



Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.264 (SEM.39/1)
30 de noviembre de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Seminario sobre Remesas y Economía Familiar en El Salvador
San Salvador, El Salvador, 6 de diciembre de 1990

C. 2

EL SALVADOR: REMESAS INTERNACIONALES Y ECONOMIA FAMILIAR
(Versión preliminar)

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.

INDICE

INTRODUCCION

I.	MARCO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION	2
II.	IMPACTO MACROECONOMICO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES	3
2.1	Estimaciones del monto de las remesas internacionales	4
2.2	Relevancia macroeconómica de las remesas	6
2.3	Impacto de las remesas en el ingreso nacional	6
2.4	Las remesas y el mercado cambiario	7
2.5	Canales de recepción de las remesas	10
III.	LAS ESTRUCTURAS FAMILIARES Y LAS REMESAS INTERNACIONALES	11
3.1	La unidad familiar receptora de remesas	11
3.2	La situación de la mujer	15
IV.	LAS REMESAS Y LA ECONOMIA FAMILIAR DE LOS POBRES	18
4.1	Inserción laboral	18
4.2	Situación económica	21
4.3	Las remesas y las lógicas económicas familiares	25
V.	EVALUACION DE ACCIONES PARA ESTIMULAR EL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES	31
5.1	Obstáculos a la inversión productiva de las remesas por las familias receptoras	32
5.2	Condiciones para estimular la reasignación productiva de las remesas entre las familias receptoras	34
	BIBLIOGRAFIA	39
	APENDICE ESTADISTICO	41

INTRODUCCION

Si bien la historia reciente de El Salvador se ha caracterizado por importantes migraciones al interior y exterior 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 en el país, 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. La migración aumentó con la crisis política y el deterioro económico general en el país.

Así, 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 migración 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), lo que tiende a debilitar los vínculos mencionados. Finalmente, el monto de las remesas privadas internacionales es muy importante tanto en la esfera macroeconómica de El Salvador como en la economía de las familias receptoras.

El presente trabajo tiene dos objetivos principales. El primero es analizar el impacto socioeconómico de las remesas internacionales en las familias pobres de El Salvador. El segundo es el de examinar algunas medidas que permitan usar las remesas para incrementar la productividad y 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 lógicas económicas de las familias pobres. Aquí, se examina su impacto en la composición del gasto y la tenencia de activos; se pone énfasis en evaluar 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.

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 METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION

La realización del estudio requirió de varias formas de recolección de información. Por un lado, el capítulo macroeconómico se basó en el 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. Para la parte más sustantiva del estudio, el examen del impacto de las remesas en la economía y organización familiar de los pobres y el diseño de medidas para su canalización productiva, se llevó a cabo el levantamiento de una encuesta a familias pobres. Se debe señalar que no se siguió un proceso aleatorio en la selección de la muestra. Asimismo, 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 sirvió como grupo control.

El cuadro 1 presenta la distribución de la muestra por zonas y departamentos. De las 418 encuestas administradas 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 cubren 40 a familias 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 US\$200 y US\$300, 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 US\$100. 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 es mucho menor. 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 encuentra a El Salvador en 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 aun mayor, con un promedio de casi 10% anual para el bienio. Estimaciones preliminares 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 un 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 las cifras preliminares muestran que 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 US\$130 millones 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 en un múltiplo de 8.8 mientras que las de carácter privado en uno de 14.0. Así, en 1980 el monto de transferencias unilaterales privadas representaba sólo el 55% de las oficiales; para 1989 el porcentaje se había elevado a 87%. Sin embargo, parece haber consenso en que los datos oficiales subvalúan la magnitud de las remesas privadas.

2.1 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 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 US\$148 y la cifra calculada por emigrante es de US\$114. A partir de los datos anteriores, estimó que las remesas en 1989 se encontraron entre US\$812 y US\$1,302 millones. Estas parecen sobreestimadas, 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 parece residir, a su vez, en la subestimación de las remesas por emigrante pues supone que para 1987 el promedio mensual era de US\$26. Expertos de la institución admiten que dicha cifra puede ser en realidad más alta, pero concluyen que este 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).

Funkhouser (1990) presenta tres estimaciones del total de remesas internacionales en El Salvador (véase cuadro 6). 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 un tanto baja.

Se juzgó necesario elaborar nuevas estimaciones para el presente estudio. Las cifras base se recogieron del censo estadounidense realizado en 1980, con el ajuste sugerido por Funkhouser -en su variante alta- adoptando el supuesto que sólo un 75% de los salvadoreños en Estados Unidos envían remesas. Además, se supuso que entre 1980 y 1989 el 80% de la emigración neta de salvadoreños se dirigió hacia dicho país. Para estimar la evolución de las remesas por emigrante en los ochenta se partió de dos supuestos. El primero de ellos fue el suponer que el promedio anual para 1979 era de US\$700. El segundo consiste en 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 Banco Central de Reserva (véase cuadro 7).

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 la consecuencia del incremento en el número de emigrantes.

2.2 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, al 17% del ingreso nacional, y mayores en un 19% que la formación bruta de capital (véase cuadro 8).

A la vez, las estimaciones 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 9). De hecho, en ese año, el monto de las remesas fue tres veces mayor que el valor de las exportaciones de café (CEPAL, 1990). Desde 1986, las remesas han rebasado los montos correspondientes a la brecha externa, medida como el 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 US \$2,127 millones (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 evitó una mayor caída de los niveles de vida de la población, al compensar la reducción en el flujo de capitales. Sin embargo, parece 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.

2.3 Impacto de las remesas en el ingreso nacional

La evaluación sistemática del impacto global de las remesas requeriría de la 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 impacto a 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 esencialmente del gasto de las remesas al interior de la economía, y del cambio en el "multiplicador" por las modificaciones en la distribución del ingreso.

Los efectos indirectos, vía oferta, se asocian por un lado con el volumen de importaciones esenciales que las remesas posibilitan. Por otro, se relacionan con el hecho de que la migración es una reducción de la fuerza de trabajo nacional, una merma de recursos humanos.

El cuadro 10 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 la remesa en el ingreso nacional. El segundo refleja el incremento en el ingreso nacional posibilitado por 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 equivale a 3.5% del PIB, para 1985 el porcentaje correspondiente era del 25%, y en 1989 del 28%.

2.4 Las remesas y el mercado cambiario

En El Salvador, 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 en 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 originadas en remesas familiares se efectuaran en el mercado negro. Así, éste se expandió muy rápidamente en términos del volumen de transacciones efectuadas. Como señalan las cifras del Banco Central de Reserva, la captación de remesas por el sistema financiero formal fue muy baja en los primeros siete años de la década de los ochenta (véase cuadro 11).

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

bancario y del mercado negro, condujeron en enero de 1986 a la devaluación nominal, que fijó el tipo de cambio en 5 colones por dolar, y a la unificación de las paridades múltiples. A pesar de la unificación cambiaria y de la estabilidad del dolar, 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 inherente en el envío a través de canales informales impulsó el uso de correos privados, couriers, que transportaban la carta-remesa y ofrecían el servicio de cambio. El cuadro 12 muestra algunos datos seleccionados sobre el sistema de couriers en el país. Dado el número tan elevado de sucursales, parece que dicho sistema cubre buena parte de las poblaciones urbanas y urbano-rurales del país. Llama la atención la cantidad de correspondencia movilizada por estas agencias. Las cifras indican que se movilizan cerca 25,000 cartas semanales, aun sin considerar a dos agencias importantes -"Gigante Express" y "León Express"- por falta de datos. Estimaciones informales de algunos expertos indican que "León Express" maneja un volumen de 25,000 cartas a la semana.

Ante la expansión de los couriers, 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 compra-venta 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 13). 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 un tipo de cambio 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 US\$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. Algunas de las medidas más importantes de dicho acuerdo son:

- a) establecer un tipo de cambio flexible sujeto a las condiciones de oferta y demanda respectivas
- b) otorgar facultad al Banco Central de Reserva para operar en el mercado bancario de divisas y realizar operaciones que conduzcan a una mayor estabilidad monetaria
- c) permitir que los bancos del sistema operen en el mercado cambiario y que puedan alimentar las cuentas de intermediación de divisas a partir de cualquier fuente

Los resultados han sido una reducción del diferencial de cotizaciones del tipo de cambio bancario y el del mercado libre o extra bancario. Sin embargo, a partir de enero del presente año, 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 14). El 19 de marzo del presente año 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 los pagos de las importaciones de petróleo, 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 1 US\$ queda sólo como tipo de cambio de subsidio y el nuevo tipo de cambio oficial pasa a ser el que el Banco Central de Reserva 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 extra bancario y dotar a las instituciones financieras nacionales de la capacidad de competir eficazmente con la estructura oligopólica pre-existente (véase cuadro 15).

2.5 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 (money order) (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 16).

La gran mayoría de la población encuestada se dijo satisfecha con la forma en que recibe las remesas y se consideró indiferente en cuanto a recibir la remesa en dólares o colones. Tampoco manifestó preferencia por el lugar de recepción de la remesa. En cuanto al agente de transacción para convertir la remesa a moneda local, se observó mayor inclinación por acudir a los cambistas informales que a otros agentes. Dicha inclinación es mayor en las zonas rurales, lo que sugiere una falta relativa de instituciones financieras formales capaces de realizar la conversión eficiente de la remesa (véase cuadro 16).

Cabe recordar que la investigación de campo se llevó a cabo antes de que se legalizaran las casas de cambio en el país. A pesar de ello, la mayor parte de las familias con remesas afirmó no tener dificultad alguna en convertir éstas a moneda local. Así, parece que 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.

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 extra bancario; de hecho, uno de los objetivos de esta medida fue el de 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

3.1 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. El 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 recordar algunos 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 es muy similar, independientemente de que perciban o no remesas (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 parece poco significativa, aunque las segundas son ligeramente mayores. Cabe mencionar que las familias urbanas incluidas en el estudio tienen un mayor número de 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 parece radicar en que el presente estudio cubrió únicamente familias pobres.

Con respecto a la composición generacional al interior 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 los miembros, en cambio, en las familias sin remesas constituyen sólo el 5.6%. La composición relativamente 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 relativa

frecuencia. El porcentaje de familias con jefatura femenina es para las receptoras, del 47.5% y, para las no receptoras del 32.2% (véase cuadro 17). La diferencia es del mismo sentido en las tres zonas de estudio. Sin embargo, la proporción de familias con jefatura femenina, aun en las familias con remesas, es menor del 50%. La excepción es la zona urbano marginal, en la que el 52.6% de las familias receptoras tienen a una mujer a cargo de la familia. La mayor autoridad de la mujer puede reflejar la desintegración de los vínculos a raíz de la migración; esta situación las obliga a asumir funciones de proveedoras de los recursos familiares.

Otro elemento que refleja la estructura organizativa familiar es la relación de parentesco entre el remitente y los grupos receptores. De hecho, esta liga es un factor que influye en la frecuencia del envío y en el monto de las remesas. Asimismo, se observa una clara influencia en ellos, del tiempo transcurrido desde el origen de la migración (Montes, 1987).

Las familias receptoras reportan tener un promedio de 2.8 parientes en los Estados Unidos. En las tres zonas investigadas el número es de más de dos parientes (véase cuadro 18). 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, en alguna medida, de los recursos económicos de ésta. Dicha migración conlleva costos que las familias en niveles de pobreza extrema difícilmente son capaces de solventar.

Los migrantes pertenecen en su gran mayoría al núcleo familiar del jefe. En el 55% de las familias con migrantes, éstos son hijos, esposo o progenitor del jefe respectivo (véase cuadro 18). Dentro de dicho 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 aun 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 decisión es el envío de familiares a los Estados Unidos a fin de 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 19). 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 19). Así, un poco más de la mitad de las familias en que se reemplazó al jefe a consecuencia de la migración, el nuevo jefe es el cónyuge o compañero del anterior. Es decir, la transferencia de jefatura se realizó al interior 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, y 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 19 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 está constituido por 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 los casos se observa que el tipo de apoyo del exterior incluye no sólo dinero, sino también mercancías, como ropa o aparatos electrodomésticos (véase cuadro 18). Si bien es difícil cuantificar su monto, apreciaciones informales sugieren que es importante. 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. Aún cuando 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 una diferenciación social al interior 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 el exterior es mínima; ocurre en sólo el 5.5% de la muestra (véase cuadro 18). El fenómeno es un poco más frecuente en el sector urbano pobre; 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 son pocos los que han emigrado con pasajes pagados por el periente en el exterior. Unicamente el 3% de la muestra afirma que algunos miembros han emigrado de esa forma.

No obstante, al indagar acerca del deseo de algunos miembros familiares 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 20). El número es mayor en las áreas marginales, en donde llega a ser de 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 punto puede ser preocupante si en su cálculo se considera en vez el número de adultos de la familia; los porcentajes prácticamente se duplicarían. En todo caso, indican la magnitud de las necesidades no satisfechas a partir de los ingresos actuales 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 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 21).

Es claro que cuando son los hijos los que emigran y mandan remesas, los jefes de familia son quienes toman las decisiones sobre su utilización al interior de la familia. 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), que

da 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 apoyan la idea de que la migración ha ido configurando estructuras en las que la jefatura del hogar, y con ella las decisiones que afectan a la familia en su conjunto, ya no depende de los jefes de hogar tradicionales.

Otros aspectos del cambio en la posición social de las familias se relacionan con los desplazamientos al interior 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 22). Este porcentaje es aún 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, cerca del 75% de los que se desplazaron afirmó que la localidad en la que habían vivido era más pobre (véase cuadro 22). Además, en las rurales se registró una migración aun 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 en la movilidad social. Así, el flujo migratorio ha conducido a nuevas formas de relaciones familiares. Este fenómeno ha incidido en la desintegración y desarticulación de grupos familiares, y en un bajo nivel de solidaridad comunal y grupal. La migración, junto con el conflicto armado, han sido determinantes en la formación de nuevas estructuras sociales a un nivel micro de los grupos familiares. Sin embargo, para los grupos en los niveles de pobreza más extrema, la migración no parece una alternativa real para aliviar su situación pues requiere de una cantidad de dinero que no pueden costear.

3.2 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 lógicas 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 54.3% afirmó que las mujeres administran todo el ingreso familiar. En las familias sin remesas este porcentaje desciende a 35.7%. El contraste se mantiene al interior de las tres zonas; invariablemente, en las que reciben remesas es más frecuente que las mujeres administren la totalidad del ingreso familiar (véase cuadro 23). Este fenómeno se entiende por la frecuencia elevada de hombres jefes de familia que emigran y la subsecuente posesión de la mujer del cargo de jefe familiar. Se observa, además, que en los grupos marginales urbanos, con y sin remesas, se presenta una mayor participación femenina.

Se investigó específicamente si las remesas han modificado la proporción del ingreso familiar de que disponen las mujeres. El 33% de la muestra afirmó que a raíz de la recepción de remesas dispone de mayor parte del ingreso familiar. Un 3% indicó que sí hubo modificaciones, pero en sentido opuesto (véase cuadro 23). Como la mayoría de las familias receptoras no reportó cambio alguno en este sentido, es posible afirmar que las remesas no han transformado el papel tradicional de la mujer, que es básicamente de administradoras y ejecutoras de la economía del hogar, actividad fundamental en las lógicas económicas familiares.

El cuadro 24 recoge datos más amplios en torno a la experiencia económica de las mujeres en ámbitos ajenos a la familia. 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. Un elemento importante es el 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. En general, las mujeres, en ambos grupos, parecen tener experiencia económica limitada a la administración de las tareas del hogar o a la realización de trabajos que complementan el ingreso familiar.

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 por este grupo ha sido la cooperativa. Cerca del 30% de las mujeres que han pedido prestado lo ha hecho a estas instituciones (véase cuadro 24). 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 al interior de 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 bancos 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, las redes financieras informales son la mejor opción de los pobres para obtener recursos.

El cuadro 24 muestra el uso que las mujeres dan al préstamo. En ambos grupos, con y sin remesas, el dinero se utilizó generalmente para la satisfacción de las necesidades de alimentación. El segundo uso más frecuente ha sido la inversión en una actividad productiva, como un negocio o comercio. En tercer lugar, se ha destinado para la mejora de la vivienda. Finalmente, las ocasiones en que se ha dedicado para resolver algún problema de salud o para la educación va del 3% al 15%. Los patrones resultantes son de sumo interés pues, aunque en general los préstamos hechos a las mujeres se asocian con la satisfacción de la alimentación, no es raro que se destinen a fines ligados con la producción o la vivienda.

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 de no tener la costumbre de hacerlo. Es evidente que las mujeres tienen, con respecto a los hombres, opciones más limitadas en términos económicos. Es probable que la decisión de pedir préstamos no se tome de forma independiente, sino por el jefe del hogar. Dada su situación de pobreza 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 "capital" con fines productivos.

Se puede concluir que entre las familias pobres estudiadas, no obstante las remesas, el papel de las mujeres en el desarrollo de actividades económicas se limita por los patrones culturales y las escasas opciones de los pobres para mejorar su situación socioeconómica. En un sentido amplio, los datos muestran diferencias pequeñas en este aspecto entre los grupos receptores y los no receptores de remesas.

En síntesis, la migración y las remesas han redefinido la estructura de las organizaciones familiares, asignando nuevos roles y posiciones a sus miembros. De igual manera, se observan importantes 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 fungen como seguro para la satisfacción de las necesidades básicas de los grupos receptores.

IV. LAS REMESAS Y LA ECONOMIA FAMILIAR DE LOS POBRES

El hogar constituye la unidad principal, aunque no exclusiva, de reproducción material del individuo. Como señala Schmink:

"[...] el hogar remite a un grupo corresidente de personas que comparten la mayoría de los aspectos del consumo, movilizándolo y asignando un conjunto de recursos comunes (incluyendo trabajo), para garantizar su reproducción material."

(Schmink, 1984)

La mayoría de las familias salvadoreñas, y en especial las pobres, tiene un acceso restringido a la propiedad. En consecuencia, 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 movilizado 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 de movilización de la fuerza de trabajo familiar a fin de establecer las características ocupacionales de los hogares y su orientación a determinadas estructuras productivas. Se examinan las diferencias existentes entre las familias que reciben remesas y las que no lo hacen, en las tres zonas de estudio.

4.1 Inserción laboral

En relación a la movilización del recurso fuerza de trabajo, no se observan 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 25). Para las familias sin remesas, la cifra correspondiente es de 1.7. Dado que se trata de grupos pobres, estas cifras sugieren que, en ambos tipos, la sola inserción laboral del jefe no garantiza la reproducción material de la familia.

La tasa de dependencia económica por familia refleja la capacidad efectiva de movilización 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 26). 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 entre ambos tipos de familia 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 si se comparan las familias del sector urbano no marginal. Las diferencias anteriores pueden atribuirse al ciclo vital en que se encuentran las familias. Entre las familias rurales 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 correspondientes 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 26 se presentan también 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. Así, el tamaño tan pequeño de las diferencias no parece sugerir un patrón significativamente distinto entre las familia receptoras y las no receptoras en términos de su movilización laboral.

La poca dispersión de los indicadores de movilización laboral sugiere que las diferencias de ingreso familiar (excluyendo remesas) entre las zonas dependen no sólo del número de miembros ocupados, sino de su tipo de inserción laboral. El peso de este último elemento es evidente en el sector urbano. Las diferencias en las tasas de ocupación de las familias pobres en relación con las marginales son demasiado pequeñas para explicar la marcada diferencia en los ingresos familiares, excluyendo remesas, registrados en el cuadro 25.

El efecto del tipo de inserción laboral sobre los ingresos familiares totales también se sustenta en las diferencias entre 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, para las familias marginales son inferiores a éste.

En relación con las características ocupacionales 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 ocupaciones domésticas representan 26.9% del total, en cambio en las familias no receptoras la proporción cae a 15.6% (véase cuadro 27).
- b) Se manifiestan bajos niveles de desocupación en todos los grupos
- c) Se hace patente una diferenciación de las formas de reproducción laboral en términos de la presencia de trabajo asalariado en los jefes de familias urbanas

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

De acuerdo a la Encuesta de Hogares (MIPLAN, 1989) la proporción de la población económicamente inactiva en la población en edad de trabajar del total de jefes de familias urbanas era 17.8%, y se incrementaba a 39.8% si el jefe familiar era mujer. Si se considera solo a los jefes femeninos, la proporción dedicada a quehaceres domésticos pasa de 8.8% a 28.3%. Esta distribución del tiempo y de la fuerza de trabajo puede obedecer a varios factores, pero lo importante es que se advierte una asociación inversa entre el índice de feminidad en 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 jefes de familia mujeres y jefes de familia dedicados a ocupaciones domésticas. Esta se podría explicar por la mayor preponderancia de las actividades de auto-subsistencia en sus formas de reproducción, además de los patrones culturales machistas predominantes. La proporción de jefes de familia desocupados estimada en el presente estudio es inferior a la tasa de desempleo urbana estimada (8.35%) y similar a la encontrada para jefes de familias urbanas (3.7%) en la Encuesta de Hogares (MIPLAN, 1989).

En relación con las formas de reproducción mediadas por la movilización de la fuerza laboral, se observa un ligero predominio de las actividades típicamente informales entre los jefes de las familias receptoras (véase cuadro 27). La proporción de jefes de

familia vinculados al sector informal independiente es aun mayor en el grupo urbano marginal en ambos tipos de familia (36.8% para receptores y 34.3% 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 familia podría explicar, en buena medida, las diferencias de ingreso familiar ya señaladas entre las familias urbanas pobres y marginales. En el área rural hay una menor proporción relativa dedicada a actividades por cuenta propia, no agrícola. 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 la ayuda familiar sobre la condición ocupacional de los jefes de familias receptoras parece haber sido la de 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 parece ser resultado de la feminización de la jefatura del hogar más que de las remesas, pues las tasas de desocupación no presentan grandes diferencias entre los grupos. El segundo, probablemente 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, el hecho se plantea como hipótesis.

4.2 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 los resultados acerca de la proporción de las remesas en el ingreso familiar y la estructura de propiedad de bienes seleccionados. Por otro lado, se investigó la percepción de las familias respecto a cambios en sus respectivas situaciones económicas como efecto de las remesas.

A partir de la encuesta se obtuvo información acerca del monto, frecuencia y estacionalidad de la recepción de remesas por familia en las distintas zonas. Así, se calculó un promedio mensual de US\$51.3 para el total de la muestra¹. A su vez, las

¹ Los resultados contrastan con los de otros estudios, en especial con los de Montes quien estimó valores de US\$113.6 para la remesa mensual (Montes, 1987). El uso de distintas muestras puede explicar las diferencias. Otra fuente de discrepancia puede residir en los rangos establecidos en la pregunta sobre el monto de remesas. La cifra de US \$51.3 reportada en esta ocasión proviene de la información directa de la encuesta. De hecho, si se calcula a partir de los rangos considerados en el cuadro 28, el estimado de remesas mensuales por familia supera ligeramente los US\$100.

remesas mensuales medias a nivel desagregado son de US\$62 entre las familias urbanas pobres, US\$49.6 en las de la zona urbano marginal y US\$34.6 en las familias rurales (véase cuadro 28). La diferencia en los montos de remesas por zona sugieren que el estrato de la familia de origen del emigrante afecta las posibilidades de una mejor ubicación económica en los Estados Unidos.

La cuarta parte de las familias receptoras dijeron recibir menos de US\$50 al mes. A su vez, el 39% indicó percibir el equivalente a un promedio mensual de entre US\$51 y US\$100. 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. En la mayoría de las familias receptoras no se registra una estacionalidad en la llegada de remesas. Sin embargo, cerca del 30% señalaron que diciembre es un mes de mayor recepción (véase cuadro 28).

La importancia de las remesas en la economía familiar de los grupos pobres estudiados 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 más del 30% sus ingresos familiares por otras fuentes. En las familias de la zona marginal la cifra es del 46% y en las rurales, del 34% (véase cuadro 29).

La relevancia de las remesas 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, al 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 elegidos del patrimonio de las familias receptoras. De hecho, la mayoría de éstos muestra un alto grado de dispersión que podría ser atribuible a factores totalmente ajenos a las remesas.

En el área urbana se observa que, en términos de los 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 30). 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 la recepción de 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 o engorda. Este resultado refleja una transformación del espacio urbano como consecuencia probable de los bajos ingresos de las familias marginales que exigen la producción de valores de uso en el hogar. También debe verse afectada por la proporción elevada en la muestra de hogares de reciente migración a la ciudad, que no se han logrado insertar 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 que en el otro. Este hecho puede sugerir una asociación inversa entre la recepción de remesas y el desarrollo de actividades de auto-subsistencia. Esto se apoya en el hecho que, debido a la entrada de remesas, el ingreso familiar total de las familias rurales receptoras es mayor en más de un 50% que el de los hogares no receptores. Asimismo, entre los grupos urbanos marginales el ingreso incluyendo remesas casi duplicó al ingreso obtenido por los no receptores.

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. Una posible explicación se relaciona con las características de la tenencia de la vivienda en las zonas pobres. En las zonas rurales y las zonas urbanas marginales puede predominar la tenencia gratuita asociada a una estrategia de apropiación de la vivienda que no es la mercantil de compra-venta. En cambio, para los grupos urbanos-pobres es más frecuente un acceso mercantil.

Así, resulta cuestionable utilizar la propiedad de la vivienda como criterio para medir la situación económica en la muestra bajo estudio. Un camino más útil puede ser el de examinar indicadores que reflejen la calidad de la vivienda. En el cuadro 30 también 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, cuando se compara el tipo de

construcción, el material duradero se usa con más frecuencia entre las familias urbanas pobres que en las otras. Así, dichos indicadores reflejan su mejor situación económica en relación con las familias de las zonas marginales y rurales.

Entre los grupos de familias receptoras el 64.1% es propietario de la vivienda, mientras que entre las no receptoras esta cifra es sólo del 61%. Además, aun a nivel desagregado, las viviendas de las familias receptoras muestran un número mayor de dormitorios que las de las no receptoras. Es decir, la cantidad de miembros de la familia por cuarto usado para dormir es menor en ellas. De hecho, esta cifra 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 (véase cuadro 30).

Se debe mencionar que la mayoría de las familias receptoras pasó a residir a localidades menos pobres después de la migración al extranjero de un familiar. Además, cabe recordar que en el cuadro 22 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 sólo en un elemento del patrimonio familiar: la vivienda. En el resto de los elementos considerados su influencia no se percibe en la muestra. El primer aspecto de hecho es consistente con investigaciones previas que muestran que 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 propia, de las familias receptoras, del efecto de las remesas sobre su situación económica. En general las familias receptoras señalan que las remesas han incidido positivamente sobre su situación económica. 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 la recepción de remesas (véase cuadro 31).

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 que una proporción ligeramente menor 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 probablemente afecta las percepciones señaladas es la variación en la disposición del ingreso familiar por parte de las mujeres.

La condición ocupacional del jefe incide poco en la percepción del efecto de las remesas sobre la situación económica de la

familia. El porcentaje de la muestra que percibe mucha mejoría cuando el jefe es trabajador agrícola es de 12.5%. Evidentemente, para los jefes de familia desocupados el porcentaje sube de manera considerable (véase cuadro 32).

Hay una correlación entre la percepción señalada con el monto de la remesa: entre estos dos parámetros se identifica una relación directa. Un bajo impacto sobre la situación económica se asocia con montos menores de las remesas (véase cuadro 33).

La relación entre la auto-percepción 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" neto que supone 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 permiten 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 las necesidades básicas. Cabe señalar que según los resultados de la encuesta, el 91% de las familias dedican las remesas 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 del impacto 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 familiares generados localmente.

4.3 Las remesas y las lógicas económicas familiares

Como se señaló anteriormente, el principal recurso de una familia pobre es su capacidad de movilizar fuerza de trabajo. La decisión acerca de cuántos y cuáles miembros se incorporan a la actividad productiva puede ser tomada colectiva o individualmente por el jefe de familia. Sin embargo, no se puede obviar que un condicionante básico sea el nivel de satisfacción de las

necesidades básicas de la familia. La familia, como unidad, debe procurarse un ingreso que le permita cubrir la canasta básica. En la ausencia de ingresos de la propiedad deberá movilizar la fuerza de trabajo familiar para satisfacer esta restricción.

Las remesas constituyen un ingreso adicional para las familias receptoras 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 de la familia.

Los resultados obtenidos muestran que en cerca del 55% de las familias el efecto de las remesas sobre la movilización de los recursos laborales fue neutral (véase cuadro 34). Cuando no lo fue, se observaron proporciones relativamente similares, tanto con respecto al aumento de ésta por las remesas, 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. En este sentido se percibe un efecto positivo al estimular la formación de capital humano.

Entre los motivos para dedicar más tiempo al trabajo predominó el asociado al deterioro del poder adquisitivo de los ingresos familiares. Este, más bien refleja situaciones en que las remesas no han logrado compensar el deterioro de los ingresos familiares. El motivo que ocupó un lugar importante para explicar el trabajar más fue el dedicarse a un negocio. Se desconoce si las remesas coadyuvaban a la creación del negocio familiar o si sólo contribuyeron a su expansión.

La neutralidad de las remesas en relación con la disposición a trabajar disminuye a medida que aumenta su monto mensual. Así, se observa una menor disposición en los grupos que perciben más remesas (véase cuadro 35). Igualmente, tal disposición disminuye en las familias que refieren una mejoría más sustantiva en su situación económica como consecuencia de las remesas (véase cuadro 36).

Otro aspecto fuertemente influido por la recepción de remesas es la lógica 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 tipos de familia, las proporciones del ingreso destinado al consumo son similares independientemente de que reciban o no remesas. La parte que se dedica a la compra o mejora de la casa, negocio o taller es de 16.3% en las familias que reciben remesas, y, de 16.1% en las que no lo hacen. Los porcentajes para el ahorro son menores: 6.1% y 6.7%, respectivamente (véase cuadro 37).

Además de los porcentajes tan elevados dedicados a la mejora de casa o negocio, las diferencias en las estructuras de gasto al interior de los grupos revelan un elemento un tanto sorprendente: la proporción dedicada al consumo es mayor en las familias urbanas pobres que en las marginales, y ésta supera, a la vez, la de las familias rurales. La diferencia al interior del sector urbano no parece significativa, en especial para el caso de las familias receptoras. La menor proporción dedicada al consumo por parte de las familias rurales puede resultar de las actividades dedicadas a la producción para el consumo propio de la familia, que no se contabilizan como parte del ingreso familiar. Esto se asocia con los porcentajes tan elevados que las familias rurales parecen dedicar a las mejoras de la casa o negocio. En este sentido, otro elemento que contribuye a la explicación podría ser que la pequeña producción agrícola exige inversiones constantes, aun siendo sólo para satisfacer necesidades familiares.

El uso de las remesas sigue muy de cerca el patrón observado para el gasto familiar global. El grueso de las familias destina casi la totalidad del dinero recibido como remesas al consumo. En promedio, la proporción que se destina para la satisfacción de las necesidades elementales como alimentación, vestido, renta, educación y salud es de más de 77%. El porcentaje medio dirigido al ahorro fue de 6.1%; y la parte para mejoría de la casa, compra de equipo, y negocio o taller llegó a 17.3%.

Asimismo, como se indica en el cuadro 38, se investigó si las familias 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%. Dado el mayor peso que tiene la opción compra de tierra para cultivo dentro del sector rural, su disposición a la inversión refleja el tipo de ocupación predominante en los jefes de familia. Es probable que en el grupo el efecto de demostración influya menos los patrones de consumo.

La mayor limitación 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 las respuestas de la encuesta, la razón de mayor peso para no invertir las remesas es porque "no alcanza". Entre las de la zona urbana pobre, en casi 20% de las familias se detecta una falta de interés como razón para no dedicar la remesa a la inversión (véase cuadro 38).

El uso productivo de las remesas es mayor en los hogares con jefe masculino, posiblemente por su tipo de integración al mundo laboral. Un factor explicativo adicional es la diferencia de ingresos en las familias según tengan jefatura femenina o masculina (véase cuadro 39).

La condición ocupacional del jefe de familia parece tener poca influencia en la orientación productiva de las remesas. Una excepción es el caso de las familias con jefe dedicado a labores agrícolas, que tienen una mayor predisposición para la compra de tierra para cultivo y la crianza de animales. Otro grupo con predisposición relativa a la inversión es aquel con jefe de familia asalariado. Este hecho podría sugerir que como consecuencia del deterioro salarial, las remesas han sido orientadas a la obtención de ingresos complementarios (véase cuadro 40).

Se esperaba encontrar una asociación directa entre el monto de remesas y la propensión a la realización de inversiones. Sin embargo, en general, las familias que dieron en mayor proporción un uso productivo a las remesas se concentran en los estratos que las reciben hasta por US\$50 dólares al mes (véase cuadro 41).

Los resultados sugieren que las "inversiones" están asociadas a "lógicas de subsistencia", es decir, a la necesidad de asegurarse entradas adicionales para paliar el desequilibrio entre el ingreso familiar y las necesidades de consumo. De todas formas, la opción por la adquisición de medios de trabajo implica que se cuenta con calificaciones que pueden ser valorizadas con algún rendimiento monetario. En tal sentido, dicha opción dependerá del tipo de fuerza de trabajo familiar y de las oportunidades de mercado, y no sólo del monto de remesas recibidas.

La percepción que las familias encuestadas tienen sobre la mejoría de la situación económica de las personas que han realizado inversiones con las remesas es muy elevada. Según la gran mayoría, dichas personas viven mucho mejor que antes (véase cuadro 42). 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 42 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, al menos a nivel de intención o voluntad, una proporción 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 interés señalado 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 interés por poner o mejorar un negocio. Además, en ambos grupos el interés más bajo se observa en la opción de asociación para mejorar la recepción de la remesa, si bien en los hogares en los que el jefe de familia es mujer se manifestó un interés relativamente mayor (véase cuadro 43).

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 otros factores, entre ellos 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" puede surgir de la saturación en la capacidad de "acumulación" de medios de trabajo en los mercados relevantes. En cambio, para los asalariados dicha opción se podría percibir como una posibilidad de acceso al sector informal con el fin de incrementar sus ingresos a partir del 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 ha canalizado mayormente las remesas 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 precisión los factores que estimulan la disposición a la inversión en general, ni tampoco en sus opciones específicas. Sin embargo, es

notoria la mayor predisposición real a la inversión de los trabajadores agrícolas, la de las familias con jefe ocupado por cuenta propia para poner o mejorar negocio, el relativamente mayor interés por poner un negocio y por asociarse para mejorar la recepción de las remesas, que se observa entre las familias de jefe femenino vis-a-vis las de jefe masculino. Asimismo, se notó un mayor interés relativo de las familias con jefe hombre por comprar maquinaria o equipo.

En el estudio se investigó el grado de interés de las familias por utilizar las remesas con fines de ahorro. Para ello se examinaron las respuestas ante diferentes opciones de ahorro de la remesa. Así como con la inversión, los resultados difieren de las posibilidades reales de ahorro. 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 44).

Las respuestas revelan una disposición de las familias a ahorrar a partir de que se cubran las necesidades diarias. A pesar de ello, se estima que las familias tienen disposición por lo que podría considerarse un "ahorro programado", en donde el ahorro sería un instrumento de programación de 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 sea un poco más fuerte en los urbano-marginales se podría atribuir a que se encuentran en zonas con mayor presencia de este tipo de organizaciones comunitarias.

En general, hay una mayor predisposición al ahorro entre los hogares urbanos con jefe masculino. La relación se invierte en las familias rurales, en donde también 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 muy 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 45).

En general, se puede afirmar, que los resultados muestran que las familias pobres siguen lógicas económicas tendientes a satisfacer sus necesidades básicas. Sus objetivos se orientan hacia la satisfacción de sus necesidades y no a la obtención de ganancias. De hecho, al no operar con lógicas de acumulación es difícil introducir categorías como "ganancias" o "negocios". 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, en sentido estricto, no representan una forma productiva de utilización de los ingresos familiares. Es importante que por lo menos 1 de cada 10 receptores está dispuesto a efectuar un cambio de las remesas hacia usos distintos del consumo inmediato. Esto hace necesaria la instrumentación de líneas de acción y medidas para canalizar las remesas a usos productivos con fines sociales entre los pobres.

V. EVALUACION DE ACCIONES PARA ESTIMULAR EL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES

Como se señaló en el capítulo anterior, existe entre los receptores de remesas, una muy baja predisposición real por desarrollar actividades productivas con las remesas, debido fundamentalmente a que éstas sólo alcanzan para complementar el ingreso familiar. Este hecho es una limitante para lograr la canalización de las remesas a proyectos productivos. Sin embargo, dicho objetivo es válido dado el relativamente alto interés entre los receptores por algunas "micro-inversiones".

Conviene diferenciar dos grupos objetivo para las posibles medidas y acciones de estímulo: i) El grupo de remitentes, y ii) El grupo de familias pobres en El Salvador que reciben la remesa. El supuesto básico es que el primer grupo tiene mayor capacidad de ahorro y de acceso al crédito, aunque se desconoce la media de ingresos obtenidos por los salvadoreños en Estados Unidos y su capacidad real de ahorro. En cuanto al segundo grupo, se ha visto su baja capacidad de ahorro. Por otra parte, los resultados revelaron que las familias investigadas otorgaban una importancia menor al ahorro de las remesas recibidas.

Partiendo de lo anterior, se evaluarán algunas medidas para estimular entre los receptores de las remesas un uso productivo de las mismas. En su evaluación habrá que tomar en consideración los siguientes aspectos:

- i) La diversidad, dispersión y atomización de la población receptora de remesas
- ii) Las barreras a la entrada en el sector informal, que limitan su obtención de capacidad empresarial y su transformación en microempresario
- iii) El costo del crédito y la racionalidad de los intermediarios financieros
- iv) La baja capacidad de ahorro de los receptores y su falta de experiencia en el manejo de créditos para fines productivos

- v) La necesidad de considerar como "uso productivo" el desarrollo de actividades de carácter mercantil y también el fomento del ahorro
- vi) La conveniencia de contar con organizaciones de apoyo que reúnan experiencia y especialización reconocida en el manejo de programas de apoyo productivo

Cabe señalar que no se pretende desarrollar con profundidad estos aspectos. Se busca 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 en las familias receptoras con condiciones objetivas para lograrlo.

5.1 Obstáculos a la inversión productiva de las remesas por las familias receptoras

Un obstáculo importante para la inversión productiva de las remesas es la falta de una práctica inversionista de carácter independiente en los receptores. Esta carencia dificulta la canalización de las remesas a través de organizaciones, ya sea porque el receptor no pertenece ni tiene vínculos socioeconómicos con ellas o porque no gozan de la confianza y estabilidad requeridas para captar los "depósitos" de los receptores.

Asimismo, la diversidad y dispersión de los receptores es evidente en los resultados de esta investigación. Sus diferencias van desde su ubicación territorial hasta la condición ocupacional del jefe de familia. Su atomización se refleja en los bajos grados de organización asociativa y de predisposición a establecer redes de apoyo y solidaridad económica con otros entornos. Su interés en opciones asociativas para modificar la recepción y uso de la remesa es también débil.

En este sentido, es evidente que la contribución potencial de las organizaciones socioeconómicas locales para promover inversiones asociativas 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 de lo que se conoce como "sector informal" de la economía. Sin embargo, la creación o ampliación de unidades productivas presenta limitaciones. Por una parte, si bien las actividades informales no tienen barreras infranqueables en materia de "capital" inicial, algunas requieren

conocimientos específicos para su desarrollo, que se constituyen en obstáculos para la creación de unidades productivas en que el propietario es también productor directo.

Por otra parte, y aún ignorando las barreras mencionadas, se debe señalar que la absorción de mano de obra por el sector informal es limitada. La demanda que enfrenta depende de las variaciones del nivel general de actividad económica; 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 limitado por la expansión de su demanda, a menos de que se exporte o se ganen porciones de mercado a las unidades formales.

En el caso de las familias con jefes de hogar ocupados por cuenta propia o microempresarios hay más posibilidades de uso productivo de las remesas vía la re-inversión de las mismas 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, sino sólo señala las limitaciones para reciclarlas productivamente en el sector de pequeños negocios. Al respecto habría que mencionar que estudios anteriores han indicado que la existencia previa de pequeños negocios impulsa un mayor uso productivo de las remesas, a pesar de no ser generalizado.

Existen pues, limitaciones a que los individuos se transformen espontáneamente en micro-empresarios únicamente por un aumento del ingreso familiar no-laboral, sobre todo si implica una substitución entre ocupaciones. De todas formas, en la mayoría de casos de inversiones nuevas o de movilidad de algún miembro familiar al sector "informal", las remesas por sí mismas no aseguran el capital necesario para un nuevo negocio. En este caso, el uso potencialmente productivo de las remesas depende de la obtención de créditos con intermediarios financieros.

Es necesario aceptar objetivamente que la intermediación financiera no se guía por criterios sociales. Las instituciones financieras deben salvaguardar su patrimonio y mantener su solvencia. Los recursos que manejan generan ingresos que dependen, entre otras cosas, de la capacidad de minimizar riesgos asociados a la concesión de los préstamos mediante la constitución de garantías adecuadas.

Esta modalidad de funcionamiento de las instituciones intermediarias se constituye en una restricción adicional. Las familias pobres receptoras que buscan comenzar un negocio serían

consideradas como un grupo de mayor riesgo que el de los microempresarios ya establecidos, por su carencia de garantías patrimoniales suficientes y de experiencia comprobada como microempresarios. 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 parte de las remesas.

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

Finalmente, es necesario señalar que las organizaciones que podrían asumir la promoción e implementación de un programa para facilitar 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 las regiones con más población receptora de remesas
- vi) Rentabilidad económica
- 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.

5.2 Condiciones para estimular la reasignación productiva de las remesas entre las familias receptoras

La propuesta sugerida para estimular el uso productivo de las remesas es de tipo conservador en el sentido 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 del 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 apoya en el convencimiento 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 pueden implicar mayor riesgo pues más bien 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 con la mayor cobertura territorial. El Banco Salvadoreño es uno de los pocos bancos comerciales con experiencia y capacidad de atención a la microempresa. Además, se llevaron a cabo entrevistas con expertos del Banco Central de Reserva.

En general, se considera que los créditos a los microempresarios son 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 del crédito. Las otras dos instituciones 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, se vuelve fundamental la comprobación de experiencia del demandante tanto en el oficio como 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. La exigencia en todos los casos sería la experiencia del demandante en el oficio.

Entre las garantías exigidas a los demandantes de crédito, 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.

En general las instituciones mencionadas están dispuestas a trabajar con las familias receptoras de remesas como usuarias de las líneas de crédito a las micro-empresas, 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 el 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 poblacional específico. Desde ese punto de vista, dichas medidas reforzarían la desigualdad en el acceso al capital. La implementación de un nuevo modelo de crédito destinado 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 su fundamento de diseño 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 un 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 expulsar usuarios. 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 filosofía que inspira este enfoque es que la mejor forma de comenzar el uso productivo de las remesas es a partir del estímulo al ahorro en los receptores, y la mejor promoción del ahorro y el mejor ahorro es el que pueda ser capitalizado y utilizado como apalancamiento de crédito. 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 los ahorros y la economía.

De acuerdo a lo anterior la propuesta que se hace podría ser representada por el Diagrama 1. En este esquema, el organismo promotor cumpliría las funciones principales siguientes:

- i) Promover la articulación de las familias receptoras (y de micro-empresarios en general) en torno a las asociaciones de carácter local o de producción.
- ii) Capacitar y prestar asistencia a las organizaciones intermediarias del sistema en materia de gestión de los recursos: evaluación de créditos, seguimiento, recuperación y evaluación de cartera.
- iii) Gestionar y canalizar los recursos financieros para las organizaciones intermediarias y velar por su recuperación, mediante una adecuada y permanente supervisión de sus carteras.
- iv) Supervisar que los recursos financieros del sistema sean utilizados en forma productiva y eficiente. Para esto contaría con asistencia técnica de intermediarios de capacitación "gerencial-empresarial" para los usuarios.
- v) Conceder avales y/o fondos de garantía para respaldar la demanda de créditos de las asociaciones ante instituciones financieras bancarias.
- vi) Establecer un fideicomiso con fondos transferidos por los organismos internacionales para garantía de los recursos otorgados del Banco Central.

Las funciones del organismo promotor girarían en torno a la promoción de la creación y respaldo financiero de las asociaciones. Estas se encargarían de:

- i) Promover entre sus socios un ahorro programado para administración temporal de gastos de consumo, y un ahorro capitalizable como aportaciones a las cooperativas.
- ii) Evaluar las demandas de crédito, y otorgar préstamos de acuerdo a criterios financieros que protejan su patrimonio y garanticen su recuperación.
- iii) Evaluar periódicamente las colocaciones, la recuperación, la morosidad, la cartera vencida, y la evolución de los ahorros e informar al organismo superior.
- iv) Promover la adscripción de nuevos socios.
- v) Establecer las garantías adecuadas para cada préstamo y mantener una actitud de cobranza agresiva y efectiva con el fin de garantizar el retorno de los recursos económicos.
- vi) Exigir visitas de supervisión técnica para aquellos asociados que manejen créditos productivos.

Es necesario señalar que el ingreso o pertenencia a la asociación no deberá calificar automáticamente al asociado como sujeto de crédito. Se sugieren cuatro requisitos que debe satisfacer el demandante de crédito: i) experiencia en el oficio, ii) que la actividad a desarrollar esté dentro de la línea de la cooperativa, iii) monto mínimo de aportaciones, que permita un endeudamiento requerido en un rango de uno a cinco, y iv) capacidad de pago del préstamo.

El intermediario de capacitación se encargará de apoyar a los pequeños productores en la evaluación de los perfiles de mercado para los proyectos productivos, asesorar en materia de diseño de los productos considerando que éstos tienen un ciclo de vida en el mercado, capacitar técnicamente y en gestión empresarial a los microempresarios, y asesorar en relación a las necesidades de adecuación tecnológica para los microempresarios.

Finalmente, es necesario señalar que si bien éste es un programa para promover inversiones productivas de parte de las familias receptoras, su principal indicador de éxito podría ser el aumento de su ahorro capitalizable, sin importar que los proyectos productivos de la asociación sean desarrollados por ellas mismas o por microempresarios de familias no receptoras. Lo importante es el aumento de la proporción de activos líquidos que puedan ser rápida y efectivamente usados para la inversión de familias pobres.

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. Dolloz, Paris.

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 (mimeo).

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 ESTADISTICO

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	1988 ^{a/}	1989 ^{a/}
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
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 ^{b/}	-279.7	15.9	-66.0	-265.5	-24.0	-44.0	-138.6	-151.0	-3.0	-71.0
Balance global ^{c/}	-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: EMIGRACION Y REMESAS INTERNACIONALES

	Emigrantes (miles)			Remesas (millones de dólares)		
	Baja	Media	Alta	Baja	Media	Alta
1980	298.5	243.3	202.0	148.3	132.7	94.4
1981	377.7	289.9	224.1	215.8	176.4	143.5
1982	491.5	356.8	255.8	318.5	240.9	217.2
1983	555.8	394.6	273.7	393.8	289.1	266.4
1984	604.7	423.4	287.4	463.0	333.9	309.3
1985	650.0	450.0	300.0	534.4	379.9	352.4
1986	696.3	477.2	312.0	611.9	429.5	398.6
1987	722.9	492.9	320.3	674.1	470.2	433.1

Fuente: Funkhouser, Mass emigration, remittances and economic adjustment: The case of El Salvador in the 1980's, 1990.

Cuadro 7

EL SALVADOR: EMIGRANTES EN LOS ESTADOS UNIDOS
Y REMESAS INTERNACIONALES

	Salvadoreños en los Estados Unidos (miles)		Remesas (millones de dólares)
	Total	Incremento	
1980	141.7	-	73.8
1981	205.1	63.4	114.3
1982	296.2	91.1	169.7
1983	347.6	51.4	201.3
1984	386.7	39.1	263.6
1985	422.9	36.2	231.5
1986	459.9	37.0	306.7
1987	481.2	21.3	451.1
1988	532.4	51.2	795.3
1989	575.2	42.8	759.4

Fuente: Estimaciones propias (con excepción del dato de 1980 de la primera columna, tomado de Funkhouser (1990)).

Cuadro 8

EL SALVADOR: REMESAS INTERNACIONALES.
INDICADORES SELECCIONADOS

(Porcentajes)

	Producto interno bruto	Ingreso nacional	Inversión	Consumo
1980	2.3	2.6	16.6	1.6
1981	4.3	5.0	31.6	4.6
1982	6.6	7.7	52.6	8.6
1983	8.5	9.9	72.9	9.1
1984	9.1	10.7	79.1	9.6
1985	9.2	10.9	76.5	9.5
1986	8.8	10.6	67.0	9.7
1987	10.6	12.3	77.4	11.2
1988	15.2	17.5	127.0	16.2
1989	15.0	17.0	119.0	15.8

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

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

Cuadro 9

EL SALVADOR: REMESAS INTERNACIONALES. INDICADORES
SELECCIONADOS DEL SECTOR EXTERNO

(Porcentajes)

	Exportaciones ^{a/}	Importaciones ^{a/}	Servicio deuda	Brecha externa ^{b/}
1980	6.1	6.3	18.5	405.5
1981	12.4	9.8	36.2	36.8
1982	20.6	16.3	44.3	52.4
1983	22.5	18.7	69.2	67.3
1984	29.5	22.9	54.0	73.2
1985	25.6	19.5	51.1	62.2
1986	30.0	26.0	61.2	115.1
1987	50.1	37.2	104.7	103.9
1988	89.6	65.0	190.1	174.0
1989	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 10

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 11

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 7.)

Cuadro 12

EL SALVADOR: PRINCIPALES AGENCIAS COURIER

Agencia	Número de sucursales		Correspondencia semanal (número de cartas)
	Estados Unidos	El Salvador	
Aeroservice El Salvador	4	80	72
AMFOREX	42	14	10 000
Bonilla Express	22	13	1 000
Cargo Express ^{a/}	70	1	2 000
El Cairo Express	15	20	5 000
El Salvador Air Express	2	3	300
Gigante Express	...	...	...
León Express	...	...	...
Los Angeles Express	7	20	1 500
Trans Express, S.A. de C.V.	7	30	2 500
Trinity Express ^{b/}	1	15	75
Urgente Express	30	160	4 000
World Courier	10	1	6 000

Fuente: Sobre la base de la encuesta a las principales Agencias Courier del área metropolitana de San Salvador, del 16 al 20 de junio de 1990. Se tomó como base a las que aparecen en el directorio telefónico; se excluyó a DHL, Express y Servitur Courier, porque informaron no manejar correspondencia con remesas.

a/ Cargo Express es representante de la Agencia United Parcel Service (UPS).

b/ Esta agencia es representante de Aero Service El Salvador; a pesar de ello, los datos se presentan por separado.

Cuadro 13

EL SALVADOR: 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.^{a/}
Casa de Cambio Gigante, S.A. de C.V.^{b/}

Otras casas de cambio

Casa de Cambio El Progreso S.A.
Transacciones Tauro, S.A. de C.V.
Intercambios, S.A. de C.V.
MANELSA, S.A. de C.V.
DIDEA Casa de Cambio, S.A. de C.V.
C y S, S.A. de C.V.
Casa de Cambio San Francisco, S.A. de C.V.
Inversiones Salazar, S.A. de C.V.
Servicios Cambiarios, S.A. de C.V.
Casa de Cambios Div. del Sol, S.A. de C.V.
CEDEL, S.A. de C.V.
Rapicambios ANYFRY, S.A. de C.V.
Monedas Extranjeras, S.A. de C.V.
Díaz, Díaz, S.A. de C.V.
Casa de Cambio Tecleña, S.A. de C.V.
Casa de Cambio Occidental, S.A. de C.V.
Casa de Cambio Lego's, S.A. de C.V.
Divisamatic, S.A. de C.V.
Giros y Envíos, S.A. de C.V.

/ (Continúa)

Cuadro 13 (Conclusión)

Interamérica Casa de Cambio, S.A. de C.V.
Casa de Cambios Conchita, S.A. de C.V.
Casa de Cambio Sausalito, S.A. de C.V.
PE-GANZ Valores de Cambio y Divisas, S.
Casa de Cambio Tazumal, S.A. de C.V.
Argoz Casa de Cambio, S.A. de C.V.
FISEFOO Casa de Cambio, S.A. de C.V.
Casa de Cambio Internacional, S.A. de C.V.

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 14

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 15

EL SALVADOR: ESTRUCTURA DEL MERCADO CAMBIARIO

	Banco Central de Reserva		Bancos comerciales ^{c/}	Casas de cambio ^{c/}
	Oficial ^{a/}	Administrado ^{b/}		
Fuentes	Instituciones autorizadas	Exportación de café, capital y transferen- cias oficiales	Expor- taciones, capital privado, transferen- cias privadas	Capital y transferen- cias privadas
Usos	Insumos agrícolas, medicinas, leche en polvo	Petróleo, servicio deuda pública, impor- taciones del sector público	Bienes y servicios, capital privado	Sin restric- ciones

Fuente: Departamento de Control de Cambios, Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{a/} Tasa de cambio de 5 colones por dólar.

^{b/} Fijado por el Banco Central de Reserva.

^{c/} Determinado libremente.

Cuadro 16

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
Por mano	27.2	29.7	22.0	33.4
Están satisfechos con la forma de recepción	93.0	90.5	93.6	96.4
Cómo preferirían recibir la remesa				
Tipo de moneda				
Dólares	7.8	10.6	5.7	7.1
Colones	1.0	1.3	1.1	-
Sin respuesta	91.2	88.1	93.1	92.9
Por lugar de recepción				
Banco o casa de cambio	3.6	5.0	3.4	1.2
Correo a su domicilio	1.4	1.3	1.7	1.2
En una oficina de personas de su comunidad	-	-	-	-
Oficina pública	1.0	1.9	-	1.2
Otro	2.6	3.1	1.7	3.6
Sin respuesta	91.4	88.8	93.1	92.9
Dificultad para cambiar dólares				
En documento				
Ninguna	65.7	57.5	80.5	50.0
Alguna	1.9	2.6	1.7	1.2
Sin respuesta	32.4	40.0	17.8	48.8
En billete				
Ninguna	70.4	63.1	79.9	64.3
Alguna	2.4	2.5	1.7	3.6
Sin respuesta	27.2	34.4	18.4	31.0

/(Continúa)

Cuadro 16 (Conclusión)

	Total	Urbana		Rural
		Pobre	Marginal	
Dónde preferiría cambiar la remesa				
Banco	32.7	33.8	36.8	22.6
Casa de cambio	6.9	9.4	5.7	4.8
Tienda	0.9	-	1.1	2.4
Otra persona	9.1	10.0	7.5	10.7
Cambista informal	34.4	32.5	33.9	39.3
Oficina	6.7	5.6	6.3	9.5
Sin respuesta	9.2	8.8	8.6	10.7

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

Cuadro 17

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

(Porcentajes y promedios de las muestras respectivas)

	Sexo del jefe (%)		Total	Número de miembros		
	Masculino	Femenino		Menores de 15 años	De 15 a 60 años	Mayores 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.