

✓  
CATALOGADO

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.264/Rev.1  
19 de junio de 1991

ORIGINAL: ESPAÑOL

**BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO**

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

EL SALVADOR: REMESAS INTERNACIONALES Y ECONOMIA FAMILIAR

Este documento fue elaborado con base en el estudio preparado por el señor Juan José García, consultor de la CEPAL, en el marco del Proyecto CEPAL/Gobierno de los Países Bajos: "Remesas y Economía Familiar en Guatemala, El Salvador y Nicaragua" (NED/89/003). Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la organización. Este documento no ha sido sujeto a revisión editorial.

91-6-89

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO  
iii

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	1
I. Marco metodológico de la investigación	2
II. Impacto macroeconómico de las remesas internacionales	4
1. Estimaciones del monto de las remesas internacionales	4
2. Relevancia macroeconómica de las remesas	6
3. Impacto de las remesas en el ingreso nacional	6
4. Las remesas y el mercado cambiario	7
5. Canales de recepción de las remesas	9
III. Las estructuras familiares y las remesas internacionales	10
1. La unidad familiar receptora de remesas	10
2. La situación de la mujer	14
IV. Las remesas y la economía familiar de los pobres	16
1. Inserción laboral	16
2. Situación económica	18
3. Las remesas y las decisiones económicas familiares	22
V. Evaluación de las medidas para estimular el uso productivo de las remesas internacionales entre los pobres	27
1. Obstáculos a la inversión productiva de las remesas por las familias receptoras	27
2. Condiciones para estimular la reasignación productiva de las remesas entre las familias receptoras	30
Diagrama I	35
Bibliografía	39
<u>Anexo I</u>	41
<u>Anexo II</u>	43

## INTRODUCCION

La historia reciente de El Salvador se ha caracterizado por importantes migraciones internas y más allá de sus fronteras. La migración no es un fenómeno nuevo en el país. Por el contrario, tradicionalmente muchos de sus habitantes han emigrado intentando mejorar su nivel de vida. En los sesenta, miles se desplazaron a Honduras en busca de ingresos más favorables. A finales de esa década, su repatriación forzosa desembocó en la guerra "de las cien horas" entre ambos países. Este retorno masivo acentuó las precarias condiciones de vida de las mayorías, la desigualdad y la diferenciación en la estructura social. La postergación de reformas económicas y sociales, y el cierre de espacios democráticos condujeron al conflicto social y armado que caracteriza a El Salvador desde 1981. Así la migración aumentó con la crisis política y el deterioro económico general en el país.

El desplazamiento a los Estados Unidos constituyó una opción atractiva para miles de salvadoreños. Su migración a dicho país tiene rasgos especiales. Su carácter es individual, a diferencia de la que se hace a Australia o Canadá, países donde se reubica la familia entera. De ahí que los migrantes en Estados Unidos muestren vínculos fuertes con los familiares que no se desplazaron. Además, en general, se trata de un fenómeno permanente (Montes, 1987).

El presente trabajo tiene dos objetivos principales. El primero es analizar el impacto socioeconómico de las remesas internacionales en las familias pobres. El segundo es evaluar algunas medidas que permitan usar las remesas para incrementar la productividad y la producción de los pobres.

El estudio está organizado en cinco capítulos y un apéndice estadístico. El primer capítulo presenta el marco metodológico de la investigación. El segundo examina la importancia de las remesas internacionales en la economía de El Salvador. El tercer capítulo analiza algunos efectos de las remesas y la migración en la estructura familiar de los pobres. En particular, estudia los cambios en el papel de la mujer en la administración de los recursos familiares. El cuarto capítulo se ocupa de la importancia de las remesas en las decisiones económicas de las familias pobres. Aquí, se examinan sus efectos en la composición del gasto y la tenencia de activos y, en particular, se evalúa el interés de las familias receptoras en dedicar parte de las remesas a la inversión productiva. En el último capítulo se presentan algunos modelos orgánicos para promover el uso de las remesas en actividades productivas a fin de mejorar, de manera sostenida, la calidad de vida de las familias pobres y se subrayan algunas limitantes para ello.

## I. MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio se basó en varias formas de recolección de información. El capítulo macroeconómico parte del análisis de fuentes oficiales y de una serie de trabajos sobre las remesas internacionales en El Salvador. Se hicieron también entrevistas a funcionarios públicos involucrados en la gestión de la política financiera. La parte principal del estudio, el examen de los efectos de las remesas en la economía y organización familiar de los pobres y el diseño de medidas para su canalización productiva, se fundamentó en el levantamiento de una encuesta a familias pobres. Esta se enfocó a una muestra representativa aunque no se siguió un proceso aleatorio en su selección. Es decir, la carencia de un marco o directorio del cual extraer la muestra por métodos estadísticos obligó a utilizar información cualitativa para elegir las familias a entrevistar. Este procedimiento se considera válido en la medida que la representatividad muestral se juzgue en relación a los fenómenos analizados y no respecto a la posible extrapolación de los resultados a toda la población. En particular, se desconoce el universo de las familias receptoras de remesas en El Salvador.

La muestra seleccionada para la encuesta abarcó tres zonas: urbana pobre, urbana marginal y rural. En total se encuestaron 514 familias, incluyendo a las que reciben remesas del exterior como a las que no lo hacen. Para el estudio se tomó a la familia como unidad de análisis del fenómeno de las remesas y la migración. La decisión de emigrar en los grupos pobres no es, en general, una decisión individual sino que involucra a la familia en su conjunto. Los efectos de la migración recaen sobre la familia como grupo y pueden representar un alivio para sus precarias condiciones de vida. Las familias no receptoras sirvieron como grupo control.

El cuadro 1 presenta la distribución de la muestra por zonas y departamentos. De las 418 encuestas realizadas a familias receptoras de remesas, 160 corresponden a la zona urbana pobre, 174 a la urbana marginal y 84 a la rural. Las 96 encuestas a familias no receptoras son 40 de la zona urbana pobre, 35 de la urbana marginal y 21 de la rural. El levantamiento se llevó a cabo en los departamentos de San Salvador, Santa Ana, San Miguel, La Libertad y San Vicente.

La clasificación de familias receptoras y no receptoras de remesas se determinó con base en la respuesta de la familia a la pregunta de si recibía ayuda en forma de dinero por parte de parientes en Estados Unidos. La selección de zonas para la encuesta se apoyó en trabajos previos. Una descripción sintética de los rasgos generales apuntados por Montes (1987) es la siguiente:

- \* **Urbana pobre:** familias con ingresos mensuales -excluyendo remesas- entre \$200 y \$300 dólares, con vivienda de mala calidad en multifamiliares subvencionados o equivalentes, con niveles educativos de hasta bachillerato.

- \* **Urbana marginal:** familias sin medios de vida propios o permanentes, ni trabajos contratados, con ingresos de aproximadamente \$100 dólares, viviendas precarias, mesones, tugurios o "colonias piratas", provenientes del campo o del interior del país, con un nivel educativo que no supera el sexto grado de educación básica.
- \* **Rural:** familias que habitan en núcleos que no son cabeceras departamentales, ni en poblaciones de estructura predominantemente urbana. Sin embargo, no necesariamente viven en el campo, ni se dedican al trabajo agropecuario.

El cuadro 2 muestra algunas características de las zonas en las que se levantó la encuesta. En la zona rural y en la urbana marginal las calles son en general de tierra o grava; en la urbana pobre de asfalto o cemento. La presencia de redes de tubería de agua potable es menos frecuente en la zona rural, y mayoritaria en la zona urbana pobre. Si bien los corrales para animales y las parcelas para cultivo son más frecuentes en la zona rural, existen en más del 30% de las viviendas encuestadas en las zonas urbanas marginales.

El cuadro 3 presenta datos adicionales de las viviendas cubiertas por la encuesta. Los servicios de alumbrado eléctrico y de agua potable son comunes en la zona urbana pobre. En cambio, en las otras zonas su frecuencia declina hasta abarcar el 62.8% de las familias para el alumbrado y el 23.8% para el agua potable en las zonas rurales. La separación de la cocina de los dormitorios se observa mayoritariamente en las tres zonas, si bien es más común en la zona urbana pobre. En ésta, el número promedio de cuartos utilizados como dormitorios es de 2.0, mientras que en la urbana marginal es de 1.3 y en la rural de 1.6.

Casi todas las viviendas encuestadas en la zona pobre urbana son de material duradero, en cambio, en la marginal su porcentaje es menor al 7%. En la zona rural, el 61% de las viviendas son de materiales durables y el 33% son "ranchos" hechos de paja, zacate o materiales similares. En síntesis, se observaron mejores viviendas en la zona urbana pobre que en las demás, situación que refleja una calidad de vida relativamente mayor.

## II. IMPACTO MACROECONOMICO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES

El comienzo de la década de los ochenta marca en El Salvador el inicio de una crisis económica grave y prolongada. Este coincide con el estallido del conflicto armado en el país y con una serie de cambios desfavorables en la esfera externa: alza de tasas de interés, deterioro de los términos de intercambio y recesión de la economía mundial. Así, en 1980 y en 1981 el producto interno bruto (PIB) del país cae en más de 8% en términos reales. La caída en el producto por habitante fue mayor, con un promedio de casi 10% anual para el bienio. Estadísticas disponibles indican que en 1989 el PIB se encontraba un 5% por debajo de su nivel real en 1980 (CEPAL, 1990).

En el sector externo la crisis se refleja en una deterioro persistente del balance comercial (véase cuadro 4). En 1981 y 1982, el déficit comercial de bienes y servicios representó 9% del PIB; para 1989 dicho porcentaje se había elevado a 11.5%. En ocasiones, el deterioro comercial se acompañó de una considerable fuga de capitales, fenómeno que se percibe en el rubro de errores y omisiones del balance de pagos. Así, en los tres primeros años de la década, El Salvador sufrió una pérdida acumulada de más de \$130 millones dólares de reservas internacionales.

A partir de 1983, las cifras muestran una acumulación de reservas debido en gran medida al incremento en las entradas por concepto de transferencias unilaterales. De hecho, el financiamiento de la brecha externa ha recaído cada vez más en ellas y cada vez menos en las entradas de capitales. Si bien las transferencias oficiales son las más significativas, de acuerdo a las cifras oficiales, la importancia de las transferencias privadas, fundamentalmente remesas de salvadoreños en el extranjero, ha crecido de manera sistemática en la década (véase cuadro 4).

Aun sin tomar en cuenta la probable subestimación en las cifras oficiales, es claro que las transferencias privadas ocupan un lugar relevante en el ingreso de divisas al país. Entre 1980 y 1989 las transferencias oficiales aumentaron 8.8 veces mientras que las de carácter privado lo hicieron 14 veces. En 1980 el monto de transferencias unilaterales privadas representaba sólo el 55% de las oficiales y para 1989 el porcentaje se había elevado a 87%.

### 1. Estimaciones del monto de las remesas internacionales

La estimación del monto de remesas internacionales en El Salvador ha sido objeto de polémica. Además de las cifras oficiales, se cuenta con otras estimaciones del volumen de las remesas internacionales durante los años ochenta en El Salvador. Las estimaciones de Montes (1987 y 1989) y las del Banco Central de Reserva de El Salvador (1990) consideran que para El Salvador sólo los migrantes en Estados Unidos son fuente importante de remesas familiares. Los que están en otros países y tienen capacidad de enviar remesas -i.e. los que migraron a Canadá, Australia y Suecia- se desplazaron con su núcleo familiar completo, por lo que el volumen de sus remesas es poco significativo.

Montes (1989), con base en datos de una encuesta, estima la proporción de familias en El Salvador con parientes en Estados Unidos. A partir de ella y efectuando el cálculo del número promedio de miembros "nucleares" en el extranjero obtiene una cota mínima de 950,225 salvadoreños en ese país. Su estimación de las remesas mensuales por familia es de \$148 dólares y la cifra calculada por emigrante es de \$114 dólares. A partir de los datos anteriores, estimó que las remesas en 1989 se encontraron entre \$812 y \$1,300 millones de dólares. Estas cifras parecen sobrestimadas, ya que no se hizo una distinción entre las familias con miembros nucleares y las que tienen otros parientes más lejanos en Estados Unidos.

Los cálculos del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) parecen subestimar la evolución de las remesas internacionales (véase cuadro 5). La razón principal del sesgo residiría, a su vez, en la subestimación de las remesas por emigrante pues supone que para 1987 el promedio mensual era de \$26 dólares. Expertos de la institución admiten que dicha cifra puede ser en realidad más alta, pero concluyen que el probable error se compensa por su sobrestimación de la tasa de actividad económica de los salvadoreños en el exterior (BCR, 1989). La conjetura parece tener poco fundamento pues diversas encuestas ubican dicha tasa en más del 90% (Montes, 1987; Ministerio de Planificación, 1985).

Por su parte, Funkhouser (1990) presenta tres estimaciones del total de remesas internacionales en El Salvador. Se considera que las variantes media y alta sobrestiman el fenómeno debido a los supuestos acerca del envío de remesas a El Salvador por emigrantes en países distintos a los Estados Unidos. La tercer variante parece subestimarla pues parte de una cifra de remesas por emigrante demasiado baja.

En consecuencia, se elaboraron nuevas estimaciones para el presente estudio. Las cifras base se recogieron del censo estadounidense realizado en 1980, con la corrección sugerida por Funkhouser en su variante alta. Además, se supuso que entre 1980 y 1989 el 80% de la emigración neta de salvadoreños se dirigió hacia dicho país. Se consideró necesario ajustar un 20% las estimaciones así obtenidas de emigrantes salvadoreños en Estados Unidos. Para calcular la evolución de las remesas por emigrante en los ochenta se partió de dos supuestos. El primero fue considerar que el promedio anual para 1979 era de \$700 dólares. El segundo postula que la variación de las remesas está directamente ligada a la diferencia entre la inflación interna y la depreciación del colón en el mercado negro. Las estimaciones que se obtienen de esta manera son inferiores a las de Montes, pero superan a las del BCR (véase cuadro 6).

Cabe señalar que en las estimaciones presentadas parece cuestionable la caída de las remesas en 1985 y su gran aumento en 1988. Dicha evolución se explica por los supuestos adoptados: la caída es producto de la devaluación del colón en el mercado negro, y el aumento que se presenta tres años después, es consecuencia del incremento en el número de emigrantes.

## 2. Relevancia macroeconómica de las remesas

Aunque ya los datos oficiales muestran la importancia de las remesas en la economía salvadoreña, las cifras aquí estimadas la acentúan. Así, en 1989 éstas fueron equivalentes al 15% del producto interno bruto del país y al 17% del ingreso nacional. (véase cuadro 7).

A la vez, indican que en 1989 las remesas casi superaron el ingreso de divisas generado por las exportaciones de bienes y servicios en su conjunto y cubrieron cerca del 60% de las importaciones correspondientes (véase cuadro 7). De hecho, en ese año, el monto de las remesas fue tres veces mayor que el valor de las exportaciones de café. Desde 1986, las remesas han rebasado los montos correspondientes al déficit comercial de bienes y servicios. En los últimos años proporcionaron un flujo de divisas que supera por mucho el servicio de la deuda externa. Además, si se considera que en 1989 el saldo de la deuda externa de El Salvador era de \$2,127 millones de dólares (CEPAL, 1990), el volumen de remesas en ese año fue equivalente a casi el 36% de dicho saldo.

En la medida en que las remesas posibilitan las importaciones básicas se aminora el impacto de la restricción externa que enfrenta la economía salvadoreña en su crecimiento. Con ello se ha evitado una mayor caída de los niveles de vida de la población, al compensar la reducción en el flujo de capitales. Sin embargo, es difícil negar a priori que también hayan dado lugar a una fuga de capitales, ya sea de manera directa o a través de la facturación alterada de importaciones y exportaciones.

## 3. Impacto de las remesas en el ingreso nacional

La evaluación sistemática del efecto global de las remesas obliga a contar con una estimación del desempeño de la economía bajo distintos escenarios. Lo anterior requeriría de un modelo macroeconómico que estime los efectos de las remesas, tanto a corto como a largo plazo. Dicha tarea rebasa los objetivos del presente capítulo, pues sólo se busca dar una idea aproximada de la relevancia de las remesas en la economía nacional.

Otra manera de realizar el análisis es por la comparación del nivel del ingreso nacional con y sin las remesas (Webb R. et al, 1988). Este método privilegia los efectos de corto plazo e ignora los de tipo indirecto que se manifiestan en plazos más largos. Así, no considera las repercusiones que la migración y las remesas tienen en el nivel de actividad a través de la demanda y la oferta. Los efectos vía demanda surgen del gasto de las remesas al interior de la economía, tomando en cuenta los cambios en el multiplicador por las variaciones en la distribución del ingreso.

Los efectos indirectos, por medio de la oferta, se asocian por un lado con el volumen de importaciones esenciales que las remesas posibilitan, mientras que por otro, se relacionan con el hecho de que la migración reduce la fuerza de trabajo nacional, o sea, merma los recursos humanos.

El cuadro 8 presenta una estimación del impacto de las remesas en el ingreso nacional. Se distinguen dos efectos: el directo y el indirecto. El primero de ellos está constituido por el efecto inmediato de las remesas, el

segundo refleja el incremento en el ingreso nacional que posibilitan las remesas a través de la importación de bienes básicos. Este se calcula a partir del cociente [importaciones básicas/PIB] y de una estimación de los porcentajes de remesas que, en última instancia, se destinaron a financiar importaciones de ese tipo. Los resultados muestran que el efecto total de las remesas en el ingreso nacional fue aumentando en el período 1980-1989. Así, en términos reales, en 1980 su impacto equivalía al 3.5% del PIB, en 1985 al 25%, y en 1989 al 28%.

#### 4. Las remesas y el mercado cambiario

La escasez de divisas en el sistema bancario y las restricciones a la importación de determinados bienes tuvo como resultado el surgimiento del mercado negro de divisas. Este mercado se alimentaba por el flujo de dólares que ingresaban por canales informales, y cuya fuente principal eran las remesas de Estados Unidos. La demanda excesiva de divisas, el uso de canales informales para el envío de remesas y la cotización del dólar en el mercado negro muy por encima de la oficial condujeron a que las transacciones de divisas se efectuaran en el mercado negro. Así, éste se expandió rápidamente en términos del volumen de operaciones efectuadas. Como señalan las cifras del BCR, la captación de remesas por el sistema financiero formal fue baja en los primeros siete años de la década de los ochenta (véase cuadro 9).

La incertidumbre acerca del monto de remesas que ingresaron al país, el bajo nivel de reservas internacionales y la resistencia oficial a depreciar el tipo de cambio nominal tuvieron como consecuencia que entre 1982 y 1985 se adoptara una política cambiaria de tasas múltiples, lo que institucionalizó la segmentación del mercado de divisas. Sin embargo, las dificultades enfrentadas para alterar la estructura del comercio exterior y la creciente separación de las cotizaciones del mercado bancario y del mercado negro condujeron, en enero de 1986, a la devaluación nominal que fijó el tipo de cambio en 5 colones por dólar, y a la unificación de las paridades múltiples. A pesar de la unificación cambiaria y de la estabilidad del dólar, la existencia del mercado negro no se debilitó, debido a la incapacidad del sistema financiero formal de competir eficientemente en la captación de divisas.

El riesgo del envío a través de canales informales impulsó el uso de correos privados, couriers, que transportaban la carta remesa y ofrecían el servicio de cambio. Ante la expansión de estos medios el sistema bancario oficial poco logró para competir en la captación de divisas. Una limitante fue su obligación de convertir la divisa al tipo de cambio oficial. Además, el sistema formal careció de una red de sucursales con la cobertura nacional que proporcionaban las agencias privadas.

El mercado negro mostró desde un principio rasgos de alta concentración. Según algunos expertos, cinco casas de cambio --entonces ilegales-- y dos agencias couriers eran responsables de la mayor parte de las transacciones de divisas. A la vez, se desarrolló una red de casas de cambio que, aunque ilegal, servía para satisfacer la demanda de divisas de los importadores grandes y medianos. Esta red contaba con un sistema eficiente de captación de remesas y manejaba intermediarios que recibían entre 0.03 y 0.05 de colón por dólar cambiado. Dichas casas proporcionaban capital de

trabajo a los intermediarios, quienes lo reintegraban al final del día. De esta forma las casas de cambio controlaban el mercado, sin que el número de transacciones individuales realizadas en sus locales fuese elevado.

Con la reciente Ley de Casas de Cambio, se prohíbe a los couriers incursionar en la compraventa de divisas, so pena de incurrir en sanciones penales. No obstante, dicha ley no pone restricciones a los propietarios de couriers para establecer casas de cambio, siempre que funcionen de manera independiente. De hecho, algunos de ellos ya formaron sus propias casas de cambio. Según informes oficiales, para el 9 de julio de 1990 habían sido autorizadas 38 casas de cambio y se habían presentado solicitudes para la creación de 20 más (véase cuadro 10). De las 38 en operación, únicamente cinco pertenecían a la estructura que dominó el mercado negro. Las casas de cambio bancarias han establecido 39 sucursales, 22 de ellas en el interior del país, y han puesto a su servicio al 33% de los agentes de cambio autorizados.

La Ley de Casas de Cambio facilitó la unificación cambiaria, mantiene de facto una paridad flotante en el mercado administrado, y hace más transparente la estructura del mercado libre. Entre sus principales resultados está el hacer más competitivo el mercado extrabancario, e incrementar el monto de divisas captadas por el sistema bancario. Por ejemplo, según datos oficiales, en la semana del 18 al 22 de junio de 1990 las compras de divisas por parte de las casas de cambio ligadas a la banca comercial ascendieron a \$3.2 millones de dólares, lo que equivale a cerca del 20% del promedio anual captado por los bancos en 1987.

A partir de la unificación bancaria en 1986 y de la autorización para la apertura de cuentas en moneda extranjera de exportadores e importadores seleccionados, el mercado cambiario permaneció hasta 1988 prácticamente sin alteraciones. En julio de 1989 se fijó una nueva política monetaria. En ella se tomó explícitamente en cuenta el flujo de remesas familiares, que no se aprovechan para efectuar importaciones necesarias.

Los resultados han sido una reducción del diferencial de cotizaciones entre el tipo de cambio bancario y el del mercado libre o extra bancario. Sin embargo, a partir de enero de 1990, la brecha entre los dos mercados se amplió nuevamente y llegó en el mes de marzo a un diferencial del 20% entre el precio libre y el precio administrado (véase cuadro 11). El 19 de marzo se creó un tercer mercado cambiario, el Mercado Cambiario Administrado II, que autoriza a los bancos comerciales, al Banco Hipotecario, al Banco de Fomento Agropecuario, a la Federación de Cajas de Crédito y a las asociaciones de ahorro y préstamo, a fijar cada uno su tipo de cambio de compra y venta de divisas del día, a fin de obtener mayor captación.

Así, el llamado Mercado Cambiario Administrado I se convierte en el mercado del Banco Central de Reserva para atender las transacciones derivadas de las exportaciones de café, los préstamos y transferencias del sector público y las importaciones de petróleo, y de bienes y servicios del sector público, así como el servicio de la deuda pública. En la práctica el tipo de cambio oficial de 5.00 colones por dólar queda como tipo de cambio de subsidio y el nuevo tipo de cambio oficial pasa a ser el que el BCR determina diariamente para el Mercado Cambiario Administrado I.

El 5 de abril de 1990 se autoriza la creación de las Casas de Cambio de Moneda Extranjera con el objetivo explícito de regular el mercado extrabancario y dotar a las instituciones financieras nacionales de la capacidad de competir eficazmente con la estructura existente.

#### 5. Canales de recepción de las remesas

El presente estudio indica que más de la mitad de las familias encuestadas recibe las remesas en forma de giro o cheque. El resto las recibe por mano (27%) o en orden de pago (20%). En la zona rural, aunque se observa una composición similar, la proporción de familias que utilizan el envío por mano es relativamente mayor (véase cuadro 12).

La gran mayoría de la población encuestada se dijo satisfecha con la forma en que recibe las remesas. A pesar de que la investigación se llevó a cabo antes de que se legalizaran las casas de cambio en el país, la mayor parte de las familias con remesas afirmó no tener dificultad en convertir éstas a moneda local. Así, el mercado de divisas que se desarrolló en el país en la década de los ochenta tuvo canales funcionales de recepción y conversión de las remesas para las familias pobres (véase cuadro 12).

En síntesis, las remesas se convirtieron en factor determinante de la política cambiaria de El Salvador. Su presencia incidió en el surgimiento del mercado negro. A la vez, fueron un elemento importante en las consideraciones que llevaron a la legalización del mercado extrabancario. De hecho, uno de los objetivos de esta medida fue ampliar la captación de divisas en el sistema bancario formal. Para los receptores de remesas, las modificaciones recientes en el mercado de divisas significan opciones más diversas para la conversión de la remesa a moneda local.

### III. LAS ESTRUCTURAS FAMILIARES Y LAS REMESAS INTERNACIONALES

#### 1. La unidad familiar receptora de remesas

La situación de conflicto que vive el país ha originado cambios importantes en las características de la población y de los grupos familiares. Sin embargo, la carencia de censos y estudios sistemáticos han impedido un análisis preciso de los fenómenos demográficos. En este capítulo se busca avanzar en esa dirección. Su propósito es examinar algunos efectos de la migración y la recepción de remesas en la organización familiar.

Antes de entrar en los resultados de la investigación, conviene mencionar ciertos rasgos de los migrantes salvadoreños en Estados Unidos. Se trata de gente joven, en su mayoría hombres, con una ubicación relativamente buena en la estructura de ocupación antes de partir al extranjero y un grado de escolaridad superior a la media de la población del país.

El tamaño medio de las familias que tienen migrantes y reciben remesas es muy similar al de aquellas que no las perciben (véase cuadro 17). Las primeras tienen en promedio 5.2 miembros y las segundas, 5.4. La excepción se observa en la zona rural en donde las familias sin remesas se componen de 6.7 miembros en promedio, y las otras de 5.7. La diferencia entre las familias urbanas con y sin remesas es poco significativa, aunque las segundas son mayores. Cabe mencionar que las familias urbanas incluidas en el estudio tienen más miembros que los promedios nacionales estimados en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples levantada en 1989 por el Ministerio de Planificación. La razón de dicha diferencia puede radicar en que el presente estudio cubrió únicamente familias pobres.

Con respecto a la composición generacional de las familias, habría que señalar la proporción más elevada de miembros mayores de 60 años en las familias con remesas. Estos son, en promedio, 7.7% del total de miembros, en cambio, en las familias sin remesas constituyen sólo el 5.6%. La composición menos joven de la familia con remesas se observa también en el porcentaje de miembros menores de quince años. Este es de 40.4% mientras que en las familias sin remesas es de 42.6% (véase cuadro 17).

En cuanto al sexo del jefe de familia es relevante que en los grupos receptores la mujer ocupa esta posición con mayor frecuencia. En ellos, el porcentaje de hogares con jefatura femenina es del 47.5% y, en los otros, del 32.2% (véase cuadro 17). La diferencia tiene el mismo sentido en las tres zonas de estudio. Sin embargo, la proporción con jefatura femenina, aun en las familias con remesas, es menor al 50%. La excepción es la zona urbana marginal, en la que el 52.6% de las familias receptoras tienen a una mujer como jefe de hogar. La mayor frecuencia con que se observa la autoridad de la mujer en las familias pobres marginales suele reflejar la desintegración de los vínculos con el hombre a raíz de la migración. Esta situación obliga a las mujeres a asumir funciones de proveedoras de los recursos familiares.

Otro elemento de la migración que se refleja en la estructura organizativa familiar es la relación de parentesco entre el remitente y los grupos receptores. De hecho, este vínculo es un factor que influye en la frecuencia del envío y en el monto de las remesas. Asimismo, se observa una

clara influencia del tiempo transcurrido desde el origen de la migración sobre la frecuencia y el monto de la remesa (Montes, 1987).

Las familias receptoras reportan tener un promedio de 2.8 parientes en los Estados Unidos (véase cuadro 14). En las familias urbanas pobres el promedio es de 3.4, en las urbanas marginales es de 2.2, y en las rurales, de 2.7. Los datos sugieren que el número de migrantes fuera del país en una familia depende de los recursos económicos de ésta. Dicha migración tiene costos que las familias, cuyos niveles de ingreso se acercan a los de pobreza extrema, no son capaces de solventar con facilidad.

Los migrantes pertenecen, en su gran mayoría, al núcleo familiar del jefe. En el 55% de las familias con migrantes, éstos son hijos, esposos o progenitores del jefe respectivo (véase otra vez cuadro 14). En ese grupo, el 40.6% son hijos o hijas, y sólo en el 8.7% de los casos son el esposo o el compañero del jefe familiar. En el área rural es mayor el porcentaje de familias en que ha emigrado algún hijo. El vínculo estrecho de los familiares en Estados Unidos con los que permanecen en el país hace esperar que el flujo de las remesas sea considerable y frecuente. La alta proporción de hijos del jefe familiar que son remitentes puede contribuir a una cierta seguridad económica para los padres ante la crisis de El Salvador. Así, una buena económicamente justificada es el envío de familiares a los Estados Unidos para posibilitar un ingreso a través de las remesas.

Se observa que en el 12.7% de las familias receptoras de remesas se modificó la jefatura del hogar a raíz de la migración (véase cuadro 15). El porcentaje mayor se registra en los grupos urbanos pobres con 14.4% y el menor en los rurales con 10.7%. La información es consistente con el hecho de que la migración más frecuente es la de los hijos del jefe de familia. Cuando son los jefes los que emigran, los efectos en la organización familiar pueden ser drásticos. Entre ellos se encuentran tendencias desintegradoras dentro de los grupos familiares, o bien el surgimiento de nuevas vinculaciones del núcleo de la familia con otros miembros. Así, se pueden generar diferentes dinámicas de solidaridad familiar e incluso nuevas formas familiares.

Los datos acerca del parentesco del nuevo jefe de familia con el anterior corroboran lo anterior (véase cuadro 15). Así, en poco más de la mitad de las familias en las que se reemplazó al jefe a consecuencia de la migración, el nuevo es el cónyuge o compañero del anterior. Es decir, la transferencia de jefatura del hogar se realizó dentro de la pareja. Sin embargo, en una proporción importante la jefatura pasó a otros miembros de la familia. En promedio, en el 11.5% de los casos lo hizo a un hijo, en el 10.5% a un progenitor, en el 8.5% a un hermano del jefe de familia e, incluso, en el 16.5% a otros parientes.

La transferencia de jefatura al interior de la pareja es más frecuente en el sector urbano que en el rural. Llama la atención que en la tercera parte de las familias rurales en que ocurrió un cambio en la jefatura, ésta se desplazó a los padres del antiguo jefe de hogar. El dato se complementa con la menor incidencia de la transferencia de jefatura al interior de la pareja en el sector rural.

A partir de las cifras del cuadro 15 se puede inferir que en la mayoría de los casos en que ocurrió una transferencia en la jefatura familiar, el reemplazo del jefe original masculino es una mujer. Este cambio de jefatura del hombre a la mujer es aun más frecuente en los sectores marginales. Así, la mujer asume nuevas responsabilidades, en especial en la toma de decisiones de la familia.

En más de la mitad de casos se observa que el tipo de apoyo del exterior incluye no sólo dinero, sino también mercancías, como ropa o aparatos electrodomésticos (véase cuadro 14). Se desconoce el grado en que este tipo de bienes se revende posteriormente por la familia receptora.

Las remesas y la ayuda en mercancías de los parientes en Estados Unidos cobran importancia especial a través de los ritos que sirven para afianzar e integrar los grupos sociales, y requieren de gastos elevados. En las familias pobres receptoras es frecuente que dichos gastos sean asumidos por los parientes en el exterior. Aunque se hayan debilitado los vínculos, la realización de eventos importantes ayuda a reforzarlos mediante la ayuda en remesas o mercancías. Las familias con parientes en el exterior logran obtener recursos, por encima de sus posibilidades normales, en la celebración de bodas, bautizos y funerales. En ese sentido, las remesas operan como ahorro familiar a ser empleado en aquellos ritos en que el individuo reafirma su integración a la comunidad. En el curso de la investigación de campo se observó que la ayuda externa incide en la diferenciación social de los grupos pobres y es evidente que las familias receptoras de remesas poseen una mejor condición socioeconómica.

La ayuda en forma de pasajes para viajar al exterior es mínima; ocurre en sólo el 5.5% de la muestra (véase otra vez cuadro 14). El fenómeno es un poco más frecuente en el sector urbano pobre; pero aún así, las cifras sugieren poca disposición del migrante a proporcionar este tipo de recursos que conduzcan a la migración de más miembros del grupo familiar. Tal afirmación puede ser aventurada ya que la pregunta no especificó el uso de los pasajes enviados. Sin embargo, los datos son consistentes con la información acerca de la disposición a emigrar por parte de los miembros del grupo familiar. En las familias que ya reciben remesas, se observó que pocos han emigrado con pasajes pagados por el pariente en el exterior. Únicamente el 3% de la muestra afirma que algunos miembros han emigrado de esa forma.

No obstante, al indagar acerca del deseo de algunos miembros de emigrar si recibiesen dinero para ello por parte de sus parientes en el exterior, se detectó que, en promedio, más de un pariente por familia encuestada desearía hacerlo (véase cuadro 16). El número es mayor en las áreas marginales, donde alcanza a 1.4 miembros. Al comparar esta cifra con el tamaño de la familia, se estiman tasas de migración potencial de 23% para la muestra total, de 14% en las familias rurales y de 29% en las urbanas pobres. El indicador es mayor si en su cálculo se considera el número de adultos en edad de trabajar. Así, los porcentajes prácticamente se duplicarían. En todo caso, indican la magnitud de las necesidades no satisfechas y de las expectativas de lograr una promoción económica y social a través de la migración.

Es claro que dentro de la estructura familiar, el jefe juega un papel central en la dinámica de la remesa. Los datos acerca de quiénes reciben y quiénes deciden su uso señalan que este papel recae, en general, en el jefe

de familia. Los porcentajes oscilan entre el 63% para las familias rurales y el 67% para las familias urbanas pobres, en lo que concierne a la recepción de remesas. Las proporciones son un poco mayores en cuanto a la decisión sobre el uso de las mismas. Las cifras anteriores indican que el poder de decisión del jefe sobre su uso se extiende a las remesas que reciben otros miembros de la familia. El cónyuge tiene cierta importancia en esta decisión de uso. En cambio, los demás parientes presentan en este aspecto porcentajes insignificantes (véase cuadro 17).

Cuando son los hijos los que emigran y mandan remesas, los jefes de familia toman las decisiones sobre el uso de estos recursos. Cabe mencionar que en ocasiones el pariente que remite ejerce una influencia crucial en el uso de la remesa. De hecho, otros estudios han evidenciado dicha condicionalidad por parte del remitente (Montes, 1987), dando líneas precisas sobre el destino de las remesas. Este puede ser la satisfacción de necesidades básicas de la familia o la creación de un fondo de ahorro del migrante.

En conjunto, los datos indican que la migración ha cambiado poco la jefatura del hogar y que las decisiones sobre remesas siguen siendo tomadas, en su amplia mayoría, por el jefe, antiguo o nuevo, y por su cónyuge aunque exista condicionalidad por parte del remitente.

Otros aspectos del cambio en la posición social de las familias se relacionan con los desplazamientos dentro del país. El 59.9% de las familias con remesas afirmó que vivía en un lugar diferente antes de la migración de algunos parientes al extranjero (véase cuadro 18). El porcentaje es mayor en las familias rurales, lo que refleja una situación económica y social inicialmente menos estable. Cabe señalar que el 86.4% de ellas afirmó haber vivido siempre en áreas rurales. En las zonas urbanas es muy baja la proporción de la muestra que afirmó que antes habitaba en una zona rural; dicha proporción es más alta en la zona marginal que en la zona urbana pobre aunque no llega al 30%. Es decir, en la gran parte de los casos en que se migró, el desplazamiento se hizo en la misma zona.

El cambio de domicilio se asocia con una modificación en la situación socioeconómica de la familia. En ese sentido, el 76.4% de los que se desplazaron afirmó que la localidad en la que habían vivido era más pobre (véase cuadro 18). Igualmente, entre las familias rurales se registró una migración mayor hacia localidades más ricas. La relación entre el cambio de vivienda y la recepción de remesas se investigará en el capítulo siguiente.

En términos generales, se puede concluir que la migración y las remesas han introducido modificaciones importantes en la organización y estructura de las familias receptoras. Estas comprenden cambios en su localización, su composición, su organización interna y sus posibilidades de movilidad social. La migración, junto con el conflicto armado, han sido determinantes en la formación de nuevas estructuras sociales entre los mismos grupos familiares y de ellos con sus migrantes.

## 2. La situación de la mujer

Para concluir este capítulo se examina el papel de las mujeres en la familia y su posición a partir de los procesos migratorios y la recepción de remesas. Como la migración internacional en El Salvador es más frecuente en hombres que en mujeres, éstas han pasado a ocupar nuevos papeles en las estructuras y decisiones familiares.

Un indicador de la posición de la mujer en la familia es la proporción de recursos familiares que ellas administran. En este aspecto se observan diferencias significativas entre las familias con y sin remesas. En las primeras, el 59.5% afirmó que las mujeres administran todo el ingreso familiar. En las familias sin remesas este porcentaje desciende a 37.2%. El contraste se mantiene en las tres zonas; invariablemente, en las que reciben remesas es más frecuente que las mujeres administren la totalidad del ingreso familiar (véase cuadro 19). Este fenómeno se explica por el número elevado de hombres jefes de hogar que emigran y la subsecuente ocupación del cargo de jefe familiar por parte de la mujer. Se observa, además, una mayor presencia femenina en los grupos marginales urbanos, con y sin remesas.

Se investigó específicamente si las remesas han modificado la proporción del ingreso familiar de que disponen las mujeres. El 36% de la muestra afirmó que a raíz de la recepción de remesas las mujeres disponen de mayor parte del ingreso familiar. A la vez, un 3% indicó que hubo modificaciones en sentido opuesto (véase cuadro 19). En la mayoría de familias que no experimentó cambio alguno en este aspecto es posible que las remesas no hayan transformado el papel tradicional de la mujer, de administradoras y ejecutoras de la economía del hogar, actividades fundamentales en las decisiones económicas familiares.

El cuadro 20 recoge datos más amplios en torno a la experiencia económica de las mujeres en ámbitos ajenos al hogar. El propósito de esta profundización es obtener más elementos que permitan diseñar políticas para beneficiar a las mujeres pobres a través del uso productivo de las remesas. Al respecto, un elemento importante es conocer si las mujeres han pedido dinero prestado. En las familias con remesas sólo el 25% cuenta con experiencia en este sentido. Entre las familias sin remesas el porcentaje es menor, 21.5%. Así, para las mujeres, el pedir préstamos no constituye un elemento de la estrategia de sobrevivencia de los grupos pobres. De las razones que aducen las mujeres para no solicitar dinero en préstamo, en ambos grupos con y sin remesas, la más frecuente es la costumbre de no hacerlo. Es probable que la decisión de pedir préstamos se tome en acuerdo con el jefe del hogar.

Entre las familias con remesas en que las mujeres han recurrido a préstamos, la mayoría se ha dirigido a familiares o amigos. Otro canal utilizado ha sido la cooperativa. Cerca del 30% de las mujeres que han pedido prestado lo ha hecho a estas instituciones (véase cuadro 20). Son pocas las que han tratado con prestamistas o canales más formales, como por ejemplo los bancos. La situación es muy similar si se analizan las familias con remesas pertenecientes a las tres zonas de estudio. La excepción es la zona urbana pobre en la que la cooperativa es la instancia a la que se recurrió con mayor frecuencia. Este punto es importante para el diseño de medidas que faciliten el uso productivo de las remesas entre los pobres.

En los grupos sin remesas el fenómeno es diferente: la proporción que recurre a otros canales como bancos o prestamistas es superior. Los familiares y amigos han sido utilizados con una frecuencia ligeramente menor. El poco acceso de los grupos pobres al sistema financiero formal refleja que éste no responde a las necesidades de dichos grupos. Así, la red financiera informal es la mejor opción de los pobres para obtener recursos. Dada su situación de precariedad y marginación, el acceso al crédito formal es reducido. Una excepción obvia es el sistema de fiado en pequeños comercios, estrategia de sobrevivencia que no puede ser utilizada como forma de generar capital con fines productivos.

Se puede concluir que entre las familias pobres estudiadas, a pesar de las remesas, el papel de las mujeres en el desarrollo de actividades económicas está limitado por los patrones culturales y las escasas opciones de los pobres para mejorar su situación socioeconómica. No obstante, una excepción notable la constituyen los hogares en que las mujeres cambiaron su papel al ocupar la jefatura familiar.

En síntesis, la migración y las remesas han redefinido la estructura de las organizaciones familiares y asignando nuevos roles y posiciones a sus miembros. De igual manera, se observan modificaciones en la movilidad geográfica y social de las familias a partir de la recepción de las remesas. En general, la fuente de las remesas han sido los hijos y, en menor proporción, los compañeros del jefe de familia. Las remesas constituyen una especie de seguro para la satisfacción de necesidades básicas de los grupos receptores ante las carencias de empleo y de ingresos regulares.

#### IV. LAS REMESAS Y LA ECONOMIA FAMILIAR DE LOS POBRES

El hogar constituye la unidad principal, aunque no exclusiva, de reproducción material del individuo. En él se encuentra un grupo de personas que comparten el consumo, y asignan un conjunto de recursos comunes, entre ellos el trabajo.

La mayoría de las familias salvadoreñas, y en especial las pobres, tiene un acceso restringido a la propiedad. Luego, la fuerza de trabajo constituye su recurso básico, a veces único, para posibilitar su reproducción material de manera autónoma. El grado y la forma en que este recurso es utilizado marca diferencias entre las familias. Es claro que, ante situaciones iguales en el acceso a la propiedad, las formas de inserción laboral establecen la diversidad de los hogares en relación con la calidad de vida.

A continuación, se describen las formas en que las familias utilizan su fuerza de trabajo para establecer sus características ocupacionales y orientación a determinadas estructuras productivas.

##### 1. Inserción laboral

La utilización de la fuerza de trabajo no presenta grandes diferencias por tipo de familia, en términos del número de miembros ocupados. Para las familias receptoras, el promedio de miembros con actividad remunerada se acerca a 1.6 (véase cuadro 21). Para las familias sin remesas, la cifra correspondiente es de 1.7. Dado que se trata de grupos pobres, estas cifras muestran que la inserción laboral del jefe no garantiza la reproducción material de la familia.

La tasa de dependencia económica por familia refleja la capacidad efectiva de utilización del recurso laboral. Las tasas netas dependen de la proporción de miembros del hogar que tienen ocupación. Este cálculo arrojó una cifra igual a 2.2, tanto para las familias con remesas, como para las otras (véase cuadro 22). Es decir, cada ocupado debe garantizar, en promedio, la reproducción material de 2.2 miembros de la familia, además de la suya propia. Sin embargo, la comparación a un nivel más desagregado apunta diferencias: las familias con remesas en el área urbana muestran una tasa de 2.0, en cambio, las familias que no tienen remesas presentan una tasa de 1.5. El contraste es menor en el sector urbano no marginal. Las diferencias anteriores pueden atribuirse al ciclo vital en que se encuentran las familias. En la zona rural se observa una tasa neta de dependencia mayor entre los no receptores, hecho que se puede explicar por la mayor frecuencia de miembros de hasta 15 años.

Las tasas netas de dependencia estimadas para las tres zonas se encuentran casi siempre por arriba de los valores derivados de la Encuesta de Hogares (MIPLAN, 1989). Sólo el subgrupo urbano pobre registra coeficientes similares o inferiores, quizás por el hecho de que este grupo presenta un tamaño de familia parecido al de la encuesta nacional.

En el cuadro 22 se presentan cifras de las tasas de dependencia económica de los miembros en edad de trabajar con respecto a los que están

ocupados. Este indicador depende de la tasa de ocupación. La proporción de ocupados en el total de personas en edad de trabajar es de 0.59 para las familias con remesas y de 0.61 para las familias sin remesas. Cabe señalar que dicha relación no se mantiene si el análisis se hace por zona. Los sectores urbano pobre y rural del grupo con remesas registran tasas ligeramente por encima de las correspondientes al grupo sin remesas. En cambio, el urbano marginal con remesas arroja una tasa muy por debajo de su contraparte sin remesas. El tamaño pequeño de las diferencias no sugiere un patrón distinto entre las familias receptoras y las no receptoras en términos de su movilización laboral.

La poca dispersión de los indicadores laborales muestra que el ingreso familiar (excluyendo remesas) en cada zona depende tanto del número de miembros ocupados como del tipo de inserción laboral. El peso de este último elemento es evidente en el sector urbano. Las diferencias en las tasas de ocupación en los hogares pobres y en los marginales no explican la variación en ingresos familiares, excluyendo remesas, registrados en el cuadro 21.

El efecto del tipo de inserción laboral sobre los ingresos familiares totales también se observa en los ingresos por miembro ocupado y los salarios mínimos. En el área urbana, para la muestra en su conjunto, los ingresos per capita son superiores al salario mínimo, en cambio, entre las familias marginales son inferiores a éste.

En relación con la actividad del jefe de familia se deben subrayar algunos puntos:

a) Se presenta una menor tasa de participación en el mercado laboral de los jefes de familias receptoras de remesas. En ellas, los jefes con ocupación doméstica constituyen el 27.8% del total, en cambio en las familias no receptoras la proporción cae a 16.1% (véase cuadro 23).

b) Es patente una diferenciación entre la ocupación predominante de los jefes de familias urbanas pobres, principalmente asalariados, y los de las otras familias.

La menor integración al mercado laboral de los jefes de los hogares receptores surge de los cambios en la organización familiar generados por el proceso migratorio. Cabe recordar que entre las familias receptoras la proporción de mujeres jefas de hogar supera no sólo la encontrada en los grupos de familias no receptoras, sino también la tasa urbana nacional.

De acuerdo a la Encuesta de Hogares (MIPLAN, 1989) la proporción económicamente inactiva del total de jefes de hogar en zonas urbanas era 17.8%, y se incrementaba a 39.8% si el jefe familiar era mujer. Si se considera solo a éstas, la proporción dedicada a quehaceres domésticos pasa de 8.8% a 28.3%. Así, se advierte una asociación inversa entre el índice de feminidad de los jefes de familia y la integración de éstos al mercado laboral.

En las zonas rurales se observa una fuerte correspondencia entre la proporción de jefas de familia y su dedicación a tareas domésticas. Esta se podría explicar por la mayor preponderancia de las actividades de autosubsistencia en sus formas de reproducción, además de los patrones

culturales machistas predominantes. La proporción de jefes de hogar desocupados registrada en el presente estudio es inferior a la tasa de desempleo urbana (8.35%) y similar a la que reporta la Encuesta de Hogares de MIPLAN para jefes de familias urbanas (3.7%).

Se observa un ligero predominio de las actividades típicamente informales entre los jefes de las familias receptoras (véase cuadro 23). La proporción de jefes de familia vinculados al sector informal independiente es mayor en el grupo urbano marginal en ambos tipos de hogares (38.3% para receptores y 36.3% para no receptores). En cambio, la presencia de relaciones salariales es mucho mayor para las familias urbanas pobres. Este tipo de inserción laboral del jefe de hogar podría explicar, en buena medida, las diferencias de ingreso ya señaladas entre las familias urbanas pobres y marginales. En el área rural hay una menor proporción dedicada a actividades por cuenta propia no agrícolas. Es posible que su desarrollo se limite por factores como el bajo ingreso familiar, la poca densidad poblacional en dichas áreas, y la preponderancia de las actividades típicas de la economía campesina ligadas a la autosubsistencia.

La principal consecuencia de la migración y las remesas sobre la condición ocupacional de los jefes de hogar habría sido disminuir su tasa de participación laboral, aumentando la proporción dedicada a labores domésticas y, en menor medida, a las actividades por cuenta propia. El primer efecto es resultado de la feminización de la jefatura del hogar más que de las remesas, pues las tasas de desocupación no presentan grandes diferencias. El segundo, más vinculado a las remesas, se manifiesta con mayor claridad en los grupos rurales. Sin embargo, como se desconoce la actividad ocupacional previa a la recepción de remesas, la afirmación está condicionada a obtener mejor evidencia.

## 2. Situación económica

La evaluación del impacto de las remesas en la situación económica de las familias receptoras se efectuó a partir de dos tipos de indicadores. Por un lado, se examinaron la proporción de las remesas en el ingreso familiar y la estructura de propiedad de bienes seleccionados. Por otro lado, se investigó la percepción subjetiva de las familias respecto a cambios en sus situaciones económicas como efecto de las remesas.

La encuesta registró información acerca del monto, frecuencia y estacionalidad de la recepción de remesas por familia. Así, se calculó un promedio mensual de \$100.80 dólares para el total de la muestra. <sup>1/</sup> A su vez, las remesas mensuales medias a nivel desagregado son de \$117 dólares en las familias urbanas pobres, \$88.20 dólares para las urbano marginales y de \$96.40 dólares para las familias rurales (véase cuadro 24). Estas diferencias sugieren que el estrato de la familia de origen del emigrante incide en las posibilidades de ubicación económica en los Estados Unidos.

---

<sup>1/</sup> Los resultados contrastan con los de otros estudios, en especial con los de Montes quien estimó valores de \$113.6 dólares para la remesa mensual (Montes, 1987). El uso de distintas muestras puede explicar la diferencia.

La cuarta parte de las familias receptoras dijeron recibir menos de \$50 dólares al mes. El 39% indicó percibir el equivalente a un promedio mensual de entre \$51 y \$100 dólares, casi el 30% entre 100 y 200 dólares y un poco más del 7.3% recibe más de \$200 dólares. El 32% de las familias perciben remesas mensualmente, porcentaje casi igual al de las que lo hacen cada tres meses. Menos del 15% dijo recibirlas de manera anual mientras que 23% lo hacen cada seis meses. La mayoría de familias no registra una estacionalidad en la llegada de remesas. Sin embargo, cerca del 30% señalaron que diciembre es un mes de mayor recepción (véase cuadro 24).

La importancia de las remesas en la economía familiar de los grupos pobres se hace evidente al calcular la proporción que representan dentro del ingreso familiar. Para el caso de las familias del sector urbano pobre las remesas elevan en casi el 60% sus ingresos familiares por otras fuentes. En las familias de la zona marginal la cifra es mayor al 80% y en las rurales de casi el 96% (véase cuadro 25).

La relevancia se acentúa si recordamos que en el caso de las familias receptoras del área rural, los ingresos por miembro ocupado cubrían sólo el 66% del costo de la canasta de alimentos correspondiente -cerca de 620 colones en abril de 1990. Cabe mencionar que una remesa de 50 dólares mensuales correspondía, al momento de la encuesta, a casi el 65% del salario mínimo. Es de suponer que las remesas marcan una diferencia fundamental en las posibilidades de reproducción material de la familia.

No obstante su magnitud, las remesas no se ven reflejadas, de manera significativa, en la mayor parte de los indicadores del patrimonio de las familias receptoras. De hecho, la mayoría de éstos muestra un alto grado de dispersión que puede atribuirse a factores totalmente ajenos a las remesas.

En el área urbana se observa que, en términos de activos como medios de transporte o un negocio o taller, las familias sin remesas tienen mayor nivel de acceso a su propiedad que las familias receptoras. Los resultados indican también que de los grupos urbanos pobres con algún medio de transporte, los no receptores con vehículo automotor fueron 61.5% y, en los receptores, el porcentaje fue de 53.8% (véase cuadro 26). Estos resultados, y dado que los medios de transporte pueden servir de instrumentos de trabajo, sugieren que el patrimonio productivo de las familias depende más de la orientación ocupacional del total de sus miembros que de la recepción de remesas.

En el área rural se observa una diferencia marcada en favor de las familias receptoras, el 22.6% posee algún medio de transporte. En cambio, entre las no receptoras el porcentaje es de 9.5%. En la propiedad de locales para negocio, las familias receptoras tienen un porcentaje de 18.1% contra 4.8% de las no receptoras. Dada la similitud de la distribución de los jefes de familia por condición ocupacional, los mayores porcentajes de acceso a este tipo de patrimonio parecen explicarse por las remesas. Los resultados coinciden con los de otras investigaciones acerca de la mayor predisposición al uso productivo de las remesas en las familias rurales que en las urbanas (Montes, 1989).

Llama la atención el alto porcentaje de familias urbanas marginales que poseen animales para crianza. Refleja una transformación del espacio urbano como consecuencia de los bajos ingresos de las familias marginales que exigen

la producción de valores de uso en el hogar. También el hecho responde a la proporción de hogares de reciente migración a la ciudad, que no ha logrado insertarse en el mundo urbano. Esta segunda hipótesis se respalda por los porcentajes de jefes de familia marginales dedicados a labores agrícolas.

La proporción de familias rurales y de urbanas marginales con animales para crianza es menor en el grupo receptor de remesas. El hecho puede sugerir una asociación inversa entre la recepción de remesas y el desarrollo de actividades de autosubsistencia. Esto se apoya en que, debido a la entrada de remesas, el ingreso total de las familias rurales receptoras es más del doble que el de los hogares no receptores. Asimismo, entre los grupos urbanos marginales el ingreso incluyendo remesas más que duplicó al ingreso obtenido por los no receptores (véanse cuadros 21 y 25).

En relación con la vivienda, sorprende el que la gran mayoría sea propietaria o la esté comprando, y que los índices de propiedad sean mucho más bajos en las familias de la zona urbano pobre que en las otras. De hecho, entre los grupos de familias receptoras el 64.1% es propietario de la vivienda, mientras que entre las no receptoras esta cifra es del 61%. Una posible explicación se liga con las características de la tenencia de la vivienda. En las zonas rurales y las zonas urbanas marginales es común la tenencia gratuita asociada a una estrategia de apropiación de la vivienda que no es la mercantil de compraventa. En cambio, para los grupos urbanos-pobres es más frecuente un acceso mercantil.

Así, es cuestionable tomar la propiedad de la vivienda como criterio para medir la situación económica en la muestra bajo estudio. Un camino más útil sería examinar indicadores que reflejen la calidad de la vivienda. En el cuadro 26 se observa que en las viviendas de los grupos rurales y urbano marginales hay en promedio un número mucho mayor de personas por cuarto usado para dormir. Asimismo, el material duradero se usa con más frecuencia entre las familias urbanas pobres que en las otras. Además, las viviendas de las familias receptoras muestran un número mayor de dormitorios que las de las no receptoras. La cantidad de miembros de la familia por cuarto usado para dormir es de 3.0 para el conjunto de las familias receptoras y de 3.5 para las otras. El contraste es mucho mayor entre las familias de la zona rural.

Se debe mencionar que la mayoría de las familias receptoras pasó a residir en localidades menos pobres después de la migración al extranjero de un familiar. Cabe recordar que en el cuadro 18 se mostró que cerca de la mitad dijo que el cambio de vivienda no hubiera sido posible sin las remesas. Se desconoce si en los demás casos las remesas eran insuficientes, ya sea en términos del monto o de la frecuencia de recepción.

En síntesis, las remesas parecen tener una incidencia clara en un elemento del patrimonio familiar: la vivienda. En el resto de los elementos considerados su influencia no se percibe tan decididamente, en la muestra. El primer aspecto es consistente con investigaciones previas que muestran que entre los pobres uno de los pocos usos de la remesa, distintos al consumo, es la mejora o ampliación de la vivienda.

El segundo punto de evaluación fue el examen de la percepción que se tiene del efecto de las remesas sobre la situación económica. En general, las familias receptoras señalan que las remesas han incidido positivamente

sobre sus condiciones económicas. El 29.6% declaró que ha mejorado mucho, y el 56.6% afirmó que ha mejorado un poco. Sólo un 13.1% del total declaró que no había mejora alguna en su situación económica a partir de las remesas (véase cuadro 27).

La autopercepción varía según la zona y según el sexo del jefe de familia. En la zona urbana más del 30% declaró haber mejorado mucho su situación económica, mientras que en la rural sólo un 25% lo hizo. Cuando el jefe es hombre se observa una proporción menor que considera que las remesas son favorables para su condición económica. El contraste en este punto es más fuerte cuando se trata de familias rurales. Un elemento que afecta las percepciones señaladas es la variación en la disposición del ingreso familiar por parte de las mujeres.

La actividad del jefe incide poco en la percepción del efecto de las remesas sobre la situación económica de la familia. No obstante, el porcentaje de la muestra que percibe mucha mejoría declina de alrededor del 32% al 12.5% cuando el jefe es trabajador agrícola. Y, evidentemente, para los jefes de familia desocupados, el porcentaje es mucho mayor (véase cuadro 28).

Hay una correlación positiva obvia entre la percepción señalada y el monto de la remesa: una menor mejora en la situación económica se asocia con montos menores de remesas (véase cuadro 29).

La relación entre la autopercepción de mucha mejoría en la situación económica y el destino principal de las remesas muestra una asociación fuerte con los usos "ahorro" y "adquisición de artículos para el hogar". Así, es posible que en las familias que las destinan al ahorro, las remesas permitan un excedente más allá de la satisfacción de las necesidades básicas. Asimismo, dada la precariedad de los hogares pobres, es evidente que se experimente una mejoría en el nivel de vida cuando las remesas dan lugar a adquirir artículos para el hogar.

En cambio, para los usos vinculados con la satisfacción de las necesidades básicas (alimentación y vestuario, educación y salud) las percepciones de mejoría en la situación económica son menores. Así, parece que en estos casos las remesas no logran la ampliación del consumo por encima de esas necesidades. Cabe señalar que según los resultados de la encuesta, el 91% de las familias dedican las remesas de manera prioritaria a la satisfacción de dichas necesidades. La relativamente baja proporción de familias que declara mucha mejoría y que dedica la remesa a la inversión podría ligarse a que, en general, ésta no se refleja inmediatamente en el flujo de ingresos familiares, sobre todo si los montos utilizados para ese fin son bajos.

En resumen, las remesas inciden positivamente sobre las condiciones de vida de las familias y permiten mantener o ampliar los niveles de consumo. El impacto depende del monto de las mismas y de la brecha previa entre las necesidades de consumo y el ingreso familiar. En este sentido, en el caso de las familias pobres, la estimación de los efectos de las remesas sobre la mejoría de las condiciones de vida debe tomar en cuenta el grado de necesidades no satisfechas en la población pobre y el deterioro continuo del poder adquisitivo de los ingresos generados localmente.

### 3. Las remesas y las decisiones económicas familiares

Como se señaló, el principal recurso de una familia pobre es su capacidad de ofrecer fuerza de trabajo. La decisión acerca de cuántos y cuáles miembros se incorporan a la actividad productiva puede ser tomada de manera colectiva por la familia o de manera individual por su jefe. Sin embargo, no se puede obviar que un condicionante sea el nivel de satisfacción de las necesidades esenciales. La familia, como unidad, debe procurarse un ingreso que le permita cubrir la canasta básica. En la ausencia de ingresos de la propiedad deberá ofrecer la fuerza de trabajo familiar para satisfacer esta restricción.

Las remesas constituyen un ingreso adicional y su efecto sobre su disposición al trabajo no puede ser determinado a priori. Cabe señalar que si los ingresos del trabajo de algún miembro de la familia son más que compensados por las remesas, de forma que éste pueda dedicar su tiempo a actividades alternativas, es probable que se desincentive el uso de los recursos laborales del hogar.

Los resultados obtenidos muestran que en cerca del 55% de las familias el efecto de las remesas sobre la disposición a ofrecer los recursos laborales fue neutral (véase cuadro 30). Cuando no lo fue, se observaron proporciones relativamente similares, tanto con respecto al aumento como a su disminución. Paradójicamente, en las familias de la zona urbana pobre se registró un efecto hacia una mayor disposición al trabajo, mientras que en las urbano marginales sucedió lo contrario. Una explicación se podría derivar de que dada su mejor posición relativa previa, el aumento de los ingresos familiares a través de las remesas incita a un mayor esfuerzo por romper el círculo de la pobreza.

Dentro del conjunto de razones que explican el hecho de trabajar menos, se señaló con más frecuencia el "dedicarse más al hogar". El segundo motivo en orden de importancia fue el estudio.

Entre los motivos para dedicar más tiempo al trabajo predominó el asociado al deterioro del poder adquisitivo de los ingresos familiares. Este, refleja situaciones en que las remesas no han logrado compensar el deterioro de los ingresos familiares. Otro motivo que ocupó un lugar importante para explicar porque se trabaja más fue la dedicación a un negocio. Se desconoce si las remesas facilitaron la instalación del negocio familiar o si sólo contribuyeron a su expansión.

La neutralidad en relación con la disposición a trabajar disminuye a medida que aumenta el monto mensual de remesas. Se observa una menor disposición a trabajar entre los grupos que perciben más remesas (véase cuadro 31). Tal disposición disminuye en las familias que refieren una mejoría más sustantiva en su situación económica como consecuencia de las remesas (véase cuadro 32).

Otro aspecto influido por la recepción de remesas es la composición del gasto familiar. Los datos recogidos en la encuesta permiten tener una idea aproximada de las estructuras de gasto de los grupos pobres y de las posibles diferencias entre las familias que reciben remesas y las que no lo hacen.

En ambos grupos, las proporciones del ingreso destinado al consumo son similares independientemente de que reciban o no remesas. Igualmente ocurre con la parte que se dedica a la compra o mejora de la casa, negocio o taller cercana al 16%. Los porcentajes para ahorro son menores: 6.1% y 7.1%, según reciban o no remesas (véase cuadro 33).

Las estructuras de gasto entre los grupos muestran que la proporción dedicada al consumo es mayor en las familias urbanas pobres que en las marginales, y ésta, a su vez, supera la de las familias rurales. La diferencia entre los grupos urbanos no es significativa, en especial para el caso de las familias receptoras. La menor proporción por parte de las familias rurales surge de las actividades dedicadas a la producción para el consumo propio, que no se contabilizan como parte del ingreso familiar. Este hecho se asocia con los porcentajes tan elevados que las familias rurales dedicarían a las mejoras de la casa o negocio. En ese sentido, otro elemento que contribuye a la explicación es la exigencia de inversiones constantes que requiere la pequeña producción agrícola, aunque sólo sean para satisfacer necesidades familiares.

El uso prioritario de las remesas sigue el patrón observado para el gasto familiar global. El 90.6% de las familias considera como uso prioritario de las remesas el consumo, la educación y salud. Un 5.7% de familias considera, en vez, la inversión y el ahorro como usos prioritarios de la remesa.

En promedio, la proporción del gasto que se destina a la alimentación, educación y salud es de 77.6% para las familias receptoras y del 76.7% para las otras. En las familias con remesas, el porcentaje medio del gasto dirigido al ahorro fue de 6.1% y la parte para mejoría de la casa, compra de equipo, y negocio o taller llegó a 16.3% (véase cuadro 33).

Asimismo, como se indica en el cuadro 34, se investigó si se utilizan las remesas para los fines productivos siguientes: compra de instrumentos o equipo de trabajo, tierra o animales para crianza, y construcción o mejora de un local para negocio o comercio. Los resultados muestran una disposición muy baja al uso de las remesas para dichos fines. Las familias que les dedicaron parte de la remesa apenas sobrepasan una de cada diez.

Los resultados no son uniformes en las tres zonas. En el sector rural es de 16.7%, en el sector urbano pobre de 8.9% y en las familias marginales de 9.2%. El mayor peso de la opción compra de tierra para cultivo dentro del sector rural, refleja el tipo de actividad predominante.

La mayor limitante a la inversión productiva de las remesas de las familias pobres está dada por la brecha entre sus necesidades y sus ingresos. De hecho, según la encuesta, la razón de mayor peso para no invertir las remesas es porque "no alcanza". Además, entre el 20% de las familias de la zona urbana pobre se detecta una falta de interés como razón para no dedicar la remesa a la inversión (véase cuadro 34).

El uso productivo de las remesas es mayor en los hogares con jefe masculino, posiblemente por su tipo de inserción laboral. Un factor explicativo adicional es la diferencia de ingresos en las familias según tengan jefatura femenina o masculina (véase cuadro 35).

Los resultados sugieren que las inversiones están limitadas por las necesidades de subsistencia. Es decir, las remesas se usan para paliar el desequilibrio entre el ingreso familiar y las necesidades de consumo, que incluyen la inversión en vivienda o su mejora. De todas formas, el hecho de que algunos opten por la adquisición de medios de trabajo implica que se cuenta con calificaciones susceptibles de transformarse en un ingreso adicional trabajando por cuenta propia. En tal sentido, realizar esa opción dependerá del tipo de fuerza de trabajo familiar y de las oportunidades de mercado, y no sólo del monto de remesas recibidas.

A pesar de que son pocos los que han logrado invertir sus remesas, la percepción que las familias encuestadas tienen sobre la mejoría de la situación económica de las personas que han podido realizar esta opción es muy favorable. Para la gran mayoría, dichas personas viven mucho mejor que antes (véase cuadro 36). Así, ellas representan posibles modelos a imitar si se dan las condiciones objetivas para hacerlo. Finalmente, habría que destacar el bajo espíritu asociativo entre las familias receptoras, como lo indican las cifras relativas a su adscripción a asociaciones productivas en su comunidad. En todas las zonas, más del 94% de las familias en la muestra reportó no pertenecer a asociaciones de ese tipo.

El cuadro 36 muestra también información acerca del interés de la familia receptora de remesas por iniciar alguna actividad productiva, independientemente de su capacidad real. Las respuestas indicaron que, a nivel declarativo, un conjunto importante de familias pobres tiene gran interés por empezar alguna actividad productiva. Así, los porcentajes con mucho interés en poner un negocio fueron de 26.6% para las familias de la zona urbana pobre, 39.1% para las de la marginal y 20.7% para las rurales.

El grado de interés difiere en las familias según el sexo y la ocupación del jefe. En general, el interés por la compra de herramientas y equipo es más frecuente en las familias con jefe hombre. En cambio, entre las familias con jefe mujer predomina el deseo de poner o mejorar un negocio. Además, en ambos grupos la opción menos atractiva es la de asociarse para mejorar la recepción de la remesa (véase cuadro 37).

La opción "poner o mejorar un negocio" predomina entre los hogares cuyo jefe es trabajador por cuenta propia. Este hecho se puede deber a la existencia de un negocio familiar o a su mayor disposición hacia el trabajo independiente. Se presentan diferencias entre los dos grupos asalariados urbanos en este sentido: los del grupo urbano marginal manifiestan mucho interés en poner o mejorar un negocio.

Indudablemente, las respuestas a las diferentes opciones pueden estar afectadas por el nivel de calificación e ingresos del jefe de familia y otros miembros del grupo familiar, es decir, de la estructura de calificaciones laborales de la fuerza de trabajo familiar. Por ejemplo, las diferencias por zona en las familias cuyo jefe es trabajador independiente en relación con la opción "compra de herramientas" surgiría de la saturación de medios de trabajo para atender los mercados relevantes. En cambio, para los asalariados dicha opción es una posibilidad de acceso al sector informal para incrementar sus ingresos con el mejor aprovechamiento de sus calificaciones específicas.

Por último, se debe apuntar que en el sector rural, las familias con jefe ocupado en trabajos agrícolas muestran baja disposición a cambiar el uso de las remesas. A este respecto conviene recordar que este grupo, según la encuesta, es el que las ha canalizado mayormente hacia la inversión, y que dentro de las opciones consideradas en la pregunta no se incluyó la compra de tierra para cultivo.

Los resultados obtenidos no permiten identificar con exactitud los factores que estimulan la disposición a la inversión en general, ni tampoco en sus opciones específicas. Sin embargo, son notorias la mayor predisposición a invertir de los trabajadores agrícolas, la de las familias con jefe ocupado por cuenta propia para poner o ampliar un negocio, y el de las familias de jefe femenino por poner un negocio o asociarse para mejorar la recepción de las remesas. Asimismo, entre estas últimas se notó un mayor interés por comprar maquinaria o equipo.

En el estudio se investigó el grado de interés por utilizar las remesas con fines de ahorro. Los resultados muestran una discrepancia entre el deseo de ahorro y ahorro efectuado. Por ejemplo, cuando se indagó el uso de la remesa, menos de 2% de las familias urbanas señalaron como destino principal el ahorro. Sin embargo, cuando se preguntó acerca del interés en usar el dinero de las remesas para ahorro en instituciones bancarias el porcentaje sube hasta 27% para las familias urbanas y a 18.1% en las familias rurales (véase cuadro 38).

Las respuestas revelan una disposición de las familias a ahorrar a partir de que se cubran las necesidades diarias. Se observa que las familias tienen disposición por lo que podría considerarse un ahorro programado, en donde el ahorro sería destinado a ciertos gastos futuros. En cerca del 15% de las familias se observó mucho interés por ahorrar en asociación con otras familias de la comunidad. El que este interés sea un poco mayor entre las familias urbano marginales se atribuye a que se encuentran en zonas con mayor presencia de organizaciones comunitarias.

En general, hay mayor predisposición al ahorro entre los hogares urbanos con jefe masculino. La relación se invierte en las familias rurales, aunque se observa una menor disposición al ahorro que en las familias urbanas. Entre las familias urbano pobres, la mayor disposición al ahorro se registra entre quienes tienen jefe que labora por cuenta propia. El interés por el ahorro asociativo o en préstamos para obras comunales es bajo entre las familias urbanas cuyo jefe es asalariado. En las familias rurales con jefe dedicado a actividades del hogar se presenta la mayor disposición al ahorro en un banco (véase cuadro 39).

En general, se puede afirmar, que los resultados muestran que las familias pobres siguen comportamientos económicos tendientes más a satisfacer sus necesidades básicas, y menos a la obtención de ganancias. Como no se orientan a la acumulación es difícil introducir objetivos como ganancias o negocios en sus comportamientos. En ese sentido, parecen poco favorables las expectativas en torno a la reorientación de sus gastos a inversiones productivas, dados sus escasos niveles de ingresos y ahorros. Cabe recordar

que los gastos para comprar o mejorar la vivienda no son una forma de uso de las remesas que aumente los ingresos familiares en el futuro. Es importante que por lo menos 1 de cada 10 receptores está dispuesto a cambiar el uso de las remesas hacia destinos distintos que los del consumo inmediato.

V. EVALUACION DE MEDIDAS PARA ESTIMULAR EL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES ENTRE LOS POBRES

Como se señaló en el capítulo anterior, son relativamente pocos los hogares de escasos recursos que han desarrollado actividades productivas con las remesas. La precariedad de sus condiciones económicas dificulta la canalización de remesas a proyectos productivos. No obstante, buscar formas de lograrla cobra fuerza dado el interés que existe en un porcentaje significativo de receptores de remesas por comenzar algunas inversiones, en pequeña escala.

Conviene diferenciar dos grupos objetivo de posibles medidas y acciones:

i) los remitentes en Estados Unidos y ii) las familias pobres receptoras de remesas en El Salvador. Partiendo de lo anterior, para evaluar las medidas que estimulen el uso productivo de las remesas en los estratos de bajos ingresos hay que tomar en consideración los siguientes aspectos:

ii) La diversidad, dispersión y atomización de la población receptora de remesas;

iii) Las barreras a la entrada del sector informal, que limitan la obtención de capacidad empresarial y la transformación de los participantes en microempresarios;

iv) El costo del crédito y la racionalidad de los intermediarios financieros;

v) La escasa capacidad de ahorro de los receptores y su falta de experiencia en el manejo de créditos para fines productivos;

vi) La necesidad de considerar como uso productivo el desarrollo de actividades de carácter mercantil y el fomento del ahorro, y

vii) La conveniencia de contar con organizaciones de fomento que reúnan experiencia y especialización reconocida en el manejo de programas de apoyo productivo.

No se pretende desarrollar con profundidad cada uno de estos aspectos, sino concentrarse en los que tienen implicaciones directas para la formulación de políticas que estimulen la reasignación de las remesas hacia usos productivos. Inicialmente, se consideran los límites a la inversión productiva de las remesas y después se señalan las condiciones que posibilitarían su orientación a usos diferentes al consumo.

1. Obstáculos a la inversión productiva de las remesas por las familias receptoras

Un primer y principal obstáculo para la inversión productiva de las remesas es la falta de una práctica inversionista, independiente entre sus receptores. Esta carencia dificulta la canalización de las remesas a través de organizaciones, sea porque el receptor no pertenece a ellas o porque no

gozan de la confianza y estabilidad requeridas, por ejemplo para captar depósitos.

Asimismo, la diversidad de los receptores es un obstáculo adicional. Su ubicación territorial es dispersa, y las actividades de los jefes de familias receptoras no son las mismas. Su atomización se refleja en bajos grados de participaciones asociativas.

En este sentido, el potencial de las organizaciones socioeconómicas locales para promover inversiones es limitada, aunque no inexistente. En consecuencia, la reorientación productiva de las remesas se debe fundamentar sobre todo en las prácticas y actitudes individualistas existentes.

Ahora bien, las principales opciones y prácticas de inversión para los hogares pobres se realizan dentro del sector informal de la economía. Sin embargo, la inserción o fortalecimiento de actividades informales tienen barreras en materia de capital inicial, y de conocimientos específicos, que constituyen obstáculos para la creación de unidades productivas en que el propietario sea también productor directo. Además, la absorción de mano de obra por el sector informal es limitada. Su demanda depende del nivel global de actividad económica en la medida en que las unidades informales interactúan con las formales en el mercado de bienes finales. De ahí que, en última instancia, el ritmo de creación de unidades productivas informales está condicionado limitado por la expansión de la demanda interna global, a menos que se orienten a la exportación o ganen porciones de mercado a las unidades formales.

En el caso de las familias con jefes de hogar ocupados por cuenta propia hay más posibilidades de uso productivo de las remesas por medio de su reinversión en los negocios ya existentes. En estos casos, las limitaciones están dadas por las condiciones de acumulación restringidas de estos negocios, derivadas de su acceso al capital y de los espacios de mercado en que actúan. Así, la inversión dependerá en gran medida de la percepción que tengan los productores acerca de la expansión del mercado.

Lo anterior no niega la posibilidad de inversión de las remesas. Tan sólo señala las limitaciones para reciclarlas en el sector de pequeños negocios. Al respecto habría que mencionar que estudios anteriores han detectado que la existencia previa de pequeños negocios impulsa un mayor uso productivo de las remesas.

Existen limitaciones para que los individuos se transformen espontáneamente en microempresarios por un aumento del ingreso familiar, sobre todo si se requiere una sustitución entre ocupaciones. De todas formas, en la mayoría de casos las remesas por sí mismas no aseguran el capital necesario para un nuevo negocio. Luego, su uso potencialmente productivo depende de la obtención de créditos con intermediarios financieros.

En ese orden, es necesario aceptar que la intermediación financiera no se guía por criterios sociales. Las instituciones financieras deben salvaguardar su patrimonio y mantener su solvencia. Sus ingresos dependen, entre otras cosas, de la capacidad de minimizar riesgos asociados al otorgamiento de préstamos con garantías adecuadas. Esta forma de

funcionamiento de las agencias intermediarias es una restricción adicional. En general, las familias pobres que buscan comenzar un negocio con el apoyo de las remesas son consideradas como un grupo de mayor riesgo que el de microempresarios ya establecidos, por su carencia de garantías patrimoniales suficientes y de experiencia comprobada en la actividad que desean emprender. Evidentemente, se pueden diseñar esquemas institucionales para superar estas restricciones, no obstante, es necesario preguntarse si conviene privilegiar en materia crediticia a este grupo y segmentar el mercado del crédito en función de una hipotética inversión productiva de las remesas.

No se pretende dar respuesta a las cuestiones anteriores, pero se busca dejar constancia de que desde el momento en que la familia receptora requiere crédito para inversión, sus posibilidades se restringen por la incorporación de los intereses de las instituciones intermediarias.

Las organizaciones que podrían asumir la promoción y puesta en práctica de un programa para potenciar la reasignación productiva de las remesas, idealmente, deberían tener las siguientes características:

- i) Vínculos con la población de bajos ingresos a través de actividades económicas y sociales;
- ii) Experiencia reconocida en actividades económicas y financieras;
- iii) Relaciones con el Estado o con organismos internacionales que garanticen los apoyos jurídicos, políticos y económicos necesarios;
- iv) Base institucional organizada;
- v) Presencia nacional, en especial en regiones con población receptora de remesas;
- vi) Rentabilidad económica, y
- vii) Capacidad de desarrollar entre ellas formas superiores de integración y cooperación.

Se considera que las primeras tres son las más importantes. En general, toda organización que las reúna será adecuada para los fines buscados. Es pertinente destacar también que estas organizaciones, en la medida que traten con las familias receptoras, tendrán un contacto privilegiado con mujeres que como jefas de familia administran su ingreso. La alta participación de las mujeres en las decisiones de gasto registrada entre las familias receptoras, junto con la mayor propensión femenina a pedir prestado a cooperativas, hacen factible que los programas de apoyo recomendados favorezcan, prioritariamente, a las mujeres de escasos recursos.

## 2. Condiciones para estimular la reasignación productiva de las remesas entre las familias receptoras.

La propuesta que se hace a continuación para estimular el uso productivo de las remesas es conservadora en el sentido de que se fundamenta en un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada de apoyo a pequeños proyectos

productivos y no pretende una reestructuración profunda de la misma. La justificación de este enfoque se apoya, por un lado, en que la encuesta señaló una disposición actual baja por la inversión, una marcada diferencia entre los usos deseados y los actuales de las remesas, y una escasa capacidad de ahorro entre las familias receptoras. Por otro lado, se sustenta en el convencimiento de que, desde la perspectiva de las instituciones relevantes ligadas al sector informal, el financiamiento de proyectos productivos de los receptores de remesas es igual que el de los pequeños productores informales ya establecidos. De hecho, la concesión de financiamientos a los receptores de remesas implicaría mayor riesgo pues se trata de un programa de creación de pequeños productores.

A fin de aprovechar la experiencia y la capacidad instalada en el país en materia de atención crediticia a la microempresa, se seleccionaron algunas instituciones que cumplen los requisitos señalados, para explorar las modalidades de fomento a la microempresa y su disposición a cooperar en un programa de apoyo financiero a las familias receptoras de remesas. Las instituciones seleccionadas fueron: la Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO), la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES), y el Banco Salvadoreño.

Estas instituciones han alcanzado importantes niveles de desarrollo, cobertura y eficiencia, en materia de asistencia a la microempresa. FEDECREDITO constituye la institución intermediaria con más experiencia en la asistencia crediticia a sectores que no son sujetos tradicionales de crédito, tanto a nivel rural como a nivel urbano. FEDECACES es la organización financiera no gubernamental con mayor experiencia en materia de apoyo financiero cooperativo, y mayor cobertura territorial. El Banco Salvadoreño es uno de los pocos bancos comerciales con experiencia y capacidad de atención a la microempresa.

Si bien, en general, se considera que el crédito a los microempresarios es de baja rentabilidad y alto riesgo, para FEDECACES dicho riesgo es normal, dado su carácter de organización matriz de asociaciones cooperativas que exigen la pertenencia del usuario para el otorgamiento de préstamos. Las dos instituciones restantes señalan que la falta de capacitación del usuario en el manejo de créditos y la fragilidad financiera de las unidades microeconómicas disminuyen su capacidad de pago e inciden en los costos operativos.

Lo anterior hace que la experiencia del demandante y la rentabilidad de la colocación se vuelvan criterios fundamentales. Así, para el otorgamiento del crédito es necesario comprobar dicha experiencia en el oficio, y en su calidad de microempresario. En las instituciones de fomento predomina el criterio de la experiencia y en los bancos el de rentabilidad. Eventualmente pueden considerarse criterios adicionales como la pertenencia a la asociación cooperativa, la existencia de compensación líquida, o la experiencia institucional positiva.

En cuanto al apoyo financiero a la creación de nuevos negocios, se determinó la existencia de una disposición institucional al financiamiento de proyectos nuevos. Sin embargo, para el Banco Salvadoreño la disposición es excepcional y debería ser respaldada por un fondo de garantía. Aun así, se exige en todos los casos el conocimiento del oficio.

Entre las garantías exigidas, las instituciones se inclinan por las fiduciarias solidarias, y en segundo lugar, por las hipotecarias. Dicha preferencia se basa en las dificultades de realización en el mercado de las garantías patrimoniales ofrecidas por los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia, y en el alto grado de migración.

Las instituciones mencionadas están dispuestas a trabajar con familias receptoras de remesas como usuarias de las líneas de crédito a microempresas, pero bajo sus respectivas modalidades de funcionamiento. Esto implica que no tienen interés en desarrollar políticas preferenciales de estímulo al ahorro o a la inversión en estas familias. Su criterio básico es no excluirlas como usuarios pero tampoco segmentar carteras en función de características individuales o personales. Adicionalmente, FEDECACES señaló que, dada la falta de experiencia en el manejo de crédito por parte de ese grupo, sería más conveniente fomentarles el ahorro programado.

Estos señalamientos refuerzan la opinión de no violentar la estructura institucional de crédito a la microempresa en aras de fomentar la inversión de un grupo específico. Desde ese punto de vista, las medidas reforzarían la desigualdad en el acceso al capital. La realización de nuevas formas crediticias destinadas a impulsar una mayor equidad en el acceso al capital debería centrarse en la atención integral del sector informal, es decir, tener a la microempresa como eje de sus líneas de acción. De tal manera que el fundamento de estas nuevas opciones sería la masificación del acceso al crédito productivo para los microempresarios y el apoyo para superar las restricciones que enfrentan. Un sistema de crédito de este tipo no sería restrictivo y promovería la capacidad individual y colectiva de los microempresarios, existentes y potenciales, para administrar asociativamente programas de ahorro, garantía y crédito.

Así, el esquema propuesto se basa más que en el desarrollo de líneas de crédito preferencial a los receptores de remesas, en un programa agresivo de promoción del desarrollo comunal y de la organización asociativa de las familias receptoras de remesas y los microempresarios locales. El programa no estaría restringido a los receptores de remesas, a pesar de que ellos serían el principal objetivo de la institución, y tendría como modelo el esquema de ahorro y crédito cooperativo. Dadas las diferencias entre las instituciones de apoyo a la microempresa, el esquema deberá ser concebido para capacitar y promover a los usuarios de crédito que se asocien para obtenerlo. Así, los usuarios se capacitarían en el manejo de créditos dentro del sistema y luego pasarían a otras instituciones financieras con el respaldo de su historia crediticia adquirida.

La base del programa estará constituida por organizaciones que por su experiencia y trayectoria previas en el desarrollo cooperativo de actividades productivas o crediticias se conviertan en promotoras eficientes de proyectos productivos entre familias pobres. Aquellas instituciones que en los últimos años han colaborado con la acción social de las mujeres y que, en

particular, han impulsado estrategias de producción y elevación del nivel de vida serán importantes para poner en práctica el programa. <sup>2/</sup>

La filosofía que inspira este enfoque es que la mejor forma de comenzar el uso productivo de las remesas es estimular el ahorro en los receptores, y que la mejor promoción del ahorro y el mejor ahorro es el que se capitaliza y utiliza como apalancamiento crediticio. Esto, porque el ahorro de un grupo en particular no puede ni debe ser promocionado con tasas de interés preferenciales que rompan con el principio de equidad de a igual ahorro igual rendimiento. Ni tampoco estableciendo cuentas en dólares, que dada la escasez de divisas y la no segmentación de los depositantes, empujarían rápidamente hacia la dolarización de la economía.

De acuerdo a lo anterior, la propuesta que se hace puede ser representada por el Diagrama 1. En este esquema, el organismo promotor matriz cumpliría las funciones principales siguientes respecto a las organizaciones locales susceptibles de transformarse en asociaciones de ahorro y crédito.

i) Promover la articulación de las familias receptoras (y de microempresarios en general) en torno a las organizaciones de carácter local o de producción que sirvan como asociaciones de ahorro familiar y de concesión de créditos al sector informal;

ii) Gestionar y canalizar créditos a las asociaciones intermediarias para su funcionamiento y velar por su recuperación mediante las divisas que captan de las familias receptoras y dándoles una adecuada y permanente supervisión de sus carteras;

iii) Capacitar y prestar asistencia a las asociaciones intermediarias en materia de gestión de los recursos: evaluación de créditos, seguimiento, recuperación y evaluación de cartera, y movilización e inversión de sus ahorros;

iv) Abrir cuentas de ahorro de las asociaciones y concederles avales o fondos de garantía para respaldar la demanda de créditos de las asociaciones ante instituciones financieras bancarias, y

v) Contratar organizaciones de promoción social y de asistencia técnica que desarrollen una amplia labor de capacitación gerencial y empresarial entre los usuarios potenciales de crédito y den asesoría para el diseño de pequeños proyectos productivos y el manejo de sus financiamientos, así como para la concreción de formas de ahorro programado.

Respecto a las funciones de la organización matriz en relación al Banco Central de Reserva y a los organismos internacionales no gubernamentales deben destacarse las siguientes.

---

<sup>2/</sup> Véase la lista anexa de organizaciones no gubernamentales que fomentan actividades productivas entre las mujeres de escasos recursos.

i) Obtención de una línea de crédito del Banco Central de Reserva a cuenta de las divisas captadas por las asociaciones de las que reciben las familias receptoras;

ii) Recuperación del crédito concedido por medio de la canalización de las divisas captadas por las asociaciones de ahorro y crédito, y

iii) Establecimiento de un fideicomiso con fondos transferidos por organismos internacionales no gubernamentales como garantía de los recursos otorgados por el Banco Central y para financiar la promoción de asociaciones y la capacitación de potenciales usuarios de crédito.

Las funciones del organismo promotor girarían en torno a la creación y respaldo financiero de las asociaciones de ahorro familiar y crédito al sector informal. Estas se encargarían de:

i) Promover entre sus socios receptores de remesas un ahorro programado para gastos de consumo duradero y un ahorro capitalizable como aportaciones a las asociaciones para proyectos productivos;

ii) Captar ahorros de socios no receptores mediante programas específicos que contribuyan a financiar su consumo y favorezcan su participación futura en proyectos productivos;

iii) Atender de manera prioritaria el ahorro para financiar gastos de consumo de las familias lideradas por mujeres, considerando la mayor atención que éstas les prestan a los rubros de vivienda, educación y salud;

iv) Evaluar las demandas de crédito, y otorgar préstamos de acuerdo a criterios financieros que protejan su patrimonio y garanticen su recuperación;

v) Analizar periódicamente las colocaciones, la recuperación, la morosidad, la cartera vencida, y la evolución de los ahorros e informar a la organización matriz;

vi) Desarrollar políticas de adscripción de nuevos socios prestando especial atención a los receptores de remesas;

vii) Establecer las garantías adecuadas para cada préstamo y mantener una actitud de cobranza agresiva y efectiva con el fin de asegurar el retorno de los recursos económicos;

viii) Exigir visitas de supervisión por parte de las organizaciones de promoción social y asistencia técnica para aquellos asociados que manejen créditos productivos, y

ix) Solicitar asesoría específica para aquellos proyectos productivos o microempresas destinados a mejorar las condiciones de vida de las mujeres pobres.

Es necesario señalar que el ingreso o pertenencia a la asociación no deberá calificar automáticamente al asociado como sujeto de crédito. Se sugieren tres requisitos que debe satisfacer el demandante de crédito:

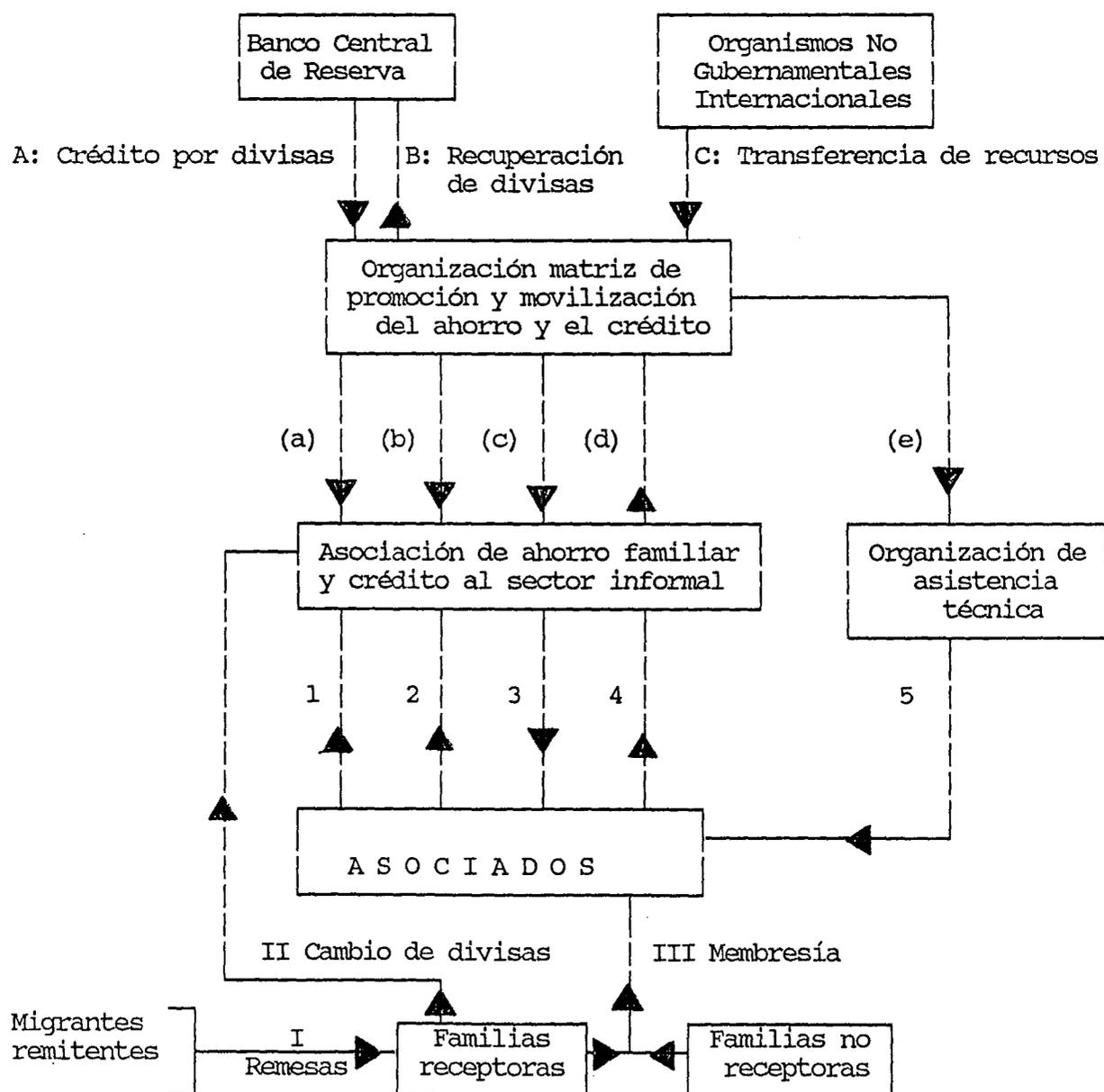
i) experiencia en el oficio, ii) monto dado de ahorro efectuado por el sujeto que permita el endeudamiento requerido, y iii) que el proyecto propuesto genere capacidad de pago del préstamo.

Las organizaciones de promoción social y de asistencia técnica que contrate la organización matriz se encargarán de apoyar a los pequeños productores en la evaluación de los perfiles de mercado para los proyectos productivos, asesorar en materia de diseño de productos considerando, en particular, sus ciclos de vida en el mercado, capacitar técnicamente y en gestión empresarial a los microempresarios y fomentar una adecuación tecnológica acorde con las necesidades. Estas organizaciones prestarán atención privilegiada a los proyectos propuestos y conducidos por mujeres para proporcionarles una capacitación específica.

Finalmente, se debe señalar que si bien este programa se ha diseñado para promover las inversiones productivas de las familias receptoras, su principal indicador de éxito sería el aumento de sus ahorros capitalizables, sin importar que los proyectos productivos sean desarrollados por ellas mismas o por microempresarios de familias no receptoras. En definitiva, lo importante es el aumento de la proporción de activos líquidos de que dispongan las asociaciones para ser usados, rápida y efectivamente, en inversiones de familias pobres.

DIAGRAMA 1

ESQUEMA DE LA ORGANIZACION PROPUESTA PARA APOYAR EL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS



Nota: Ver referencias de (a) - (e) y 1 - 5 en las siguientes páginas.

Relaciones entre:

- Remitentes, familias receptoras y no receptoras, socios o asociados y la asociación de ahorro y crédito

- I. Envío de remesas por los remitentes a sus familias
- II. Cambio de las divisas recibidas en la asociación de ahorro y crédito
- III. Participación de los integrantes de las familias pobres como socios o miembros de las asociaciones para participar en programas de ahorro y crédito
  1. Desarrollo y promoción de programas de ahorro de remesas entre familias receptoras: seguridad en la colocación, facilidades cambiarias, garantía crediticia.
  2. Promoción del ahorro entre microempresarios y otros no receptores.
  3. Evaluación de proyectos productivos y concesión de créditos de apoyo a negocios familiares, a trabajadores por cuenta propia o a microempresarios de los estratos pobres.
  4. Cobranza y recuperación de los créditos concedidos en los plazos y según las formas estipuladas.
  5. Capacitación en el diseño y operación de pequeños proyectos productivos y en el manejo de sus financiamientos así como en el fomento del ahorro.

- Asociación de ahorro y crédito, organización de capacitación y organización matriz

- a) Promoción, fomento y desarrollo de asociaciones de ahorro familiar y crédito al sector informal entre los grupos pobres con alta presencia de familias receptoras de remesas.
- b) Concesión de créditos a las asociaciones para que sean recuperados mediante las divisas que captan y para su funcionamiento.
- c) Supervisión y asesoría en el manejo de las carteras de crédito y en la movilización de fondos.
- d) Apertura en la organización matriz y por parte de las asociaciones de cuentas de ahorro e integración de fondos de garantía crediticia en divisas y en moneda nacional.
- e) Contratación por parte de la matriz de organizaciones de promoción social y de asistencia técnica para la capacitación en el diseño de proyectos productivos, el manejo de financiamientos y el fomento del ahorro entre los miembros de las asociaciones de ahorro y crédito.

- Organización matriz, Banco Central de Reserva y Organismos no gubernamentales internacionales

A. Otorgamiento por el Banco Central de Reserva de una línea de crédito para compensar la captación de divisas realizada a través de las asociaciones.

B. Recuperación del crédito concedido mediante las divisas captadas por las asociaciones.

C. Transferencia de recursos por parte de organismos no gubernamentales internacionales para integrar fondos de garantía y financiamientos para la promoción de asociaciones y para la capacitación.

## BIBLIOGRAFIA

Banco Central de Reserva de El Salvador (1989), "El Salvador: algunas consideraciones sobre la metodología para la estimación de las transferencias unilaterales privadas y su trimestralización", San Salvador (mimeo).

Briones, C. (1990), Informalidad urbana y mercados laborales: características básicas del empleo informal en El Gran San Salvador, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Guatemala.

Centro de Información y Apoyo a la Investigación (1990), Cifras económico sociales, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador (mimeo).

Cayatte, J.L. (1989), Economie du Travail, Ed. Dalloz, París.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1990), "Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe: El Salvador", LC/MEX/L 139.

Gallardo, M. y J. López (1986), Centroamérica: la crisis en cifras, Instituto de Investigaciones de Centroamérica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, San José, Costa Rica.

Fox, J. (1988), Macroeconomic Effects of U.S. Aid to El Salvador (mimeo).

Funkhouser, E. (1990), "Mass Emigration, Remittances and Economic Adjustment: The Case of El Salvador in the 1980's", NBER Conference on Immigration, Cancun, México, enero.

Ministerio de Planificación (1985), Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, El Salvador.

Montes, S. (1987), Salvadoreños refugiados en los Estados Unidos, San Salvador, UCA-Editores.

Montes, S. (1988), Impacto de la migración de salvadoreños a los Estados Unidos, el envío de remesas y consecuencias en la estructura familiar y el papel de la mujer, Documento elaborado para la Comisión Económica para América Latina (mimeo).

Montes, S. (1989), Las remesas de los salvadoreños a los Estados Unidos (mimeo).

Montes, S. y J.J. García (1988), Salvadorean Migration to the United States: An Exploratory Study, Georgetown University, Washington.

Pérez Sáinz, J.P. (1989), Respuestas silenciosas: proletarización urbana y reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina, Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela.

Russell, S. (1986), "Remittances from International Migration: A Review in Perspective", World Development, Vol.14, No.6.

Trigueros, A. et al (1990), "Los factores externos en el crecimiento económico de El Salvador durante 1962-1988: evidencia empírica con un modelo macroeconómico", Tesis de licenciatura, Universidad Centroamericana Jose Simeón Cañas, San Salvador.

Webb, R. et al (1988), "El Salvador: Income, Employment, and Social Indicators: Changes over 1975-1985", Washington (mimeo).

Anexo I**INSTITUCIONES SELECCIONADAS QUE TRABAJAN CON LA MUJER**

1. Asociación de mujeres campesinas salvadoreñas
2. Asociación para la organización empresarial femenina de El Salvador
3. Asociación Salvadoreña de Promoción, Capacitación y Desarrollo
4. Centro de Estudios de la Mujer "Norma Virginia Guirola de Herrera" - CEMUJER
5. Centro de Estudios Feministas
6. Centro de Reorientación Familiar y Comunitaria - CREFAC
7. Comité Femenino Magisterial Salvadoreño - COFEMS
8. Coordinadora Nacional de la Mujer Salvadoreña - CONAMUS
9. Fundación de la Mujer - FUDEM
10. Fundación Salvadoreña de Desarrollo y Vivienda Mínima - FUNDASAL
11. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo de la Mujer y el Niño - FUNDEMUN
12. Instituto de Investigación, Capacitación y Desarrollo de la Mujer "Norma Virginia Guirola de Herrera" - IMU
13. Movimiento de Mujeres de la Universidad de El Salvador - MUJES
14. Movimiento Salvadoreño de Mujeres
15. Oficina de la mujer campesina, Ministerio de Agricultura y Ganadería
16. Programa de Promoción de la Mujer
17. Sociedad de Mujeres
18. Unidad de la Mujer - CENITEC
19. Unidad de la Mujer - Secretaría Nacional de la Familia

Anexo II

Información Estadística

Cuadro 1  
 EL SALVADOR: DISTRIBUCION DE LA ENCUESTA POR ZONAS Y DEPARTAMENTOS  
 (Número de familias)

Zonas	Total	Santa Ana	San Miguel	La Libertad	San Salvador	San Vicente
<u>Total</u>	<u>514</u>	<u>120</u>	<u>85</u>	<u>36</u>	<u>267</u>	<u>6</u>
Familias con remesas						
Urbana pobre	160	31	28	—	101	—
Urbana marginal	174	27	20	8	119	—
Rural	84	41	23	16	—	4
Familias sin remesas						
Urbana pobre	40	9	5	—	26	—
Urbana marginal	35	4	3	7	21	—
Rural	21	8	6	5	—	2

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 2

EL SALVADOR: CARACTERISTICAS SELECCIONADAS DE LAS ZONAS DE LA ENCUESTA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Calles				
De tierra o grava	59.4	5.5	92.8	96.2
De piedra o adoquín	8.4	18.5	1.4	2.9
De asfalto o cemento	31.4	74.5	5.3	0.9
Sin datos	0.8	1.5	0.5	-
Tiene red de tuberías de agua potable	69.8	94.5	64.6	32.4
Viviendas				
Con corrales para animales	30.4	10.5	32.5	64.8
Con parcelas para cultivo	12.8	-	15.8	31.4

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 3

EL SALVADOR: CARACTERISTICAS SELECCIONADAS DE LAS VIVIENDAS POR ZONA  
(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Hay alumbrado eléctrico	79.8	98.0	70.8	62.8
Tienen agua potable	49.8	90.5	23.9	23.8
Tienen cocina (separada de dormitorio)	83.1	92.5	74.2	82.9
Número de cuartos usados para dormir (promedio)	1.67	2.05	1.35	1.61
Tipo de la vivienda				
Material duradero	53.3	98.5	6.70	60.9
Material perecedero	39.0	-	92.8	4.8
Rancho	6.7	-	-	33.3

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 4  
EL SALVADOR: BALANCE DE PAGOS  
(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 <sup>a/</sup>	1988 <sup>a/</sup>	1989
Balance comercial y de servicios	-18.2	-310.8	-324.0	-299.3	-360.0	-372.0	-266.4	-434.0	-457.0	-648.0
Exportaciones	1 215.4	924.3	822.0	895.8	894.0	906.0	1 023.1	900.0	888.0	785.0
Bienes	1 075.3	798.1	704.0	757.9	726.0	679.0	777.9	591.0	609.0	497.0
Café	615.2	452.6	402.6	402.3	442.8	464.0	547.0	351.5	358.0	230.0
Importaciones	1 170.3	1 160.9	1 041.0	1 074.1	1 153.0	1 184.0	1 180.9	1 212.0	1 224.0	1 312.0
Servicio de factores	-63.3	-74.2	-105.0	-121.0	-101.0	-94.0	-108.6	-122.0	-121.0	-121.0
Transferencias unilaterales	48.8	60.2	171.0	271.0	308.0	343.0	383.3	572.0	509.0	519.0
Privadas	17.3	39.1	52.0	97.0	118.0	129.0	149.6	201.0	226.0	242.0
Oficiales	31.5	21.1	119.0	174.0	190.0	214.0	233.7	371.0	283.0	277.0
Capital de largo plazo	174.3	185.5	189.0	317.0	84.0	99.0	66.2	-38.0	15.0	138.0
Errores y omisiones <sup>b/</sup>	-279.7	15.9	-66.0	-265.5	-24.0	-44.0	-138.6	-151.0	-3.0	-71.0
Balance global <sup>c/</sup>	-74.8	-49.2	-30.0	23.2	8.0	26.0	44.5	-51.0	64.0	-62.0
Variación total de reservas	-69.1	-42.6	-27.0	39.0	19.0	2.7	32.5	-51.0	64.0	-62.0

Fuente: CEPAL, *Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1989, El Salvador* (LC/MEX/L.139), 26 de noviembre de 1990.

a/ Cifras preliminares.

b/ Incluye capital de corto plazo.

c/ Es igual a la variación total de reservas más asientos de contrapartida.

Cuadro 5

EL SALVADOR: ESTIMACIONES OFICIALES DE  
EMIGRANTES EN LOS ESTADOS UNIDOS  
Y REMESAS INTERNACIONALES

	Salvadoreños en los Estados Unidos (miles)		Remesas (millones de dólares)
	Total	Incremento	
1980	215.1	50.4	59.6
1981	272.3	57.2	74.7
1982	333.8	61.5	87.3
1983	395.9	62.1	97.0
1984	453.7	57.8	121.4
1985	501.8	48.1	101.9
1986	534.9	33.1	134.4
1987	548.8	13.9	168.7

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador,  
1989.

Cuadro 6

EL SALVADOR: EMIGRANTES EN LOS ESTADOS UNIDOS  
Y REMESAS INTERNACIONALES

	Salvadoreños en los Estados Unidos (miles) Total	Remesas (millones de dólares)	Transferencias unilaterales corregidas (millones de dólares)
1980	170.0	73.8	105.3
1981	246.1	114.3	135.4
1982	355.4	169.7	288.7
1983	417.1	201.3	375.3
1984	464.0	263.6	453.6
1985	507.5	231.5	445.5
1986	551.9	306.7	540.4
1987	577.4	451.1	822.1
1988	638.9	795.3	1 078.3
1989	690.2	759.4	1 036.4

Fuente: Estimaciones propias.

Cuadro 7

## EL SALVADOR: REMESAS INTERNACIONALES. INDICADORES SELECCIONADOS

(Porcentajes)

	Producto interno bruto	Ingreso nacional	Exportaciones <sup>a/</sup>	Importaciones <sup>a/</sup>	Servicio deuda	Déficit comercial <sup>b/</sup>
1980	2.3	2.6	6.1	6.3	18.5	405.5
1981	4.3	5.0	12.4	9.8	36.2	36.8
1982	6.6	7.7	20.6	16.3	44.3	52.4
1983	8.5	9.9	22.5	18.7	69.2	67.3
1984	9.1	10.7	29.5	22.9	54.0	73.2
1985	9.2	10.9	25.6	19.5	51.1	62.2
1986	8.8	10.6	30.0	26.0	61.2	115.1
1987	10.6	12.3	50.1	37.2	104.7	103.9
1988	15.2	17.5	89.6	65.0	190.1	174.0
1989	15.0	17.0	96.7	57.8	329.5	117.2

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990, del Banco Central de Reserva de El Salvador y del cuadro 4.

Nota: Los porcentajes representan el monto de las remesas como proporción de las variables seleccionadas.

a/ Incluye bienes y servicios.

b/ Déficit del balance comercial y de servicios (cuadro 4).

Cuadro 8

EL SALVADOR: INCREMENTO EN EL INGRESO NACIONAL  
POR LAS REMESAS

(Millones de colones de 1962)

	Total	Efectos	
		Directo	Indirecto
1980	114.9	74.4	40.5
1981	191.0	129.9	61.1
1982	277.1	188.6	88.5
1983	344.3	242.8	101.5
1984	396.5	266.2	130.3
1985	754.5	275.5	479.0
1986	455.8	265.5	190.3
1987	514.7	326.9	187.8
1988	794.1	479.3	314.8
1989	884.5	477.5	407.0

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 9

EL SALVADOR: REMESAS FAMILIARES CAPTADAS  
POR EL SISTEMA FINANCIERO

	Remesas captadas (millones de dólares)	Porcentajes de captación
1981	7.0	6.1
1982	20.5	12.1
1983	11.2	5.6
1984	19.6	7.4
1985	11.7	5.1
1986	9.2	3.0
1987	14.5	3.2

Fuente: Para las remesas captadas, sobre la base de cifras del Banco Central de Reservas de El Salvador, y para los porcentajes de captación, con base en estimaciones del monto total de remesas internacionales. (Véase el cuadro 6.)

## Cuadro 10

EL SALVADOR: PRINCIPALES CASAS DE CAMBIO  
AUTORIZADAS AL 9 DE JULIO DE 1990

---

Respaldadas por Bancos

CORFINGE, S.A. de C.V.  
Mercado de Cambios, S.A. de C.V.  
Servicio Nacional de Cambios, S.A. de C.V.  
Operaciones Dinámicas, S.A. de C.V.  
Casa Cambiaria de Divisas, S.A. de C.V.  
Casa de Cambio Desarrollo, S.A. de C.V.

Respaldadas por los grandes cambistas

Multicambios, S.A. de C.V.  
INGOSALVA, S.A. de C.V.  
Cambios Dina, S.A. de C.V.  
Casa de Cambio León, S.A. de C.V. <sup>a/</sup>  
Casa de Cambio Gigante, S.A. de C.V. <sup>b/</sup>

---

Fuente: Banco Central de Reserva, Departamento  
de Control de Cambios, PROGRAMA SMC F53OR.

a/ Pertenece a los mismos accionistas del  
Courier "León Express".

b/ Pertenece a los mismos accionistas del  
Courier "Gigante Express".

## Cuadro 11

EL SALVADOR: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO, 1989-1990

(Colones por dólar)

	Oficial	<u>Bancario administrado</u>		Extrabancario
		I	II	
Septiembre 25, 1989	5	6.45	-	6.46
Noviembre 6, 1989	5	6.45	-	6.50
Noviembre 27, 1989	5	6.45	-	6.70
Diciembre 27, 1989	5	6.50	-	6.60
Enero 3, 1990	5	6.50	-	6.75
Enero 5, 1990	5	6.55	-	6.85
Enero 24, 1990	5	6.55	-	7.20
Enero 25, 1990	5	6.92	-	7.38
Marzo 12, 1990	5	6.92	-	8.00
Marzo 19, 1990	5	6.92	-	8.30
Marzo 20, 1990	5	6.92	7.78	8.50
Marzo 29, 1990	5	6.92	7.80	8.65

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1990.

Cuadro 12

EL SALVADOR: DISTRIBUCION DE LAS FAMILIAS SEGUN FORMAS DE  
RECEPCION Y CAMBIO DE REMESAS, POR ZONA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Formas de recepción de remesa				
Giro o cheque de banco	52.6	51.2	57.8	44.1
Money order	20.2	19.0	20.2	22.6
En efectivo	27.2	29.7	22.0	33.4
Están satisfechos con la forma de recepción	93.0	90.5	93.6	96.4
Dificultad para cambiar dólares				
En documento				
Ninguna	97.2	95.7	97.9	97.7
Alguna	2.8	4.3	2.1	2.3
En billete				
Ninguna	96.7	96.2	97.9	94.7
Alguna	3.3	3.8	2.1	5.3

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 13

EL SALVADOR: CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DE LAS FAMILIAS  
ENCUESTADAS POR ZONA Y GRUPO

(Porcentajes y promedios de las muestras respectivas)

Mayores	Sexo del jefe (%)		Número de miembros			
	Masculino	Femenino	Total	Menores de 15 años	De 15 a 60 años	de 60 años
Familias con remesas	52.5	47.5	5.2	2.1	2.7	0.4
Urbana pobre	53.8	46.2	4.8	1.9	2.5	0.4
Urbana marginal	47.4	52.6	5.3	2.2	2.8	0.4
Rural	60.7	39.3	5.7	2.3	3.0	0.4
Familias sin remesas	67.8	32.2	5.4	2.3	2.8	0.3
Urbana pobre	75.0	25.0	4.7	1.5	3.0	0.3
Urbana marginal	60.0	40.0	5.1	2.3	2.6	0.2
Rural	66.7	33.3	6.7	3.7	2.7	0.3

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta, Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 14

## EL SALVADOR: PARIENTES EN NORTEAMERICA Y REMESAS POR ZONA

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Parientes en Norteamérica (número promedio)	2.8	3.4	2.2	2.7
Parentesco con el jefe de familia <sup>a/</sup>				
Esposo o compañero	8.7	10.6	9.4	3.6
Hijos	40.6	36.5	39.3	51.2
Padre o madre	6.7	5.0	8.6	6.0
Hermanos	28.4	38.8	21.8	22.6
Otros	35.9	37.9	36.5	31.0
Tipo de ayuda enviada <sup>a/</sup>				
En dinero	100.0	100.0	100.0	100.0
En pasajes	5.5	8.1	4.0	3.6
En mercancías	56.9	65.0	49.4	57.1

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

<sup>a/</sup> Porcentajes de la muestra respectiva, por zona.

Cuadro 15

## EL SALVADOR: MIGRACION Y ORGANIZACION FAMILIAR, POR ZONA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Familias en que se reemplazó al jefe por haber emigrado	12.7	14.4	12.1	10.7
Parentesco del jefe actual con el anterior				
Esposo o compañero	52.9	56.5	59.1	33.2
Hijo	11.5	4.3	18.2	11.1
Padre o madre	10.5	-	9.1	33.3
Hermano	8.5	17.4	4.5	-
Otros	16.5	21.7	9.1	22.2
Sexo del jefe anterior				
Hombre	80.0	78.3	82.6	77.8
Mujer	20.0	21.7	17.4	22.2

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 16

EL SALVADOR: DISPOSICION A EMIGRAR EN LAS FAMILIAS  
QUE RECIBEN REMESAS, POR ZONA

(Promedios)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Miembros de la familia				
Total (1)	5.3	4.6	5.3	6.7
En edad de trabajar (2)	2.7	2.5	2.8	3.4
Número de parientes que emigró con pasajes pagados por parientes de afuera	0.03	0.06	0.03	-
Miembros que migrarían al extranjero si contaran con los medios para ello (3)	1.2	1.1	1.4	0.8
Tasas potenciales de migración (3/1)	0.23	0.29	0.26	0.14
(3/2)	0.44	0.44	0.50	0.24

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 17

EL SALVADOR: RECEPCION Y CONTROL DE LAS REMESAS EN LA  
FAMILIA, POR ZONA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Jefe de familia				
Recibe	66.3	67.5	66.7	63.1
Decide su uso	70.4	71.3	70.7	67.9
Esposo o compañero				
Recibe	14.8	13.7	13.8	19.1
Decide su uso	14.1	12.5	14.3	16.7
Padre o madre				
Recibe	5.8	6.3	5.2	6.0
Decide su uso	6.2	6.9	5.7	6.0
Hijos				
Recibe	4.8	3.8	5.7	4.8
Decide su uso	3.3	2.5	3.4	4.8
Hermanos				
Recibe	1.2	1.3	1.1	1.2
Decide su uso	1.2	1.3	1.1	1.2
Otros				
Recibe	7.2	7.5	7.5	6.0
Decide su uso	4.8	5.6	4.6	3.6

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 18

EL SALVADOR: REMESAS, MIGRACION Y CAMBIO DE RESIDENCIA, POR ZONA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Familias que no viven en el mismo lugar que antes de la migración de parientes	59.9	46.9	67.8	67.9
Antes vivían en:				
Campo	38.6	17.4	28.8	86.4
Ciudad	61.4	82.6	71.2	13.6
Localidad más pobre	76.4	73.0	69.5	94.4
Localidad más rica	23.6	27.0	30.5	5.6
Hubieran cambiado de vivienda sin la ayuda de las remesas a/	54.5	43.2	67.3	42.9

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

a/ Son porcentajes ajustados, calculados con base en el número de familias que cambió de domicilio después de la migración de parientes al exterior.

Cuadro 19

## EL SALVADOR: REMESAS Y DISPOSICION DEL INGRESO FAMILIAR POR LA MUJER

(Porcentajes)

	Todo	Más de la mitad	Menos de la mitad	De ninguna parte
<u>Parte del ingreso familiar del que disponen las mujeres</u>				
Familias con remesas	59.5	25.4	11.7	3.4
Urbana pobre	55.8	28.6	10.8	4.8
Urbana marginal	64.4	21.6	11.4	2.6
Rural	56.4	26.9	14.1	2.6
Familias sin remesas	37.2	30.0	26.4	6.4
Urbana pobre	31.6	36.8	29.0	2.6
Urbana marginal	44.1	29.4	20.6	5.9
Rural	33.3	19.0	33.3	14.4
		Más que antes	Igual que antes	Menos que antes
<u>Las remesas han hecho que las mujeres dispongan del ingreso familiar</u>				
Familias con remesas	36.0	61.0	3.0	
Urbana pobre	34.9	59.6	5.5	
Urbana marginal	38.6	58.2	3.2	
Rural	33.3	65.5	1.2	

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 20

EL SALVADOR: ASPECTOS SELECCIONADOS DE ACCESO DE LA MUJER AL  
CREDITO, POR GRUPO Y ZONA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
<u>Proporción de familias en que las mujeres han pedido prestado</u>				
Familias con remesas	25.0	29.1	23.5	20.6
Familias sin remesas	21.5	21.1	26.5	14.3
<u>Origen del préstamo</u>				
Familias con remesas				
Pariante o amigo	43.3	30.3	52.5	56.2
Cooperativa	29.8	35.0	23.7	31.2
Otro	26.9	34.9	23.7	12.5
Familias sin remesas				
Pariante o amigo	34.9	25.0	44.4	33.6
Cooperativa	19.3	-	22.2	66.4
Otro	45.8	75.0	33.4	-
<u>Razones de no pedir prestado</u>				
Familias con remesas				
No lo acostumbran		85.4	81.0	83.8
No quieren prestarles		5.9	3.5	4.2
No saben a quien pedir		4.8	10.5	6.7
No les permiten hacerlo		3.9	5.2	5.3

/Continúa

Cuadro 20 (conclusión)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Familias sin remesas				
No lo acostumbran	86.7	56.5	72.1	
No quieren prestarles	6.7	8.7	5.6	
No saben a quien pedir	6.7	21.8	16.7	
No les permiten hacerlo	-	13.1	5.6	

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 21

EL SALVADOR: INDICADORES BASICOS DE FUERZA DE TRABAJO  
E INGRESO FAMILIAR, POR ZONA

	Número de miembros familiares			Colones por mes	
	Total	En edad de trabajar a/	Ocupados	Ingreso familiar	Salario mínimo b/
Familias con remesas	5.3	2.7	1.6	1 107	
Urbana pobre	4.8	2.5	1.6	1 554 <sup>c/</sup>	600
Urbana marginal	5.3	2.8	1.5	852 <sup>c/</sup>	600
Rural	5.7	3.0	1.7	792 <sup>c/</sup>	330
Familias sin remesas	5.4	2.8	1.7	1 089	
Urbana pobre	4.7	3.0	1.9	1 676	600
Urbana marginal	5.1	2.6	1.5	651	600
Rural	6.7	2.7	1.5	687	330

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

a/ Miembros familiares entre 15 y 60 años.

b/ Media simple para zonas urbanas y media simple para tarifa general agropecuaria para zonas rurales.

c/ No incluye las remesas.

Cuadro 22

## EL SALVADOR: TASAS DE OCUPACION Y DE DEPENDENCIA, POR ZONA

	Dependencia económica		Ocupación c/
	Neta a/	No remunerada b/	
Familias con remesas	2.2	0.69	0.59
Urbana pobre	2.0	0.66	0.64
Urbana marginal	2.5	0.80	0.55
Rural	2.3	0.76	0.57
Familias sin remesas	2.2	0.65	0.61
Urbana pobre	1.5	0.57	0.63
Urbana marginal	2.4	0.73	0.58
Rural	3.4	0.80	0.56

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

a/ Total de miembros del hogar/miembros ocupados - 1.

b/ Miembros en edad de trabajar/miembros ocupados - 1.

c/ Miembros ocupados/miembros en edad de trabajar.

Cuadro 23  
 EL SALVADOR: ACTIVIDAD DEL JEFE DE FAMILIA, POR ZONA Y GRUPO  
 (Porcentajes)

			Actividad principal de los ocupados				
	Desocupado	Ocupado	Obrero o empleado	Trabaja por cuenta propia	Trabajador agrícola	Ama de casa	Otros
Familias con remesas	3.8	96.2	30.6	30.9	10.2	28.0	0.3
Urbana pobre	3.8	96.2	42.8	27.5	1.9	27.2	0.6
Urbana marginal	4.0	96.0	25.7	38.3	4.8	29.4	1.8
Rural	3.6	96.4	16.1	21.0	37.0	25.9	-
Familias sin remesas	3.1	96.9	38.8	26.8	15.1	16.1	3.2
Urbana pobre	2.5	97.5	61.5	25.6	2.6	7.7	2.6
Urbana marginal	5.7	94.3	27.3	36.3	15.2	18.1	3.1
Rural	-		14.3	14.3	38.0	28.6	4.8

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 24

EL SALVADOR: DISTRIBUCION DE LAS FAMILIAS SEGUN MONTO,  
PERIODICIDAD Y EPOCA DE MAYOR RECEPCION DE  
LAS REMESAS, POR ZONA

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Promedio mensual de las remesas por familia (dólares) <u>a/</u>	100.8	117.0	88.2	96.4
Familias según estrato de remesas (dólares al mes) <u>b/</u>				
11 - 50	24.8	15.4	33.2	25.0
51 - 100	38.7	39.1	33.5	48.8
101 - 200	29.1	35.3	29.5	16.7
201 - más	7.3	10.3	3.5	9.5
Familias según periodicidad de las remesas				
Al mes	32.0	32.7	36.4	21.4
Tres meses	31.2	32.7	24.3	42.9
Seis meses	23.2	25.0	21.4	23.8
Al año	13.6	9.6	17.9	11.9
Familias según época de mayor recepción				
Semana Santa	0.5	-	0.6	1.3
Fiesta local	1.4	1.9	1.1	1.3
Diciembre	29.5	28.5	31.6	26.9
Ninguna	68.6	69.6	66.7	70.5

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

- a/ El promedio mensual de las remesas se calculó con base en los intervalos que aparecen en la encuesta y no con los que se presentan en el cuadro. Si el cálculo se hubiese hecho con estos últimos, los promedios hubiesen resultado mayores.
- b/ Las marcas de clase que se usaron para calcular el promedio mensual fueron 25, 75, 150 y 300 respectivamente.

Cuadro 25

## EL SALVADOR: REMESAS E INGRESOS DE LAS FAMILIAS RECEPTORAS, POR ZONA

(Promedios mensuales estimados)

	Remesas		Ingreso familiar (colones)		Cociente seleccionado (porcentajes)	
	Dólares (1)	Colones (2) <sup>a/</sup>	Sin remesas (3)	Con remesas (4)	(2/3)	(2/4)
Familias receptoras	100.8	792	1 107	1 899	71.5	41.7
Urbana pobre	117.0	918	1 554	2 472	59.1	37.1
Urbana marginal	88.2	692	852	1 554	81.2	44.8
Rural	96.4	757	792	1 549	95.6	48.9

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

a/ El tipo de cambio utilizado para la conversión de dólares a colones fue de 7.85 colones por dólar.

Cuadro 26

EL SALVADOR: PROPORCION DE FAMILIAS QUE POSEE BIENES SELECCIONADOS, POR ZONA Y GRUPO

(Porcentajes)

	Vivienda			Posee alguno	Medios de transporte			Animales para crianza	Negocio o taller
	Propia	En compra	Personas por dormitorio <sup>a/</sup>		Auto	Carreta	Bicicleta		
Familias con remesas	64.1	28.0	3.0	12.4	45.0	10.9	44.1	20.0	15.8
Urbana pobre	54.4	39.6	2.2	13.8	53.8	-	46.2	6.6	17.6
Urbana marginal	65.5	20.1	3.7	6.3	44.4	-	55.6	20.6	13.2
Rural	79.8	22.4	3.0	22.6	35.3	29.4	35.3	44.3	17.9
Familias sin remesas	61.4	35.5	3.5	12.6	51.0	-	49.0	25.1	17.7
Urbana pobre	40.0	50.0	2.4	25.0	61.5	-	38.5	2.6	22.5
Urbana marginal	68.6	28.1	3.9	-	-	-	-	29.4	20.0
Rural	90.5	20.0	5.0	9.5	-	-	100.0	61.1	4.8

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Nota: Porcentajes ajustados de las muestras respectivas, tomando en cuenta sólo el número de respuestas válidas.

a/ Número promedio de personas por cuarto usado para dormir.

Cuadro 27

## EL SALVADOR: REMESAS Y SITUACION ECONOMICA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Las remesas han mejorado la situación económica de la familia en:				
Nada	13.1	15.6	12.6	9.6
Poco	56.6	53.1	55.7	65.1
Mucho	29.6	31.3	31.6	25.3
Familias con jefe hombre				
Nada	12.0	10.6	13.4	12.0
Poco	58.5	57.6	51.2	72.0
Mucho	29.5	31.8	35.4	16.0
Familias con jefe mujer				
Nada	14.7	21.9	12.1	6.1
Poco	54.2	47.9	59.3	54.3
Mucho	31.1	30.1	28.6	39.4

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 28

EL SALVADOR: INGRESOS MENSUALES SEGUN ACTIVIDAD DEL JEFE DE FAMILIA  
Y GRADO DE MEJORA POR REMESAS

(Porcentajes)

	Desocupado	Ocupación del jefe de familia				
		Obrero o empleado	Cuenta propia	Trabajador agrícola	Hogar	Otras
<u>Ingresos familiares mensuales</u> (colones)	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
0-500	43.8	15.6	40.6	69.4	42.6	80.0
501-750	25.0	21.8	20.3	12.2	19.8	-
751-1250	12.5	30.6	25.2	16.3	28.7	20.0
1251-3000	18.8	31.3	10.6	-	7.9	-
3000 o más	-	0.7	3.3	2.0	1.0	-
<u>Grado de mejora debido a las</u> <u>remesas</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Mucho	50.0	30.9	30.6	12.5	32.7	33.4
Poco	43.7	55.3	54.8	75.0	56.4	-
Nada	6.3	13.8	14.6	12.5	10.9	66.6

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 29

EL SALVADOR: USO Y MONTO DE LAS REMESAS Y  
MEJORA EN LA SITUACION ECONOMICA FAMILIAR

(Porcentajes)

	Grado de mejoría declarada en la situación económica familiar			
	Total	Mucho	Poco	Nada
<u>Uso principal de las remesas</u>				
Consumo	100.0	29.8	57.1	13.1
Educación/salud	100.0	26.6	60.3	13.1
Artículos hogar	100.0	38.9	55.6	5.5
Inversión	100.0	25.3	74.7	-
Ahorro	100.0	41.7	41.6	16.7
Otros	100.0	13.9	69.4	16.7
<u>Monto mensual de remesas (dólares)</u>				
0-50	100.0	10.7	57.6	33.7
51-100	100.0	25.7	61.2	13.1
101-200	100.0	46.6	48.5	4.9
200-más	100.0	52.5	47.5	-

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 30

EL SALVADOR: INCIDENCIA DE LAS REMESAS EN LA  
PREDISPOSICION AL TRABAJO, POR ZONA

(Porcentajes)

	Urbana		Rural	Total
	Pobre	Marginal		
Familias en las que las remesas han hecho que algún miembro				
Trabaje menos	19.4	23.6	21.4	21.0
Trabaje más	26.4	18.4	21.7	23.0
Razón por la que trabaja menos a/				
Se dedica a estudiar	16.1	19.5	16.7	18.2
Se dedica más al hogar	38.7	43.9	66.7	47.3
Prefiere no trabajar	19.4	9.8	-	12.0
Otros motivos	25.8	26.8	16.6	24.5
Razón por la que trabajan más a/				
Se dedica a algún negocio	24.4	27.3	23.5	24.6
Prefiere ahorrar	9.8	6.0	-	6.0
Es necesario por la crisis	46.3	39.4	52.9	45.6
Otros motivos	19.5	27.3	23.5	21.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Porcentajes ajustados.

Cuadro 31

EL SALVADOR: IMPACTO DE LAS REMESAS EN LA PREDISPOSICION AL TRABAJO,  
SEGUN MONTO MENSUAL RECIBIDO

(Porcentajes)

	Remesas mensuales (dólares)				
	0-25	26-50	51-100	101-200	200 o más
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Se trabaja menos	18.0	15.2	36.1	27.4	62.5
Se trabaja más	20.5	22.4	19.7	33.3	-
Es neutral	61.5	62.4	44.2	39.3	37.5

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 32

EL SALVADOR: PREDISPOSICION DE LAS FAMILIAS RECEPTORAS  
A TRABAJAR MENOS, SEGUN AUTOPERCEPCION DE  
MEJORA EN LA SITUACION ECONOMICA

(Porcentajes)

	Grado de mejora en la situación económica		
	Mucho	Poco	Nada
Debido a las remesas se trabaja menos:			
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Si	30.9	19.5	7.3
No	69.1	80.5	92.7

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta  
Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 33

## EL SALVADOR: ESTRUCTURA DEL GASTO FAMILIAR POR ZONA Y GRUPO

(Porcentajes)

	Gastos consumo	Mejora casa o negocio	Educación y salud	Ahorro
Familias con remesas	68.5	16.3	9.1	6.1
Urbana pobre	70.0	15.1	8.9	6.0
Urbana marginal	69.7	14.5	9.6	6.2
Rural	63.1	22.2	8.7	6.0
Familias sin remesas	68.7	16.2	8.0	7.1
Urbana pobre	73.1	9.8	7.4	9.4
Urbana marginal	69.5	15.8	9.2	5.6
Rural	58.8	28.7	7.4	5.1

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 34

## EL SALVADOR: REMESAS E INVERSION PRODUCTIVA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Familias que destinan parte de la remesa a:				
Compra de herramientas o equipo	4.1	3.8	4.6	3.6
Compra de tierras o animales	4.6	1.3	4.0	11.9
Construir local para negocio	1.9	3.8	0.6	1.2
Principales razones por las que no invierten				
No le interesa	13.7	22.7	6.5	11.3
Le daría pérdidas	1.1	1.5	1.3	-
No le conviene ahora pero después sí	7.4	8.6	7.2	5.7
No le alcanza	73.1	64.3	79.2	77.3
No sabe como hacerlo	4.7	2.9	5.8	5.7

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 35

EL SALVADOR: FAMILIAS QUE DESTINAN PARTE DE REMESAS A  
INVERSION SEGUN SEXO DEL JEFE DE FAMILIA

(Porcentajes)

	<u>Urbana pobre</u>		<u>Urbana marginal</u>		<u>Rural</u>	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
<u>Uso de la inversión</u>						
Compra de herramientas o equipo	5.9	1.4	6.1	3.3	3.9	3.0
Compra de tierras o animales	1.2	1.4	7.3	1.1	17.6	3.0
Construir local para negocio	4.7	2.7	1.2	-	-	3.0

Nota: Los porcentajes se refieren a cada opción de inversión y no son necesariamente acumulativos por columnas.

Cuadro 36

EL SALVADOR: PREDISPOSICION A LA INVERSION ENTRE FAMILIAS  
RECEPTORAS, POR ZONA

(Porcentajes)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
¿Conoce personas que han usado parte de sus remesas para un negocio?				
Si	23.9	24.1	23.6	19.0
No	76.1	76.4	81.0	81.0
¿Cómo viven dichas personas?				
Mejor que antes	90.1	86.8	90.2	100.0
Igual que antes	6.1	7.9	7.3	-
Peor que antes	3.8	5.3	2.4	-
¿Conoce alguna asociación que impulse actividades productivas en su comunidad?				
Si	12.4	6.3	22.4	13.1
No	87.6	93.7	77.6	86.9
El jefe de la familia pertenece a una asociación de ese tipo				
Si	5.5	5.0	5.7	6.0
No	94.5	95.0	94.3	94.0
Proporción de familias que dicen tener mucho interés en:				
Comprar herramienta o equipo	15.1	18.8	12.6	13.1
Poner negocio	30.6	26.6	39.1	20.7
Asociarse para mejorar la recepción de la remesa	-	-	-	-
Cooperar con otros para producir más	15.4	17.0	13.8	15.5

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Cuadro 37

EL SALVADOR: PREDISPOSICION A LA INVERSION SEGUN SEXO  
Y OCUPACION DEL JEFE FAMILIAR, POR ZONA(Porcentajes ajustados)<sup>a/</sup>

	Sexo		Ocupación					Otras
	Hombre	Mujer	Ninguna	Obrero o empleado	Cuenta propia	Trabajador agrícola	Trabajador hogar	
Urbana pobre								
Compra de herramienta o equipo	20.5	15.3	16.7	21.5	19.0	33.3	12.0	-
Poner o mejorar negocio	25.0	27.8	50.6	19.7	35.7	33.3	25.0	-
Asociarse para mejorar recepción remesa	7.2	11.0	16.7	6.2	7.0	33.3	12.5	-
Cooperar con otros para producir más	17.9	15.1	16.7	15.2	20.9	33.3	15.0	-
Urbana marginal								
Compra de herramienta o equipo	13.4	12.1	14.3	14.0	17.2	-	6.1	50.0
Poner o mejorar negocio	32.9	45.1	14.3	39.5	48.4	37.5	30.6	50.0
Asociarse para mejorar recepción remesa	4.9	7.7	14.3	4.7	9.4	-	4.1	-
Cooperar con otros para producir más	12.2	15.4	28.6	16.3	15.6	-	8.2	50.0
Rural								
Compra de herramienta o equipo	13.7	12.1	-	15.4	11.8	13.3	14.3	-
Poner o mejorar negocio	22.4	18.2	66.7	8.3	35.2	13.8	19.0	-
Asociarse para mejorar recepción remesa	3.9	9.1	-	-	-	6.7	14.3	-
Cooperar con otros para producir más	15.7	15.2	-	7.3	35.3	10.0	14.3	-

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

<sup>a/</sup> Las respuestas no son excluyentes por lo tanto los resultados no suman 100%.

Cuadro 38

EL SALVADOR: FAMILIAS CON INTERES EN UTILIZAR REMESAS  
PARA FINES SELECCIONADOS DE AHORRO, POR ZONA

(Porcentajes)

	Urbana		Rural
	Pobre	Marginal	
Depositar en cajas de ahorro y crédito organizadas por la comunidad	14.0	16.7	11.9
Prestarlo a interés para obras comunales	9.5	14.4	7.2
Ponerlo a interés en un banco	27.0	27.0	18.1
Participar en la instalación de tienda o negocio	20.0	32.3	16.9
Gastarlo en necesidades diarias y ahorrar el resto	74.2	81.9	73.8
Devolver préstamos que les hicieron para pagar o comprar pasajes	13.3	15.7	13.1

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", mayo-junio de 1990.

Nota: Los porcentajes son independientes por opción, por lo que los totales pueden sumar más de 100%.

Cuadro 39

EL SALVADOR; PREDISPOSICION A UTILIZAR PARTE DE LA REMESA  
PARA FINES SELECCIONADOS DE AHORRO, SEGUN SEXO Y OCUPACION  
DEL JEFE FAMILIAR, POR ZONA

	Sexo		Ocupación					
	Hombre	Mujer	Ninguna	Obrero o empleado	Cuenta propia	Trabajador agrícola	Trabajador hogar	Otra
<b>Urbana pobre</b>								
Depositar en cooperativas	16.9	11.1	40.0	9.2	23.3	33.3	17.5	—
Prestarlo a interés para obras comunales	9.5	9.7	16.7	3.0	18.6	33.3	7.7	—
Depositar en un banco	32.1	21.9	66.7	22.7	39.5	33.3	15.0	—
Participar en un negocio	19.8	19.4	16.7	19.0	28.6	33.3	12.5	—
Gastarlo en necesidades diarias y ahorrar el resto	71.8	76.4	83.3	74.6	74.4	100.0	69.2	—
Pagar préstamos de viajes	11.9	13.9	—	9.1	16.7	33.3	17.5	—
<b>Urbana marginal</b>								
Depositar en cooperativas	19.5	14.3	28.6	23.3	17.2	—	12.2	—
Prestarlo a interés para obras comunales	17.1	12.1	42.9	16.3	17.2	—	6.1	—
Depositar en un banco	1.7	23.1	42.9	37.2	28.1	12.5	16.3	—
Participar en un negocio	7.5	36.7	33.3	26.2	42.2	14.3	26.5	—
Gastarlo en necesidades diarias y ahorrar el resto	80.2	83.1	100.0	86.0	46.2	87.5	81.3	—
Pagar préstamos de viajes	14.6	16.9	28.6	14.3	15.5	—	18.8	—
<b>Rural</b>								
Depositar en cooperativas	7.8	18.2	—	—	23.5	3.3	23.8	—
Prestarlo a interés para obras comunales	7.8	6.3	—	—	11.8	6.7	10.0	—
Depositar en un banco	13.7	25.0	—	—	11.8	10.0	45.0	—
Participar en un negocio	17.6	15.5	33.3	15.4	23.5	13.3	15.0	—
Gastarlo en necesidades diarias y ahorrar el resto	78.4	66.7	66.7	84.6	82.4	66.7	71.4	—
Pagar préstamos de viajes	11.8	15.2	33.3	7.7	11.8	6.7	23.8	—

Fuente: Con base en el cuadro 38, ajustando los porcentajes para tomar en cuenta la desagregación por sexo y ocupación principal del jefe de familia, por zona.

Nota: Las respuestas no son excluyentes por lo tanto los totales no suman 100%.