureros, los ingresos de las mujeres son menores en cerca de un 30%. En contraste, los ingresos de las mujeres son significativamente mayores en los casos de los trabajadores independientes, y en menor medida entre los proveedores de insumos.

Como se anticipó a nivel agregado, tanto la experiencia, aproximada por la edad, como las capacidades, aproximadas por el nivel de escolaridad, ejercen un impacto positivo sobre el nivel de ingreso de los hogares. En el caso de intermediarios, el coeficiente de escolaridad media no es estadísticamente significativo, mientras que el coeficiente de educación superior es de una magnitud (0,2504) menor a la observada para la muestra en su conjunto (0,6413), lo que indica rendimientos menores a la escolaridad. En el caso de los proveedores de insumos los signos de la edad son contrarios a lo esperado, e indican que aquellos proveedores más jóvenes perciben mayores ingresos. Aunque a nivel agregado se verifica un signo positivo de la variable que identifica a los entrevistados que están casados, se aprecia un efecto negativo entre los productores, trabajadores independientes y procesadores manufactureros.

Una vez que se controla por el resto de las variables consideradas, no se observan diferencias significativas en el nivel de ingreso de los hogares entre los productores, los intermediarios y los procesadores manufactureros. En contraste, los coeficientes de los trabajadores independientes y los proveedores de insumos apuntan hacia niveles de ingreso significativamente superiores en ambos casos. En lo que respecta a los trabajadores por cuenta propia, con excepción de los trabajadores independientes, los hogares de los cuentapropistas de la cadena de valor perciben menores ingresos.

Cuadro 44
República Dominicana: ingreso de los hogares
(Coeficientes)

	Muestra completa	Productores	Trabajadores independientes	Intermediarios	Procesadores manufactureros	Proveedores de insumos
Transferencias						
Recepción de remesas	0,4977 ^a	-0,1005 ^a	0,7497 ^a	1,4951 ^a	0,1294 ^c	0,7497 ^a
Beneficiario programas sociales	-0,3382 ^a	-0,2124 ^a	-0,2955 ^a	0,3509 ^a	-0,3360 ^a	0,0992 ^a
Características demográficas						
Mujer	0,0114	-0,0371	2,2421 ^a	-0,2625 ^a	-0,5287 ^a	0,1237 ^a
Edad (<i>en años</i>)	0,0600 ^a	0,0334 ^a	0,2242 ^a	0,1057 ^a	0,1367 ^a	-0,1167 ^a
Edad (<i>en años al cuadrado</i>)	-0,0004 ^a	-0,0002 ^a	-0,0021 ^a	-0,0008 ^a	-0,0011 ^a	0,0016 ^a
Estado civil: casado(a)	-0,2715 ^a	-0,0938 ^a	-1,8448 ^a	-0,7052 ^a	0,2452 ^a	0,0873
Escolaridad (caso base: básica)						
Media	0,5619 ^a	0,3763 ^a	0,4579 ^a	-0,0282	0,2473 ^a	1,4924 ^a
Superior	0,6413 ^a	0,9096 ^a	1,5198 ^a	0,2504 ^a	0,6925 ^a	1,3396 ^a
Actividad principal (caso base: productores)						
Trabajadores Independientes	0,3278 ^a					
Intermediarios de materia prima	-0,0425					
Procesadores manufactureros	0,0265					
Intermediarios productos terminados	-0,0617			0,0564		
Proveedor de insumos	0,5377 ^a					
Es trabajador por cuenta propia	-0,1519 ^a	-0,4753 ^a	-0,0379	-0,1321 ^a	-0,1594 ^a	-0,1499 ^a
Provincias (caso base: Monte Plata)						
El Seibo	0,1174 ^a	0,0671 ^b	0,0563		-0,4530 ^a	1,0471 ^a
La Altagracia	0,3809 ^a	0,2618 ^a	-1,0560 ^a		-0,6028 ^a	1,4325 ^a
San Pedro de Macorís	0,6399 ^a	0,5140 ^a	0,2213 ^a		-0,3197 ^a	1,6174 ^a
Hato Mayor	0,2773 ^a	0,2363 ^a	0,6063 ^a		0,2440 ^a	0,8179 ^a
(log) verosimilitud	-1,8e+07	-6,2e+06	-6,0e+05		-1,0e+06	-2,0e+06
Pseudo R2	0,4744	0,3622	0,8549		0,5601	0,7668
chi2	4,4e+03	1,9e+03			8,7e+03	6,8e+03
Valor probabilidad regresión	0,0000	0,0000			0,0000	0,0000
Número de observaciones	9 581	5 975	1 199	541	976	890

Fuente: Elaboración propia.

Nivel de significancia estadística de los coeficientes:

^a = p<0,05).

^b = p<0,15.

En la dimensión territorial se constata cierta heterogeneidad en el ingreso de los hogares a lo largo de las provincias: son superiores a los reportados en Monte Plata, que van desde cerca del 25% en el caso de Hato Mayor, a cerca del 40% en La Altagracia y a más del 60% en San Pedro de Macorís. Los diferenciales de ingreso entre provincias se acentúan en el caso de los proveedores de insumos. En el caso de los procesadores manufactureros, salvo aquellos ubicados en Hato Mayor, el ingreso registrado en El Seibo, La Altagracia y San Pedro de Macorís es menor que el obtenido en Monte Plata.

Tomando en cuenta el efecto de las demás variables sobre la determinación del ingreso de los hogares, la evidencia apunta hacia un efecto positivo de las remesas sobre el nivel de ingreso por habitante cercano al 50%. Sin embargo, desagregando la estimación por eslabón de la cadena se muestra un impacto heterogéneo, con un efecto negativo en el caso de los productores y positivo en el resto de los eslabones. Dicho efecto positivo es mayor en el caso de los intermediarios y menor entre los procesadores manufactureros.

Finalmente, el coeficiente que identifica a los beneficiarios de programas sociales, donde se destaca el Programa Tarjeta Solidaridad, es negativo, lo que sugiere una adecuada focalización de los apoyos. Entre los eslabones, la relación negativa entre ser beneficiario de programas sociales e ingreso del hogar se verifica en todos los casos, salvo entre trabajadores independientes y proveedores de insumos, donde el efecto es positivo y estadísticamente significativo.

En resumen, una vez que se controla por un conjunto amplio de características observables relacionadas con la determinación del ingreso por habitante de los hogares de los actores de la cadena de lácteos en el este de la República Dominicana, se confirma una relación en promedio positiva y estadísticamente significativa entre la recepción de remesas y el ingreso de los hogares, que de todos modos es heterogénea entre los diferentes tipos de actores de la cadena.

A. Inclusión financiera: individuos

En esta sección se abordan las variables relacionadas con la tenencia de una cuenta en una institución financiera para el manejo de las finanzas personales. Sobre la base de las variables consideradas en la bibliografía empírica (Castelhano y otros, 2016; Taylor y Castelhano, 2016; Yang, 2008; Zarate-Hoyos, 2004), aquellas cuya incidencia en la inclusión financiera se considera a priori, incluyen las variables descritas anteriormente, el nivel de ingreso y el tamaño de los hogares, así como el acceso de estos a tecnologías de información y comunicación (TIC). La pertinencia del acceso a TIC se desprende del papel de nuevos productos y nuevos canales de distribución electrónicos en la dinámica reciente del margen extensivo de la inclusión financiera (Demirgüç-Kunt y otros, 2018).

Para la estimación se utiliza un modelo logístico en el que la variable dependiente es un indicador que denota la tenencia de una cuenta en una entidad financiera. Los resultados de la estimación, expresados como razones de probabilidad²⁸, se muestran en el cuadro 45. En la segunda

²⁸ La razón de probabilidades denota el efecto marginal de cada variable explicativa sobre la probabilidad de estar incluido financieramente. 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 0,5671 indica que una mujer tiene una propensión menor en un 43,29% = $(100 \times (1 - 0,5671))$ de tener una cuenta en una institución financiera, controlando por el resto de las variables incluidas en la estimación. Lo anterior es consistente con un signo negativo del coeficiente de la variable sexo.

columna se reportan los resultados que utilizan toda la muestra, mientras que la tercera y cuarta columna desagregan los resultados entre los productores y el resto de los eslabones de la cadena.

Cuadro 45
Individuos: tenencia de cuenta en una institución financiera
(Razones de probabilidad)

	Muestra completa	Productores	No productores
Transferencias			
Recepción de remesas	4,5587 ^a	11,7012 ^a	2,1660 ^a
Beneficiario programas sociales	0,7758 ^a	0,5032 ^a	2,4852 ^a
Características demográficas			
Mujer	0,5671 ^a	0,5228 ^a	0,3510 ^a
Edad (<i>en años</i>)	1,0467 ^a	0,9535 ^a	1,1416 ^a
Edad (<i>en años al cuadrado</i>)	0,9998	1,0007 ^a	0,9991 ^a
Estado civil: casado(a)	0,3977 ^a	0,4620 ^a	0,3348 ^a
Tamaño del hogar	1,0809 ^a	1,0372	1,1723 ^a
Escolaridad (caso base: básica)			
Media	4,6882 ^a	4,5420 ^a	9,3369 ^a
Superior	20,1288 ^a		18,3089 ^a
Ingreso mensual del hogar	1,9787 ^a	1,7242 ^a	2,7576 ^a
Acceso a tecnologías de información y comunicaciones			
Telefonía Móvil	3,6513 ^a	2,9270 ^a	
Internet fijo	0,6934 ^a	0,5799 ^a	0,1309 ^a
Computadora	8,4488 ^b	4,8517 ^b	
Actividad principal (caso base: productores)			
Trabajadores Independientes	1,1925 ^b		
Intermediarios de materia prima	0,2220 ^a		
Procesadores manufactureros	0,7560 ^a		
Intermediarios productos terminados	0,6754 ^a		
Proveedor de insumos	0,6778 ^a		
Es trabajador por cuenta propia	0,3985 ^a	0,3130 ^a	0,3276 ^a
Provincias (caso base: Monte Plata)			
El Seibo	0,8667	0,5187 ^a	1,2625
La Altagracia	1,2299 ^b	0,7650 ^b	4,6296 ^a
San Pedro de Macorís	0,6246 ^a	0,5084 ^a	0,8841
Hato Mayor	1,4832 ^a	0,8464 ^b	7,8481 ^a
(log) verosimilitud	-4,2e+03	-2,6e+03	-1,3e+03
Pseudo R2	0,3069	0,2237	0,3318
chi2	2,6e+03	1,2e+03	905 4608
Valor probabilidad regresión	0,0000	0,0000	0,0000

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Nivel de significancia estadística de los coeficientes:

^a = p<0,05.

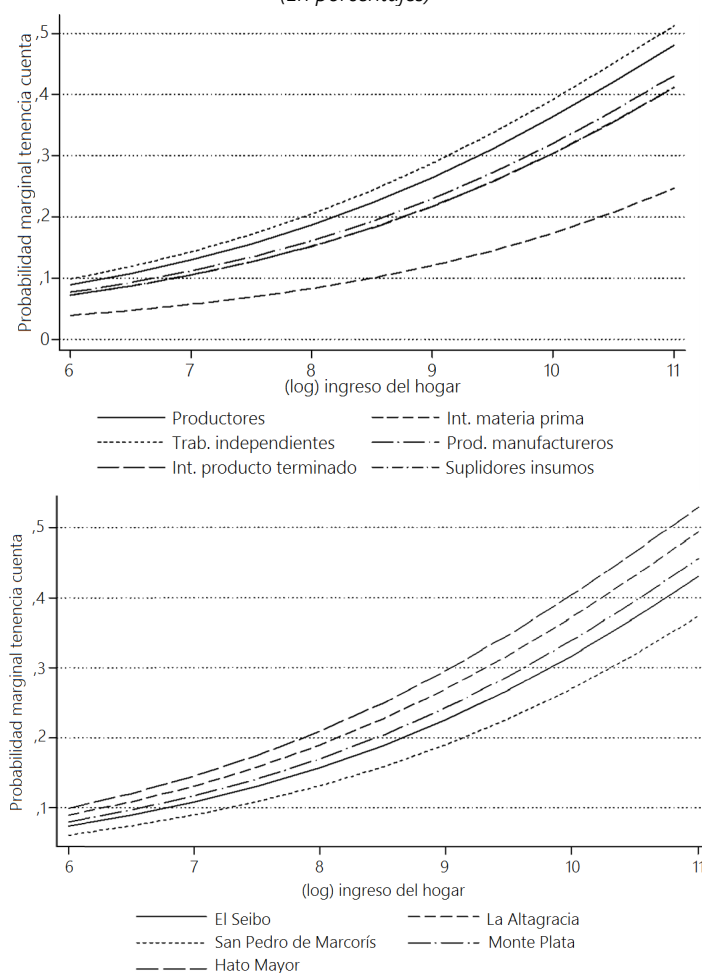
^b = p<0,15.

Los resultados indican que las mujeres son menos propensas (en un 43%) a abrir una cuenta en una entidad financiera. Más aún, la baja propensión registrada se acentúa en los eslabones distintos a la producción. En lo que respecta a la configuración de los hogares de los entrevistados,

los resultados indican que, por cada integrante adicional del hogar del entrevistado, la probabilidad de poseer una cuenta se eleva en 8%²⁹. En contraste, el estar casado(a) disminuye drásticamente las posibilidades de tener una cuenta. Lo anterior puede ser evidencia del uso compartido de servicios financieros por parte de la persona jefa de familia y su cónyuge.

Tanto la escolaridad como el nivel de ingreso del hogar inciden positivamente en la propensión a tener una cuenta. Llama la atención que mientras aquellos entrevistados con educación media muestran al respecto una propensión 4,7 veces mayor que los actores con educación básica, los de educación superior muestran una propensión 20 veces mayor a los que solo cursaron educación básica. En línea con lo esperado, se detecta un efecto positivo de acceder a computadoras, y en menor medida a teléfonos celulares, sobre la propensión a utilizar una cuenta. Lo anterior subraya la oportunidad en el desarrollo de productos y canales de distribución alternativos.

Gráfico 12
República Dominicana: probabilidades marginales de disponer de una cuenta en una institución financiera,
de acuerdo con la actividad realizada en la cadena de valor, y de acuerdo con la provincia
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

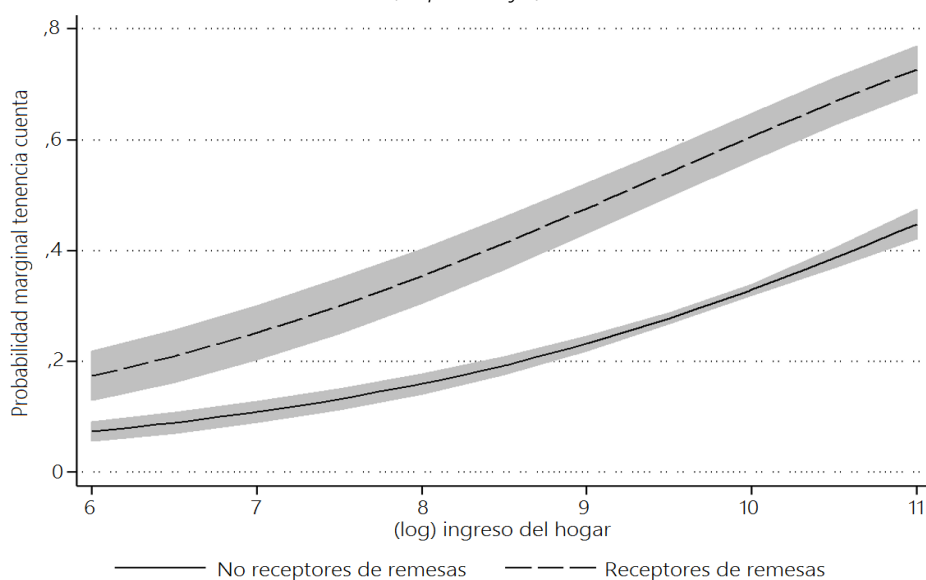
²⁹ Es preciso mencionar que este efecto es estadísticamente significativo solo en el caso de los eslabones distintos al de producción.

Como se verifica en el primer panel del gráfico 12, entre los actores de la cadena se observa que una vez controlada por el resto de las variables, los trabajadores independientes muestran una mayor propensión a utilizar una cuenta que el resto de los actores de la cadena. No obstante, es preciso destacar que entre trabajadores independientes de la cadena, ningún receptor de remesas y ninguna mujer poseen una cuenta en una institución financiera. Por su parte, la menor propensión a tener una cuenta se observa entre los intermediarios de materia prima, que con respecto a los productores primarios revelan 78% de probabilidades menores.

Para los eslabones distintos al de producción, entre provincias la mayor propensión a tener una cuenta se advierte en Hato Mayor, mientras que la menor se registra en San Pedro de Macorís. El caso de San Pedro de Macorís llama la atención ya que es la provincia donde de acuerdo con los resultados de las variables relacionadas con el ingreso por habitante de los hogares, se reportan los mayores ingresos. Entre productores la mayor propensión se constata en Monte Plata (véase el segundo panel del gráfico 12). La diferencia entre eslabones puede ser evidencia de una especialización de la oferta de servicios por parte de los proveedores de servicios financieros.

Más allá de su efecto sobre el nivel de ingresos, los receptores de remesas son más propensos (4,6 veces) a contar con una cuenta en una entidad financiera para el manejo de sus finanzas personales (11,7 veces en el caso de los productores), como se ilustra en el gráfico 13. Considerando que los hogares receptores de remesas disponen de un ingreso promedio mayor, lo anterior puede ser evidencia del impacto de las remesas en el relajamiento de la restricción presupuestaria, lo que les permite ahorrar. Los beneficiarios de programas públicos de apoyo social presentan una propensión menor a tener una cuenta en una institución financiera. Este resultado está determinado por los productores, ya que en el resto de los eslabones se registra un impacto positivo de ser beneficiario de programas públicos. Lo anterior reflejaría un efecto de complementariedad diferenciado de los programas sociales sobre las capacidades existentes de los individuos.

Gráfico 13
República Dominicana: probabilidades marginales de contar con una cuenta
en una institución financiera de acuerdo con la recepción de remesas
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Las áreas sombreadas denotan los intervalos de confianza al 95%.

B. Inclusión financiera: actividad productiva

En esta sección se busca identificar qué variables están vinculadas con la inclusión financiera de las actividades productivas. Con ese objetivo, en primera instancia se indaga sobre las características de la actividad productiva que están relacionadas con las distintas fuentes identificadas para el financiamiento inicial de aquellas. Considerando la dispersión en la antigüedad de las actividades productivas, se contempla un conjunto limitado de variables cuyas características se mantienen constantes en el tiempo, por ejemplo, el sexo del entrevistado, o aquellas cuya variación puede controlarse tomando en cuenta la antigüedad de los emprendimientos, como la edad del entrevistado. De manera particular, además de las características demográficas, la identificación de actividades productivas y su ubicación en el territorio, se examinan las siguientes características acerca del inicio de la actividad productiva:

- un indicador que identifica si el entrevistado comenzó la actividad productiva de manera independiente;
- un indicador que denota si la persona que inició la actividad productiva es un migrante que retornó al país;
- un indicador que identifica si la motivación para emprender la actividad productiva fue la búsqueda de mayores ingresos, la identificación de una oportunidad de negocios o el ejercer el oficio o profesión, y
- la antigüedad de la actividad productiva.

Ya que *a priori* no es posible establecer un ordenamiento entre los distintos tipos de financiamiento de arranque identificados, en la estimación se utiliza un modelo logístico multinomial donde la variable dependiente incluye las siguientes categorías:

- familiares y amigos;
- fuentes formales (banca comercial, pública y de desarrollo);
- recursos propios;
- prestamistas, y
- otras fuentes, donde se incluyen programas públicos de fomento productivo.

Los resultados de la estimación se resumen en el cuadro 46, donde se toma como referencia el caso de financiamiento inicial con recursos propios. Los resultados indican que entre mujeres se revela una propensión 2,8 veces mayor a acudir a familiares y amigos para obtener dicho financiamiento, así como propensiones menores a uno para el resto de las fuentes, indicando que la segunda fuente de financiamiento entre mujeres es el uso de recursos propios. En cuanto a la edad, existe una relación positiva entre esta y acudir a fuentes distintas a familiares y amigos.

Cuadro 46
República Dominicana: actividad productiva - financiamiento inicial caso base: recursos propios
(Razones de probabilidad)

	Familiares y amigos	Fuentes formales	Prestamista	Otras fuentes
Características demográficas				
Mujer	2,7541 ^a	0,5850 ^a	0,8702	0,4080 ^a
Edad (<i>en años</i>)	0,9763 ^c	1,4300 ^a	1,3588 ^a	1,1566 ^a
Edad (<i>en años al cuadrado</i>)	1,0002 ^a	0,9963 ^a	0,9962 ^a	0,9990 ^a
Inicio de actividades				
Entrevistado inició la actividad por cuenta propia	0,0947 ^a	0,7283 ^a	0,6209 ^a	2,1e+07 ^a
Responsable de inicio de actividades fue un migrante que retornó al país	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a
Emprendedurismo	0,8014 ^a	5,7644 ^a	1,2112 ^c	3,3120 ^a
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años</i>)	1,0960 ^a	1,1383 ^a	0,8704 ^a	0,9916
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años al cuadrado</i>)	0,9980 ^a	0,9929 ^a	1,0025 ^a	0,9989 ^a
Actividad principal (caso base: productores)				
Trabajadores Independientes	1,7407 ^a	4,6269 ^a	2,6814 ^a	0,0000 ^a
Intermediarios de materia prima	0,6774 ^a	0,1259 ^a	3,3493 ^a	0,0000 ^a
Procesadores manufactureros	0,9092	0,4571 ^a	0,0602 ^a	1,5823 ^a
Intermediarios productos terminados	0,1821 ^a	0,0000 ^a	11,2652 ^a	0,0000 ^a
Proveedor de insumos	0,2087 ^a	0,3957 ^a	0,0000 ^a	0,1413 ^a
Es trabajador por cuenta propia	5,2088 ^a	0,1364 ^a	3,8907 ^a	0,2467 ^a
Provincias (caso base: Monte Plata)				
El Seibo	0,9362	0,5705	2,3002 ^a	1,9844
La Altagracia	2,5451 ^a	0,0000 ^a	0,7308	0,0000 ^a
San Pedro de Macorís	1,3322 ^a	0,5361 ^a	4,0020 ^a	0,0000 ^a
Hato Mayor	0,3949 ^a	2,8243 ^a	1,7358 ^a	9,8025 ^a
(log) verosimilitud	-6,7e+03			
Pseudo R2	0,2928			
Número de observaciones	9 257			

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Nivel de significancia estadística de los coeficientes:

^a = p<0,05).

Entre los actores que empezaron su actividad productiva de manera individual existe una alta propensión a financiarla por medio de recursos públicos. Sin embargo, entre los trabajadores independientes de la cadena se registra una mayor propensión a haber recurrido a fuentes de financiamiento formales, y en menor medida a prestamistas y familiares. Por otra parte, la evidencia indica que los trabajadores por cuenta propia obtuvieron financiamiento inicial recurriendo principalmente a familiares y amigos, y en menor medida a prestamistas. Asimismo, entre aquellos actores de la cadena que son emigrantes retornados hay una alta propensión a financiar el comienzo de actividades productivas con recursos propios.

En cuanto a la motivación para involucrarse en la actividad productiva, se detecta una clara relación positiva entre la motivación empresarial para iniciar el negocio y recurrir a fuentes formales de financiamiento, y en menor medida a otras fuentes de financiamiento. La propensión a buscar

financiamiento distinto a los recursos propios tiene una relación positiva con la antigüedad del negocio, excepto en el caso de los recursos brindados por prestamistas.

Entre los eslabones de la cadena, salvo el caso de los trabajadores independientes, se advierte una baja propensión a recurrir a fuentes formales de financiamiento. En el caso de los intermediarios, tanto de materia prima como de productos terminados, la principal fuente de financiamiento inicial en apariencia habrían sido prestamistas informales. Mientras que la fuente de financiamiento de procesadores manufactureros es "otras fuentes", en el caso de proveedores de insumos la fuente más probable de financiamiento inicial sería "recursos propios". En la dimensión territorial también se aprecia cierta especialización de fuentes de financiamiento inicial, con una alta propensión a recurrir a recursos familiares en La Altagracia, a prestamistas en el caso de El Seibo y San Pedro de Macorís, y a otras fuentes de financiamiento en Hato Mayor.

Con el fin de analizar cuáles variables están relacionadas con la decisión de haber buscado financiamiento para actividades productivas en los 12 meses previos a la entrevista, independientemente de la fuente, se estima un modelo logístico cuyos resultados se detallan en el cuadro 47. Los resultados confirman que las mujeres responsables de actividades productivas solicitan financiamiento con una propensión del 74% menor a la de los hombres con características comparables. Asimismo, se constata una relación positiva, aunque marginalmente decreciente, entre la edad y las probabilidades de haber solicitado financiamiento reciente.

Con respecto al papel de la inclusión financiera de los individuos, la evidencia indica que la tenencia de cuenta en una institución financiera para uso personal duplica la propensión a solicitar financiamiento para actividades productivas. Mas aún, el haber comparado productos financieros como parte de la toma de decisión de abrir una cuenta para uso personal incide positivamente sobre la decisión de invertir. Esta conducta remarca la importancia tanto del fortalecimiento de capacidades como el brindar información acerca de las ventajas y desventajas de distintos productos a los usuarios de servicios financieros.

En lo referente a la primera fuente de financiamiento, donde se toma como base el financiamiento con recursos propios, existe cierto condicionamiento por parte de la fuente de financiamiento inicial a la posterior decisión de invertir, con una alta propensión a haber solicitado financiamiento recientemente entre quienes lo obtuvieron de fuentes formales. Algo similar, aunque con menor magnitud, se plantea entre quienes acudieron en un comienzo a prestamistas y familiares y amigos. Lo anterior implica que quienes en un principio financiaron la actividad productiva, donde sobresale el caso de los migrantes retornados, presentan una menor propensión a haber solicitado financiamiento para actividades productivas. En cambio, quienes obtuvieron financiamiento de otras fuentes, donde se incluye el apoyo de programas públicos, muestran una propensión menor a haber solicitado financiamiento reciente para su actividad productiva.

Aquellos actores de la cadena que iniciaron actividades debido a una motivación emprendedora revelan una propensión 2,1 veces mayor a solicitar financiamiento para sus actividades productivas. Con la excepción de los trabajadores independientes y los proveedores de insumos, que muestran baja propensión a haber solicitado financiamiento, entre el resto de los actores de la cadena no se observan diferencias significativas en las probabilidades de solicitar financiamiento con respecto a los productores lácteos.

Llama la atención que, contrario a lo esperado, el haber recibido capacitación reduce drásticamente la propensión a solicitar financiamiento. En contraste, el haber recibido algún apoyo

público la incrementa significativamente. Como era de esperarse, la probabilidad de solicitar financiamiento entre actividades productivas que no emiten comprobantes de venta a sus clientes es 62% menor que las formales. Aunque ni el tamaño de la actividad productiva, medido por el número de trabajadores fijos pagados, ni la eficiencia con la que operan, afectan significativamente la decisión de buscar financiamiento. Los actores con mayor poder de mercado, medido a través de la manera en que determinan sus precios, son 66% más propensos a buscar financiamiento.

Entre quienes reportan haber realizado algún tipo de inversión recientemente, la propensión a solicitar financiamiento es de apenas 9,8% con respecto a los que no realizaron inversiones. A nivel territorial la mayor propensión a solicitar financiamiento se observa en Monte Plata. Las tendencias a solicitar financiamiento, con respecto a lo observado en Hato Mayor, en los casos de El Seibo y San Pedro de Macorís son menores a 5%, mientras que en Hato Mayor y La Altagracia son del 10% y 32%, respectivamente.

Cuadro 47
República Dominicana: actividad productiva: decisión de buscar
financiamiento durante los 12 meses previos a la entrevista
(Razones de probabilidad)

Recepción de remesas	7,4413***
Inclusión Financiera	
Tenencia de cuenta individuos	2,0324 ^a
Comportamiento financiero	119,3979 ^a
Fuente de financiamiento inicial	
Familiares y amigos	19,1340 ^a
Fuentes formales	55,5310 ^a
Prestamista	22,1844 ^a
Otras fuentes	1,0533
Características demográficas	
Mujer	0,1580 ^a
Edad (<i>en años</i>)	1,4436 ^a
Edad (<i>en años al cuadrado</i>)	0,9967 ^a
Inicio de actividades	
Entrevistado inició la actividad por cuenta propia	0,6800 ^a
Responsable de inicio de actividades fue un migrante que retornó al país	
Emprendedurismo	2,0888 ^a
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años</i>)	0,9992
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años al cuadrado</i>)	0,9985 ^a
Actividad principal (caso base: productores)	
Trabajadores Independientes	0,3852 ^a
Intermediarios de materia prima	0,6119
Procesadores manufactureros	1,3256
Intermediarios productos terminados	1,3396
Proveedor de insumos	0,1483 ^a
Inserción productiva	
Pertenece a alguna asociación	1,1289
Recibió capacitación en los últimos 12 meses	0,0003 ^a
Fue beneficiario de programas públicos de fomento en los últimos 12 meses	2,5e+04 ^a
No emite comprobantes de venta	0,3770 ^a
Fija precios agregando un margen a sus costos	1,6603 ^a

Número de trabajadores fijos que reciben un pago	0,9538
Obtiene ganancias	1,9347
Las ganancias obtenidas le permiten realizar inversiones	0,9424
Realizó inversiones durante los últimos 12 meses	0,0980 ^a
Provincias (caso base: Monte Plata)	
El Seibo	0,0462 ^a
La Altagracia	0,3203 ^a
San Pedro de Macorís	0,0172 ^a
Hato Mayor	0,1001 ^a
(log) verosimilitud	-1,2e+03
Pseudo R2	0,5032
chi2	4,2e+03
Valor probabilidad regresión	0,0000
Número de observaciones	8 916

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Nivel de significancia estadística de los coeficientes:

^a = $p < 0,05$.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, apenas un 3,3% de los entrevistados solicitaron financiamiento de fuentes formales (banca comercial, pública y de desarrollo). Este resultado implica una relativamente baja disponibilidad de datos para analizar las variables relacionadas con la búsqueda de financiamiento de fuentes formales. Por ello, para el análisis se recurre a la estimación de un conjunto de modelos logísticos que indagán acerca de la relación entre la decisión de solicitar financiamiento formal y distintas variables de interés de manera independiente. Los resultados se muestran en el cuadro 48.

La relativamente limitada disponibilidad de observaciones implica que algunas variables predigan perfectamente la decisión de solicitar financiamiento formal, lo que explica por qué se omiten de la estimación. Entre ellas se destaca el caso de las mujeres, que nunca solicitaron financiamiento formal, así como el de receptores de remesas, los actores que recibieron capacitación, y los beneficiarios de programas públicos de fomento productivo, que en todos los casos solicitaron financiamiento formal.

Con respecto a la edad de los actores de la cadena, es interesante acotar que la propensión a solicitar financiamiento formal decae con la edad, lo que puede ser reflejo de un incremento en la aversión al riesgo en personas mayores. Independientemente del resto de las variables consideradas, la tenencia de una cuenta en una entidad financiera para el manejo de las finanzas personales, y en menor medida la escala de la actividad productiva, ejercen importantes efectos positivos sobre la propensión a solicitar financiamiento formal.

Cuadro 48
República Dominicana: actividad productiva, selección de fuente de financiamiento formal
(Razones de probabilidad)

	Inclusión financiera individuos	Fuente de financiamiento inicial	Responsable del inicio de actividades	Antigüedad del inicio de actividades	Ganancias recibidas permiten reinvertir	Asociatividad	Informalidad	Fijación de precios	Provincia
Recepción de remesas									
Características demográficas									
Mujer									
Edad (<i>en años</i>)	0,4531 ^a	0,5658 ^a	0,5663 ^a	0,3540 ^a	0,3732 ^a	0,3901 ^a	0,3152 ^a	0,3787 ^a	0,4555 ^a
Edad (<i>en años al cuadrado</i>)	1,0073 ^a	1,0055 ^a	1,0052 ^a	1,0102 ^a	1,0094 ^a	1,0089 ^a	1,0106 ^a	1,0093 ^a	1,0081 ^a
Inclusión Financiera									
Tenencia de cuenta individuos	90,4291 ^a	54,4021 ^a	872,1940 ^a	29,5681 ^a	16,6565 ^a	20,6011 ^a	6,1e+08 ^a	15,4727 ^a	10,9518 ^a
Comportamiento financiero	0 2068 ^a								
Fuente de financiamiento inicial									
Familiares y amigos		0,0002 ^a	0,0000 ^a						
Recursos propios		0,1888 ^a	0,0242 ^a						
Prestamista									
Otras fuentes									
Actividad principal (caso base: productores)									
Trabajadores Independientes									
Intermediarios de materia prima									
Procesadores manufactureros	0,1442 ^a								
Intermediarios productos terminados									
Proveedor de insumos	0,0455 ^a								
Inicio de actividades									
Entrevistado inició la actividad por cuenta propia			25,8914 ^a						
Responsable de inicio de actividades fue un migrante que retornó al país									
Emprendedurismo			0,0224 ^a						
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años</i>)				0,7795 ^a					

	Inclusión financiera individuos	Fuente de financiamiento inicial	Responsable del inicio de actividades	Antigüedad del inicio de actividades	Ganancias recibidas permiten reinvertir	Asociatividad	Informalidad	Fijación de precios	Provincia
Antigüedad desde el inicio de actividades (en años al cuadrado)				1,0044 ^a					
Inserción productiva									
Pertenece a alguna asociación						0,2162 ^a			
Recibió capacitación en los últimos 12 meses									
Fue beneficiario de programas públicos de fomento en los últimos 12 meses									
No emite comprobantes de venta							0,0000 ^a		
Fija precios agregando un margen a sus costos								0,8444	
Número de trabajadores fijos que reciben un pago	3,2435 ^a	4,4523 ^a	5,3148 ^a	2,8458 ^a	2,0369 ^a	2,7080 ^a	2,3786 ^a	2,1097 ^a	
Obtiene ganancias									
Las ganancias obtenidas le permiten realizar inversiones					1,2822				
Realizó inversiones durante los últimos 12 meses									
Provincias (caso base: Monte Plata)									
El Seibo									0,4309
La Altagracia									0,0413 ^a
San Pedro de Macorís									
Hato Mayor									0,4741 ^a

Fuente: Elaboración propia.

Notas: Nivel de significancia estadística de los coeficientes: ^a = p<0,05).

Existen algunas variables, como por ejemplo la recepción de remesas, cuyas razones de probabilidad no aparecen en el cuadro. Como se detalla en el texto principal, lo anterior se debe a que la inclusión de dichas variables en el modelo predice perfectamente alguno de los resultados posibles.

En lo que respecta a la propensión de los diferentes actores de la cadena: ningún trabajador independiente ni intermediario solicitó financiamiento formal; entre los productores, tanto los procesadores manufactureros como los proveedores de insumos parecen presentar una menor propensión a solicitar financiamiento formal. Ningún entrevistado cuya fuente de financiamiento inicial fue un prestamista u otras fuentes solicitó financiamiento formal. Tanto quienes obtuvieron financiamiento de fuentes formales para el inicio de actividades, como quienes lo consiguieron de familiares y amigos o utilizaron recursos propios, son menos propensos a haber solicitado recientemente financiamiento formal.

Con respecto al inicio de actividades, la propensión a solicitar financiamiento formal en los doce meses previos a la entrevista está relacionada positivamente con que el responsable del emprendimiento lo haya iniciado de manera individual, vinculado quizá con problemas de coordinación entre socios. Y se asocia negativamente tanto con el haber tenido una motivación empresarial, lo que podría ser efecto de un mejor desempeño y por lo tanto de menores necesidades de financiamiento, como con la antigüedad de la actividad productiva.

Mientras que la informalidad, así como la asociatividad reducen drásticamente las probabilidades de haber solicitado financiamiento formal recientemente, con estos resultados no es posible establecer una relación estadísticamente significativa ni con la eficiencia de la actividad productiva, ni con la manera en que se fijan los precios. Finalmente, entre provincias la mayor propensión a solicitar financiamiento formal se observa en Monte Plata, y la menor en La Altagracia. Probablemente, este comportamiento es atribuible a las diferencias en la oferta financiera disponible en el territorio.

C. Inversión en actividades productivas

En esta sección se evalúa el papel de la recepción de remesas y la inclusión financiera en la realización de inversiones asociadas a la actividad productiva. Así, en primera instancia se estima un modelo logístico donde la variable dependiente es un indicador que identifica la inversión en actividades productivas durante los 12 meses previos a la entrevista; es decir, lo que se analiza es qué variables están vinculadas con la decisión de invertir. Posteriormente se investiga qué variables están relacionadas con la decisión de invertir una porción de las remesas recibidas. Los resultados, expresados en razones de probabilidad, del modelo de la decisión de invertir se detallan en el cuadro 49. De manera consistente con los resultados de las estimaciones previas se detecta una menor propensión a invertir (en un 68%) entre las mujeres. Si bien hay evidencia de una relación positiva entre la edad y la decisión de invertir, esta asociación no es estadísticamente significativa.

Cuadro 49
República Dominicana: decisión de invertir en los 12 meses previos a la entrevista
(Razones de probabilidad)

Recepción de remesas	0,4030 ^a
Inclusión Financiera	
Obtuvo financiamiento para actividades productivas de fuentes financieras formales	0,6861 ^a
Fuente de financiamiento inicial	
Familiares y amigos	20,2555 ^a
Recursos propios	2,6209 ^a
Prestamista	83,4433 ^a
Otras fuentes	
Características demográficas	

Mujer	0,3175 ^a
Edad (<i>en años</i>)	1,0204
Edad (<i>en años al cuadrado</i>)	0,9998
Inicio de actividades	
Entrevistado inició la actividad por cuenta propia	0,3054 ^a
Responsable de inicio de actividades fue un migrante que retornó al país	0,5251 ^a
Emprendedurismo	0,8354 ^a
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años</i>)	0,9559 ^a
Antigüedad desde el inicio de actividades (<i>en años al cuadrado</i>)	1,0002
Actividad principal (caso base: productores)	
Trabajadores Independientes	0,5353 ^a
Intermediarios de materia prima	0,2396 ^a
Procesadores manufactureros	0,2170 ^a
Intermediarios productos terminados	0,2655 ^a
Proveedor de insumos	0,0878 ^a
Inserción productiva	
Pertenece a alguna asociación	1,1460
Recibió capacitación en los últimos 12 meses	6,2e+04 ^a
Fue beneficiario de programas públicos de fomento en los últimos 12 meses	0,0000 ^a
No emite comprobantes de venta	0,0290 ^a
Fija precios agregando un margen a sus costos	3,9339 ^a
Número de trabajadores fijos que reciben un pago	1,1778 ^a
Obtiene ganancias	0,8912
Las ganancias obtenidas le permiten realizar inversiones	0,3568 ^a
Provincias (caso base: Monte Plata)	
El Seibo	0,8761
La Altagracia	3,2668 ^a
San Pedro de Macorís	0,4385 ^a
Hato Mayor	1,8250 ^a
(log) verosimilitud	-3,1e+03
Pseudo R2	0,3466
chi2	5,6e+03
Valor probabilidad regresión	0,0000
Número de observaciones	8 611

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Nivel de significancia estadística de los coeficientes:

^a = $p < 0,05$.

Con relación al inicio de actividades, se detecta que tanto aquellos entrevistados que las comenzaron de manera individual, y en menor medida aquellos que son migrantes retornados al país, son menos propensos a haber invertido recientemente. Los resultados también indican que las actividades con menos antigüedad están ligeramente más dispuestas a invertir. Contrario a lo anticipado, el haber obtenido financiamiento formal, ya sea para el inicio de actividades, o durante los doce meses previos a la entrevista, merma la propensión de haber realizado inversiones recientemente. Esto puede ser evidencia de que las condiciones en que se accede al financiamiento no sean las adecuadas. De manera similar, se registra una propensión del 60% menor a haber realizado inversiones entre receptores de remesas.

Entre los eslabones de la cadena, los productores son quienes muestran la propensión más alta a haber invertido recientemente, y con respecto a ellos, los proveedores de insumos revelan una propensión 90% menor. En el interior de los eslabones, la escala de la actividad productiva, medida por el número de trabajadores fijos que reciben pago, el fijar precios agregando un margen a los costos y el haber recibido capacitación, inciden positivamente sobre las probabilidades de

haber realizado inversiones recientemente. En contraste, la informalidad, medida por el no emitir comprobantes de venta, el haber recibido apoyo de algún programa de fomento productivo y la eficiencia de la operación, disminuirían los incentivos a realizar inversiones. Entre provincias la mayor propensión a realizar inversiones se observa en La Altagracia, mientras que la menor se registra en El Seibo y Monte Plata.

Como se mencionó, de acuerdo con los resultados de la encuesta, el 6,41% de los encuestados son receptores de remesas, lo que reduce las observaciones disponibles para plantear una inferencia entre los receptores de remesas. En vista de lo anterior, para investigar qué características de los flujos de remesas inciden sobre la decisión de destinar una parte de estas a actividades productivas, se estima un conjunto de regresiones donde se trata por separado la relación entre las variables de interés. Luego, en la estimación la variable dependiente es la proporción de las remesas destinada a gastos de la actividad productiva.

Los resultados de las estimaciones, expresados en razones de las tasas de incidencia, se detallan en el cuadro 50. En todas las estimaciones se incluyen el sexo y la edad del migrante que envía remesas. Un primer hallazgo es que, independientemente del resto de las características con las que se controle en la regresión, cuando se trata de una mujer migrante que envía remesas, la probabilidad de que una proporción de estas se destine a gastos del negocio del hogar receptor son prácticamente nulas. Asimismo, se observa una relación marginalmente positiva entre la edad del migrante y la inversión de remesas en actividades productivas.

Aunque el principal país de destino de la migración dominicana es Estados Unidos, 32,6% de los migrantes que envían remesas reportan su residencia en otros países. Discriminando por país de destino de los migrantes, los resultados indican que la recepción de remesas desde Puerto Rico y en menor medida desde España inciden positivamente sobre la proporción de las remesas destinada a actividades productivas. En contraste, las remesas provenientes de Suiza tienen muy pocas probabilidades de ser invertidas.

Con respecto a la relación del migrante con el entrevistado, los resultados indican una asociación positiva entre la cercanía del lazo familiar y la inversión de remesas en actividades productivas. De manera similar, la proporción de las remesas destinada a estas actividades se incrementa con la frecuencia de su envío. En contraste, la proporción de las remesas invertida disminuye con el número de años de envíos por parte del migrante. No se puede identificar una relación estadísticamente significativa con el monto promedio enviado. Contrario a lo esperado, cuando los migrantes deciden sobre el destino de las remesas, una proporción menor de estas se destina a actividades productivas. Asimismo, cuando el número de personas que comparten las remesas recibidas se amplía, la proporción invertida se contrae.

Cuadro 50
República Dominicana: inversión de remesas en actividades productivas
(Razones de tasas de incidencia)

	País de destino	Relación con entrevistado(a)	Actividad productiva	Provincia	Frecuencia de envío	Antigüedad de recepción de remesas	Monto promedio mensual del envío	Responsable del destino de la remesa	Número de personas dependientes de remesas	Inclusión financiera
Recepción de remesas										
Características demográficas del migrante que envía remesas										
Mujer	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a	0,0000 ^a
Edad (<i>en años</i>)	1,0346 ^a	0,9905	0,9911	1,0055	1,0267 ^a	0,9867 ^a	1,0381 ^c	1,0118 ^a	1,0049	1,0069
País de destino de migración (caso base: Estados Unidos)										
España	1,4720 ^a									
Francia	0,8850									
Puerto Rico	22,5830 ^a									
Suiza	0 0000 ^a									
Relación con el entrevistado(a) (caso base: padres, hijos y cónyuges)										
Hermanos		0,0000 ^a								
Otros		1,5531								
Actividad principal (caso base: productores)										
Trabajadores Independientes			0,4420 ^a							
Intermediarios de materia prima										
Procesadores manufactureros			1,1938							
Intermediarios productos terminados			0,0000 ^a							
Proveedor de insumos			0,0000 ^a							
Provincias (caso base: Monte Plata)										
El Seibo				2,2091 ^a						
La Altagracia				0,5214 ^a						
San Pedro de Macorís				0,0000 ^a						

	País de destino	Relación con entrevistado(a)	Actividad productiva	Provincia	Frecuencia de envío	Antigüedad de recepción de remesas	Monto promedio mensual del envío	Responsable del destino de la remesa	Número de personas dependientes de remesas	Inclusión financiera
Hato Mayor				0,0000 ^a						
Frecuencia de envío (caso base: mensual)										
Trimestral					0,5660 ^a					
De modo extraordinario					0,1383 ^a					
Antigüedad del envío de remesas (caso base: entre 3 y 5 años)										
Entre 1 y 3 años						3,0642 ^a				
Entre 5 y 10 años						0,000 ^a				
Monto promedio mensual de las remesas recibidas							1,0012			
El migrante que envía la remesa decide sobre su destino								0,2282 ^a		
Número de personas con las que se comparte la remesa									0,0000 ^a	
<u>Inclusión financiera</u>										
Tenencia de cuenta individuos										13,9465 ^a
Obtuvo financiamiento para actividades productivas de fuentes financieras formales										0,0000 ^a
(log) verosimilitud	-2,2e+03	-3,3e+03	-3,5e+03	-3,6e+03	-4,0e+03	-3,6e+03	-3,7e+03	-3,9e+03	-3,8e+03	-3,3e+03
Pseudo R2	0,6224	0,4262	0,3938	0,3634	0,2920	0,3638	0,3176	0,3164	0,3423	0,4211
chi2	4,1e+04	2,2e+04	1,5e+05	2,0e+04	2,2e+04	2,0e+04	1,5e+04	1,7e+04	2,0e+04	1,4e+04
Valor probabilidad regresión	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Número de observaciones	657	657	657	657	657	657	657	657	657	657

Fuente: Elaboración propia.

Nivel de significancia estadística de los coeficientes: ^a = p<0,05).

Existen algunas variables, por ejemplo la recepción de remesas, cuyas razones de probabilidad no aparecen en el cuadro. Como se detalla en el texto principal, lo anterior se debe a que la inclusión de dichas variables en el modelo predice perfectamente alguno de los resultados posibles.

Un hallazgo destacable es que la tenencia de cuenta entre los entrevistados para el manejo de sus finanzas personales repercute en un importante efecto positivo sobre la proporción de remesas destinada a actividades productivas. En contraste, el haber obtenido financiamiento formal para actividades productivas aminora significativamente la proporción de remesas invertida. Lo anterior sugiere que las remesas juegan un papel relevante en el relajamiento de la restricción presupuestaria enfrentada por pequeños productores.

Entre los actores de la cadena, donde los intermediarios de materia prima no utilizan las remesas para actividades productivas, los resultados indican que los productores y procesadores manufactureros destinan una mayor proporción de remesas a actividades productivas, mientras que la menor proporción corresponde a los intermediarios de productos terminados y proveedores de insumos. Entre provincias, también se constata un comportamiento diferenciado: la mayor proporción de remesas destinada a actividades productivas ocurre en El Seibo, y la menor en San Pedro de Macorís y Hato Mayor.

VI. Estrategias

En este capítulo se presentan las estrategias dirigidas a fomentar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas, a través de la inclusión financiera. La evidencia recabada en el diagnóstico y la identificación de buenas prácticas internacionales constituyeron la base inicial para la elaboración de las estrategias preliminares. Estas fueron discutidas y enriquecidas en diversas reuniones con autoridades del Ministerio de Industria, Comercio y MiPyME (MICM) de la República Dominicana, representantes del Banco Central de la República Dominicana (BCRD), la Superintendencia de Bancos (SIB) y el Consejo Nacional para la Reglamentación y Fomento de la Industria Lechera (CONALECHE), así como otros participantes de la segunda mesa de diálogo llevada a cabo el 7 de mayo 2019 en Santo Domingo. El 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 presenta 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. Incluyendo los descendientes (diáspora), los migrantes constituyen una proporción significativa (20%) de la población dominicana, fenómeno que tiene su origen principalmente en el deseo de alcanzar mejores niveles de vida, tanto para el que emigra como para su familia en su país de origen. La migración dominicana acumulada en los Estados Unidos, su principal destino, ascendió en 2017 a 1.162.568 personas. Las remesas representaron el 8% del PIB en 2018 y constituyen un flujo de ingresos relativamente estable, como lo muestra su evolución en las últimas décadas.

La recepción promedio mensual de remesas entre los actores de la cadena de valor de lácteos es de aproximadamente 156 dólares y su utilización principal fue de gastos para el hogar (93,8% del total del dinero recibido), que se destinan a alimentación, salud, vivienda y educación. De manera más específica, 33% de esos recursos se emplean en gasto corriente, mientras que a vivienda y salud se dedican 11% y 25%, respectivamente. La proporción promedio de las remesas que se invierte en las actividades de la cadena de lácteos se ubica en torno al 6%, aunque varía notablemente entre los actores de la cadena. De esta manera, el monto de remesas destinado a la actividad productiva entre los productores de la cadena de lácteos se halla en torno a los 10 dólares al mes. Es importante subrayar que dichos recursos son adicionales a los provenientes de otras fuentes que se dedican a actividades productivas.

El análisis econométrico mostró 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 constató una asociación positiva entre el acceso a financiamiento formal y la propensión a invertir. La participación promedio en asociaciones o cooperativas de los actores de la cadena es del 20,4%, que por parte de los proveedores de insumos asciende al 30% y desciende al 4,1% entre los trabajadores independientes. Los otros dos grupos de población donde la frecuencia asociativa es relevante son los productores (23,1%) y procesadores manufactureros (22,9%). El primero se distingue por tratarse de un segmento en el que los mecanismos más arraigados de asociación, como las cooperativas, han tenido una presencia histórica. Entre las principales razones para no pertenecer a una asociación se mencionan su inexistencia, la desconfianza y la falta de interés.

Pese al bajo nivel de asociación entre los productores, el análisis econométrico arrojó como resultado que el estar asociado se relaciona positivamente con la inclusión financiera y la propensión a invertir en temas productivos. 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.

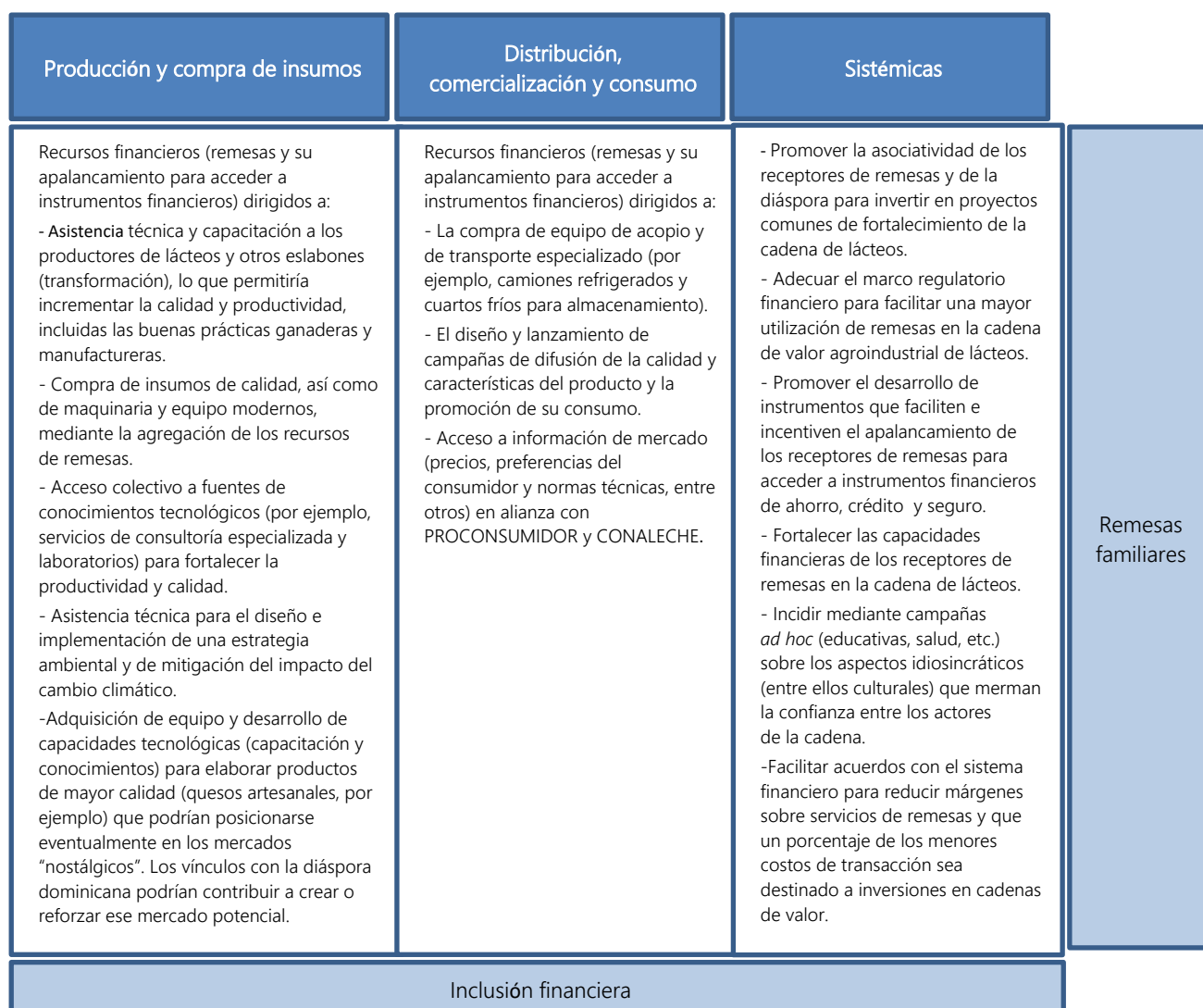
El análisis de la encuesta detectó brechas significativas en materia de inclusión financiera e inversión en actividades productivas al segmentar por sexo, condición productiva (los eslabones de la cadena) y ubicación geográfica (diferenciación entre las seis provincias estudiadas en la cadena de lácteos). El análisis evidenció capacidades diferenciadas entre los distintos actores de la cadena, que se reflejan en brechas en materia de ingresos. Mientras que el ingreso promedio de los trabajadores independientes representa apenas un tercio del ingreso promedio de la muestra (650 dólares), el de los procesadores manufactureros o proveedores de insumos es, respectivamente, de 2,4 y 3 veces ese valor.

El enfoque de cadenas de valor seguido en el presente estudio reafirma la gran importancia que asume el fortalecer todos los eslabones para lograr una mayor competitividad que además sea sostenible en el tiempo. Los productores que invierten para mejorar sus capacidades productivas y su rentabilidad necesitan también mejores condiciones de comercialización para dar salida a sus productos en circunstancias favorables y 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 (en el 41% de los casos fue la razón aducida), 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 acentúa 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 inversión en actividades productivas, se requieren recursos adicionales para que los proyectos tengan un impacto significativo. Si se desea que los proyectos productivos, basados en la inversión de remesas familiares, alcancen una escala mínima que propicie su incidencia en la productividad y rentabilidad de la cadena, se requiere integrar los esfuerzos de los migrantes y apalancarse en el sistema financiero.

Diagrama 2
República Dominicana: uso potencial de las remesas familiares
para el fortalecimiento de la cadena de valor de lácteos



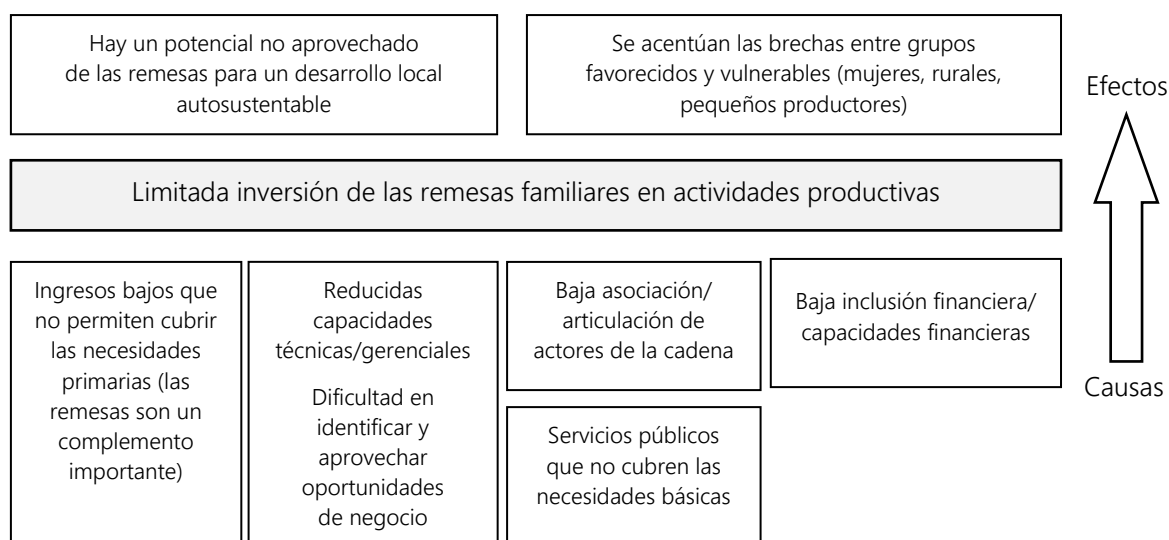
Fuente: Elaboración propia.

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.

Para el diseño de estrategias, se partió de la construcción de un árbol de decisiones. Este árbol posibilita sistematizar, por un lado, 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 esperados³⁰.

En el diagrama 3 se esquematiza el árbol de restricciones, cuya propiedad es establecer relaciones de causa y efecto. La restricción principal por resolver es el uso limitado de las remesas familiares para inversión en actividades productivas. Entre las causas principales se detecta una cobertura deficiente de servicios públicos, que influye sobre la decisión de dedicar una parte relevante 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
Árbol de restricciones



Fuente: Elaboración propia.

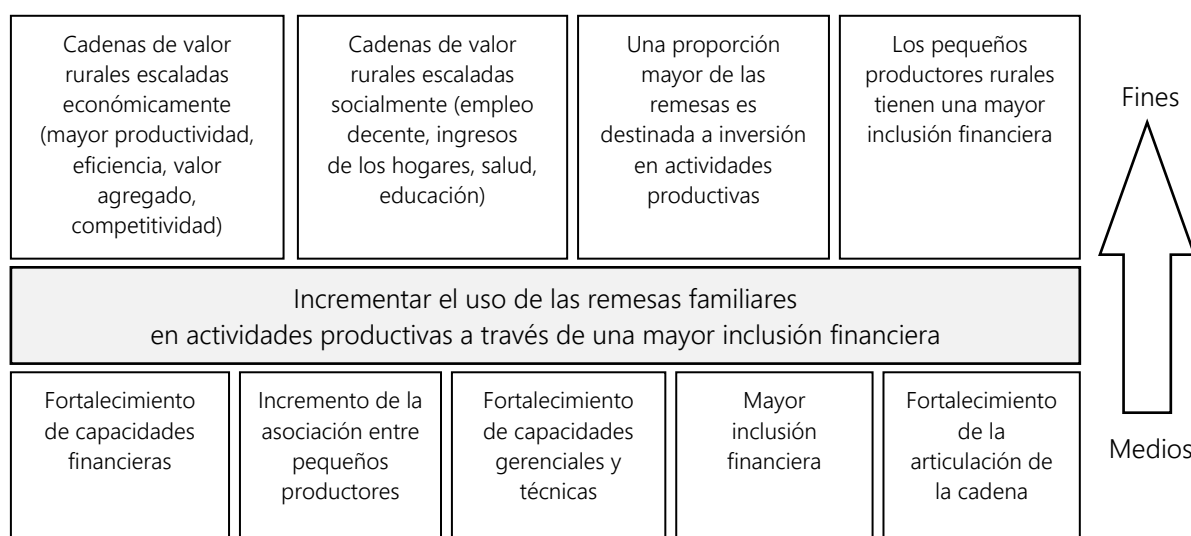
Un segundo factor que limita la inversión de las remesas en actividades productivas son las escasas capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores, factor que dificulta la identificación de oportunidades de mejora y lanzamiento de nuevas iniciativas. La magra asociación entre los productores de la cadena obstaculiza su acceso al crédito, la comercialización de sus productos en mejores condiciones y la inversión en proyectos que arrojen una mayor productividad y rentabilidad. Asimismo, los estrechos 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 aprovechado de las remesas familiares como un recurso que colabore en promover un mayor desarrollo local. Las distintas capacidades de los productores y su

³⁰ Véase más información en Aldunate y Córdoba (2011).

acceso a fuentes formales de financiamiento resultan en un ensanchamiento de brechas en materias de ingresos y condiciones de vida.

En el diagrama 4 se muestra el árbol de objetivos, en el que las restricciones son transformadas en el escenario deseado. El objetivo central es acrecentar el inversión de las remesas familiares en actividades productivas a través 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
Árbol de objetivos



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 proyectos productivos 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.

Diagrama 5
Elementos centrales de las estrategias



Fuente: Elaboración propia.

A continuación se presentan siete estrategias para incrementar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas, a través de la inclusión financiera. Si bien se exponen por separado, la articulación de las estrategias hará viable 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.

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

Como se mencionó, en años recientes la República Dominicana 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 del 38,2% en 2011 al 56,2% en 2017. En el ámbito rural, la proporción escaló desde un 28,2% a un 51,6% durante el mismo período.

Pese al progreso reciente que ubica hoy día el porcentaje en la República Dominicana a niveles ligeramente por encima del promedio de América Latina y el Caribe (54,4%), las cifras de Global Findex muestran también que persiste un importante rezago con respecto a lo observado en países de ingreso similar (ingreso medio alto), donde la proporción comparable en 2017 fue de 73%. Asimismo, permanecen brechas en el uso de servicios financieros formales. Mientras que un 52% de la población mayor de 15 años a nivel nacional manifiesta haber ahorrado durante los 12 meses previos a la entrevista, solo un 19,5% lo hizo en una institución financiera formal.

Una situación similar se observa en el caso del crédito, donde un 51% reconoce haber recibido algún tipo de préstamo, pero únicamente 30,3% indica haberlo obtenido 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 el uso 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), la República Dominicana sobresale en lo que respecta al marco de protección de los derechos de los usuarios de servicios

financieros. Esta posición se sostiene 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 es susceptible de fortalecerse por medio de las siguientes medidas:

- Desarrollar información que proporcione a los usuarios de servicios financieros condiciones para discriminar entre productos y oferentes de servicios financieros. Por ejemplo, a través de la publicación regular de tablas comparativas de productos básicos, 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, por un lado, sean proporcionales al interés que se busca proteger, y que al mismo tiempo penalicen la reincidencia.
- Fortalecer la asesoría en materia de cobros, cargos y comisiones, con particular atención en los receptores de remesas.

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

Las tecnologías de información y comunicación ofrecen 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:

- Facilitar el acceso a todos los proveedores de pagos en la economía a los sistemas de pago de bajo valor³¹ 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 creen los incentivos adecuados entre los participantes del sistema de pagos para ampliar la cobertura y utilización de la red, y al mismo tiempo faciliten 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

³¹ 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.

por servicios de adquirencia³² con una adecuada provisión de puntos de disposición de efectivo.

- 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.
- 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.
- 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 de valor.

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 tomar en consideración 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 pequeño, debido a que sus transacciones son por montos en general modestos y, en consecuencia, menos atractivas para incurrir en actividades abusivas a gran escala, se puede justificar la adopción de medidas simplificadas y autorizar el uso de nuevos canales para la prestación de servicios.

En el caso de la República Dominicana, 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. Ello aplica en particular a las gestiones en curso (véase Anteproyecto de Ley de Regulación de Cooperativas Abiertas de Ahorro y Crédito, junio 2018) para integrar las actividades de las cooperativas de crédito. 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.

³² Los servicios de adquirencia permiten la aceptación de tarjetas de débito y crédito a través de terminales de punto de venta.

Se recomienda adecuar el marco regulatorio para promover mecanismos alternativos de garantías dirigidos a los pequeños productores de la cadena de lácteos, para que puedan hacer uso de la información sobre recepción de remesas y del hecho de que los receptores tienen una mayor propensión a hacer uso de mecanismos financieros formales de ahorro y crédito.

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 realizada entre los actores de la cadena de lácteos, la principal restricción en el acceso al financiamiento son las garantías exigidas para su otorgamiento. 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 admiten ofrecer activos móviles, como maquinaria o inventario, en contraparte de un crédito recibido. Por su parte, las garantías recíprocas hacen referencia 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:

- Hay una demanda cuantificable para el uso de dichos instrumentos.
- Los fondos de garantías son administrados profesionalmente y se 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, de manera que aprovechen los beneficios potenciales de la inclusión financiera para 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 para promover un entorno favorable a 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

La República Dominicana cuenta con un Plan Estratégico de Educación Económica y Financiera (2017), coordinado por el Banco Central de la República Dominicana. El Plan cuenta con la

participación de diversas instituciones³³, tanto públicas como privadas; entre otras, la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana (SIB), la Asociación de Bancos Comerciales (ABA), los ministerios de Educación (MINERD), Economía (MEPyD) e Industria y Comercio (MICM).

En su elaboración se aprovechó el diagnóstico arrojado por la Encuesta Nacional de Educación y Cultura Financiera (BCRD, 2014). El objetivo del Plan es la promoción de la toma de decisiones financieras adecuadas a través del desarrollo de las capacidades financieras de la población dominicana —en particular aquellos segmentos de menores ingresos más excluidos—, tomando en cuenta para ello los lineamientos establecidos en la Estrategia Nacional de Desarrollo (END, 2012), y dos objetivos específicos relacionados con educación económica y financiera, a saber los acápites 2.3.2 y 3.1.3 de aquel.

Sobre la base de la institucionalidad existente, se recomienda que el enfoque para continuar con el desarrollo de las capacidades financieras de la población dominicana sea el 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 para mejorar su bienestar financiero. Este objetivo requiere la combinación de iniciativas de educación financiera con actividades que proporcionen a los individuos la posibilidad de 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 sobre el 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). En particular, se recomienda destacar de manera intuitiva las principales diferencias entre productos financieros. Por ejemplo, a través del uso de fuentes de diferentes colores y tamaños en los contratos. Además, se estima conveniente diseñar mecanismos sencillos para migrar entre productos similares, como puede ser la selección de la cuenta en la que se reciben pagos y transferencias gubernamentales.

Se recomienda diseñar e implementar campañas de información acerca de servicios financieros orientados a migrantes y receptores de remesas, en particular sobre:

- Productos y servicios existentes (envío de remesas, cuentas, ahorro, seguros, fondos, acceso a crédito).
- Información sobre costos, ubicación y condiciones de los servicios para transferencias de remesas (comparación entre oferentes).
- Acceso a líneas de créditos (trámites, requisitos y oportunidades).
- Inversión en proyectos específicos que vinculen las diásporas (por ejemplo, a través de asociaciones de migrantes) y receptores. Elaborar un portafolio de proyectos para los migrantes, tanto a nivel local (zona de origen del migrante) como de ámbito nacional (políticas públicas territoriales).

³³ En 2013 se constituyó la Mesa de Trabajo de Educación Económica y Financiera, conformada por trece instituciones públicas y privadas del sistema financiero, que han apoyado la realización del Plan Estratégico de Educación Económica y Financiera. Véase [en línea] https://subportal.bancentral.gov.do/sefbcrd/archivos/Informe_Plan_Estrategico_sefBCRD.pdf.

Las intervenciones para fortalecer las capacidades financieras de los receptores de remesas y migrantes deben enfocarse en información práctica aprovechando momentos “enseñables”, como por ejemplo la apertura de una cuenta o la solicitud de financiamiento. Se sugiere promover alianzas estratégicas con oferentes (bancos, casas remesadoras) y las asociaciones de migrantes: se puede recurrir a ventanillas únicas de servicios en consulados en los destinos de mayor presencia de migrantes.

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

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 busca 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 a ejecutivos y operadores de intermediarios financieros para que diseñen y desarrollen productos financieros orientados a la población rural.
- Contratar servicios de consultoría para elaborar 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 con la expansión de la oferta financiera orientada a la población rural.
- Desarrollar plataformas tecnológicas para gestionar la oferta de servicios financieros a través de corresponsales financieros (en la República Dominicana la figura de los subagentes bancarios como un nuevo canal de distribución de los servicios financieros).

Se recomienda también fortalecer las capacidades de los intermediarios financieros o microfinancieras que ofrecen servicios a receptores de remesas (por ejemplo, los programas de bancarización de remesas de ADOPEM o de crédito del Banco BHD León), con objeto de reducir los costos de transacción, tasas preferenciales para líneas de crédito y acceso a puntos remotos

Estrategia 3: Diseñar nuevos productos financieros

Los servicios financieros deben responder a las necesidades de los clientes, 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 preste atención 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 orientar el diseño de los productos, se recomienda llevar a cabo evaluaciones de mercado que identifiquen hábitos, percepciones y preferencias de la demanda de los migrantes y familias receptoras, no solo en cuanto a características de los productos, sino también en lo concerniente a canales de distribución que les brindarían el acceso a dichos productos.

Desde la perspectiva de la oferta, con miras a generar 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. Por otra parte, 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 ellos en su país de residencia, algo factible de concretarse a través 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 lleva a cabo 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 facilitaría extender otros servicios financieros a este segmento; para ello se requiere de un marco legal que lo permita.

Diversos estudios han identificado que los migrantes y sus familias receptoras de remesas expresan distintas preferencias para decidir su uso, y se constata que es mayor la 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 intensificar el impacto de las remesas también se deben atender las necesidades y preferencias de los propios migrantes. El acceso transnacional a servicios financieros brinda a los migrantes las condiciones para tener un mayor monitoreo y control de las cuentas, lo que propicia que estos aumenten su nivel de transaccionalidad.

En este sentido, una medida que ha resultado útil para aumentar el envío de remesas y destinarlas al ahorro es el establecer metas concretas de ahorro-inversión y denominar/etiquetar la cuenta bajo el concepto al que está dirigida, por ejemplo: "ahorro para la vivienda". Por ello, se recomienda diseñar productos que puedan ser ofertados directamente a los migrantes en sus países origen o destino; para ello, los marcos regulatorios deben autorizar a los migrantes el acceso transnacional a servicios financieros. Como referencia se destaca el caso de México (véase recuadro 1), donde se ha diseñado una gama de productos financieros que está a disposición de los migrantes desde su lugar de residencia, además de poder utilizar los servicios tanto en México, como en su país destino³⁴.

³⁴ Véase para mayores detalles de la operación de los instrumentos en Aldasoro (2019).)

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 lo referido a la atención de los receptores de remesas, sobre la base de experiencias positivas en contextos similares al de la República Dominicana, se propone lo siguiente:

- La apertura de cuentas para recepción de remesas, así como el incentivo al ahorro en estas a través de estrategias de mercadotecnia. Los receptores de remesas representan una oportunidad de negocio para abrir cuentas de ahorro, que podrían vincularse posteriormente con otros productos financieros.

El Banco de Ahorro y Crédito (ADOPEM), en la República Dominicana, representa un ejemplo de este tipo de cuentas. Por medio de su programa de bancarización de remesas promueve mecanismos e instrumentos para que los dominicanos receptores abran cuentas de ahorro y soliciten créditos para invertir en actividades productivas, además de disponer de otros productos y servicios como seguros y el financiamiento de viviendas, educación y vacaciones.

- i) *Incorporar los flujos de remesas recibidas en la política de evaluación de crédito.* El considerar las remesas como un ingreso adicional del hogar contribuye a crear un ecosistema de inclusión financiera que califica a las familias receptoras para obtener

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.

El Banco BHD León, en la República Dominicana lleva a cabo esta práctica. 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 tenga alta recurrencia, y solo se reconoce un determinado porcentaje de dichos ingresos, ya que con frecuencia estos recursos están comprometidos en gran parte para consumo.

- ii) *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 manera, las instituciones financieras facilitan/orientan a los clientes a sistematizar sus contribuciones, evitando la tentación de sustituir consumo actual por consumo futuro, en cada período.

Por ejemplo, en la República Dominicana, el Banco Unión ofrece una cuenta en la que sus clientes pueden recibir 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”³⁵, en 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 en los últimos tres meses. Ninguna de estas cuentas tiene comisiones, ni saldos mínimos; los retiros son gratis, ilimitados y se obtiene un interés anual. Estas condiciones reducen los costos de transacción de los clientes e incentivan el uso de los servicios financieros.

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

La adopción de la perspectiva de género facilita definir estrategias apropiadas de inclusión financiera con acciones y objetivos distintos para hombres y mujeres, atendiendo así las diferencias estructurales entre ambos, como la aversión al riesgo, la propensión a ahorrar y los conocimientos financieros. Siguiendo 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.

Desarrollo de vínculos comerciales: los criterios de selección de los vínculos comerciales que son apoyados por el proyecto incluyen la participación y el impacto esperado en las mujeres y los apoyos incluyen medidas orientadas a facilitar la participación de las mujeres. Ampliar la inclusión financiera de las mujeres requiere conocer los factores que limitan el acceso y trabajar en el diseño de políticas públicas (conforme a los lineamientos en la materia) que consideren dichos factores. Asimismo, se recomienda adoptar enfoques que tomen en cuenta las diferencias de género para ahorrar, obtener préstamos, realizar inversiones y aumentar la educación financiera.

³⁵ Véase [en línea] <http://www.bancounion.com.do/banca-personal/cuenta-clavo/>.

También se sugiere garantizar que las mujeres tengan acceso al crédito, al ahorro y seguros, así como a la capacitación y educación en materia de servicios financieros. En el estudio de caso sobre lácteos en la República Dominicana, se constató una inserción diferenciada de mujeres: i) en algunos segmentos de la cadena (por ejemplo, en intermediarios de productos terminados), ii) en la distribución del gasto de las remesas, donde se aprecian diferencias importantes en algunos de los rubros (rubro de salud representa el 36% de los gastos en el caso de las mujeres, solo es de 17% para los hombres). Ello podría constituir eventualmente un punto de partida de este tipo de estrategia, complementada con estudios más específicos.

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, apoyando 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 esos beneficios por medio de las siguientes acciones:

Transversalización de perspectiva de género: la estrategia y los planes de implementación detallan medidas específicas diseñadas para promover la transversalización de la perspectiva de género, apoyar a las empresas rurales familiares, micro, pequeñas y medianas propiedad de mujeres, asegurar la participación de las mujeres en asociaciones comerciales y ayudarlas a obtener acceso equitativo a servicios financieros y no financieros, así como a jugar 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: integrando el género y el empoderamiento de las mujeres en los diferentes módulos de capacitación ofrecidos a los migrantes, incluida la educación financiera; empoderar a mujeres y hombres migrantes repatriados para que organicen asociaciones de migrantes y grupos comunitarios de autoayuda para mujeres, en particular para temáticas de educación financiera, reintegración social y asesoramiento entre pares; llegar a las mujeres, en particular a las que son cabeza de familia, fenómeno que está adquiriendo cada vez mayor importancia debido a la migración.

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.

Es necesario flexibilizar los requisitos de garantías y colaterales para las mujeres receptoras de remesas (reconociendo la menor titularidad de propiedad que ellas tienen) —en particular en el eslabón de intermediación de la cadena de lácteos dónde hay una presencia más significativa de mujeres—, así como fomentar la figura de sociedades de garantías mutuas. Se sugiere considerar y adaptar iniciativas como cuentas *Mujer-Mujer* del banco BHD León. Entre la población migrante dominicana en los Estados Unidos, los hogares encabezados por una mujer (monoparental) representan el 41% del total, lo que podría facilitar un enfoque de género en las acciones a considerar.

Estrategia 4: Fortalecer la oferta financiera

La inclusión financiera es una herramienta que brinda oportunidades de fortalecer las capacidades de los individuos para mejorar su bienestar. A nivel regional y nacional, a través 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. Lo anterior contribuye a un mayor crecimiento y a una distribución más equitativa del ingreso. No obstante, alcanzar los

beneficios potenciales que ofrece la inclusión financiera demanda la existencia de una amplia variedad de servicios financieros, proveedores de dichos servicios y canales de distribución que se adecuen a las necesidades de las poblaciones mayormente excluidas.

Entre las razones que inciden sobre la exclusión financiera de la población rural desde la perspectiva de la oferta, resaltan el alto costo operativo de ofrecer servicios financieros a poblaciones ubicadas en zonas de poca densidad demográfica y con niveles de ingresos relativamente bajos, así como el elevado riesgo de financiar actividades poco diversificadas que enfrentan riesgos productivos y de mercado. A lo anterior se suma el riesgo moral que no logra paliarse mediante garantías tradicionales debido a la baja titularidad de activos. Esto redunda en costos relativamente altos de estos servicios cuando se ofertan a estos segmentos de la población, y el escaso interés en desarrollarlos por parte de las entidades financieras.

El reto más significativo en el caso de la República Dominicana consiste en garantizar la disponibilidad de recursos para constituir estas fuentes especializadas de financiamiento, sean de origen público o en asociación con instituciones financieras privadas. Con la finalidad de apoyar el desarrollo de la oferta de servicios financieros disponibles, esta estrategia plantea las siguientes líneas de acción:

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 por parte de entidades financieras a clientes en áreas rurales, así como a clientes de menores ingresos (Gallardo y otros, 2006). La expansión del crédito mencionada puede concretarse a través del otorgamiento de líneas de crédito o bien por medio de la constitución de fideicomisos especializados. Bajo cualquiera de las dos opciones, es fundamental alinear los incentivos de manera que la rentabilidad de las operaciones, y la sostenibilidad de la oferta de crédito a pequeños productores rurales en el tiempo, no dependa del acceso a financiamiento en términos concesionales. El apoyo debe orientarse hacia la expansión de la oferta de crédito. El grado de concesionalidad debe reflejar las prioridades asignadas (por lineamientos de la política pública) 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 disminución de los costos financieros (tasa) de los receptores de crédito deben tener como objetivo incentivar el escalamiento económico de las actividades productivas, así como el recompensar el cumplimiento de las obligaciones de repago. Desde la perspectiva de cadenas de valor, dichos apoyos pueden ser útiles para estimular 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 algunos de los territorios en los que opera la cadena de valor de los lácteos.

Asimismo, es importante utilizar mecanismos de garantías existentes para reducir las tasas de los créditos que se solicitan a los receptores de remesas interesados en invertir en cadenas de valor.

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, como en el caso en la cadena de lácteos en la República Dominicana. La asociatividad propicia la compra conjunta de maquinaria y equipo, la comercialización y el mercadeo conjunto de productos y servicios (transporte), el uso compartido de equipo y maquinaria especializada (por ejemplo, centros de acopio y refrigeración), el desarrollo asociado de nuevos procesos y productos, el pago de certificaciones (de higiene/ inocuidad en el caso de la leche y productos derivados), el acceso al financiamiento en mejores condiciones y el logro de economías a escala para la transformación de derivados (dulces de leche, etcétera) y eventualmente la exportación de dichos productos, entre otros beneficios (Schmitz, 1995; Nadvi, 1999).

Lograr el escalamiento económico y social de la cadena en su conjunto requiere fortalecer todos los eslabones, así como su mutua articulación. La eficiencia colectiva en cadenas de valor es central, pues 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 lácteos, los pequeños productores, al tratarse de un producto altamente perecedero, enfrentan barreras para su comercialización en condiciones rentables. Si las acciones de fortalecimiento se concentran solamente en el eslabón de la producción, se tendrían 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).

En el caso de la República Dominicana las líneas de acción sugeridas son necesarias y prioritarias para la cadena de lácteos. En caso de considerarse un programa dirigido a enfrentar estas restricciones, se sugiere la puesta en marcha de acciones combinadas con programas preexistentes en algunas entidades como el Ministerio de Agricultura y CONALECHE. Por ejemplo, el programa de compras públicas de lácteos y derivados en el marco de los programas sociales (Programa de Alimentación Escolar, PAE) es sin duda un nicho específico donde se pueden consolidar algunas de esas directrices³⁶.

Se recomienda en particular diseñar programas de fortalecimiento de cadenas, a través de la inversión de las remesas, que consideren la importancia de los vínculos productivos hacia atrás y hacia adelante, es decir la compra de insumos y la comercialización. En el caso de los pequeños productores de la cadena de lácteos, un elemento fundamental es la trazabilidad del producto (calidad, inocuidad) a fin de acceder a un mercado consolidado de grandes compradores privados (procesadoras de leche) o instituciones públicas (por ejemplo, el Programa de Alimentación Escolar, PAE), hoy mayormente abastecidos por grandes productores nacionales o bien con insumos importados.

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)

Fomentar la asociatividad entre los actores de un mismo eslabón de la cadena con el fin de alcanzar economías de escala, compra conjunta de maquinaria y equipo, comercialización a mayor escala y en mejores condiciones (negociación de precios), entre otros beneficios. Entre los instrumentos se

³⁶ En un estudio sobre la cadena (Gomes Nogueira y Oddone, 2017, pág. 54) se señala que la participación de las PYMES en el PAE en materia de lácteos empezó en 2015 y su porcentaje todavía es pequeño. Un convenio reciente (2018) entre Conaleche y el Instituto Nacional de Bienestar Estudiantil (INABIE) busca fomentar la participación de productores nacionales en la oferta de leche líquida para los programas de alimentación escolar (véase revista *Conaleche*, N° 5, 2018).

cuentan 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 incluyan 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, con miras a lograr una mayor eficiencia colectiva. Entre los instrumentos a emplear 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. En este sentido, los programas públicos pueden privilegiar el apoyo a proyectos productivos que sean presentados por actores que pertenecen 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 de la cadena, se recomienda apelar a diversas acciones: 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 (por ejemplo camiones refrigerados) que facilite la distribución de los productos en condiciones adecuadas, y desarrollar centros logísticos de abasto e infraestructura y acceso a mercados.

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 la República Dominicana, como es el caso de la cadena de lácteos, los pequeños productores tienen una alta dependencia de ciertos insumos importados (por ejemplo semillas de forrajes, alimentos, medicamentos veterinarios, equipos de ordeño, refrigeración, etcétera)³⁷ y enfrentan dificultades para adquirirlos a buen precio y calidad. Se recomienda brindar asistencia técnica y financiamiento a los pequeños productores para que adquieran buenos insumos a precios competitivos que garanticen calidad y altos rendimientos de su producción. Se sugiere también generar incentivos para la asociación de productores para brindarle economías a escala y poder de negociación con proveedores de insumos.

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

Entre los productores de la cadena de lácteos en la República Dominicana predominan quienes presentan un nivel elemental de educación: el 56% cursó hasta el nivel básico (primaria), un 12% no tiene grado alguno y el 26% alcanza educación media; solamente el 5% exhibe estudios universitarios. Es necesario fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños

³⁷ Para mayores detalles véase el estudio de la cadena de lácteos (Gomes Nogueira y Oddone, 2017).

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 afrontan las empresas de menor tamaño para acceder al crédito bancario se hallan 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, cobra gran importancia reforzar las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores, lo que garantizaría la sustentabilidad en el mediano y largo plazo. En la medida de que los pequeños productores adquieran nuevos conocimiento técnicos y financieros, se elevan las probabilidades de éxito de los proyectos después de que el financiamiento termina. Con ese propósito se sugiere fortalecer las alianzas con organismos públicos o privados de capacitación profesional —por ejemplo, con el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) o bien orientados especialmente al sector (CONALECHE, DIGEGA/MEGALECHE)— en la formulación y asistencia al desarrollo de estos proyectos.

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 cumplen tres funciones: a) 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; b) orientación en la solicitud y trámites, y c) 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 ubicar en el centro de sus objetivos la formación de capacidades productivas y tecnológicas, con miras a intensificar la probabilidad de éxito en el mediano y largo plazo de las iniciativas financiadas. Entre las acciones a desarrollar se cuentan: 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 implementación de procesos de calidad y buenas prácticas, así como el fomento de la vinculación con centros tecnológicos o universidades. Es clave asegurar que los programas que incentiven el uso de remesas incluyan un componente de asistencia técnica en la gestión de los proyectos y de capacitación para fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los pequeños productores.

Se sugiere diseñar esquemas de colaboración entre profesionales de la diáspora en áreas afines (gerenciales, ingenierías, entre otros), y los usuarios potenciales de tales servicios en sus localidades de origen (o a nivel nacional), bajo un esquema adaptado a los programas de “Transfer of Knowledge through Expatriate Nationals” (TOKTEN) de las Naciones Unidas. Dichos programas pueden recurrir a contrataciones formales (consultorías) o de intercambios profesionales, una vez

que se evalúen los recursos disponibles y los mecanismos de incentivos. Otras áreas de capacitación y fortalecimiento de capacidades para la cadena de valor son:

- La adopción de buenas prácticas ganaderas y manufactureras.
- Asistencia técnica para el diseño e implementación de una estrategia ambiental y de mitigación del impacto del cambio climático.
- Adquisición de equipo y desarrollo de capacidades tecnológicas (capacitación y conocimientos) para elaborar productos de mayor calidad (quesos artesanales, por ejemplo) que podrían posicionarse eventualmente en los mercados “nostálgicos”. Los vínculos con la diáspora dominicana podrían contribuir a crear o reforzar ese mercado potencial.

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

Un estudio reciente de OIM (2017) revela que la capacidad de ahorro de la diáspora dominicana sobrepasa los 3.000 millones de dólares por año, por lo que en la medida en que se les incluya en la toma de decisiones con respecto al destino de las remesas sería un incentivo para un mayor uso productivo de esos recursos. Condiciones locales favorables —ambiente macroeconómico estable, instituciones sólidas, políticas regulatorias y de promoción, entre otros— estimulan a los migrantes a buscar proyectos y mecanismos para invertir las remesas que envían (Le, 2011).

El desarrollo del sector financiero también es un impulsor de la inversión de las remesas (Le, 2011). En la medida que la innovación de las instituciones financieras amplía los servicios financieros disponibles para los migrantes y sus familias en casa, pone a los migrantes en condiciones de controlar y monitorear mejor la forma en que los destinatarios utilizan las remesas. Estas innovaciones pueden magnificar 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 (Munyegeza y Matsumoto, 2016).

McKenzie (2006) remarca la importancia de la formación de redes de migrantes para la realización de 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. De manera más específica, en el caso de la República Dominicana dichas acciones deberían de contar con un proceso de validación intersectorial, en particular con el Ministerio de Relaciones Exteriores y otras entidades afines.

Línea de acción 18: Desarrollar mecanismos de intermediación financiera

Crear los instrumentos financieros adecuados y posicionar a los intermediarios financieros como vínculo entre los migrantes y los emprendimientos locales, brindando información a los migrantes para efectuar la inversión, así como asistencia técnica a los productores locales, para acentuar 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, integrado por la captación de aportes de personas naturales y jurídicas denominados “participantes”, con miras a su inversión en valores, bienes y demás activos, por cuenta y riesgo de dichos participantes.

Los resultados o ganancias de estas inversiones se distribuyen entre los participantes de forma proporcional, de acuerdo con el número de cuotas de participación de cada uno. Los fondos de inversión son administrados por una institución financiera, cuyas funciones incluyen estructurar los fondos a ser administrados, buscando 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 MiPyME 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, logrando obtener buenos rendimientos los primeros y pagar menos intereses los segundos. Modelos de negocio como Kubo Financiero (México), 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 de remesas requiere intermediarios financieros con disposición institucional para atender este segmento de mercado, así como la capacidad técnica y financiera para hacerlo y alcanzar modelos financieramente autosostenibles. La falta de disposición institucional de instituciones financieras en este tipo de proyectos ha generado que estas solo mantengan su oferta de servicios mientras reciben el incentivo que las impulsó a involucrarse en el proyecto. Allet (2011) sugiere identificar las instituciones financieras cuya incursión en el tema de remesas y migrantes esté 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 que estas obtengan un mayor ahorro. Hall (2010) menciona 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 cuenta con 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 forzosamente una figura legal, firmen un convenio para trabajar de manera conjunta en un proyecto o iniciativa específico. La red de consulados así como la presencia en el congreso dominicano (cámara de diputados) de siete legisladores representantes de la diáspora, entre otros elementos podrían jugar un papel central en la difusión de las iniciativas y la facilitación de los trámites necesarios para crear los grupos de interés o uniones de personas. El apoyo para la conformación de grupos podría venir también de los *home-town associations* (HTA) o asociaciones locales, que son alianzas sociales formadas por migrantes de la misma ciudad o región de origen. Su propósito es mantener conexiones y proporcionar ayuda mutua a los migrantes (en el lugar de residencia), así como a las comunidades de origen. Según un estudio de Orozco y García-Zanillo (2009)³⁸, cerca de 20% de los dominicanos en los Estados Unidos pertenecen a un *home-town association*. También en Orozco (2007) se señala que apenas el 3% de los que envían remesas serían miembros de un HTA.

³⁸ Citado en Deepak Lamba-Nieves (2014).

El Programa 3X1 del Gobierno mexicano para migrantes, es un ejemplo de la promoción de asociación entre migrantes. En sus reglas de operación, se establece que podrán participar organizaciones o clubes de migrantes, los que están integrados por al menos diez personas, mayores de 18 años, en su mayoría de origen mexicano, que residan en el exterior de México. Los consulados de México emiten un documento mediante el que 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 que certifica su creación denominado “Toma de nota”, con 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 puede 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 los resultados obtenidos para lograr un efecto de diseminación e interés por participar en futuras convocatorias.

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



Fuente: Información [sitios web] <https://conexionmigrante.com/>; <http://fedzac.mx/>; <https://tramites.aguascalientes.gob.mx/tramite.php?tramite=EDO-SEDES0-5>.

El Programa 3x1 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. En el cuadro 51 se presentan de manera resumida las estrategias y las líneas de acción, así como ejemplos específicos de su aplicación.

Cuadro 51
República Dominicana: estrategias para promover la inversión de remesas en la cadena
de valor de lácteos a través de una mayor inclusión financiera

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
1. Fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera	<p>1. Promover la adecuación del marco legal para propiciar la inclusión financiera.</p> <p>2. Articular una estrategia nacional de digitalización de pagos.</p> <p>3. Fortalecer los mecanismos de protección al consumidor.</p> <p>4. Utilizar la legislación existente en materia de garantías para facilitar el acceso a financiamiento por parte de pequeños productores rurales.</p>	<p>Adecuar el marco legal para simplificar requisitos y agilizar trámites, de manera que los migrantes encuentren en el sistema financiero formal opciones atractivas para el envío de remesas.</p> <p>Con particular atención en los receptores de remesas, se recomienda fortalecer la asesoría en materia de cobros, cargos y comisiones.</p> <p>Diseñar estrategias para incorporar a entidades financieras no bancarias (en particular las cooperativas y microfinancieras) en el marco de regulación del sistema financiero, con el objeto de incentivar la atención de población que la banca tradicional no cubre, en particular los pequeños productores rurales receptores de remesas de la cadena de lácteos y derivados.</p> <p>Establecer alianzas interinstitucionales (ministerios de relaciones exteriores, banca central, sistema financiero, ministerios de promoción de inversiones) para promover la inclusión financiera de los migrantes y los pequeños productores de la cadena de lácteos receptores de remesas.</p> <p>Diseñar una estrategia para integrar las plataformas digitales de pagos y remesas.</p> <p>Adecuar el marco regulatorio para promover mecanismos alternativos de garantías dirigidos a los pequeños productores de la cadena de lácteos, que puedan hacer uso de la información sobre recepción de remesas y del hecho que los receptores tienen una mayor propensión a hacer uso de mecanismos financieros formales de ahorro y 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.</p> <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.</p>
2. Fortalecer las capacidades financieras	<p>5. Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de servicios financieros.</p> <p>6. Desarrollar y fortalecer las de capacidades de los proveedores de servicios financieros para atender a segmentos de la población desatendidos.</p>	<p>Diseñar e implementar campañas de información acerca de servicios financieros orientados a migrantes y receptores de remesas, en particular sobre:</p> <p>Productos y servicios existentes (envío de remesas, cuentas, ahorro, seguros, fondos, acceso a crédito).</p> <p>Información sobre costos, ubicación y condiciones de los servicios para transferencias de remesas (comparación entre oferentes).</p> <p>Acceso a líneas de créditos (trámites, requisitos y oportunidades).</p> <p>Inversión en proyectos específicos que vinculen las diásporas (por ejemplo, a través de asociaciones de migrantes) y receptores.</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<p>Elaborar un portafolio de proyectos para los migrantes, tanto a nivel local (zona de origen del migrante) o de ámbito nacional (políticas públicas territoriales).</p> <p>Diseñar e implementar estrategias para el fortalecimiento de capacidades financieras de migrantes y receptores de remesas (educación financiera). Las intervenciones deben enfocarse en información práctica aprovechando momentos “enseñables”, como por ejemplo la apertura de una cuenta o la solicitud de financiamiento. Se sugiere promover alianzas estratégicas con oferentes (bancos, casas remesadoras) y las asociaciones de migrantes: se puede recurrir a ventanillas únicas de servicios en consulados en los destinos de mayor presencia de migrantes.</p> <p>Fortalecer las capacidades de los intermediarios financieros o microfinancieras que ofrecen servicios a receptores de remesas (por ejemplo, los programas de bancarización de remesas de ADOPem, o de crédito del Banco BHD León), con objeto de reducir los costos de transacción, tasas preferenciales para líneas de crédito y acceso a puntos remotos.</p>
3. Diseñar nuevos productos financieros	<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 receptores de remesas.</p> <p>9. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de mujeres.</p>	<p>Facilitar el acceso a cuentas de ahorro, líneas de crédito y fondos de inversión en el país de origen, con el fin de que los migrantes puedan invertir en actividades productivas para el fortalecimiento de cadenas de valor.</p> <p>Incentivar al sistema financiero a que diseñe consideraciones especiales para los receptores de remesas en materia de requisitos para acceder a cuentas, seguros (personales y previsionales), cuentas de ahorro o crédito (consumo o hipotecario, como la inclusión dentro del reporte de ingresos a las remesas familiares. Por ejemplo, el esquema de Banco Unión que ofrece una cuenta en la que sus clientes pueden recibir remesas mediante depósitos directos, denominada “Cuenta con ella”.</p> <p>Flexibilizar los requisitos de garantías y colaterales para las mujeres receptoras de remesas (reconociendo la menor titularidad de propiedad que ellas tienen) -en particular en el eslabón de intermediación de la cadena de lácteos donde hay una presencia más significativa de mujeres-, así como fomentar la figura de sociedades de garantías mutuas. Se sugiere considerar y adaptar iniciativas como cuentas <i>Mujer-Mujer</i> del banco BHD León. Cabe subrayar que entre la población migrante dominicana en los Estados Unidos, los hogares encabezados por una mujer (monoparental) representan el 41% del total, lo que podría facilitar un enfoque de género en las acciones a considerar.</p>
4. Fortalecer la oferta financiera	<p>10. Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso.</p> <p>11. Reducción de costos financieros.</p>	<p>Constituir mecanismos de fondeo de segundo piso orientados a atender las necesidades financieras de los migrantes y receptores de remesas, en particular aquellos pequeños productores de la cadena de lácteos y derivados.</p> <p>Utilizar mecanismos de garantías existentes para reducir las tasas de los créditos que se solicitan a los receptores de remesas interesados en invertir en cadenas de valor.</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</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		zonas de baja densidad demográfica y bajos ingresos, como algunos de los territorios en los que opera la cadena de valor de los lácteos.
5. Fortalecer la asociatividad y la articulación de la cadena	<p>12. Diseñar e implementar programas para la inversión de remesas familiares en cadenas de valor que den incentivos a la articulación vertical.</p> <p>13. Diseñar e implementar programas para la inversión de remesas familiares en cadenas de valor que den incentivo a la articulación horizontal.</p> <p>14. Poner en marcha instrumentos de apoyo a la comercialización entre los pequeños productores receptores de remesas.</p> <p>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.</p>	<p>Incentivar la conformación de grupos de receptores de remesas que estén interesados en realizar inversiones en cadenas de valor, por ejemplo, a través de apoyos financieros que requieran la presentación de proyectos asociativos.</p> <p>Estos grupos de receptores pueden tomar la forma de grupos de interés o unión de personas (asociaciones informales) o cooperativas (asociaciones formales). Se recomienda considerar también las contrapartes asociadas en los lugares de destino (por ejemplo, asociaciones de migrantes preexistentes o creadas expreso para atender un proyecto). El sector público puede ser copartícipe (recursos financieros) o simplemente brindar asistencia técnica o asesoría legal.</p> <p>Diseñar programas de fortalecimiento de cadenas, a través de la inversión de las remesas, que consideren la importancia de los vínculos productivos hacia atrás y hacia adelante, es decir la compra de insumos y la comercialización. En el caso de los pequeños productores de la cadena de lácteos, un elemento fundamental es la trazabilidad del producto (calidad, inocuidad) a fin de acceder a un mercado consolidado de grandes compradores privados (procesadoras de leche) o instituciones públicas (por ejemplo, el Programa de Alimentación Escolar, PAE), hoy mayormente abastecidos por grandes productores nacionales o bien con insumos importados.</p>
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>Asegurar que los programas que incentiven el uso de remesas incluyan un componente de asistencia técnica en la gestión de los proyectos y de capacitación para fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los pequeños productores.</p> <p>Aprovechar la arquitectura institucional disponible, por ejemplo, el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), así como organismos orientados especialmente al sector (CONALECHE, DIGEGA/MEGALECHE), que podrían coadyuvar, para lo que hace falta fortalecer los apoyos al segmento específico de pequeños productores, dónde por ahora tienen muy poca incidencia.</p> <p>Diseñar esquemas de colaboración entre profesionales de la diáspora en áreas afines (gerenciales, ingenierías, entre otros), y los usuarios potenciales de tales servicios en sus localidades de origen (o a nivel nacional), bajo un esquema adaptado a los programas de "Transfer of Knowledge through Expatriate Nationals" (TOKTEN) de las Naciones Unidas. Dichos programas pueden recurrir a contrataciones formales (consultorías) o de intercambios profesionales, una vez que se evalúen los recursos disponibles y los mecanismos de incentivos.</p> <p>Otras áreas de capacitación y fortalecimiento de capacidades para la cadena de valor son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La adopción de buenas prácticas ganaderas y manufactureras es de gran importancia.

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<p>- Asistencia técnica para el diseño e implementación de una estrategia ambiental y de mitigación del impacto del cambio climático.</p> <p>- Adquisición de equipo y desarrollo de capacidades tecnológicas (capacitación y conocimientos) para elaborar productos de mayor calidad (quesos artesanales, por ejemplo) que podrían posicionarse eventualmente en los mercados “nostálgicos”. Los vínculos con la diáspora dominicana podrían contribuir a crear o reforzar ese mercado potencial.</p>
7. Promover la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen	<p>18. Desarrollar mecanismos 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>Facilitar el acceso a líneas de crédito por parte de los migrantes en el país de origen.</p> <p>Crear o fortalecer fondos de inversión especiales para migrantes, así como su difusión entre las comunidades en el exterior. Esta difusión puede tener mayor impacto al considerar asociaciones de migrantes ya establecidas interesadas en este tipo de actividades. Estos fondos pueden tomar la modalidad de “bonos de la diáspora” dónde hay experiencias internacionales relevantes (Aldasoro, 2019). Se requieren diseños <i>ad hoc</i> propios de estos instrumentos financieros, dónde la confianza es un vector fundamental. Pueden ser de naturaleza global (fondeo de proyectos públicos de orden general) o bien “etiquetados” - temáticos o territoriales-, con el propósito de atender las gamas múltiples y heterogéneas de interés de los migrantes y los receptores de remesas.</p> <p>Diseñar instrumentos de crédito e inversión que premien la asociatividad de los migrantes.</p> <p>Identificar organizaciones de migrantes en el exterior y definir interlocutores potenciales (públicos, privados o sociales) interesados en mantener y fortalecer vínculos productivos con el país de origen.</p> <p>Desarrollar plataformas digitales que brinden información sobre los procedimientos y las oportunidades en el país de origen, así como faciliten los trámites y requisitos para ello.</p>

Fuente: Elaboración propia.

VII. Conclusiones

La cadena de lácteos de la República Dominicana enfrenta diversas restricciones que limitan su desempeño. Los pequeños productores se caracterizan, en general, por bajos niveles de eficiencia y productividad. La insuficiencia de la aplicación de buenas prácticas de producción, una baja implementación de medidas de trazabilidad, la escasa adopción y generación de nuevas tecnologías, una magra inversión en la generación de energías renovables que conduzcan a acrecentar la eficiencia y disminuir los costos de la energía eléctrica convencional, así como la poca capacidad de acopio y transporte refrigerado a lo largo de la cadena, se detectan entre las restricciones sistémicas que podrían atenderse por medio de una mayor inversión de los productores. En cuanto a las restricciones por eslabón, destaca lo siguiente:

- Insumos. Dependencia de insumos importados, principalmente vacunas, medicamentos, alimento para ganado, material genético y equipos pasteurizadores y de refrigeración, lo que eleva los costos de todas las fases de la producción.
- Producción. Los pequeños productores enfrentan las mayores restricciones, entre las que se distinguen limitada productividad, poca calidad de la leche como materia prima, dificultades en el acceso a financiamiento, ausencia de microseguros agropecuarios contra riesgos, débil control de enfermedades del ganado, escaso nivel de aplicación de buenas prácticas de producción, y bajos niveles de capacitación.
- Centros de acopio. Sus principales restricciones son: falta de control microbiológico y de acidez, e insuficiente supervisión de la calidad y el cumplimiento de buenas prácticas.
- Intermediación. Se registra la ausencia de una cadena de frío y falta de control sobre el flujo de la materia prima.

- **Procesamiento.** Los pequeños productores se caracterizan por utilizar leche de muy baja calidad y enfrentan dificultades para obtener registros sanitarios, a lo que se debe sumar el alto costo de los insumos para la fabricación de quesos.
- **Comercialización.** Se observa una relativa falta de innovación en estrategias de mercadeo como desarrollo de marcas y productos. Otra restricción es la falta de seguimiento de la cadena de frío entre los vendedores al menudeo.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, la presencia de mujeres es minoritaria en la cadena (16,1%, ponderada por factor de expansión). El nivel de ingresos de los hogares y de los negocios de las mujeres entrevistadas no es estadísticamente distinto del de los hombres. Además, una mayor proporción de mujeres reciben remesas (10,6%, frente a 5,4% de los hombres). Sin embargo, las mujeres enfrentan una mayor exclusión financiera, que no se explica por diferencias socioeconómicas, como el nivel de ingreso o la educación.

Los receptores de remesas representan el 6,4% de los entrevistados. No se identifican diferencias significativas en términos de ingresos de los hogares ni de los negocios con respecto de los que no reciben remesas. Sin embargo, los receptores muestran una mayor inclusión financiera, que se traduce en mayores oportunidades de financiamiento, aunque no muestran una mayor propensión a emprender inversiones en actividades productivas.

Los trabajadores independientes registran el menor nivel promedio de escolaridad, el menor ingreso familiar y la menor tenencia de cuentas en el sistema financiero formal para el manejo de sus finanzas personales. En cambio, la mayor proporción de escolaridad superior se encuentra entre los proveedores de insumos, quienes además presentan los mayores niveles de ingresos y de tenencia de cuenta en instituciones financieras. El grupo más numeroso, los productores (el 61,2% de los entrevistados), muestran una baja escolaridad promedio (el 79,2% tiene como máximo educación básica), sus ingresos familiares representan una tercera parte de lo obtenido por los proveedores de insumos y el 26,6% declara tener una cuenta en una institución financiera.

Es importante resaltar tres hallazgos adicionales. En primer lugar, el muy bajo nivel de asociatividad entre los actores de la cadena (solamente un 14,7% respondió pertenecer a alguna asociación o cooperativa). Entre los trabajadores independientes, el porcentaje es menor al 1%, pero se eleva a cerca del 18% entre proveedores de insumos y procesadores manufactureros. En segundo lugar, menos del 1% de los entrevistados respondieron haber recibido capacitación en los 12 meses previos a la entrevista. En tercer lugar, y de la misma manera, menos del 1% manifestó haber recibido apoyo de algún programa público de fomento productivo.

A nivel territorial, entre las provincias estudiadas El Seibo presenta la mayor proporción de receptores de remesas (10,1%) y San Pedro de Macorís la menor (2,7%). En cuanto a la tenencia de cuentas en instituciones financieras, las diferencias entre provincias son menores; mientras que en un extremo, en La Altagracia, el 38,6% de los entrevistados poseen una cuenta, en Monte Plata la proporción baja al 30,4%. En materia de ingresos, el mayor nivel se observa en San Pedro Macorís con una percepción mensual promedio superior a los 38.000 pesos dominicanos, y el menor ingreso promedio en Monte Plata (en torno a 17.400 pesos dominicanos).

Con respecto a la inclusión financiera de los individuos, la evidencia empírica ofrece las siguientes conclusiones. La recepción de remesas incrementa significativamente la probabilidad de tener una cuenta en una institución financiera (4,6 veces la de los no receptores), a pesar de que

estas en su totalidad se pagan a través de empresas remesadoras. En el caso de los productores, dicha propensión se eleva a 11,7 veces. Con este resultado, se subraya la oportunidad para desarrollar productos que satisfagan las necesidades financieras de este segmento. Entre los productores, los que son beneficiarios de programas sociales de transferencia, manifiestan una menor propensión a abrir una cuenta. En contraste, en el resto de los eslabones el ser beneficiario de dichos programas aumenta la probabilidad de tener una cuenta. Esto ilustra la oportunidad de una mayor inclusión financiera a través de la digitalización de las transferencias asociadas con programas sociales.

Entre las características sociodemográficas positivamente asociadas con una mayor inclusión financiera de los individuos, se incluyen la edad, la escolaridad y el ingreso del hogar. En cambio, las mujeres y los actores más pequeños de la cadena (trabajadores por cuenta propia) muestran una menor propensión a estar incluidos financieramente, como se mencionó. Por consiguiente, se confirma la necesidad de diseñar productos y estrategias de acercamiento orientados a atender grupos tradicionalmente excluidos, así como a fortalecer sus capacidades financieras. Por otra parte, se evidencia que el acceso a las TIC, en particular computadoras y telefonía móvil, eleva significativamente la propensión a tener una cuenta en una institución financiera. La planificación de la estrategia dominicana de inclusión financiera, que está actualmente en discusión, toma en cuenta la oportunidad de promover la inclusión por medio del desarrollo de productos y canales de distribución basados en plataformas electrónicas (dinero electrónico, subagentes, entre otros).

El análisis de la inclusión financiera de las actividades productivas se aborda desde dos enfoques: la fuente de financiamiento inicial y el acceso a financiamiento subsecuente. Con respecto a los recursos iniciales, se observa una segmentación en la selección de la fuente de financiamiento, en función de ciertas características de los entrevistados. Las mujeres y los trabajadores por cuenta propia exhiben una alta propensión a recurrir a financiamiento de familiares y amigos. En cambio, los migrantes retornados escogen como principal fuente de financiamiento los recursos propios.

A su vez, los que iniciaron la actividad por cuenta propia se inclinan por "otras fuentes", entre las que se destaca el financiamiento de programas públicos de desarrollo productivo. Las variables que están positivamente asociadas con haber recibido financiamiento inicial de fuentes formales son la antigüedad del negocio o actividad productiva, la edad del solicitante y la motivación para emprender (mejorar ingreso, dedicarse a su oficio o carrera, haber identificado una oportunidad de inversión). Este resultado ilustra la importancia de que la banca comercial cuente con instrumentos que respondan a las características y necesidades de los emprendedores.

En cuanto al financiamiento subsecuente, se distinguen los siguientes hallazgos. La recepción de remesas, así como tener una cuenta para el manejo de finanzas personales, repercuten en un efecto positivo sobre la probabilidad de acceder al financiamiento para las actividades productivas. Se observa que la fuente de financiamiento inicial condiciona el acceso a financiamiento subsecuente. En particular, el haber obtenido financiamiento inicial distinto a recursos propios y "otras fuentes" disminuye significativamente la probabilidad de acceder a financiamiento posterior, independientemente de la fuente.

De manera similar a lo observado en el caso del financiamiento para iniciar el negocio, aquellos entrevistados que arrancaron de manera independiente son menos propensos a acceder a financiamiento posterior. Por el contrario, los que muestran una motivación emprendedora, accedieron a financiamiento con mayor probabilidad. Este resultado indica la importancia de la

promoción de un proceso gradual de inclusión financiera, en el que en primera instancia se busque proveer acceso a servicios para el manejo de finanzas personales, y luego escalar progresivamente a créditos, seguros y otros instrumentos.

Otras variables asociadas positivamente con el acceso a financiamiento (en los últimos 12 meses) para la actividad productiva son el poder de fijación de precios del negocio y la formalidad fiscal, que a su vez están relacionadas con mayores capacidades productivas. La probabilidad de acceder a financiamiento formal se asocia positivamente con el tamaño o escala de la actividad. El análisis de las variables relacionadas con inversión en actividades productivas arroja que los factores asociados positivamente incluyen la capacidad de fijar precios y el tamaño del negocio. Sin embargo, los receptores de remesas con acceso a financiamiento de fuentes formales y los emprendedores revelan una propensión menor a haber invertido en el período más reciente, lo que podría reflejar un desempeño limitado de la cadena en términos de escala, productividad y eficiencia.

Con respecto a la inversión en actividades productivas de remesas, la frecuencia de la recepción de remesas incide positivamente en la inversión (a mayor frecuencia, mayor la probabilidad de invertir). De igual forma, la antigüedad en la recepción de remesas y la cercanía del vínculo familiar se asocian positivamente con la inversión. Por otro lado, cuando el migrante decide el destino de las remesas, es menos probable que se inviertan estos recursos. Además, se detectó una relación negativa entre el número de personas que comparten las remesas y la probabilidad de invertir, lo que es reflejo de la insuficiencia de los recursos recibidos. Por último, la inclusión financiera de los individuos incide positivamente en la propensión a invertir.

Este diagnóstico fue la base para el diseño de siete estrategias y 21 líneas de acción para promover el uso de las remesas en actividades productivas a través de una mayor inclusión financiera, que se resumieron en el cuadro 51 (véase en el capítulo VI de este documento). Las estrategias y acciones ahí señaladas se remiten también a mejores prácticas identificadas tanto a nivel regional como internacional (Aldasoro, 2019) para hacer frente a las restricciones propias de la República Dominicana. Estas estrategias y líneas de acción se ponen a consideración del Gobierno de la República Dominicana, al tiempo que se reconoce la importancia de integrar los esfuerzos de los organismos encargados de la estrategia de inclusión financiera, de apoyo a la cadena de lácteos y de vinculación con los migrantes, entre otros.

Bibliografía

- Abaunza, C. (2017), "La emigración dominicana: cifras y tendencias", OBMICA [en línea], <http://obmica.org/images/Publicaciones/Informes/2.-La-emigracion-dominicana-cifras--y-tendencias.pdf>.
- Acosta, P. (2011), "School attendance, child labour, and remittances from international migration in El Salvador", *Journal of Development Studies*, vol. 47, N° 6.
- Adams, R. H. Jr. y A. Cuecuecha (2010), "The economic impact of international remittances on poverty and household consumption and investment in Indonesia", *Policy Research Working Papers*, N° WPS5433, Washington, D. C., World Bank.
- _____(2013), "The impact of remittances on investment and poverty in Ghana", *World Development*, vol. 50, N° 16, septiembre.
- Adams, R. H. Jr. y J. Page (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-Peria (2011), "Do remittances promote financial development?", *Journal of Development Economics*, vol. 96, No. 2, noviembre.
- _____(2006), "Do workers' remittances promote financial development?", *World Bank Policy Research, Working Paper*, N° 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 de doctorado en economía internacional y desarrollo, Madrid, España, Universidad Complutense.
- 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*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Ambrosius, C. y A. Cuecuecha (2016), "Remittances and the use of formal and informal financial services", *World Development*, vol. 77, N° C.
- Ang, J. B. (2010), "Finance and inequality: The case of India", *Southern Economic Journal*, 2010, vol. 76, N° 3.
- Aportela, F. (1999), "Effect of financial access on savings by low-income people", *Documento de trabajo*, Ciudad de México, Banco de México, Research Department.
- Arestis, P. y P. Demetriades (1997), "Financial development and economic growth: Assessing the evidence", *The Economic Journal*, vol. 107, N° 442.
- Bakker, M. (2015), *Migrating into Financial Markets: How Remittances Became a Development Tool*, Oakland, California, Estados Unidos, University of California Press.
- Ball, C., C. Lopez, y J. Reyes (2012), "Remittances, inflation and exchange rate regimes in small open economies", *The World Economy*, vol. 36, N° 4, abril.
- 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.
- BBVA (2018), "Anuario de migración y remesas México 2018", Fundación BBVA, Ciudad de México, julio.
- BCRD (Banco Central de la República Dominicana) (2018a), Base de datos *ad-hoc* (remesas, 2013-2017).
_____(2018b), Base de datos *ad-hoc* (ENFT, 2012-2016).
- 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*, Cambridge, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research (NBER), diciembre.
- Beck, T., R. Levine y N. Loayza (2000), *Finance and the sources of growth*, vol. 58, N° 1-2 [en línea] <https://www.sciencedirect.com/journal/journal-of-financial-economics>.
- Bello, Omar, Laura Ortiz y Joseluis Samaniego (2014), "La estimación de los efectos de los desastres en América Latina, 1972-2010", *Serie medio ambiente y desarrollo*, N° 157, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Bencivenga, V. R. y B. D. Smith (1991), "Financial intermediation and endogenous growth", *The Review of Economic Studies*, vol. 58, N° 2, abril.
- Bjuggren, P. Olof, 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. (2015), *Migración internacional, remesas e inclusión financiera. El caso de la República Dominicana*, 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, N° C.
- Castelhana, M. y otros (2016), "The effects of migration and remittances on productive investment in Rural Mexico", *Working Paper*, University of California, Davis, agosto.
- CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos) (2016a), *Las remesas hacia América Latina y el Caribe: acelerando su crecimiento*, Ciudad de México, Gerencia de Servicios de Información del CEMLA (ed.).
- _____(2016b), "Migración latinoamericana, remesas e inclusión financiera", Ciudad de México, Gerencia de Estadísticas Económicas del 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*, Ciudad de México, julio.
- _____(2016), *Horizontes 2030: La igualdad en el centro del desarrollo sostenible*, Santiago de Chile.

- Cervantes Bello, L. (2014), "Remesas colectivas en México: una mirada desde la política pública", *Hunab Ku-Economía y negocios* [en línea] https://www.researchgate.net/publication/314992920_Remesas_colectivas_en_Mexico_una_mirada_desde_la_politica_publica.
- CFI (Corporación Financiera Internacional) (2013), *Closing the credit gap for formal and informal micro, small, and medium enterprises*, Washington, D. C., Banco Mundial.
- Claessens, S. y E. Perotti (2007), "Finance and inequality: Channels and evidence", *Journal of Comparative Economics*, vol. 35, N° 4, diciembre.
- 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.
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social) (2015), "Evaluación del programa 3x1" [en línea] https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documents/EVALUACIONES/EED_2014_2015/SEDESO_L/S061_3X1MIGRANTES/S061_3X1MIGRANTES_IC.pdf.
- Cooray, A. V. (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.
- Cox Edwards, A. y M. Ureta (2003), "International migration, remittances, and schooling: evidence from El Salvador", *NBER Working Paper*, N° 9766, Cambridge, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research (NBER).
- 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)/The Global Development Network (GND), mayo.
- Demirgüç-Kunt, A. y otros (2018), "The Global Findex Database 2017. Measuring financial inclusion and the fintech revolution", *Working Paper*, Washington, D. C., World Bank Group.
- _____(2011), "Remittances and banking sector breadth and depth: Evidence from Mexico", *Journal of Development Economics*, vol. 95, N° 2, 1 de julio.
- Dirección General de Aduanas de la República Dominicana (2018), *Revista de comercio*, ene-dic, 2018, [en línea] <https://www.aduanas.gob.do/estad%C3%ADsticas/informes-boletines/>.
- 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, World Bank.
- Durand, J. y otros (1996), "International migration and development in Mexican communities", *Demography*, vol. 33, N° 2, mayo.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2016), "Global Microscope 2016, The Enabling Environment for Financial Inclusion", Nueva York [en línea] http://www.eiu.com/public/thankyou_download.aspx?activity=download&campaignid=Microscope2016.
- Esquivel, G. y A. Huerta-Pineda (2007), "Remittances and poverty in Mexico: A propensity score matching approach. Integration and Trade" [en línea] https://www.researchgate.net/publication/303262247_Remittances_and_poverty_in_Mexico_A_propensity_score_matching_approach.
- 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 Ontañón, R. y R. Padilla Pérez (2012), "Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México", *serie Estudios y Perspectivas*, N° 135 (LC/L.3459, LC/MEX/L.1052), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Fernández, L. (2016), "Los dominicanos en los Estados Unidos", enero [en línea] <https://leonelfernandez.com/articulos/los-dominicanos-en-ee-uu/>.
- 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" (LC/TS.2018/22), *Documento de Proyectos*, Santiago de Chile, 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, noviembre.
- 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.
- García Nidia, A. G., J. C. López y D. Margarita Mejía (2013), "La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas", *Serie políticas públicas y transformación productiva*, N° 12, Caracas, Venezuela, Corporación Andina de Fomento (CAF).
- García Zamora, R. (2007), "El Programa Tres por Uno de Remesas Colectivas en México: lecciones y desafíos. Migración internacional", vol. 4, N° 1 (ISSN 1665-8906), junio [en línea] http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-89062007000100007.
- Garni, A. (2013), "Land tenure, migration, and development: A comparative case study", *Latin American Research Review*, vol. 48, N° 1.
- Geodata Consultores (2018), "Principales hallazgos. Estudio sobre la cadena de valor del lácteo y sus derivados" y Base de datos de la encuesta, documento de consultoría, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- 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.
- Gomes Nogueira, C. y C. N. Oddone (2017), "Fortalecimiento de la cadena de valor de los lácteos en la República Dominicana", *Fortalecimiento de cadenas de valor rural* (LC/TS.2017/24), N. Oddone y R. Padilla Pérez (eds.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- 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, 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. 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, Journal of the Asia Pacific Economy*, vol. 11, N° 4.
- Hildebrandt, N. y otros (2005), "The effects of migration on child health in Mexico", *Economía*, vol. 6, N° 1, Washington, D. C., Brookings Institution Press, verano.

- Hoyo Martínez, C., X. Peña Hidalgo y D. Tuesta (2013), "Factores de demanda que influyen en la Inclusión Financiera en México: análisis de las barreras a partir de la ENIF", *Documento de trabajo*, Ciudad de México, N° 13/36, BBVA, diciembre.
- IFAD (International Fund for Agricultural Development) (2015), "The Use of Remittances and Financial Inclusion", A report by the International Fund for Agricultural Development (IFAD)/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.
- IOM (International Organization for Migration) (2006), "Migrants' Remittances and Development: Myths, Rhetoric and Realities" [en línea] <https://publications.iom.int/es/books/migrants-remittances-and-development-myths-rhetoric-and-realities>.
- Isa-Contreras, P. (2017), "Importaciones de productos lácteos en la República Dominicana bajo DR-CAFTA y EPA: tendencias e implicaciones" [en línea] <http://www.fao.org/3/I9006ES/i9006es.pdf>.
- Issahaku, H., J. Yindenaba Abor y S. K. Harvey (2017), "Remittances, banks and stock markets: Panel evidence from developing countries", *Research in International Business and Finance*, vol. 42, N° C.
- Zong, J. y J. Batalova (2018), "Dominican immigrants in the United States", Migration Policy Institute (MPI), abril [en línea] <https://www.migrationpolicy.org/article/dominican-immigrants-united-states>.
- Jouini, J. (2015), "Economic growth and remittances in Tunisia: Bi-directional causal links", *Journal of Policy Modeling*, vol. 37, N° 2.
- King, R. G. y R. Levine (1993a), "Finance, entrepreneurship and growth", *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, N° 3, diciembre.
- _____(1993b), "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, N° C.
- Le, T. (2011), "Remittances for economic development: The investment perspective", *Economic Modelling*, vol. 28, N° 6, noviembre.
- López, G. (2015), "Hispanics of Dominican origin in the United States, 2013", *Pew Research Center*, Washington, D. C., septiembre [en línea] <http://www.pewhispanic.org/2015/09/15/hispanics-of-dominican-origin-in-the-united-states-2013/>.
- López-Córdova, E., R. Andrea 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.
- McKenzie, D. J. (2006), "Beyond remittances: The effects of migration on Mexican households", *International Migration, Remittances & the Brain Drain*, Washington D. C., World Bank.
- MEPyD (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo) (2017a), *Análisis del desempeño económico y social de República Dominicana*.
- _____(2017b), "Boletín de estadísticas oficiales de pobreza monetaria", *Boletín semestral*, año 2, N° 4, octubre.
- Mezger-Kveder, C. y C. Beauchemin (2010), "The role of international migration experience for investment at home: Direct, indirect, and equalizing effects in Senegal", *Population, Space and Place*, vol. 21, N° 6.

- Mincer, J. (1958), "Investment in human capital and personal income distribution", *Journal of Political Economy*, vol. 66, N° 4.
- _____(1974), *Schooling, Experience and Earnings*, Nueva York, National Bureau of Economic Research.
- 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, Center for U.S.-Mexican Studies, 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.
- Morillo Pérez, A. (2017), *El índice de pobreza multidimensional para América Latina (IPM-AL): una aplicación para República Dominicana 2000-2016*, República Dominicana, Editorial Gente.
- Munyegera, G. K. y T. Matsumoto (2016), "Mobile money, remittances and household welfare: Panel evidence from rural Uganda", *World Development*, vol. 79, marzo.
- Newland, K. (2013), *What We Know about Migration and Development. Policy Brief*, Migration Policy Institute (MPI) [en línea] <https://www.migrationpolicy.org/research/what-we-know-about-migration-and-development>.
- OBMICA (Centro para la Observación Migratoria y el Desarrollo Social en el Caribe) (2016), "Estado de las migraciones que atañen a la República Dominicana 2016" [en línea] <http://obmica.org/images/Publicaciones/Informes/2.-La-emigracion-dominicana-cifras--y-tendencias.pdf>.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2018), *Enhancing SME access to diversified financing instruments*, París.
- OCDE/CIES-UNIBE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/Centro de Investigaciones y Estudios Sociales-Universidad Iberoamericana) (2017), "Interacciones entre políticas públicas, migración y desarrollo en República Dominicana", *Caminos de desarrollo*, París, Éditions OCDE [en línea] <http://dx.doi.org/10.1787/9789264276918-es>.
- OECD/INFE (Organisation for Economic Co-operation and Development/International Network on Financial Education) (2012), *Principles on national strategies for financial education*, París.
- OIM/INM-RD (Organización Internacional para las Migraciones/Instituto Nacional de Migración de República Dominicana) (2017), "Perfil migratorio de la República Dominicana" [en línea] <http://rosanjose.iom.int/site/sites/default/files/Perfil%20migratorio%20RD.pdf>.
- 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.
- ONE (Oficina Nacional de Estadísticas) (2016a), "Precenso Nacional Agropecuario 2015", *Informe de resultados*, Santo Domingo, abril.
- _____(2016b), "Estimaciones y proyecciones de la población total por año calendario, según región y provincia, 2000-2030", ONE, República Dominicana [en línea] <https://www.one.gob.do/demograficas/proyecciones-de-poblacion>.
- _____(2012a), "IX Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010", ONE, República Dominicana
- _____(2012b), "Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples ENHOGAR 2011", *Acceso de los hogares a las tecnologías de la información y comunicación, seguridad ciudadana, producción agropecuaria, migración y remesas. Informe general*, ONE, República Dominicana [en línea] <https://www.one.gob.do/encuestas/enhogar/enhogar-2011>.
- _____(2002), "VIII Censo Nacional de Población y Vivienda, 2000", ONE, República Dominicana.
- Orozco, M. (2015), *Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-recession Period*, Suiza, Springer International Publishing.

- 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 (CEPAL).
- Padilla Pérez, R. y N. Oddone (2016), *Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- 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).
- Ponce, J., I. Olivé, I. 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.
- Reyes, R. y C. Daneshvar (2017), "Panorama y perspectivas de la inclusión financiera en República Dominicana", *Inclusión financiera de pequeños productores rurales, Libros de la CEPAL*, N° 147, F. G. Villarreal (ed.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- 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., Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)/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.
- 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.
- 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).
- SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) (s/f), "El Programa 3x1. Acciones y programas" [en línea] <https://www.gob.mx/bienestar/acciones-y-programas/programa-3x1-para-migrantes>.
- _____(s/f), "El programa. Reglas de operación" [en línea] http://www.sedesol.gob.mx/work/models/SEDESOL/Transparencia/TransparenciaFocalizada/Programas_Sociales/pdf/3x1_para_migrantes.pdf.
- Seelke, C. R. (2016), "Trafficking in Persons in Latin America and the Caribbean", *Congressional Research Service Reports*, N° RL33200, Washington, D. C., Congressional Research Service.
- 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.
- SIB (Superintendencia de bancos de la República Dominicana) (2018a), *Mapa bancario de la República Dominicana*, Santo Domingo, República Dominicana.
- _____(2018b), *Base de datos ad-hoc (remesas, por provincias y municipios, 2013-2017)*, Santo Domingo, República Dominicana.
- _____(2017), *Informe desempeño del sistema financiero*, Santo Domingo, República Dominicana.
- 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, Reino Unido, Oxford University Press.
- Stark, O. (1991), *The migration of labor*, Cambridge, Mass., 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, Romania, October 24th - 27th, 2012, vol. 3, enero.
- Stuart, J. y M. Kearney (1981), "Causes and effects of agricultural labor migration from the Mixteca of Oaxaca to California", Center for Us-Mexican Studies [en línea] <https://trove.nla.gov.au/result?q=text%3A%22Working+papers+in+U.S.-Mexican+studies+%3B%22>.
- 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 M. Castelhana (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.
- Taylor, J. E. y otros (1996), "International migration and national development", *Population Index*, vol. 62, N° 2, Summer.
- Tejeda, E. (2016), "La emigración dominicana: cifras y tendencias", *Estado de las migraciones que atañen a la República Dominicana 2015*, A. Petrozziello (ed.), Santo Domingo, OBMICA, Editora Búho.
- Terry, D. F., S. Wilson y P. de Vasconcelos (2005), "Improving the development impact of remittances", *Documento de trabajo*, Nueva York, Estados Unidos, United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA), julio.
- UN DESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs) (2017), *The International Migration Report 2017*, Nueva York, Estados Unidos, diciembre.
- United States Census Bureau (2017), "2017 American Community Survey 1-Year Estimates" [en línea] https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_17_1YR_B03001&prodType=table.
- Vacaflones, D. E. (2012), "Remittances, monetary policy, and partial sterilization", *Southern Economic Journal*, vol. 79, N° 2.
- Vargas-Lundius, R. (2004), "Remittances and rural development", Twenty-Seventh Session of IFAD's Governing Council, Roma, Italia, International Fund for Agricultural Development.
- Villarreal, F. G. (ed.) (2017), "Financial inclusion of small rural producers", *ECLAC Books*, N° 147, Santiago de Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- 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. (2008), "International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrant's exchange rate shocks", *The Economic Journal*, vol. 118, N° 528, marzo.
- _____(2011), "Migrant remittances", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, N° 3, American Economic Association, agosto.
- 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, N° 4, 1 de octubre.
- 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, N° 35.

Anexo

Anexo1

Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo

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

Identificación y control

1. Nombre de la provincia o departamento _____
2. Nombre del municipio _____
3. Nombre del distrito municipal _____
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?

Productor(a) de leche	Procesador(a) manufacturero(a)
Trabajador(a) independiente	Intermediario(a) de productos terminados
Intermediario(a) de materia prima	Suplidor(a) de insumos agropecuarios

Creación del negocio

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

Dueño(a)	Empleado(a) no asalariado(a)
Socio(a)	Ayuda familiar asalariado(a)
Administrador(a)	Ayuda familiar no asalariado(a)
Empleado(a) asalariado(a)	

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	No requería inversión
Organizaciones empresariales	Otro
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 de alguna institución.
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 fijos que reciben un pago			
Trabajadores temporales 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		
...otros activos		

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

Pesos dominicanos_____	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?

Emprendimientos	No recibió apoyo
Formalización PYMES	
Mejora de la productividad	
Innovación y mejora de procesos	
Transformación tecnológica	
Certificación y gestión de calidad	
Ahorro de energía	
<i>Cluster</i>	
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, entre otros)?

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

25. ¿Qué medios utilizó para comparar los productos?

Información disponible en prensa, tv, internet, entre otros	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 pregunta 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 la pregunta 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 obtener 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	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, ¿utilizó alguno de los siguientes productos financieros?

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

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? (Tarjeta solidaridad, Bono gas, Bono luz, Seguro Senasa, Suplemento medicamento, ILAE, BEEP, Pago para envejecientes, Alimentación para las embarazadas y envejecientes, Botellas, Progrecina, entre otros)

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 periodo 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 es el caso de 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: La 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, 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 algunos países de ingreso medio y bajo, los flujos de remesas superan ampliamente a los correspondientes, por ejemplo, a la inversión extranjera directa y la asistencia oficial para el desarrollo. Aunque la mayor parte de las remesas se orienta a satisfacer necesidades básicas de los hogares, hasta una tercera parte se ahorra o se invierte, principalmente en educación y salud. No obstante, el uso de las remesas para la inversión en actividades productivas y el emprendimiento es aún reducido. Algunos de los factores que limitan dicha inversión son la fragmentación excesiva de los recursos, las escasas capacidades empresariales, la baja rentabilidad de las inversiones locales, la desconfianza en la estabilidad macroeconómica y la limitada inclusión financiera de los hogares receptores, que se acentúa en el ámbito rural.

En este documento se presentan un conjunto de estrategias para fomentar una mayor inversión de las remesas familiares mediante una mayor inclusión financiera, a partir del estudio de caso de la cadena de valor de lácteos. Sobre la base del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, y del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades para aprovechar las remesas en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos y servicios financieros formales.

