

DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

Fomento de la inversión de las remesas familiares en cadenas de valor

Estudios de casos de El Salvador, Guatemala
y la República Dominicana

Ramón Padilla Pérez
Federico Stezano
Francisco G. Villarreal



Invertir en la población rural



Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



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



www.cepal.org/es/publications



www.cepal.org/apps

Fomento de la inversión de las remesas familiares en cadenas de valor

Estudios de casos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana

Ramón Padilla Pérez
Federico Stezano
Francisco G. Villarreal



Este documento fue elaborado por Ramón Padilla Pérez, Jefe de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México; Federico Stezano, Oficial de Asuntos Económicos de la misma Unidad, y Francisco G. Villarreal, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL. La CEPAL agradece el apoyo financiero del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y de la Unión Europea para la elaboración de los estudios de casos en que se basa este documento.

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

Notas explicativas:

- La coma (,) se usa para separar los decimales.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/TS.2020/102

LC/MEX/TS.2020/26

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2020

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México, 2020-36

S.20-00576

Esta publicación debe citarse como: R. Padilla Pérez, F. Stezano y F. G. Villarreal, "Fomento de la inversión de las remesas familiares en cadenas de valor: estudios de casos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/102; LC/MEX/TS.2020/26), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

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

Índice

Introducción	5
I. Antecedentes	7
II. La metodología	11
A. Selección de cadenas de valor	12
B. Diagnóstico	12
C. Las mesas de diálogo	13
D. Buenas prácticas.....	13
E. Diseño de estrategias.....	13
F. Lanzamiento	14
III. Las cadenas de valor seleccionadas	15
IV. Las remesas, la inclusión financiera y las características productivas de las tres cadenas de valor analizadas	21
A. Caracterización básica de los participantes de la cadena encuestados.....	21
B. Inclusión financiera.....	24
C. Inserción productiva de los receptores y no receptores de remesas	26
D. Diferenciación al interior de los eslabones	28
E. Asociación entre el uso de remesas, la inclusión financiera y la inversión en cadenas de valor	30
F. Uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de las cadenas de valor	34
V. Estrategias para fomentar una mayor inversión de las remesas familiares en cadenas de valor	37

VI. Conclusiones y lecciones aprendidas..... 41

Bibliografía.....45

Cuadros

Cuadro 1	Restricciones en las cadenas rurales de valor analizadas.....	17
Cuadro 2	Características socioeconómicas de los encuestados de las tres cadenas de valor, diferenciando receptores y no receptores de remesas, 2018.....	22
Cuadro 3	Indicadores de inclusión financiera en los encuestados de las tres cadenas de valor estudiadas, diferenciando receptores y no receptores de remesas, 2018.....	25
Cuadro 4	Inserción productiva de las tres cadenas de valor analizadas, diferenciando receptores y no receptores de remesas	26
Cuadro 5	Resumen de los resultados estadísticos y econométricos de la asociación entre la inclusión financiera, la inversión en cadenas de valor y la recepción de remesas familiares	31
Cuadro 6	Uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de las cadenas de valor (ejemplos seleccionados).....	35
Cuadro 7	Estrategias para fomentar una mayor inversión de las remesas familiares en cadenas de valor.....	38

Gráficos

Gráfico 1	El Salvador, Guatemala y República Dominicana: principales medios de recepción de remesas familiares.....	23
Gráfico 2	Guatemala: porcentaje del gasto corriente e inversión en el monto total de la remesa, de acuerdo con actividad productiva en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, 2018	29
Gráfico 3	República Dominicana: tenencia de algún tipo de cuenta en una institución financiera por eslabón de la cadena.....	30
Gráfico 4	Cadena de valor del turismo en La Antigua, Guatemala: probabilidades marginales de utilizar solo una cuenta de ahorro y por lo menos un producto de crédito a lo largo de la distribución del ingreso según condición de recepción de remesas.....	33
Gráfico 5	Guatemala: probabilidades marginales de pertenecer a las diferentes categorías de inclusión financiera de acuerdo con su actividad económica	34

Diagramas

Diagrama 1	Metodología para el fomento de la inversión de remesas familiares en cadenas de valor.....	11
Diagrama 2	Eslabones de las cadenas de valor analizadas.....	16

Introducción

Las remesas familiares, definidas como aquellos envíos recurrentes realizados por trabajadores migrantes desde el exterior a sus familias en el país de origen, son una fuente importante de recursos y financiamiento externo para muchos países. En 2018, los flujos de remesas familiares a los países de América Latina y el Caribe sumaron 91.050 millones de dólares. En Haití representaron más del 30% del producto interno bruto (PIB); El Salvador y Honduras aportaron en torno al 20%, y en Jamaica, Guatemala y Nicaragua representan más del 10% del PIB.

A nivel agregado, las remesas contribuyen a la disminución de la pobreza, al incremento del consumo privado y al crecimiento económico nacional, entre otros factores. A nivel de los hogares, elevan los recursos económicos y el bienestar, hecho que se refleja en un mayor consumo y disponibilidad de medios para atender necesidades de educación, vivienda y salud. A nivel global, aproximadamente un 75% de las remesas recibidas se destina a cubrir necesidades básicas de los hogares receptores (alimentación, salud y vivienda), contribuyendo al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en los hogares receptores (FIDA, 2017). Además, las remesas tienen el potencial de impulsar el crecimiento económico mediante la inversión en actividades generadoras de ingresos, ya que se crean efectos multiplicadores en las áreas de recepción de remesas a medida que se filtran por conducto de la economía local o regional.

No obstante, el uso de las remesas familiares en actividades generadoras de ingresos y el emprendimiento es aún reducido (Finkelstein y Mandelman, 2016; Woodruff y Zenteno, 2007). Una fragmentación excesiva de los recursos disponibles por parte de los hogares receptores de remesas para financiar proyectos productivos, escasas capacidades empresariales, baja rentabilidad de las inversiones locales y desconfianza en la estabilidad macroeconómica son algunos de los factores

que limitan la inversión en actividades generadoras de ingresos de estos recursos (Gundel, 2002; Delgado Wise y Rodríguez Ramírez, 2001)¹.

En este documento se sintetizan los hallazgos principales del proyecto de colaboración técnica de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) con los gobiernos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana enfocado en fomentar una mayor inversión de las remesas en cadenas de valor seleccionadas². Un punto central de partida fue reconocer el carácter estrictamente privado de las remesas familiares. El trabajo realizado con los receptores y emisores de dichos recursos, así como el diseño de las estrategias, tuvieron siempre como eje central que la inversión de una porción de las remesas en cadenas de valor debe lograrse a través de incentivos, asesoría y facilitación del proceso.

Un segundo elemento clave es la necesidad de complementar las remesas familiares con recursos adicionales provenientes del sistema financiero, de manera que las iniciativas de inversión en actividades productivas tengan la escala suficiente para impactar de manera significativa en el escalamiento económico y social de la cadena de valor. Por ello, las estrategias para fomentar una mayor inclusión financiera son también una parte central de la propuesta que se resume en este documento.

El documento se organiza en seis secciones. En el primer capítulo se presentan los antecedentes de la colaboración entre la CEPAL y el FIDA, y entre ambos con los gobiernos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana. En el capítulo II se muestran los elementos centrales de la metodología utilizada. En el tercer capítulo se discuten las características más sobresalientes de las tres cadenas de valor seleccionadas. En el cuarto capítulo se plantea el análisis central del documento, donde se discuten las implicaciones del vínculo entre las remesas, los procesos de inclusión financiera y las implicaciones de la inversión de las remesas familiares en actividades productivas. Partiendo de este último punto, en el capítulo V se presenta un conjunto de estrategias y líneas de acción que, desde la evidencia empírica discutida previamente y las buenas prácticas a nivel internacional, se encaminan a incentivar la inversión de las remesas familiares en cadenas de valor. Por último, en el capítulo VI se muestran seis lecciones que se desprenden del análisis de los tres casos de estudio sobre el vínculo existente entre la inclusión financiera, el uso de remesas para actividades productivas y la inversión en el fortalecimiento de cadenas de valor.

¹ La evidencia empírica sobre el aporte económico de las remesas en los países receptores es abundante. Su aporte es significativo en términos de consumo, educación, vivienda y acceso a servicios de salud, entre otros. No obstante, las remesas también pueden tener efectos adversos sobre las economías locales, como la disminución de la oferta de trabajo o presiones sobre el tipo de cambio, lo que se conoce comúnmente como enfermedad holandesa (Padilla Pérez, Santamaría y Villarreal, 2020).

² El proyecto "Economic and Social Upgrading of Rural Value Chains through Innovative Financial Inclusion Policies to Leverage the Use of Remittances and Diaspora Investment in Latin America and the Caribbean" fue implementado por la CEPAL entre 2017 y 2020, con financiamiento de FIDA y la Unión Europea. Los resultados del proyecto y las publicaciones, que presentan los estudios de caso en extenso, pueden consultarse [en línea] <https://www.cepal.org/es/proyectos/cepal-fida-cadenas-valor>.

I. Antecedentes

La iniciativa de colaboración técnica para fomentar la inversión de remesas en cadenas de valor es parte de una colaboración más amplia entre la CEPAL y el FIDA para el análisis y desarrollo de estrategias y políticas para diversificar y fortalecer las actividades económicas de los espacios rurales. Un instrumento clave en estos esfuerzos han sido los análisis y las propuestas de políticas públicas para el fortalecimiento de cadenas de valor rurales en América Latina y el Caribe, donde una de las restricciones persistentes más comunes es el acceso restringido a fuentes de financiamiento^{3 4}. Estas iniciativas se han enmarcado en los esfuerzos de la CEPAL para formular e implementar políticas públicas orientadas al logro de un cambio estructural que permita avanzar hacia sectores más intensivos en conocimiento, con una mejora de las condiciones sociales y sostenibilidad ambiental (CEPAL, 2014).

El Fondo de Financiación para Remesas del FIDA (FFR por sus siglas en inglés) y la sede subregional de la CEPAL en México, con el financiamiento de la Unión Europea, pusieron en marcha una iniciativa con el objetivo de contribuir al diseño de estrategias y políticas que permitan mejorar la calidad de vida de los trabajadores migrantes que envían remesas y sus familias, a través del escalamiento económico y social de cadenas rurales de valor.

En continuidad con las colaboraciones recientes del FIDA y la CEPAL en materia de cadenas de valor (Padilla Pérez, 2017)⁵ e inclusión financiera (Villarreal, 2017) se estableció contacto con

³ Entre 2014 y 2017, la CEPAL, con el apoyo financiero del FIDA, brindó asistencia técnica a cinco países de la región (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y la República Dominicana) en el diseño de estrategias para el fortalecimiento de cadenas de valor rurales. Véase más información en Padilla Pérez (2017); Padilla Pérez y Oddone (2017) y Padilla Pérez y Oddone (2016).

⁴ En 2018 la CEPAL inició una nueva colaboración con FIDA en el contexto de la nueva ruralidad, con el objetivo de evidenciar las brechas territoriales y contribuir a las estrategias nacionales de desarrollo para el avance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y del bienestar en el medio rural. Para más información, véase Gaudin (2019); Fernández, Fernández y Soloaga (2019), y Dirven y Candia (2019).

⁵ Véase la nota al pie de página 2 de este documento.

autoridades de los Gobiernos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana, para trabajar en tres cadenas de valor. El Ministerio de Economía de El Salvador seleccionó la cadena de tomate y chile verde; el Ministerio de Economía de Guatemala pidió enfocar los esfuerzos en la cadena de turismo en el departamento de Sacatepéquez, y el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana solicitó trabajar con la cadena de lácteos. Los criterios de selección y las características de las cadenas se detallan en la siguiente sección.

La temática en que se inserta este trabajo nace de la conjunción de tres ramas de bibliografía sobre desarrollo económico que han sido escasamente analizadas de forma conjunta: migración y remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo (con enfoque en cadenas de valor). En primer lugar, el proyecto que aquí se resume parte de una concepción de migración internacional abordada desde la perspectiva de un ciclo⁶. Por un lado, las acciones para promover una mayor inversión de las remesas en cadenas de valor están dirigidas a mejorar las condiciones económicas y sociales de las comunidades, de manera que su población no se vea obligada a migrar. Por otro lado, al generar nuevas actividades económicas, así como fortalecer las existentes, se crean incentivos para el retorno de los migrantes a sus comunidades de origen (Rosado, Villarreal y Stezano, 2020).

Las remesas definidas como “las transferencias de salarios o del monto acumulado de recursos que hacen los migrantes principalmente a su país de origen, las cuales se utilizan para apoyar a familiares a cargo, amortizar préstamos, hacer inversiones y otros fines” (CEPAL, 2020, pág. 7) son una consecuencia directa de la migración. De acuerdo con los estudios empíricos realizados por el FIDA sobre migrantes y el uso de las remesas en el mundo, se estima que un trabajador migrante destina el 75% de sus ingresos para cubrir sus gastos en el país de acogida, envía alrededor de un 15% de remesas a sus familiares en el país de origen y ahorra el 10% restante. De las remesas enviadas, un 75% se utiliza para cubrir necesidades inmediatas y alrededor de un 25% se destina hacia ahorros o inversiones. Esta distribución varía entre países y según el perfil de los migrantes, pero en general se observa que el monto destinado hacia ahorro e inversiones es el menor (FIDA, 2017).

En segundo lugar, los trabajos mencionados introducen la perspectiva de la inclusión financiera derivada de la recepción de remesas. Lo anterior va más allá de mejorar el acceso a servicios financieros, porque también se considera mejorar las condiciones en las que estos son utilizados. Una inclusión financiera efectiva supone el acceso a una amplia gama de servicios financieros formales, es decir, ofrecidos por entidades financieras reguladas, que se adecuen a las necesidades financieras y sean ofrecidos de manera sostenida en condiciones asequibles y convenientes (FIDA, 2015). La inclusión financiera no es un fin en sí mismo, sino un instrumento que tiene el potencial de favorecer el bienestar de las personas contribuyendo a la facilitación de las transacciones y la acumulación segura de activos que permitan el apalancamiento de los activos disponibles para inversión en capital humano y físico, minimizando una pérdida de bienestar asociada a la reducción de riesgos por algún evento inesperado y la distribución temporal del consumo (Rosado, Villarreal y Stezano, 2020).

Finalmente, se hace uso del enfoque de cadenas de valor para el análisis empírico y la formulación de políticas públicas. Las cadenas de valor se entienden como el conjunto de actividades requeridas para que un producto o servicio transite por diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso. Las

⁶ La migración no es un proceso lineal; se caracteriza por ciclos y diferencias en cada una de sus etapas. Las etapas principales del ciclo son la partida, el tránsito, la llegada, el asentamiento, integración y el retorno (CEPAL y FAO, 2018).

diferentes etapas para la elaboración y entrega de un producto o servicio se conocen como eslabones. Cada eslabón está compuesto por un conjunto de empresas y productores que compiten o cooperan en la provisión de dicho bien o servicio (Padilla Pérez y Oddone, 2016).

La metodología de cadenas de valor utilizada en las colaboraciones entre la CEPAL y el FIDA se caracteriza por el enfoque integral y sistémico del análisis, así como por el enfoque participativo de su implementación, en el que se privilegia el involucramiento activo de los actores de los distintos eslabones de la cadena de valor, así como de los responsables del diseño e implementación de políticas públicas que inciden sobre el desempeño de la cadena de valor

Dos conceptos centrales para el fortalecimiento de cadenas de valor son el escalamiento económico y el escalamiento social. El primero se refiere a la transformación productiva de los eslabones de la cadena y de la cadena en su conjunto hacia mejores productos y servicios, procesos de producción superiores o actividades de mayor valor agregado y que sean más intensivas en conocimiento. En cadenas de valor rurales como las tres mencionadas y que son base de este documento, el escalamiento económico se da, por ejemplo, con la mejora de la calidad de un producto agropecuario gracias a la incorporación de nuevas tecnologías; la introducción de una nueva técnica en los cultivos agrícolas (agricultura de precisión, análisis de suelos, uso de fertilizantes ecológicos, nuevas prácticas silvícolas), la transformación de bienes primarios en productos agroindustriales, la incorporación de nuevos actores en la provisión de servicios, mejoras en el acceso a mercados y mejores ingresos derivados de las actividades económicas.

Por su parte, el escalamiento social se refiere al impacto del mejoramiento del desempeño de la cadena de valor sobre la calidad de vida de los integrantes de la cadena y sus comunidades, a través de una mayor y mejor inserción laboral, con condiciones de empleo decente, mejores salarios, con protección social, derechos laborales y un ambiente de trabajo seguro (Padilla Pérez y Oddone, 2016). En las últimas dos décadas se ha abordado el enfoque del papel de las remesas en el proceso de desarrollo a partir de los debates en torno al nexo entre migración y desarrollo (Sørensen, Van Hear y Pedersen, 2000). Las remesas orientan este vínculo en cuanto operan como factor favorecedor de los impactos del desarrollo, una vez que la migración ocurre.

Considerando lo anterior, puede distinguirse un proceso que vincula desarrollo, migración y remesas. Desde una concepción del desarrollo como proceso que supone el cambio de estructuras sociales y económicas, las remesas pueden verse como un factor crítico de desarrollo al aportar recursos adicionales que permiten relajar la restricción presupuestaria enfrentada por los hogares receptores de las mismas. Estos recursos se destinan principalmente a la alimentación, la salud, la educación y la vivienda, y, en mucho menor proporción, a la inversión en actividades generadoras de ingresos. Otro efecto ampliamente apreciado de las remesas es que pueden funcionar como motor de la inclusión financiera.

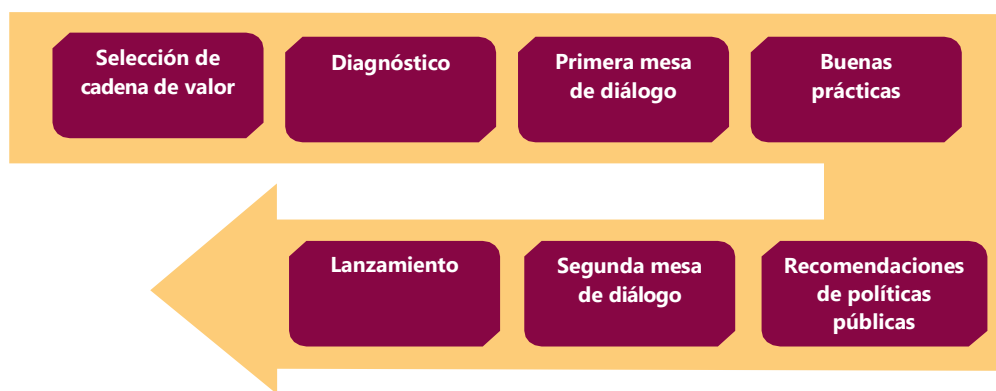
En países de bajo ingreso, las remesas suelen inducir a los receptores a tener sus primeras interacciones con instituciones financieras y favorecer el uso de servicios financieros como crédito, ahorros y seguro. De este modo, las remesas apoyan algunas transformaciones sociales esenciales a los procesos de desarrollo (Carling, 2020). La colaboración con los Gobiernos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana permitió diseñar estrategias específicas de intervención que integran políticas de desarrollo productivo y de inclusión financiera, con el objetivo de fortalecer cadenas de valor rurales a través del uso de las remesas familiares.

II. La metodología

La metodología utilizada para elaborar el diagnóstico y diseñar las estrategias está sistematizada en una guía metodológica⁷. A continuación se resumen los elementos principales. Con base en la experiencia previa en torno al fortalecimiento de cadenas de valor⁸, se desarrolló una metodología para el diseño de estrategias orientadas a promover una mayor inversión de las remesas familiares en cadenas de valor que consta de siete pasos, como se ilustra en el diagrama 1.

Diagrama 1

Metodología para el fomento de la inversión de remesas familiares en cadenas de valor



Fuente: Elaboración propia.

⁷ Véase *Diseño de estrategias orientadas a promover la inversión de remesas familiares en cadenas de valor: guía metodológica* en CEPAL (2020).

⁸ Véase Padilla Pérez y Oddone (2016).

A. Selección de cadenas de valor

Existe una necesidad de establecer criterios para la selección de las cadenas en las que se realizarán apuestas estratégicas, dadas las limitaciones administrativas y de recursos que los gobiernos enfrentan. Estas decisiones deben tomarse en el marco de una estrategia de desarrollo y en aras de la transparencia es deseable que ocurran de manera explícita y abierta, y no de forma implícita y opaca (Ocampo, 2014).

La selección puede seguir criterios cuantitativos y cualitativos. Los primeros responden a la construcción de indicadores que estimen la contribución de la cadena al cumplimiento de objetivos nacionales, regionales o sectoriales. En el caso del fortalecimiento de cadenas de valor por medio de la inversión de remesas familiares, un indicador clave es la presencia de familias receptoras de estos recursos en las regiones y las actividades productivas relacionadas con la cadena. Otros indicadores por considerar se asocian con las características de la cadena de valor y su potencial para impulsar el desarrollo local, en términos de generación de empleo, la incorporación de pequeños productores y la creación de mayor valor agregado, entre otros⁹. Los indicadores cualitativos están alineados con prioridades nacionales, por ejemplo, de desarrollo regional o sectorial. En el caso particular de potenciar el papel de las remesas en el escalamiento económico y social de cadenas de valor, entre los criterios de selección debe incluirse la importancia relativa de la recepción de remesas en las cadenas seleccionadas.

B. Diagnóstico

Esta etapa se divide en dos partes: el diagnóstico de la cadena de valor y el examen entre los actores de la cadena de su grado de inclusión financiera, y la recepción y uso de remesas. La primera parte se aboca a identificar las restricciones enfrentadas por la cadena de valor que obstaculizan su fortalecimiento. Las restricciones, también conocidas como cuellos de botella, son los obstáculos o problemas que enfrentan los eslabones de la cadena o la cadena en su conjunto (restricciones sistémicas), que impiden su buen funcionamiento o articulación, así como su escalamiento económico y social. Es de particular interés analizar de qué manera las remesas familiares pueden ser utilizadas para superar las restricciones que enfrentan los actores de la cadena bajo estudio. Lo anterior requiere identificar los incentivos necesarios para que los migrantes que envían remesas, y las familias que los reciben, decidan invertir una porción de las mismas en actividades que generen ingresos.

Para la segunda parte del diagnóstico, y a fin de profundizar en los aspectos relacionados con la inclusión financiera, la recepción de remesas y su posible inversión en actividades generadoras de ingresos para superar las restricciones que limitan el escalamiento económico y social de la cadena de valor, se diseñó un cuestionario que se aplicó a una muestra representativa de los actores de la cadena. El cuestionario diseñado incluyó 61 preguntas, organizadas en cuatro secciones: inserción productiva, inclusión financiera, remesas y características sociodemográficas.

Con el fin de continuar con el enfoque sistémico del estudio de la cadena de valor, además de las encuestas, se identificaron y entrevistaron actores clave en materia de remesas e inclusión financiera, adicionalmente a los incluidos previamente en el diagnóstico inicial, como la

⁹ Véanse mayores detalles sobre el proceso de selección de cadenas en Gomes, Padilla y Villarreal (2017).

superintendencia de bancos, empresas remesadoras, banca de desarrollo y ministerios de relaciones exteriores (por su vinculación con la diáspora). De esta manera, el análisis de cadenas de valor permite identificar los espacios para la inversión de remesas familiares en actividades generadoras de ingreso, distinguiendo retos y oportunidades diferenciados por eslabón. También se ofrecen herramientas para identificar intervenciones particulares al interior de los eslabones, focalizando la atención a los grupos de actores que tienen las menores capacidades.

C. Las mesas de diálogo

Una característica central de la metodología es su espíritu participativo. El involucramiento de los actores de la cadena, así como de organismos públicos, privados y de la academia, se observa desde las primeras etapas del proceso (definición de metaobjetivos y selección de la cadena) y en las diversas etapas de recolección de información destinada a elaborar el diagnóstico. Una etapa central de la participación colectiva se da en las mesas de diálogo, que son reuniones en las que los diversos actores de las cadenas de valor, así como los organismos públicos y privados que regulan y proveen apoyo y servicios a las cadenas, intercambian opiniones y experiencias en torno a un diagnóstico o estrategias presentadas inicialmente. Con esta metodología se propone la organización de mesas de diálogo en dos puntos particulares del proceso: la validación y el enriquecimiento de la información procesada en el diagnóstico y de las estrategias.

D. Buenas prácticas

Las buenas prácticas complementan el diagnóstico como un insumo para el diseño de las estrategias. La investigación de buenas prácticas se basa en la observación selectiva de un conjunto de experiencias en diferentes contextos, con el propósito de identificar aquellas que son extrapolables a la realidad que se desea modificar. Para identificar buenas prácticas referentes a la inclusión financiera de los receptores de remesas y promover una mayor inversión de las remesas en cadenas de valor, en una primera etapa se realizó una revisión bibliográfica exhaustiva de experiencias internacionales que pudieran ser extrapoladas a los países bajo estudio. En estos casos se puso énfasis particular en que los servicios financieros promuevan la inversión en actividades productivas generadoras de ingresos de los receptores de remesas. Una vez identificados los casos de éxito, se extrajeron las mejores prácticas en común. Posteriormente, con el fin de obtener información más detallada de los casos previamente seleccionados, se realizaron entrevistas con actores clave. Por último, las buenas prácticas fueron discutidas y enriquecidas en reuniones y foros con expertos.

E. Diseño de estrategias

El diseño de las estrategias parte de las restricciones y oportunidades identificadas en el diagnóstico, así como de las buenas prácticas. Se trata de líneas estratégicas específicas en el nivel micro, que idealmente conducen a reconocer responsables y tiempos. En línea con la metodología de marco lógico, el diseño de las estrategias partió de la construcción de un árbol de decisiones que permite, por un lado, sistematizar las causas que están originando una restricción identificada o una barrera que impide aprovechar adecuadamente las oportunidades existentes y, por el otro, los medios para atenderlas y los resultados esperados. Como siguiente paso se elaboran las

estrategias, cada una con líneas de acción específicas, que son enriquecidas y validadas en reuniones de trabajo con representantes de organismos públicos y del sector financiero, y posteriormente en la segunda mesa de diálogo.

F. Lanzamiento

Es un evento participativo y mediático en el que las autoridades responsables de la implementación de las políticas diseñadas para superar las restricciones convocan a representantes de los eslabones de la cadena y anuncian los compromisos adquiridos. La difusión de este evento promueve el consenso entre los actores y sirve como demostración de efectividad a otras cadenas que quisieran iniciar un proceso similar. El reto siguiente, la implementación, escapa del alcance de esta guía metodológica y recae en los actores públicos y privados locales que han expresado su interés y compromiso en el proceso. Sobre la base de la priorización de las estrategias y la identificación de los responsables principales se determinarán los recursos disponibles y los pasos a seguir.

III. Las cadenas de valor seleccionadas

Las tres cadenas seleccionadas tienen en común el contar con un componente rural significativo. En este marco el trabajo adopta una definición amplia del espacio rural, que combina criterios económicos, demográficos y territoriales, de manera que incluye, además de las actividades primarias, la agroindustria, las artesanías y los servicios, como el turismo rural. En este sentido, el análisis incorpora la noción de nueva ruralidad que reconoce las transformaciones profundas que han sufrido los espacios rurales, como la creciente importancia del empleo no agrícola y el aumento de la conectividad e interacción con los espacios urbanos e intermedios (Gaudin, 2019).

Los ministerios de cada país fueron responsables de seleccionar la cadena de valor, partiendo siempre de las cadenas con las que se había trabajado previamente como parte de la colaboración brindada por CEPAL/FIDA. Las tres cadenas de valor analizadas representan casos de estudio de tres contextos rurales diferenciados: i) una cadena de productos primarios (tomate y chile verde en El Salvador); ii) una cadena de transformación (lácteos de la República Dominicana), y iii) una cadena de servicios (turismo rural en Sacatepéquez en Guatemala).

Las tres cadenas de valor tienen un carácter predominantemente rural, pero con diferencias productivas, económicas y tecnológicas muy significativas, lo que da espacio para lecciones cruzadas. La del tomate y chile verde es una cadena tradicional agrícola fuertemente concentrada en las actividades primarias. El cultivo de hortalizas en El Salvador se concentra en siete de los 14 departamentos del país. Se observa gran heterogeneidad entre los productores en términos de área de superficie cosechada, capacidades y productividad. La estructura productiva de la cadena es de tipo tradicional, con poca tecnificación; los productores se hallan atomizados y con pocas explotaciones de carácter comercial. Las plantaciones de los productores de tomate y chile se distinguen por el tamaño pequeño de sus parcelas y el bajo volumen de su producción. La gran mayoría de los productores salvadoreños de tomate y chile verde dulce siembran a cielo

abierto (96,6%). El total de productores de hortalizas registrados en 2014 fue de 28.929, entre ellos productores comerciales (25.975) y de subsistencia (2.954) (Oddone y otros, 2017).

La cadena de los lácteos en la República Dominicana combina las actividades primarias de ganadería y ordeña con la transformación y comercialización de la leche y productos derivados como quesos y dulces. La producción ganadera nacional involucra a unos 58.000 productores que se encargan de la crianza y reproducción del ganado; de ellos, alrededor de 17.000 están dedicados exclusivamente a la producción de leche, mientras que el resto lo destina a producción de doble propósito: carne y leche (Gomes y Oddone, 2017).

Por su parte, la conceptualización de la cadena de valor de turismo rural en el departamento de Sacatepéquez en Guatemala parte del reconocimiento de que son los turistas quienes transitan entre los servicios ofrecidos por los diferentes eslabones de la cadena de valor. Un elemento para destacar de la cadena es que el casco urbano La Antigua, Guatemala, funge como polo articulador de las actividades económicas y sociales del entorno de los municipios aledaños, que son principalmente rurales. Aproximadamente una tercera parte de los de los turistas internacionales que recibe Guatemala visitan La Antigua, es decir, unas 650.000 personas (Oddone y Alarcón, 2017). En 2019, en el marco del análisis de la cadena de valor y el uso de remesas, el marco muestral identificó un universo de 1.235 prestadores de servicios turísticos (hoteles, restaurantes, turoperadores y artesanos, entre otros) (López, Padilla Pérez y Villarreal, 2020). En el diagrama 2 se presentan los eslabones que constituyen cada una de las cadenas estudiadas.

Diagrama 2
Eslabones de las cadenas de valor analizadas



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, *Rural Industrial Policy and Strengthening Value Chains* (LC/PUB.2017/11-P), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2017; R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/19; LC/MEX/TS.2020/84), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86, LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

El diagnóstico de cadenas de valor tiene como principal objetivo identificar las restricciones que limitan un mayor desarrollo de la cadena en términos económicos (productividad, eficiencia, competitividad, valor agregado) y sociales (calidad de vida de los actores de la cadena, trabajo digno, desarrollo de la comunidad). En el cuadro 1 se presenta una breve síntesis de las restricciones que en particular podrían ser superadas con los recursos financieros de las remesas familiares¹⁰.

Cuadro 1
Restricciones en las cadenas rurales de valor analizadas

Cadena de valor	Heterogeneidad productiva	Falta de articulación entre los actores de la cadena	Otras restricciones
Tomate y chile verde en El Salvador	En la cadena conviven dos sistemas productivos: i) Productores con acceso tecnológico que les da altos rendimientos, calidad y aplicación de buenas prácticas agrícolas, lo que a su vez les permite incursionar en mercados formales. ii) Pequeños productores de agricultura de subsistencia, bajos rendimientos y siembra vulnerable. El 96,6% de los productores pertenece a este grupo ^a .	Falta de confianza entre los actores de la cadena de valor, que se manifiesta en una dinámica de fijación de precios caracterizada por la falta de acuerdos y condiciones desventajosas para los productores.	Alto costo de los insumos. Insuficiencia en la aplicación de buenas prácticas agrícolas. Escasa implementación de programas de bioseguridad y trazabilidad. Baja escala de producción. Baja titularidad de las tierras de cultivo, lo que desincentiva la inversión y dificulta el acceso al financiamiento. Escasa transformación de los productos primarios. Barreras para comercializar sus productos a tiempo y con precios justos. Limitado acceso al financiamiento.
Turismo en Sacatepéquez, Guatemala	La cadena está integrada por una amplia diversidad de actores con una alta heterogeneidad de habilidades y capacidades técnicas y gerenciales para brindar servicios turísticos	Débil articulación entre los eslabones de la cadena y al interior de los eslabones. Los actores no comparten una visión sistémica en la que se reconozca que la competitividad de la cadena depende de la calidad de todos y cada uno de los eslabones.	Desconocimiento del funcionamiento del sector y la cadena: los actores ingresan suponiendo que el turismo es una actividad lucrativa e inician sin capacitación ni formación de habilidades técnicas y administrativas. La cadena carece de una estrategia efectiva de promoción a través de medios físicos ni electrónicos. Baja escala: la mayoría de los actores opera a pequeña escala y no pueden así atender grupos grandes o ferias internacionales. Baja calidad en algunos servicios por la falta de inversión en equipo, mobiliario y capacitación.

¹⁰ Véanse mayores detalles de las restricciones en Padilla Pérez, Santamaría y Villarreal (2020); Oddone y otros (2017); López, Padilla Pérez y Villarreal (2020); Oddone y Alarcón (2017); Gilbert, Padilla Pérez y Villarreal (2020); Gomes y Oddone (2017).

Cadena de valor	Heterogeneidad productiva	Falta de articulación entre los actores de la cadena	Otras restricciones
Lácteos en la República Dominicana	Está formada por eslabones muy heterogéneos distribuidos a lo largo del país. Predomina la presencia de pequeños productores rurales con bajos conocimientos tecnológicos y financieros, reducido acceso al financiamiento y limitadas capacidades de comercialización ^b .	Escasa articulación entre pequeños productores: las relaciones entre productores y procesadores se basan en esquemas que compiten entre sí. La unión de pequeños productores no ha prosperado por su baja escala productiva y una escasa cultura de colaboración.	Insuficiencia en la aplicación de buenas prácticas productivas y trazabilidad. Insuficiencia de equipos de refrigeración, lo que provoca el deterioro de los productos. Baja productividad del hato ganadero y una baja escala de producción. Dependencia de insumos importados que se adquieren a altos costos. Falta de acceso a conocimientos especializados. Barreras para comercializar los productos a tiempo y con precios justos.

Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; N. Oddone y otros, "La cadena de valor de tomate y chile verde dulce en El Salvador", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, N. Oddone y R. Padilla Pérez (eds.), págs. 81-134, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), 2017; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; N. Oddone y P. Alarcón, "Fortalecimiento de la cadena de turismo de La Antigua Guatemala y de los municipios rurales del departamento de Sacatepéquez", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2017; y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86; LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; C. Gomes y N. Oddone, "Fortalecimiento de la cadena de valor de los lácteos en la República Dominicana.", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, N. Oddone y R. Padilla Pérez (eds.), págs. 135-184, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), 2017.

^a Entre los pequeños productores se encuentran los de subsistencia, cuya producción suele ser de temporal y trabajan un área de superficie cosechada menor a 0,35 hectáreas. Por su parte, los productores comerciales no especializados cuentan entre 0,35 y 1,4 hectáreas (es decir, entre media manzana y dos manzanas aproximadamente) de área de siembra.

^b Los pequeños productores tienen menos de diez cabezas de ganado.

La síntesis contenida en el cuadro 1 ilustra un conjunto de restricciones comunes y diferenciadas que encuentran las distintas configuraciones de las tres cadenas de valor rurales. Una primera característica central de las tres cadenas rurales es la heterogeneidad productiva. En la cadena de tomate y chile verde, un amplio número de pequeños productores con bajos rendimientos y retos de calidad conviven con productores que han hecho mayores inversiones, tienen mayor productividad y sus productos son de mejor calidad. La diferencia es clara entre quienes cultivan a cielo abierto y quienes han invertido para hacerlo en condiciones protegidas (por ejemplo, invernaderos). En la cadena de los lácteos se observa una situación similar entre los pequeños productores, cuya producción de calidad insuficiente no puede ser comprada por las grandes empresas de procesamiento, lo que se traduce en productos lácteos de bajo valor agregado. En la cadena de turismo, si bien hay una gran diversidad de actores, las capacidades

financieras, técnicas y gerenciales de los hoteleros y turoperadores suelen ser marcadamente mayores que las de, por ejemplo, los artesanos.

En este sentido, un problema común a todas las cadenas son las bajas capacidades productivas y gerenciales, en particular de los pequeños productores, quienes conforman la mayor parte de los actores de la cadena. Las bajas capacidades se manifiestan con claridad en las dificultades de inversión para emprender tareas de mejora productiva, tanto en actividades de incorporación de nuevas tecnologías como en la aplicación de mejores prácticas productivas (buenas prácticas agrícolas, buenas prácticas de manufactura (transformación), estándares de servicio al cliente). Esta debilidad en las capacidades representa un obstáculo para generar valor agregado y comercializar sus productos y servicios en condiciones justas. Repercuten también en bajos rendimientos productivos y dificultades y obstáculos para obtener y gestionar financiamiento productivo.

Una segunda restricción común a las tres cadenas es la escasa vinculación y asociatividad entre eslabones y al interior de los eslabones. En este punto se repite un problema similar al anterior: los mismos actores que enfrentan mayores restricciones en términos de capacidades y habilidades son quienes más dificultades encuentran para asociarse entre actores pares y para coordinar negociaciones con los otros eslabones de la cadena. Las habilidades de gestión con que cuentan los actores son clave para desarrollar estrategias de asociación y vinculación que beneficien a la cadena en su conjunto. Además, hay factores socioculturales vinculados a débiles procesos de acumulación de capital social y relacional a nivel colectivo. Estos elementos explican las dificultades que presentan los actores con menores capacidades para contemplar de forma global (y no parcializada) la cadena de valor y así evaluar los potenciales efectos positivos de la vinculación sobre su efectividad productiva y económica.

En cuanto a las restricciones particulares que enfrentan los pequeños productores de bienes (primarios y agroindustriales), sobresalen las dificultades para adquirir insumos en términos de calidad, disponibilidad y precios, y las barreras para comercializar sus productos en condiciones justas. Entre los actores de la cadena de turismo, la falta de acceso al financiamiento es una restricción clave pues limita su capacidad para la compra de equipo y mobiliario, y la capacitación para cumplir con altos estándares de servicios.

Estas restricciones, que impactan negativamente la productividad, competitividad y calidad de la cadena, tienen también un impacto directo en los ingresos y las condiciones de vida de los actores de la cadena. Además, al recibir unos ingresos limitados por sus actividades, los productores y oferentes de servicios no cuentan con recursos financieros para superar las restricciones. En ocasiones se ven obligados a tener una segunda actividad económica que complemente sus ingresos, lo que frecuentemente lleva a no poder dedicar el tiempo necesario para una adecuada gestión de la primera actividad y genera un círculo negativo. Por último, la presión sobre las condiciones económicas y sociales suele derivar en una atención inadecuada del impacto ambiental que tienen las actividades de la cadena.

IV. Las remesas, la inclusión financiera y las características productivas de las tres cadenas de valor analizadas

A. Caracterización básica de los participantes de la cadena encuestados

La segunda etapa del diagnóstico se basó en el diseño y la aplicación de una encuesta representativa entre los actores de la cadena. En los tres estudios de caso se enfrentó el reto de no contar con una lista de la población que compone la cadena de valor, que permitiera establecer un marco muestral para el levantamiento de información. Dicha lista no está disponible entre organismos públicos ni asociaciones privadas. En vista de lo anterior, fue necesario recurrir a diversas estrategias con el objetivo de contar con un directorio de actores lo más confiable y completo posible:

- Llamadas telefónicas y visitas a los territorios a partir de información básica proporcionada por organismos públicos y asociaciones de productores.
- Estimaciones y actualizaciones de información sobre la base de censos y encuestas levantados con anterioridad.
- Integración de diversos directorios disponibles en asociaciones de productores y organismos públicos.
- Identificación preliminar del núcleo de la cadena (por ejemplo, productores de leche), a partir de información de censos de población. En las encuestas a estos actores se

preguntaron los datos de contacto de actores que pertenecen a otros eslabones de la cadena y se construyó así una red sobre la que se seleccionó aleatoriamente la muestra.

Una vez estimada la población, se elaboró un diseño muestral para garantizar representatividad estadística. Se buscó que el ejercicio velara por la representatividad en dos dimensiones: la territorial (las localidades seleccionadas en las que opera la cadena) y por actores (de acuerdo con los eslabones que componen cada cadena). La encuesta estuvo dirigida tanto a receptores como no receptores de remesas. En la cadena de El Salvador se encuestaron 517 personas, 436 en la cadena de la República Dominicana y 337 en la de Guatemala.

En el cuadro 2 se presentan las características socioeconómicas básicas de los encuestados en las tres cadenas de valor, considerando cuatro dimensiones centrales: i) la condición de ser o no receptor de remesas; ii) la composición por género; iii) los niveles de escolaridad, y iv) el acceso a tecnologías de información comunicación.

Cuadro 2
Características socioeconómicas de los encuestados de las tres cadenas de valor,
diferenciando entre receptores y no receptores de remesas, 2018
(En porcentajes)

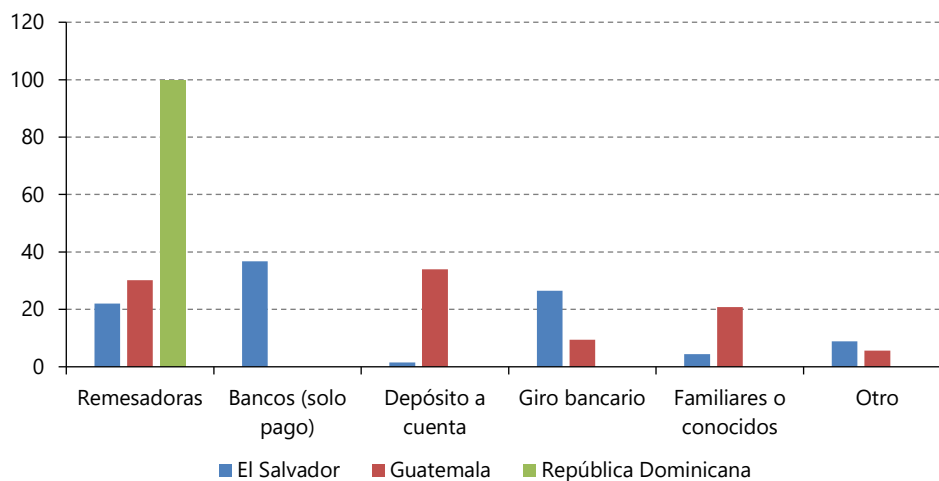
	El Salvador			Guatemala			República Dominicana		
	Receptores	No receptores	Total población entrevistada	Receptores	No receptores	Total población entrevistada	Receptores	No receptores	Total población entrevistada
Población	13,15	86,85		24,3	75,7		6,19	93,81	
Hombre	85,3	82,2	82,6	54,5	59,2	58,1	74,1	85,6	84,9
Mujer	14,7	17,8	17,4	45,5	40,8	41,9	25,9	14,4	15,1
Escolaridad									
Ninguna	14,7	14,5	14,5	7,2 ^a	9,5 ^a	9 ^a	11,1	12	11,9
Básica	61,8	68,8	67,9				40,7	57,2	56,2
Media	17,6	12,5	13,1	58,0	61,9	61	44,4	25,2	26,4
Superior universitaria	4,4	2,9	3,1	34,8	28,6	30	3,7	5,6	5,5
Tecnologías de la información y la comunicación									
Teléfono móvil	86,8	84,2	84,5	100	99,7	99,8	88,9	90,2	90,1

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86; LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

^a Incluye ninguna escolaridad y escolaridad básica.

El menor porcentaje de receptores entre la población entrevistada se observó en la República Dominicana (6,19%), que es el país en el que las remesas familiares tienen una menor importancia. El principal medio para recibir remesas en El Salvador son los bancos comerciales (36,8%), seguido por órdenes de pago (26,5%). En la cadena de Guatemala predomina el envío a través del sistema financiero formal (el 55% usa bancos, depósitos y envíos electrónicos), mientras que en la República Dominicana las empresas remesadoras son el único medio de envío que reportaron las personas entrevistadas.

Gráfico 1
El Salvador, Guatemala y República Dominicana: principales medios de recepción de remesas familiares
 (En porcentajes del total)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86; LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

En Guatemala, la media mensual del envío de remesas entre los entrevistados es de 57,1 dólares, cantidad notablemente inferior al promedio mensual a escala nacional, ubicada entre los 379 (OIM, 2017) y los 426 dólares mensuales por hogar (Cervantes González, 2017). Este bajo monto refleja las características de las relaciones entre los migrantes y quienes reciben remesas¹¹. En contraste con lo ocurrido en El Salvador y República Dominicana donde la relación entre migrantes y receptores de remesas suele ser de primer grado (cónyuges, padres, hijos), en el caso de Guatemala hay una mayor incidencia de relaciones de segundo grado (tíos, primos y otros) cuya frecuencia y monto de envío son menores. Un segundo factor que podría explicar la menor magnitud de los envíos puede ser los mayores ingresos que reciben por su actividad económica los actores de la cadena (como los restauranteros y hoteleros).

Por su parte, en la República Dominicana las personas entrevistadas de la cadena de valor de lácteos reportaron un promedio mensual en la recepción de remesas de 156 dólares, ligeramente inferior al promedio mensual de 183 dólares reportado por el Banco Central. La encuesta mostró variaciones significativas entre los receptores, según la labor central que desempeñan en la cadena. Los procesadores manufactureros y los proveedores de insumos agropecuarios son los destinatarios con el mayor monto promedio (212 y 225 dólares, respectivamente). Los trabajadores

¹¹ Los ingresos por remesas reportados en la encuesta podrían estar caracterizados por una subdeclaración debida, por ejemplo, al temor de reportar montos altos en un contexto de inseguridad.

independientes y los intermediarios de productos terminados son quienes en promedio reciben un menor monto mensual de remesas (50 y 100 dólares, respectivamente).

En El Salvador, a nivel nacional el 18% de los hogares recibe remesas del exterior, cifra superior al 13,2% de los encuestados que afirmó recibir remesas. No obstante, el monto promedio de recepción de remesas se ubica entre los 110 y los 130 dólares, por debajo del promedio mensual de 200 dólares recibidos en el ámbito rural a nivel nacional.

Con respecto a la composición por sexo del universo encuestado, las dos cadenas relacionadas con la agroindustria (El Salvador y la República Dominicana) tienen fuerte predominio masculino (82,6% y 84,9% respectivamente), mientras que en la cadena de servicios turísticos de Guatemala la composición del total del universo es mucho menos diferenciada (58% masculino y 42% femenino). La cadena del turismo suele dar un mayor espacio para el empleo femenino que el observado para el promedio de la economía (Hess, 2020).

La cadena de turismo en Guatemala presenta niveles de escolaridad notablemente mayores a las dos cadenas de valor que no pertenecen al sector servicios. Mientras que en El Salvador y la República Dominicana la mayoría de la población encuestada se sitúa en los estratos sin escolaridad y escolaridad básica (82,4% y 68,1%, respectivamente), en Guatemala el 91% de la muestra contestó contar con una escolaridad media o superior. Este resultado da cuenta de una diferencia central entre las dos cadenas de bienes analizadas y la de servicios: en la segunda predominan actores que ofrecen una amplia variedad de servicios turísticos, quienes comúnmente requieren un mayor nivel de escolaridad.

Con relación al acceso a tecnologías de la información y comunicación (TIC) se aprecian altos niveles de acceso a teléfonos móviles en las tres cadenas. Este es un elemento muy importante por considerar en el diseño de políticas públicas que buscan una mayor inclusión financiera y fortalecer las capacidades de los actores rurales a través de mayor y mejor acceso a la información (por ejemplo, tecnológica y de mercados). De esta manera, si bien se encuentran diferencias entre receptores y no receptores de remesas, en general se observa que en las tres cadenas los receptores son agentes con un mayor nivel de educación promedio, mayor acceso a TIC y mayores ingresos.

B. Inclusión financiera

Un segundo tema analizado dentro de la encuesta está relacionado con los niveles de inclusión financiera de los encuestados, en el que también es central la comparación entre receptores y no receptores de remesas. En el cuadro 3 se presentan, a manera de resumen, cinco preguntas representativas de la inclusión: la tenencia de una cuenta bancaria o tarjeta, las fuentes principales de financiamiento, los motivos para acudir a la fuente financiera principal, los canales de acceso a los productos y, finalmente, las razones para los excluidos y quienes no participan en el sistema financiero.

Los resultados obtenidos en las tres cadenas analizadas muestran un patrón de mayor inclusión financiera en los receptores de remesas que en los no receptores. Además, los receptores de remesas tienen en mayor proporción una cuenta bancaria frente a la media nacional. Los receptores tienen en mayor proporción una cuenta o tarjeta y acuden con mayor frecuencia al sistema financiero. Llama la atención el alto número de encuestados con cuenta o tarjeta en Guatemala (100% de los receptores de remesas y 91% de no receptores), lo que coincide con una cadena de valor altamente vinculada al sistema financiero, dada su oferta de servicios turísticos.

En sentido contrario, entre los integrantes encuestados de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador, la tenencia de cuenta es mucho menor, dada la naturaleza de sus actividades económicas, aun entre los receptores de remesas. Solo el 33,8% de los receptores de remesas tienen cuenta entre los encuestados de la cadena de El Salvador y el 18,3% de los no receptores. En un rango medio de las tres cadenas, se ubica el caso de la cadena de lácteos de la República Dominicana, donde el 55,6% de los receptores de remesas y 31,3% de los no receptores poseen una cuenta bancaria.

Cuadro 3
Indicadores de inclusión financiera en los encuestados de las tres cadenas de valor estudiadas,
diferenciando receptores y no receptores de remesas, 2018
(En porcentajes)

	El Salvador			Guatemala			República Dominicana		
	Receptores	No receptores	A nivel nacional ^a	Receptores	No receptores	A nivel nacional ^a	Receptores	No receptores	A nivel nacional ^a
Tenencia cuenta	33,8	18,3	29,0	100	91	44,0	55,6	31,3	55,0
Acceso a crédito formal	23,5	29,2	9,0	38,3	14,2	10,0	14,8	6,6	23,0
Canales de acceso									
Sucursal	13,2	13,4	30,0	27,3	25,4	50,0	51,9	25,7	52,0
Cajeros automáticos	10,3	3,6	66,0	19,8	19,2	37,0	11,1	10,8	39,0
Motivos de exclusión ^b									
Prefiere efectivo	27,3	43,9		77,7	82,6		80,0	51,2	
Tasas bajas	18,2	1,7		10,8	17,4		1,7	0,0	
Comisiones altas	18,2	15,8					3,0	6,7	

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86, LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

^a Banco Mundial, Global Findex Database (2014, 2017).

^b La suma de las opciones no alcanza el 100% porque se han seleccionado las respuestas más significativas.

El acceso a crédito formal como segundo indicador de inclusión financiera es bajo en términos generales en las tres cadenas. Nuevamente, el nivel más alto se observa en Guatemala: el 38,3% de los receptores y el 14,2% de los no receptores de remesas de los encuestados en esta cadena han accedido a crédito formal. En segundo lugar, la cadena de tomate y chile verde en El Salvador presenta un 23% de receptores de remesas y un 29,2% de no receptores con acceso a estos canales de financiamiento. Finalmente, en la República Dominicana, solo el 14,8% de los receptores de remesas y el 6,6% de los no receptores de los encuestados ha accedido a fuentes formales de crédito. El acceso a crédito formal entre los receptores de remesas es mayor que la media nacional. En las tres cadenas, el principal canal de acceso al sistema financiero es la sucursal, especialmente en la República Dominicana, donde constituye la primera vía de contacto con el sistema para el 51,9% de los receptores de remesas y el 25,7% de los no receptores encuestados. Los cajeros automáticos, especialmente en Guatemala, son la segunda fuente de acceso preferida de acceso al sistema financiero.

Con respecto a los motivos de exclusión del sistema financiero, la razón central por la cual se declara no usarlo en los tres casos analizados es la preferencia por el uso de efectivo. Esto es especialmente notable en Guatemala, donde el 77,7% de los receptores de remesas y el 82,6% de los no receptores que no utilizan el sistema señalan esa preferencia como la razón central para explicar su exclusión, y la República Dominicana, donde la preferencia por el efectivo es la razón central del 80% de los receptores de remesas y del 51,2% de los no receptores que no usan el sistema financiero). En El Salvador, por su parte, es más equitativa la distribución de los porcentajes de la población en tres razones centrales: la ya señalada preferencia por el efectivo, las tasas bajas de interés ofrecidas para los depósitos y las altas comisiones.

Este conjunto de datos sobre las peculiaridades nacionalidades y las especificidades distinguibles entre receptores y no receptores de remesas pone en evidencia sobre todo la necesidad de diseñar instrumentos que incentiven la inclusión financiera de un porcentaje importante de los actores activamente involucrados en tareas productivas.

C. Inserción productiva de los receptores y no receptores de remesas

En esta sección se sintetizan algunas de las características de la inserción productiva de los receptores y no receptores de remesas, considerando cuatro dimensiones principales: i) el uso de comprobantes de venta como un indicador de la formalidad fiscal; ii) la pertenencia a una asociación o cooperativa; iii) la recepción de apoyo por parte de algún programa público; iv) los motivos principales para iniciar el negocio, y v) la suficiencia de los ingresos de su actividad en la cadena de valor para realizar inversiones. En el cuadro 4 se presentan los datos obtenidos.

Cuadro 4
Inserción productiva de las tres cadenas de valor analizadas diferenciando receptores y no receptores de remesas
(En porcentajes)

	El Salvador			Guatemala			República Dominicana		
	Receptores	No receptores	Diferencia	Receptores	No receptores	Diferencia	Receptores	No receptores	Diferencia
Comprobante de venta									
Alguno	0	3,6	3,6	97	96,6	0,4	33,3	33,3	0
Ninguno	100	96,4	3,6	3,0	3,4	0,4	66,6	66,6	0
Pertenecen a alguna asociación o cooperativa									
Sí pertenece	47	35,4	11,6	7,3	5	2,3	11,1	21	9,9
Recibió apoyo de algún programa público									
Sí recibió	51,5	60,4	8,9	2,5	0,8	1,7	0,0	1,0	-1,0
Motivos principales para iniciar el negocio									
Emprendimiento	70,6	61,0	9,6	69,5	74,1	-4,6	59,3	48,7	10,6
Los ingresos que reciben son suficientes para realizar inversiones									
Sí son suficientes	55	38,7	16,3	100	98,1	1,9	44,4	36,3	8,1

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86, LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

Con relación a la entrega de comprobantes de venta, dimensión que debe entenderse como indicador de formalidad administrativa y fiscal de las actividades productivas, se encuentran dos situaciones contrastantes: más del 96% de los encuestados en Guatemala entrega algún tipo de comprobante con valor legal, mientras que en El Salvador más del 96% no entrega ninguno. El primer caso da cuenta de un esquema administrativo más organizado, dirigido a la provisión de servicios turísticos. La situación de El Salvador, en contraste, refleja la naturaleza propia de las actividades de la cadena, pero también está asociado a profundas debilidades en materia de capacidades gerenciales. En la República Dominicana, la formalidad es baja, aunque en menor medida: solo una tercera parte de los encuestados entrega constancias de venta con valor fiscal.

Con respecto a la asociatividad de los integrantes de la cadena se configuran tres situaciones diferenciadas: i) un nivel medio se halla en El Salvador, donde el 47% de los receptores de remesas y 35,4% de los no receptores pertenecen a alguna asociación o cooperativa; ii) un nivel bajo se encuentra en la República Dominicana, donde el 11,1% de los receptores y el 21% de los no receptores forman parte de alguna agrupación colectiva, y iii) un nivel muy bajo en Guatemala donde solo el 7,3% y el 5% de los receptores y no receptores respectivamente pertenecen a alguna forma de asociación.

Los apoyos de programas públicos son casi inexistentes en dos de las cadenas de valor estudiadas: la de Guatemala y la de la República Dominicana. En Guatemala, el 2,5% de los receptores de remesas y el 0,8% de los no receptores recibieron apoyos públicos, mientras que en la República Dominicana solo el 1% de los no receptores de remesas registra apoyos de programas públicos. En El Salvador, los niveles de apoyos públicos ascienden a más de la mitad de los encuestados: el 60,4% de los no receptores y el 51,5% de los receptores de remesas han recibido ayudas de este tipo. Lo anterior se debe a que la cadena de tomate y chile verde en El Salvador ha recibido apoyos públicos recientes, por ejemplo, del Ministerio de Agricultura y Ganadería, y el Ministerio de Economía.

Con respecto a los motivos principales para iniciar el negocio, el emprendimiento es la razón principal en las tres cadenas. En este concepto se incluyen aspectos como: i) la mejora de los ingresos; ii) la apreciación de que la actividad es buena oportunidad de negocio, y iii) su valoración positiva como actividad productiva o el ejercicio profesional.

Finalmente, con relación a la pregunta de si los ingresos que reciben son suficientes para realizar inversiones en actividades generadoras de valor, se presentan variaciones notables en los tres casos de análisis. En Guatemala, casi la totalidad de los encuestados afirma que los ingresos le son suficientes. En cambio, las otras dos cadenas presentan niveles muchos más bajos de respuestas afirmativas. En la cadena de El Salvador, solo el 55% de los receptores de remesas y el 38,7% de los no receptores declaran tener ingresos suficientes para invertir, lo que se asocia con las debilidades productivas y tecnológicas que caracterizan a la cadena. En la República Dominicana, las cifras bajan aún más: el 44,4% y el 36,3% de receptores y no receptores de remesas, respectivamente. Estos resultados ratifican la importancia de contar con recursos de remesas familiares que, apalancados en el sistema financiero, permitan hacer inversiones para escalar las actividades de la cadena y fortalecer las capacidades de los eslabones y sus miembros productivos.

D. Diferenciación al interior de los eslabones

En este apartado se caracterizan sintéticamente las variaciones halladas al interior de cada cadena, diferenciando sus eslabones en torno a tres variables: capacidades e ingresos, inclusión financiera y uso de remesas. En la cadena del tomate y chile verde en El Salvador, la diferencia entre los eslabones en términos de capacidades se ve a la luz del porcentaje de quienes no tienen educación escolarizada: el 17,4% de los productores que solo cultivan, el 11,6% entre quienes cultivan y comercializan y el 8,3% entre quienes cultivan y transforman. Este último resultado es inesperado pues cabría esperar que la diversificación hacia otras actividades de la cadena diera mayores espacios a la apropiación de valor agregado. La evidencia apunta a que las actividades de transformación que realizan los mismos productores primarios son de bajo valor agregado.

En términos de inclusión financiera, esta es menor en el caso de quienes se dedican también a la transformación. En sentido contrario, quienes solamente cultivan tienen un mayor nivel de ingreso y mayor inclusión financiera. Lo anterior confirma la relación entre capacidades (escolaridad), inclusión financiera e ingresos. Esta evidencia, que permite desagregar el análisis entre los eslabones de la cadena, es de gran utilidad para el diseño de instrumentos de apoyo público focalizados. Asimismo, se presentan las principales diferencias en la cadena de valor del turismo en Guatemala. Con respecto a las capacidades medidas, según el porcentaje de individuos con educación superior y desagregando por tipo de actividad productiva, se identifican marcadas diferencias que van desde el 100% de los individuos en las escuelas de español con educación superior, al 43,8% y el 35,2% entre los hoteleros y restauranteros, respectivamente, y solo el 5,4% en el mercado de artesanías.

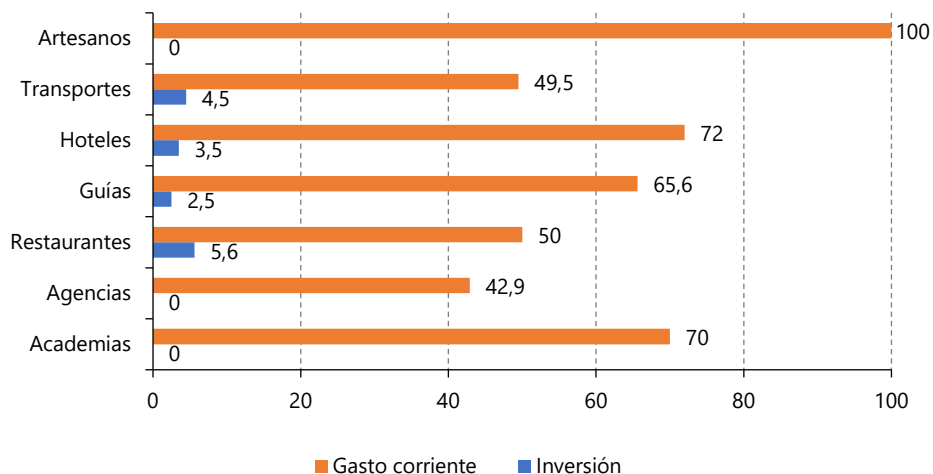
En relación con la inclusión financiera, los artesanos muestran la menor inclusión financiera. Este suele ser el eslabón que cuenta con menor capital de trabajo y que presenta también menores capacidades productivas y financieras. Los guías turísticos, los turoperadores y las academias de español se ubican en un punto intermedio, ya que si bien muestran una mayor propensión a tener una cuenta de ahorro, su utilización de productos de crédito e inversión es limitada. Los actores de este eslabón han adquirido mayores niveles de escolaridad y capacitación para la actividad turística. Por su parte, los restaurantes, los hoteles y los operadores de transporte reportaron la mayor propensión a utilizar productos de crédito e inversión. Este eslabón está conformado por emprendimientos de mayor tamaño, con mayores activos e ingresos, factores, que les proporcionan un mejor acceso al sistema financiero formal.

Esta segmentación en los perfiles de inclusión entre eslabones incide en la fuente de financiamiento a la que recurren. Mientras que los artesanos tienen una alta propensión a estar excluidos del financiamiento, las academias de español acuden principalmente a familiares y amigos. En cambio, los guías de turistas y los hoteleros con mayor probabilidad emplean fuentes de financiamiento reguladas, al tiempo que las agencias de viajes, operadores de transporte y restaurantes se financian principalmente con recursos propios. Finalmente, con relación a los usos de las remesas, cuatro eslabones indican destinarlas para inversiones en la cadena de valor (véase el gráfico 2). El porcentaje varía entre eslabones: restaurantes (5,6%), guías de turistas (2,5%), hoteles (3,5%) y transporte turístico (4,5%). Los artesanos, las agencias de viajes y las academias de español entrevistados no reportaron destinar remesas a ahorro e inversión.

Gráfico 2

Guatemala: porcentaje del gasto corriente e inversión en el monto total de la remesa, de acuerdo con actividad productiva en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, 2018

(En porcentajes)



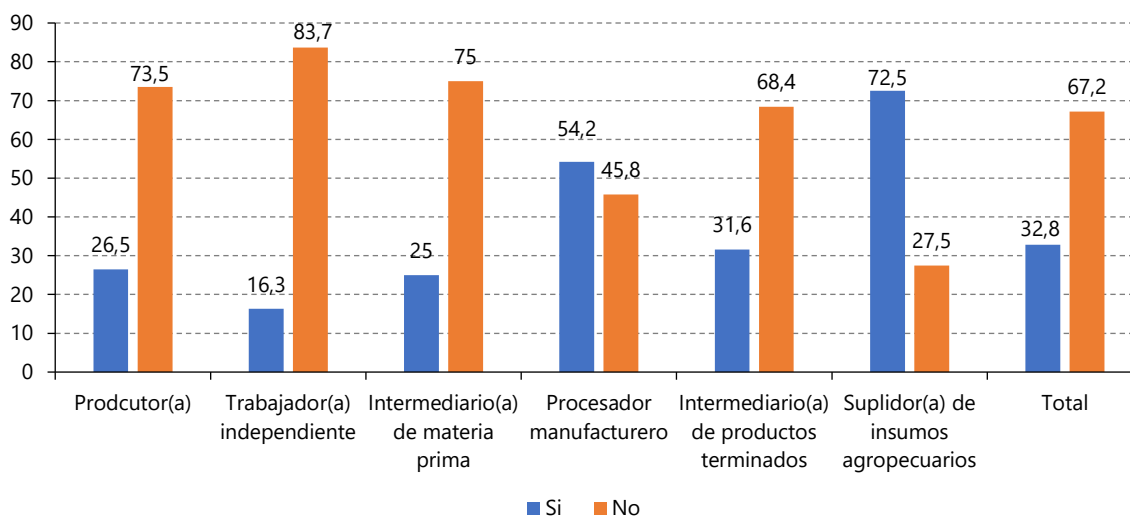
Fuente: Elaboración propia.

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

El 32,8% de los actores de la cadena de lácteos posee, al menos, una cuenta en algún banco o institución financiera. Se observa una mayor inclusión financiera entre los actores cuyo giro de actividad se lleva a cabo en establecimientos fijos. En efecto, el 72,5% y el 54,2% de los proveedores de insumos agropecuarios y de los procesadores manufactureros, respectivamente, poseen una cuenta bancaria. Entre los trabajadores independientes y los productores, el porcentaje se reduce al 26,5% y 16,3%, respectivamente. Los datos desagregados se presentan en el gráfico 3.

Con respecto al uso de las remesas, su distribución promedio entre los actores de la cadena se concentra en gastos para el hogar (93,8% del dinero recibido) y para la actividad productiva o negocio (el restante 6,2%). Al diferenciar entre eslabones, el mayor gasto en las actividades productivas relacionadas con la cadena se observa entre los productores (10%), mientras que los trabajadores independientes, los intermediarios y los proveedores de insumos no destinan nada a este rubro. Al interior de los productores, el 5,6% se destina a gestión productiva (maquinaria, vehículos, herramientas, tecnología y capacitación), el 3,8% gestión financiera (financiamiento, pago de deudas, capital de trabajo) y el 0,6% a otros gastos del negocio.

Gráfico 3
República Dominicana: tenencia de algún tipo de cuenta en una institución financiera por eslabón de la cadena
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

E. Asociación entre el uso de remesas, la inclusión financiera y la inversión en cadenas de valor

El análisis estadístico y econométrico de las encuestas realizadas permitió indagar la relación sobre la recepción de remesas, la inclusión financiera y la inversión en cadenas de valor. En particular se arribó a los siguientes tres hallazgos centrales:

- i) La recepción de remesas, sin diferenciar por el medio de recepción de las mismas, se correlaciona positivamente con la tenencia y uso de servicios financieros formales.
- ii) El acceso a crédito para actividades generadoras de ingreso está fuertemente condicionado por el uso de servicios financieros formales para uso personal.
- iii) El acceso a crédito formal incentiva la decisión de invertir en cadenas de valor.

El análisis de la inclusión financiera entre las personas entrevistadas arroja dos resultados estadísticamente significativos: i) una relación positiva entre el nivel de capacidades observadas a partir del nivel de escolaridad y el nivel de capacidades financieras, estimadas a través de un índice de conocimientos financieros, y ii) una relación positiva entre la condición de receptor de remesas del individuo y los mayores niveles de inclusión financiera.

Con respecto al nivel de capacidades, hay una relación causal entre el nivel de escolaridad, los niveles de ingreso derivados de las actividades productivas y la tenencia de una cuenta en alguna institución como indicador de inclusión financiera. Así, por ejemplo, en Guatemala haber cursado educación media y superior aumenta las posibilidades de inclusión financiera en 4,7 y 3,3 veces, respectivamente. Esta cifra también es alta en la República Dominicana: 4,7 y 20,12 veces, respectivamente.

Cuadro 5
Resumen de los resultados estadísticos y econométricos de la asociación entre la inclusión financiera,
la inversión en cadenas de valor y la recepción de remesas familiares

	El Salvador	Guatemala	República Dominicana
Inclusión financiera individual	<p>La probabilidad de que una mujer tenga una cuenta es solo del 11,2% con respecto a los hombres.</p> <p>Quienes cursaron educación media y superior tienen una propensión a la inclusión financiera 4,7 y 3,3 veces más que quienes cursaron solamente educación básica.</p> <p>Los hogares que reportan ingresos entre 200 y 500 dólares al mes tienen una propensión 2,3 veces mayor a la inclusión financiera que los que reciben menos de 200 dólares al mes. Los hogares que reciben más de 500 dólares al mes tienen una propensión a la inclusión financiera 12 veces mayor que los que tienen ingresos menores a 200 dólares.</p> <p>Ser receptor de remesas aumenta las posibilidades de tener una cuenta bancaria.</p>	<p>La probabilidad de que una mujer tenga una cuenta es solo del 34,36% con respecto a los hombres.</p> <p>Ser receptor de remesas aumenta 2,14 veces la posibilidad de contar con productos de crédito e inversión.</p> <p>Los dueños de un negocio tienen una probabilidad del 94,16% de contar con productos de crédito e inversión.</p>	<p>La probabilidad de que una mujer tenga una cuenta es solo del 43,29% con respecto a los hombres.</p> <p>Ser receptor de remesas aumenta 4,55 veces la propensión a contar con una cuenta.</p> <p>Quienes cursaron educación media y superior tienen una propensión 4,7 y 20,12 veces mayor, respectivamente, a la inclusión financiera que quienes solo cursaron educación básica.</p> <p>A mayor ingreso mensual aumenta la probabilidad de tener una cuenta bancaria.</p>
Inclusión financiera en la actividad productiva	<p>Tener una cuenta en una entidad financiera para el manejo de las finanzas personales incrementa significativamente la propensión de los entrevistados a solicitar financiamiento y obtenerlo.</p> <p>Los entrevistados que obtuvieron financiamiento de fuentes formales para el inicio de actividades presentan una mayor tendencia a solicitar y obtener financiamiento.</p> <p>Los migrantes que regresaron al país y decidieron emprender una actividad productiva, quienes con mayor probabilidad recurren a familiares para el financiamiento inicial, muestran una menor propensión a solicitar financiamiento posterior.</p> <p>Existe una relación positiva entre el tamaño de la actividad productiva y la probabilidad de solicitar financiamiento.</p>	<p>Los receptores de remesas muestran una propensión mayor a recurrir a fuentes formales para el financiamiento de actividades empresariales. De manera similar se observa una mayor propensión a recurrir a financiamiento de fuentes formales entre aquellos que utilizan productos de crédito formales para sus finanzas personales.</p> <p>Mientras que hoteles son el eslabón que muestra mayor propensión a solicitar financiamiento formal, la propensión a solicitar financiamiento formal por parte de los artesanos es prácticamente nula.</p> <p>Tanto la antigüedad de los negocios como el nivel de ingreso de los mismos inciden positivamente sobre la propensión a recurrir a fuentes de financiamiento formal.</p>	<p>La evidencia indica que la tenencia de cuenta en una institución financiera para uso personal duplica la propensión a solicitar financiamiento para actividades productivas generadoras de ingreso. Mas aún, el haber comparado productos financieros como parte de la toma de decisión de abrir una cuenta para uso personal incide positivamente sobre la decisión de invertir.</p> <p>Los resultados muestran una clara relación positiva entre la motivación empresarial para iniciar el negocio y recurrir a fuentes formales de financiamiento, y en menor medida a otras fuentes de financiamiento.</p> <p>La propensión a buscar financiamiento distinto a los recursos propios tiene una relación positiva con la antigüedad del negocio.</p>

	El Salvador	Guatemala	República Dominicana
Inversión en la cadena de valor	<p>La decisión de invertir en la cadena de valor aumenta 1,64 veces cuando quien invierte solicitó financiamiento formal previo y lo obtuvo.</p> <p>La recepción de remesas no incide significativamente sobre la decisión de invertir en la cadena de valor (es decir, no hay una diferencia significativa en la propensión a invertir entre receptores y no receptores).</p>	<p>Los individuos incluidos financieramente tienen 8,7 veces más posibilidades de invertir una porción de las remesas recibidas en actividades productivas generadoras de ingreso.</p>	<p>Las mujeres tienen una propensión del 68% menor a invertir.</p> <p>Los migrantes retornados y los que iniciaron la actividad por cuenta propia tienen una propensión menor a invertir (47,49% y 69,46% respectivamente), con respecto a quienes no son migrantes retornados ni iniciaron el negocio de manera independiente.</p> <p>Los productores muestran mayor propensión a invertir en la cadena de valor.</p>

Fuente: Elaboración propia.

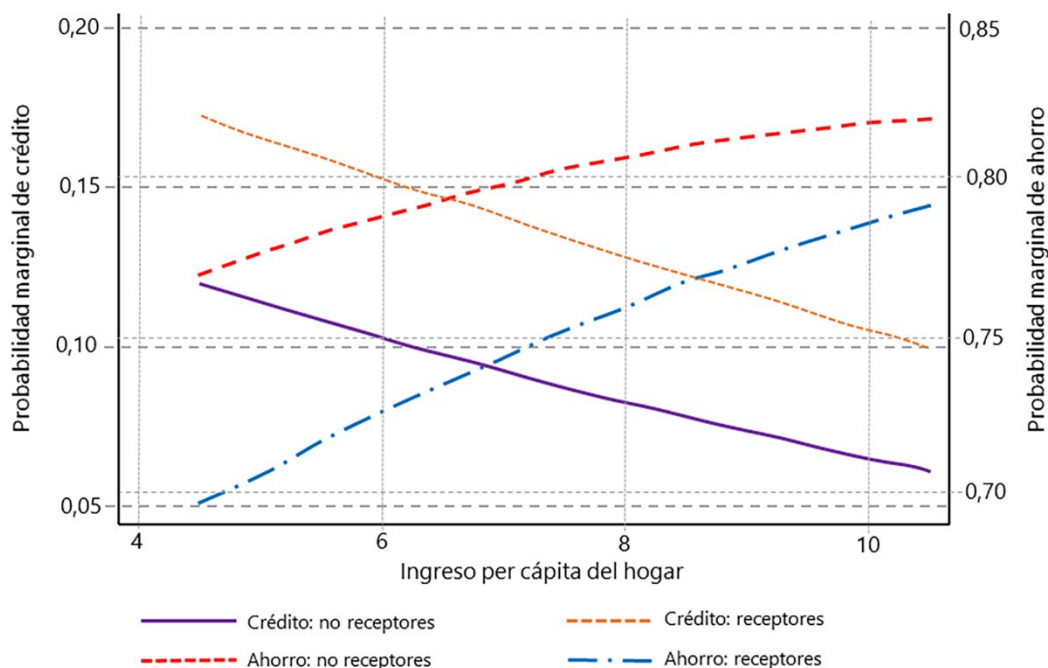
En los tres casos, los datos también fueron coincidentes sobre la influencia determinante de la condición de recepción de remesas sobre el proceso de inclusión financiera. En las tres cadenas se halló una relación positiva entre la recepción de remesas y la inclusión financiera y, de forma asociada, un vínculo entre la inclusión financiera y la inversión en la cadena de valor. En El Salvador, ser receptor de remesas aumenta las posibilidades de tener una cuenta (1,24 veces, aunque con reducida significatividad estadística). Mientras que, en Guatemala, la condición de receptor de remesas aumenta 2,14 veces la posibilidad de contar con productos de crédito e inversión.

El vínculo entre las remesas y la inclusión financiera presenta una gradualidad. La probabilidad de utilizar productos y servicios más sofisticados (crédito para actividades productivas generadoras de ingreso y seguros) aumenta con la tenencia de una cuenta para el manejo de las finanzas personales. En los tres casos se registró un uso más extendido de productos y servicios financieros entre los receptores de remesas. Por otro lado, la tenencia de una cuenta para el manejo de finanzas personales tiene un efecto positivo y significativo sobre la proporción destinada a actividades productivas. Así, por ejemplo, en Guatemala los individuos incluidos financieramente tienen 8,7 veces más posibilidades de invertir una porción de las remesas en la cadena de valor.

En el gráfico 4 se muestra el efecto positivo de la recepción de remesas en el uso de ambos tipos de instrumentos financieros para el caso de esta cadena. En los dos casos, la curva correspondiente a los receptores de remesas se ubica por encima de los no receptores de remesas. Asimismo, se observa que la probabilidad de utilizar una cuenta de ahorro está positivamente relacionada con el nivel de ingresos del hogar. En contraste, la probabilidad marginal de utilizar productos de crédito se reduce con incrementos en el ingreso, lo que podría evidenciar un relajamiento de la restricción presupuestaria enfrentada por los hogares en la medida en que se incrementa el ingreso.

Gráfico 4

Cadena de valor del turismo en La Antigua, Guatemala: probabilidades marginales de utilizar solo una cuenta de ahorro y por lo menos un producto de crédito a lo largo de la distribución del ingreso según condición de recepción de remesas

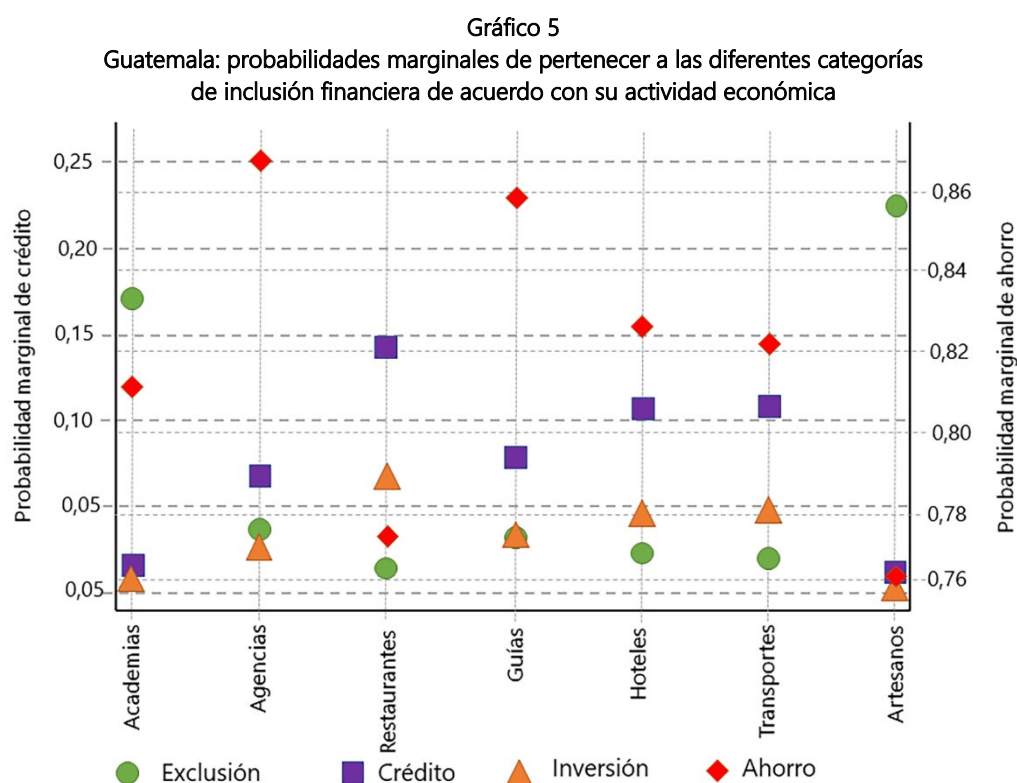


Fuente: Elaboración propia.

A continuación se destacan algunos resultados diferenciados por actor al interior de cada cadena de valor. En El Salvador sobresalen las siguientes dos diferencias: i) quienes producen chile y tomate tienen más posibilidades de obtener financiamiento por distintos tipos de fuentes que quienes producen solo chile, lo que se asocia con las mayores capacidades que en general tienen los productores que están diversificados; y ii) quienes producen y comercializan tienen una probabilidad 1,95 mayor de invertir en la cadena de valor, mientras que quienes producen y transforman tienen una probabilidad negativa de inversión en actividades generadoras de ingreso (76%).

En la República Dominicana, la primera gran diferencia entre los eslabones de la cadena se observa entre productores y no productores: los indicadores de inclusión financiera son mucho mayores en el caso de los productores. Ellos son, además, quienes muestran la propensión más alta a haber realizado inversiones en la cadena de valor durante el último año.

En Guatemala se configuran dos grupos básicos de actores de la cadena: i) escuelas de español, agencias de viajes y turoperadores y el mercado de artesanías con menores probabilidades de estar incluidos financieramente, y ii) los restaurantes y hoteles con mayores posibilidades de inclusión financiera. La pertenencia a diferentes eslabones de la cadena de turismo está vinculada con diferentes propensiones a hacer uso de servicios financieros para las finanzas personales. Estas tendencias se ilustran en el gráfico 5.



Con relación al vínculo entre inclusión financiera y actividad productiva, las diferencias entre eslabones se identifican con mayor claridad considerando la principal fuente de financiamiento productivo: los trabajadores independientes tienen 4,62 veces más de probabilidades de solicitar financiamiento formal que los productores de leche, quienes tienen una alta propensión a usar recursos propios. También en comparación con los productores, los intermediarios de materia prima y de productos terminados tienen 3,34 y 11,26 veces más de probabilidades de recurrir a prestamistas informales respectivamente, mientras que los proveedores de insumos tienden a financiarse por recursos propios. Este tipo de diferencias entre los diversos actores de la cadena confirman la necesidad imperiosa de diseñar productos financieros específicos que atiendan las necesidades y capacidades por tipo de actor (López, Padilla Pérez y Villarreal, 2020).

F. Uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de las cadenas de valor

En el cuadro 6 se sintetizan las oportunidades identificadas para el uso de las remesas familiares para el fortalecimiento de las tres cadenas de valor analizadas. En los documentos extensos que presentan los tres casos de estudio, y que han sido mencionados anteriormente, se pueden encontrar más detalles de dichas oportunidades. La propuesta central es apalancar una proporción de las remesas familiares recibidas a través de productos y servicios financieros, con la finalidad de incrementar la inversión destinada a actividades productivas generadoras de ingreso, en particular a atender las restricciones identificadas. Los esfuerzos por amplificar el impacto de las remesas en el desarrollo económico y social de las comunidades receptoras, a través de su uso en las cadenas

de valor que operan en el territorio, son una oportunidad crucial para mejorar la productividad y competitividad de las tres cadenas analizadas.

Si bien las restricciones y el uso potencial de las remesas varían entre cadenas, es posible identificar áreas inversión que son coincidentes en los tres casos de estudio:

- La adquisición de insumos de mayor calidad.
- La compra de equipo y maquinaria para la producción.
- Contar con capital de trabajo en condiciones financieras más atractivas.
- El fortalecimiento de las capacidades gerenciales, tecnológicas y productivas de los productores y proveedores de servicios en las cadenas de valor, a través de capacitación y acceso a fuentes de conocimientos.
- El fortalecimiento de calidad de los productos y servicios ofrecidos, a través de la implementación de buenas prácticas (agrícolas y de manufactura) y estándares en la calidad de los servicios.
- La compra de equipo de transporte especializado y el acceso a información de mercado.
- La adquisición de conocimientos y servicios tecnológicos especializados para mejorar los productos, los procesos de producción y los servicios ofrecidos.
- El desarrollo de campañas de difusión y mercadotecnia sobre los productos y servicios ofrecidos.
- La contratación de servicios especializados para diseñar estrategias de mitigación de impacto ambiental y de adaptación al cambio climático.

Cuadro 6

Uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de las cadenas de valor (ejemplos seleccionados)

Tomate y chile verde en El Salvador	Turismo en La Antigua, Guatemala	Lácteos en la República Dominicana
Comprar semillas, fertilizantes, agroquímicos y transporte especializado.	Contratar servicios especializados que permitan analizar y diseñar nuevos modelos de negocio y oferta de servicios turísticos.	Compra de insumos, maquinaria y equipo para la producción de leche.
Contratar servicios de laboratorio y asistencia técnica para mejorar la calidad de la producción y los rendimientos.	Contar con capital de trabajo en condiciones financieras más favorables.	Contratar servicios de laboratorio y asistencia técnica para mejorar la calidad de la producción y los rendimientos.
Invertir en capacitación para el desarrollo de capacidades gerenciales y financieras: gestión y contabilidad, análisis de costos y utilidades, conceptos financieros y uso de instrumentos.	Invertir en asistencia técnica y capacitación para mejorar la calidad del servicio y lograr el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales.	Invertir en asistencia técnica para el diseño de estrategias de reducción de impacto ambiental.
Cubrir costos de cosecha, limpieza y separación del producto para reducir pérdidas.	Invertir en asistencia técnica y capacitación para mejorar las capacidades de gestión y administración de recursos financieros y humanos.	Contratar asistencia técnica y servicios especializados para mejorar la calidad de la producción e implementar buenas prácticas ganaderas y de manufactura.

Tomate y chile verde en El Salvador	Turismo en La Antigua, Guatemala	Lácteos en la República Dominicana
Implementar sistemas de trazabilidad y buenas prácticas agrícolas.	Contratar servicios especializados para desarrollar marcas colectivas para los productos típicos que se ofrecen en el territorio.	Diseñar y lanzar una estrategia de publicidad que promueva el consumo del producto.
Implementar o mejorar los servicios logísticos a lo largo de la cadena.	Incorporar sistemas de pago (terminales punto de venta y aplicaciones móviles) para facilitar las transacciones con los turistas.	Garantizar un mayor acceso a información de los mercados.
Tener un mejor acceso a información de los mercados de insumos, precios y materiales.	Diseñar y lanzar una campaña de mercadotecnia para promover el destino turístico.	Contar con capital de trabajo en condiciones financieras más favorables.
Invertir en maquinaria y equipo, y asistencia técnica especializada, para la transformación de los productos (por ejemplo, la elaboración de conservas de tomate).	Contratar asistencia técnica especializada para fortalecer el desarrollo de productos locales (artesanos, alimentos) y su comercialización	Compra de equipo de acopio y transporte especializado (camiones refrigerados).
Invertir en asistencia técnica para el diseño de estrategias de reducción de impacto ambiental y mitigación de los efectos del cambio climático en las actividades de la cadena.	Invertir en equipo para mejorar la calidad de los servicios ofrecidos (equipo de transporte, mobiliario de hoteles y restaurantes).	Invertir en asistencia técnica y equipo especializado para una mejor transformación de la leche en productos lácteos de calidad y más atractivos para los consumidores.

Elaboración propia, sobre la base de R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86, LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

V. Estrategias para fomentar una mayor inversión de las remesas familiares en cadenas de valor

Una mayor inversión de las remesas familiares para el fortalecimiento de cadenas de valor requiere de políticas públicas activas, que brinden información y asistencia técnica, fortalezcan capacidades, faciliten el acceso al financiamiento y promuevan la asociatividad. En esta sección se resumen las estrategias diseñadas para los tres casos de estudio.

La elaboración de dichas estrategias partió de la evidencia empírica recolectada y analizada, así como de la identificación de buenas prácticas internacionales¹². Una versión preliminar de las estrategias fue discutida y enriquecida a través de mesas de diálogo con los representantes de los organismos públicos que regulan y fomentan las actividades de la cadena, así como con representantes del sector financiero y actores de las mismas cadenas. La construcción de las estrategias partió de la elaboración de un árbol de decisiones. Este permite, por un lado, sistematizar las causas que están originando una restricción identificada o una barrera que impide aprovechar adecuadamente las oportunidades existentes y, por el otro, los medios para atenderlas y los resultados esperados.

Para las tres cadenas se diseñaron siete estrategias organizadas en dos grandes áreas: inclusión financiera y desarrollo productivo. Cada estrategia cuenta con diversas líneas de acción, que en total suman 21 (véase el cuadro 7)¹³. Posteriormente, estas estrategias y líneas de acción fueron detalladas para cada cadena, sobre la base de las capacidades institucionales de cada país, los avances logrados en la materia y las características específicas de la cadena. Aunque las estrategias se exponen por separado, los resultados esperados serán alcanzados si se aplican

¹² Véase una síntesis de las buenas prácticas identificadas en Aldasoro (2020).

¹³ En este cuadro se sintetizan las siete estrategias y las 21 líneas de acción detalladas en Padilla Pérez, Santamaría y Villarreal (2020); López, Padilla Pérez y Villarreal (2020) y Gilbert, Padilla Pérez y Villarreal (2020).

integrada y articuladamente, aunque con una secuenciación que se ajuste a las condiciones de cada cadena de valor y las capacidades institucionales de cada país.

Cuadro 7
Estrategias para fomentar una mayor inversión de las remesas familiares en cadenas de valor

Ámbitos de la política pública	Estrategia	Líneas de acción
Inclusión financiera	1. Fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera	1. Fortalecer y ampliar los mecanismos de protección al consumidor
		2. Articular una estrategia nacional de digitalización de pagos
		3. Promover la adecuación del marco legal para propiciar la inclusión financiera
		4. Utilizar la actual legislación en materia de garantías para facilitar el acceso al financiamiento por parte de pequeños productores rurales
	2. Fortalecer las capacidades financieras	5. Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de los servicios financieros
		6. Desarrollar y fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para incorporar a segmentos de población desatendida
	3. Diseñar nuevos productos financieros	7. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de migrantes
		8. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de los receptores de remesas
		9. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de las mujeres
	4. Fortalecer la oferta financiera	10. Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso
		11. Reducción de costos financieros
Desarrollo productivo	5. Fortalecer la asociatividad y la articulación de la cadena	12. Diseñar programas para el uso de remesas para actividades generadoras de ingreso e incentivar la articulación vertical
		13. Diseñar e implementar programas para el uso de remesas en actividades productivas y su articulación horizontal
		14. Poner en marcha instrumentos de apoyo a la comercialización entre los pequeños productores receptores de remesas
		15. Poner en marcha instrumento de desarrollo de proveedores y acceso a insumos de buena calidad y precio de pequeños productores rurales
	6. Fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores	16. Brindar asistencia técnica para la formulación y gestión de proyectos productivos que hacen uso de las remesas familiares
		17. Fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los productores que invierten las remesas familiares en actividades productivas
	7. Promover la inversión de los migrantes en actividades generadoras de ingreso en sus comunidades de origen	18. Desarrollar mecanismo de intermediación financiera
		19. Diseñar modelos financieros sostenibles
		20. Promover la asociación entre migrantes
		21. Lanzar una campaña de difusión del proyecto o iniciativa entre migrantes

Fuente: R. Padilla Pérez, J. Santamaría y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020; J. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020 y R. Gilbert, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86; LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

A continuación se enlistan algunos ejemplos del carácter específico de cada una de las estrategias y líneas de acción incluidas en el cuadro 7, según la cadena de valor estudiada:

- La principal restricción en el acceso al financiamiento en la cadena de turismo en La Antigua es el costo de las garantías exigidas para obtener crédito. Los mecanismos de garantías mobiliarias, de garantías recíprocas y fondos de garantías se presentan como soluciones posibles para relajar tales restricciones que, sin embargo, necesitan adecuarse a las necesidades financieras de los receptores de remesas.
- Diseñar productos y servicios financieros focalizados en las mujeres que participan en la cadena de turismo en La Antigua. Estas suelen ser jefas de familia y requieren atención para ofrecerles productos como ahorro, acceso al crédito, inversiones rentables en actividades productivas generadoras de ingreso, seguros y educación financiera. La falta de titularidad de la propiedad de bienes limita el acceso de las mujeres al financiamiento.
- Ampliar la inclusión financiera de los pequeños productores de lácteos de la República Dominicana, que son receptores de remesas, sobre la base de experiencias exitosas del mismo sistema financiero dominicano: i) el programa de bancarización de remesas del Banco de Ahorro y Crédito (ADOPEM), que facilita que los receptores abran cuentas de ahorro y soliciten créditos para invertir, y ii) las prácticas del Banco BHD León, que en la evaluación de crédito de un cliente considera parte del flujo de remesas como parte de sus ingresos, si dicho flujo tiene una alta recurrencia.
- Para la cadena de los lácteos en la República Dominicana se sugiere diseñar acciones combinadas con programas preexistentes (de entidades como el Ministerio de Agricultura y el Consejo Nacional para la Reglamentación y Fomentación de la Industria Lechera (CONALECHE)). Para los pequeños productores es central la trazabilidad del producto (calidad, inocuidad) para acceder a un mercado de grandes compradores privados (procesadoras de leche) o instituciones públicas (por ejemplo, el Programa de Alimentación Escolar), hoy abastecidos por grandes productores nacionales o por insumos importados.
- Colaboración con la red de consulados y el Viceministerio de Salvadoreños para coordinar la creación de grupos de interés o uniones de personas entre la diáspora salvadoreña en los Estados Unidos, con el objetivo de invertir y apoyar directamente el fortalecimiento de la cadena de valor del tomate y chile verde, en particular en los territorios en los que son originarios.

Las diferencias en los énfasis y las especificidades en las cadenas de valor estudiadas responden, por lo menos, a las dinámicas de cada una de ellas. Cada cadena de valor tiene trayectorias singulares y discernibles en función de sus orígenes, y sus características productivas y tecnológicas; el entorno social, político y cultural en que se asienta, y las características de su gobernanza. El carácter sectorial de cada cadena implica configuraciones productivas, técnicas y de competitividad diferenciadas. Por ejemplo, las dos cadenas de bienes (El Salvador y la República Dominicana) están integradas predominantemente por pequeños productores rurales con bajas capacidades productivas y tecnológicas, mientras que en la de servicios se observa una mayor presencia de oferentes de servicios turísticos con mayores capacidades. Esta brecha es también evidente en materia de inclusión financiera. Ambos aspectos, lo productivo y lo financiero,

son determinantes para la propensión y la capacidad de invertir un porcentaje de las remesas en el escalamiento de las cadenas de valor.

Además de los factores económico y productivo, hay condiciones de organización industrial que también determinan la dinámica de las cadenas, por ejemplo, los rasgos del aprendizaje organizacional de los actores productivos y las organizaciones públicas involucradas; las trayectorias históricas, sociales y culturales que caracterizan a cada territorio, y los arreglos institucionales que conforman la red de apoyo y regulación de la cadena.

Una vez que las estrategias fueron validadas y enriquecidas por cada ministerio, se buscó la continuidad y sostenibilidad de la asistencia técnica brindada a través de líneas de trabajo complementarias que facilitarán la implementación. En este sentido, en acuerdo con el Ministerio de Economía de Guatemala (MINECO) la CEPAL elaboró los lineamientos preliminares de un programa público en el que se articulan varias de las estrategias y líneas de acción: Programa para fomentar una mayor inversión de remesas familiares en cadenas de valor, a través de la inclusión financiera. El programa tiene tres elementos a destacar: i) el gobierno se compromete a aportar recursos para el fortalecimiento de las cadenas, como contraparte a los recursos que comprometan los receptores de remesas; ii) estas dos fuentes de recursos son complementadas, a su vez, por financiamiento del sector financiero formal, y iii) el apoyo público se otorga a asociaciones (formal o informalmente constituidas) de pequeños productores rurales, que pertenecen a la cadena de valor y que reciben remesas.

El Ministerio de Economía (MINEC) de El Salvador, por su parte, manifestó un interés particular por la estrategia 7 (véase el cuadro 7). Esta coincide con una de las principales apuestas de la política económica y exterior del gobierno actual (2019-2024), que es la atracción de inversiones y la promoción comercial entre los integrantes de la diáspora salvadoreña. La CEPAL, con el apoyo financiero del FIDA, llevó a cabo un análisis empírico para identificar los retos y las oportunidades para atraer las inversiones de la diáspora salvadoreña en los Estados Unidos hacia actividades productivas generadoras de ingreso en su país de origen.

VI. Conclusiones y lecciones aprendidas

En esta sección se presentan seis lecciones que resultan del diseño y la ejecución de los tres casos de estudio. El análisis de cadenas de valor en tres países y tres sectores distintos permitió identificar una mayor diversidad de factores que inciden en la relación entre inclusión financiera, la inversión de remesas y desarrollo productivo. En dicho sentido, con este documento se busca aprovechar el valor heurístico de analizar cadenas en el ámbito rural y tres configuraciones nacionales y sectoriales diferentes. Esta multiplicidad de factores explicativos da mayor sustento empírico y analítico para la formulación de políticas públicas.

Una primera lección aprendida alude a los alcances y límites de los procesos de inclusión financiera y productiva de los pequeños productores rurales. Es notoria la necesidad de un fuerte apoyo político centrado en el fortalecimiento de las capacidades de los pequeños productores rurales. La inversión de las remesas en cadenas de valor, como se muestra en los tres casos de estudio, no sucede en automático y requiere de políticas públicas que incentiven la asociatividad, que ofrezcan asesoría técnica y comercial y que fomenten la inclusión financiera. La educación financiera, tanto para los receptores como los emisores de remesas, tiene un papel central en el fortalecimiento de capacidades con miras a una mayor inversión de las remesas en cadenas de valor. El diseño de estrategias de educación financiera debe tomar en cuenta las necesidades y características de los actores de las cadenas, así como la arquitectura institucional disponible¹⁴.

Una segunda lección aprendida es que los receptores de remesas tienen en promedio una mejor inclusión financiera y condiciones de inserción productiva que los no receptores, lo que muestra el potencial de un mayor uso de las remesas familiares para el escalamiento de cadenas de valor. En este hallazgo se toman en cuenta tanto las diferencias sociodemográficas de los actores de las cadenas de valor como las características de la inserción productiva. Sin embargo, el impacto

¹⁴ Véase Rosado, Villarreal y Stezano (2020).

de las remesas en el rendimiento empresarial (en términos de ingresos, empleo e inversión) aún es bastante limitado. Si bien las remesas representan un ingreso adicional para los hogares, los hallazgos de los estudios de caso indican que quienes reciben dichos recursos muestran características socioeconómicas que los ponen en ventaja con respecto a quienes no las reciben. Esto puede ser producto de la misma recepción de remesas en años previos a la realización de la encuesta, lo que les dio mayores recursos para invertir en vivienda, educación y salud, entre otros.

Los casos de estudio mostraron también la importancia de la promoción de un proceso gradual de inclusión financiera, en el que, en primera instancia, se busque proveer acceso a servicios para el manejo de finanzas personales, para luego escalar progresivamente a créditos, seguros y otros instrumentos. Por ejemplo, en la cadena de valor de Guatemala las remesas tienen efecto umbral en la decisión de invertir en cadenas de valor: la recepción de remesas detona la decisión de invertir. Esto no supone, sin embargo, que la magnitud de las remesas se asocie con el tamaño de la inversión. La inversión en las cadenas de valor está relacionada con la tenencia de una cuenta, un menor tamaño del hogar (una menor demanda por cubrir necesidades básicas) y un mayor nivel de ingreso.

La tercera lección aprendida se relaciona con las dos previas y subraya la relevancia de desarrollar modelos comercialmente sostenibles que permitan extender y adaptar los servicios financieros a las necesidades de los pequeños productores rurales, en particular, y de quienes tienen menos ingresos en la población, en general. Los hallazgos de los tres estudios muestran la existencia de una relación positiva entre ingreso e inclusión financiera, lo que lleva a que una gran mayoría de pequeños productores carezcan de cuentas bancarias por falta de ingresos. Sin embargo, los bajos ingresos no implican menores necesidades financieras. Por el contrario, la situación de vulnerabilidad que plantea tener ingresos bajos y volátiles acentúa el potencial ofrecido por soluciones financieras adecuadas para acumular activos de manera segura, apalancar los activos disponibles para invertir y gestionar riesgos. Lo anterior reafirma la necesidad de diseñar productos orientados a satisfacer las necesidades de los segmentos con menores ingresos de la población y revela, asimismo, un espacio para adecuar la oferta de productos financieros a las necesidades de los actores. La evidencia mostró también que estas necesidades varían incluso al interior de los eslabones.

El caso de estudio de El Salvador muestra que los productores que financiaron el inicio de su actividad productiva con recursos de programas públicos vieron reducida drásticamente la probabilidad de tener acceso a fuentes financieras formales para el financiamiento subsecuente. Esto confirma la necesidad de formar un historial entre las entidades financieras como estrategia de inclusión y subraya la necesidad de contemplar la posibilidad de externalidades negativas en el diseño de programas de fomento productivo. En este estudio de caso se muestra una relación positiva entre el tamaño del negocio (medido por número de trabajadores) y la probabilidad de obtener financiamiento. El reto aquí pasa por construir mecanismos específicos para canalizar financiamiento a los productores de menor tamaño.

La cuarta lección aprendida se relaciona con el hecho de que, aunque existen oportunidades para aumentar la cantidad de remesas que se dedica a actividades generadoras de ingreso, las inversiones necesarias para mejorar las perspectivas de inserción productiva requieren recursos complementarios. Por un lado, los recursos recibidos por las remesas, y más aún el porcentaje de estas que queda disponible para la inversión en las cadenas de valor, es muy reducido. Es necesaria la asociación entre los receptores de las remesas para lograr una escala de recursos mínima que

permita un escalamiento significativo y sostenible en cadenas de valor. Con el mismo objetivo, estos recursos deben ser apalancados en el sistema financiero. En esta línea, el diseño de estrategias incluyó dos elementos clave: la asociatividad y la complementariedad de recursos del sistema financiero.

La quinta lección parte de reconocer que el uso de las remesas familiares es estrictamente personal. Por ello, las políticas públicas deben buscar crear los incentivos y proporcionar las facilidades para que los receptores encuentren ventajas en invertir una porción en el fortalecimiento de cadenas de valor, en lugar de darles cualquier otro uso. Un incentivo clave del sector público es ofrecer recursos financieros como contraparte del monto de remesas invertidas, es decir, por cada peso o dólar invertido por parte de los receptores, el gobierno dona o financia a tasas preferenciales un monto proporcional.

El análisis detallado de cadenas de valor muestra que el grado de inclusión financiera y las capacidades productivas de los actores de la cadena difieren significativamente. Lo anterior apunta a que se requieren políticas públicas focalizadas que faciliten el aprovechamiento de la recepción de remesas con miras a un mayor desarrollo productivo local. El fortalecimiento de la cadena requiere, por tanto, políticas integrales que reconozcan las fortalezas y debilidades de receptores y no receptores.

Una sexta lección es sobre la metodología seguida. El enfoque de cadenas de valor permite identificar espacios específicos de inversión de una porción de las remesas para el escalamiento de las cadenas. El punto de partida es el diagnóstico de las restricciones que enfrentan las cadenas para alcanzar una mayor productividad, mejorar la calidad y lograr una mejor comercialización de sus bienes y servicios, entre otros factores. Lo anterior se complementa con un análisis de las capacidades de los actores de las cadenas, su grado de inclusión financiera, y la recepción y uso de remesas. El segundo elemento es la identificación de buenas prácticas internacionales en materia de estrategias y políticas públicas para fomentar un mayor uso de remesas en actividades generadoras de ingreso y una mayor inclusión financiera¹⁵. El análisis por eslabón, al interior de los eslabones y de las relaciones entre ellos, permite diseñar estrategias focalizadas e identificar espacios muy específicos para la inversión de remesas familiares en actividades generadoras de ingreso. El enfoque seguido permite también identificar las capacidades y necesidades diferenciadas entre los integrantes de la cadena (entre eslabones y al interior de los eslabones).

La metodología deja lecciones también sobre los retos de construir políticas públicas basadas en evidencia sólida, ante la falta de información pública y privada que permita construir marcos muestrales que garanticen la inferencia estadística. Asimismo, el carácter participativo muestra la importancia y utilidad de diseñar políticas basadas en evidencia de la mano de los actores como un elemento central para la validación, el enriquecimiento y la apropiación del proceso.

Las reducidas capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores y proveedores de servicios en el ámbito rural les impiden identificar oportunidades de mejora y planificar estratégicamente nuevas iniciativas productivas. La baja asociatividad entre productores complica su acceso al crédito, la comercialización de sus productos en mejores condiciones y la inversión en proyectos de mayor productividad y rentabilidad.

¹⁵ Véase más información sobre las buenas prácticas en Aldasoro (2020).


Finalmente, en los tres casos de estudio las características sociodemográficas están positivamente asociadas con una mayor inclusión financiera de los individuos. Entre ellas se incluyen la edad, la escolaridad y el ingreso del hogar. El análisis de estas características evidenció también un fuerte sesgo negativo a la inclusión financiera de las mujeres, que no es exclusivo de la cadena sino que se observa en general en los países analizados e incluso a nivel mundial, y los actores más pequeños de la cadena. Este aspecto ratifica la relevancia de diseñar productos y estrategias de acercamiento con perspectiva de género y orientados a atender grupos tradicionalmente excluidos, así como a fortalecer sus capacidades financieras (Gilbert, Padilla Pérez y Villarreal, 2020).

Bibliografía

- Aldasoro, B. (2020), "Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/17; LC/MEX/TS.2020/2), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Carling, J. (2020), "Remittances: eight analytical perspectives", *Routledge Handbook of Migration and Development*, T. Bastia y R. Skeldon (eds.).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2020), *Diseño de estrategias orientadas a promover la inversión de remesas familiares en cadenas de valor: guía Metodológica*, México.
- _____(2014), *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*, Santiago de Chile.
- CEPAL/FAO (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2018), *Atlas de la migración en los países del norte de Centroamérica*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Cervantes González, J. (2017), *Migración internacional, remesas e inclusión financiera: el caso de Guatemala*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Delgado Wise, R. y H. Rodríguez Ramírez (2001), "The emergence of collective migrants and their role in Mexico's local and regional development", *Canadian Journal of Development Studies* [en línea] <https://doi.org/10.1080/02255189.2001.9668842>.
- Dirven, M. y D. Candia (2019), "Medición de lo rural para el diseño e implementación de políticas de desarrollo rural", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/25; LC/MEX/TS.2020/4), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Fernández, J., L. Fernández e I. Soloaga (2019), "Enfoque territorial y análisis dinámico de la ruralidad: alcances y límites para el diseño de políticas de desarrollo rural innovadoras en América Latina y el Caribe", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2019/65; LC/MEX/TS.2019/16), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola) (2017), *Sending Money Home: Contributing to the SDGs, One Family at a Time*, Roma, Naciones Unidas.
- _____(2015), *The Use of Remittances and Financial Inclusion*, Roma, Naciones Unidas.

- Finkelstein Shapiro, A. y F. S. Mandelman (2016), "Remittances, entrepreneurship, and employment dynamics over the business cycle", *Journal of International Economics* [en línea] <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2016.10.001>.
- Gaudin, Y. (2019), "Nuevas narrativas para una transformación rural en América Latina y el Caribe: la nueva ruralidad: conceptos y medición", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2019/45; LC/MEX/TS.2019/9), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gilbert, R., R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal (2020), "Estrategias para para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de lácteos en la República Dominicana", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/86, LC/MEX/TS.2020/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gomes, C. y N. Oddone (2017), "Fortalecimiento de la cadena de valor de los lácteos en la República Dominicana", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, N. Oddone y R. Padilla Pérez (eds.), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).
- Gomes, C., R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal (2017), "Value chain selection and industrial policy", *Rural Industrial Policy and Strengthening Value Chains*, R. Padilla (ed.), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).
- Gundel, J. (2002), *The Migration-Development Nexus: Somalia Case Study*, International Migration [en línea] <https://doi.org/10.1111/1468-2435.00219>.
- Hess, S. (2020), "Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala)", *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 184 (LC/TS.2020/49; LC/MEX/TS.2020/12), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- López, J., R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal (2020), "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ocampo, J. A. (2014), "Latin American structuralism and production development strategies", *Transforming Economies: Making Industrial Policy work for Growth, Jobs and Development*, J. Salazar-Xirinachs, I. Nübler y R. Kozul-Wright (eds.), Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- Oddone, N. y P. Alarcón (2017), "Fortalecimiento de la cadena de turismo de La Antigua Guatemala y de los municipios rurales del departamento de Sacatepéquez", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, N. Oddone y R. Padilla Pérez (ed.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Oddone, N. y otros (2017), "La cadena de valor de tomate y chile verde dulce en El Salvador", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, N. Oddone y R. Padilla Pérez (eds.), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).
- OECD/INFE (Organisation for Economic Co-operation and Development/International Network on Financial Education) (2012), *Guide to Creating Financial Literacy Scores and Financial Inclusion Indicators Using Data from the OECD/INFE 2015 Financial Literacy Survey*, París, Francia, OECD Publishing.
- OIM (Organización Internacional para las Migraciones) (2017), "¿Cómo contribuyen las remesas a la economía de un país?: el caso de Guatemala" [en línea] <https://rosanjose.iom.int/SITE/es/blog/como-contribuyen-las-remesas-la-economia-de-un-pais-el-caso-de-guatemala>.
- Padilla Pérez, R. (2017), *Rural Industrial Policy and Strengthening Value Chains* (LC/PUB.2017/11-P), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Padilla Pérez, R. y N. Oddone (2017), "Metodología para el fortalecimiento de cadenas de valor", *Política industrial rural y fortalecimiento de cadenas de valor*, R. Padilla Pérez (ed.), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- ____ (2016), *Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor* (LC/MEX/L.1218), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Padilla Pérez, R., J. Santamaría y F. G. Villarreal (2020), "Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de tomate y chile verde en El Salvador", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/84; LC/MEX/TS.2020/19), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rosado, J., F. G. Villarreal y F. Stezano (2020), "Fortalecimiento de la inclusión y capacidades financieras en el ámbito rural: pautas para un plan de acción", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/16/Rev.1; LC/MEX/TS.2020/1/Rev.1), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Sørensen, N., N. Van Hear y P. Pedersen (2000), *The Migration-Development Nexus: Evidence and Policy Options*, International Migration, 40 (5).
- Villarreal, F. G. (2017), *Inclusión financiera de pequeños productores rurales*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Woodruff, C. y R. Zenteno (2007), "Migration networks and microenterprises in Mexico", *Journal of Development Economics* [en línea] <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.03.006>.



Las remesas familiares son una fuente importante de recursos y financiamiento externo para muchos países de América Latina y el Caribe, y contribuyen significativamente a la disminución de la pobreza, al incremento del consumo privado y al crecimiento económico nacional, entre otros factores. Si bien la mayor parte de las remesas se destina a cubrir necesidades inmediatas como alimentación, salud y vivienda, existe la oportunidad de destinar una parte a actividades productivas generadoras de ingresos.

En este documento se resumen los hallazgos principales de un proyecto de colaboración técnica de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) con los Gobiernos de El Salvador, Guatemala y la República Dominicana enfocado en fomentar una mayor inversión de las remesas en cadenas de valor rurales. El punto de partida es reconocer el carácter estrictamente privado de las remesas familiares, por lo que las acciones dirigidas a los receptores y emisores de dichos recursos se enfocan siempre en incentivos, asesoría y la facilitación del proceso para lograr la inversión de las remesas. En el documento se incluye una síntesis de la metodología de trabajo, se recogen los espacios en que las remesas pueden emplearse para el fortalecimiento de las cadenas de valor y se presentan las estrategias y líneas de acción dirigidas a incentivar la inversión de las remesas en dichas cadenas.

