

Fortalecimiento de inversiones de la diáspora salvadoreña

Resultados generales de encuestas, grupos de
enfoque y recomendaciones preliminares

Febrero 2020



NACIONES UNIDAS

C E P A L



GOBIERNO DE
EL SALVADOR



Invertir en la población rural





Contenidos

1. Contexto
2. Hallazgos de las encuestas
3. Hallazgos de los grupos de enfoque
4. Recomendaciones de política pública

1. Contexto

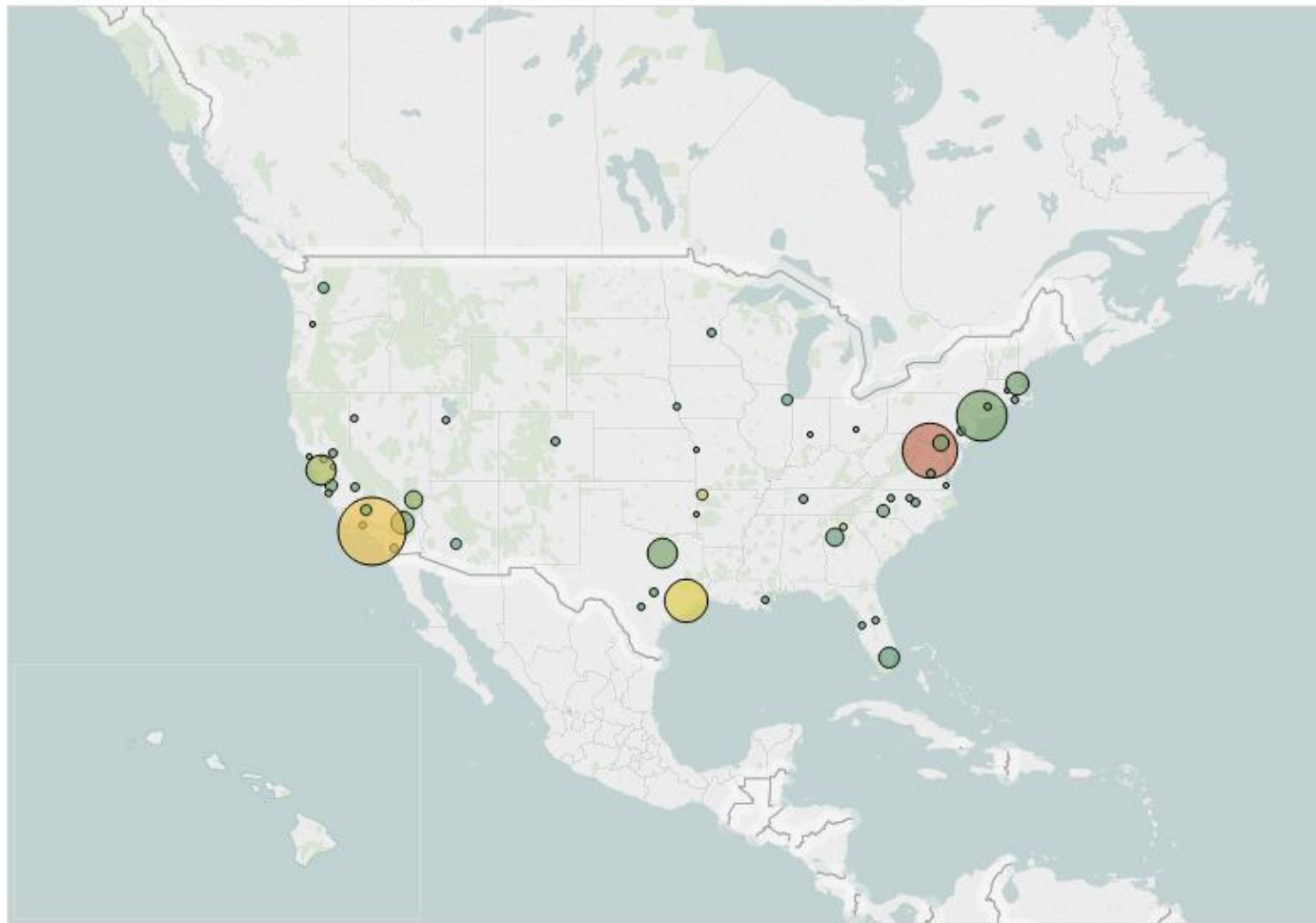
Antecedentes

- Una de las principales apuestas de la política exterior del gobierno actual de El Salvador es la **atracción de inversiones** y la promoción comercial, con la visión de **aumentar** el aprovechamiento de **flujos monetarios** provenientes de la **diáspora salvadoreña**.
- La diáspora de El Salvador en los Estados Unidos alcanza los 3 millones de personas.

Objetivo específico de la iniciativa:
Identificar oportunidades y desafíos para
canalizar el ahorro y la inversión de la diáspora
salvadoreña

Salvadoreños en las principales ciudades de EE.UU. (por área metropolitana)

U.S. Immigrant Population by Metropolitan Statistical Area (MSA), 2012-2016*



Migration Policy Institute (MPI) Data Hub
<http://migrationpolicy.org/programs/data-hub>

Select Country/Region of Origin

--- El Salvador

Share of Total MSA Population

0,1% 3,1%

Tipos de instrumentos y fechas de realización:

- Grupos de enfoque (facilitados por Consulados, representantes de MINEC y la CEPAL)
 1. Los Ángeles (Nov 2019)
 2. Nueva York – Long Island (Nov 2019)
 3. Houston (Dic 2019)
 4. Silver Spring (Dic 2019)

15 grupos de enfoque con 99 SALEX participantes

- Encuestas (realizadas por un consultor a cargo de cada ciudad)
 1. Los Ángeles (Nov – Dic 2019)
 2. Houston (Dic 2019 – Ene 2020)
 3. Washington D.C. (Ene – Feb 2020)

425 encuestas efectivas

- Encuestas dirigidas a dos grupos: a) empresarios y trabajadores por cuenta propia; b) empleados.
- 140+ entrevistas en cada ciudad (50% al grupo a y 50% al b).
- Para el grupo a se estableció red de contactos; para el b, la red consular.

2. Hallazgos de las encuestas

Características sociodemográficas de los SALEX encuestados

Es principalmente una población adulta en edad activa, la mayoría son jefes del hogar y tienen dependientes en El Salvador; lo anterior refuerza la idea de existe un vínculo económico con el país de origen.

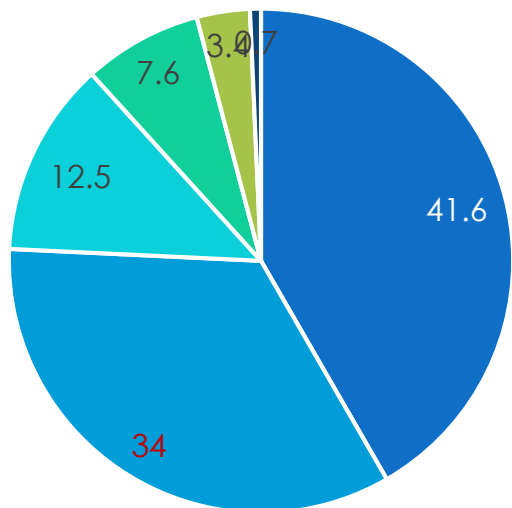
SALEX: Perfil sociodemográfico, 2019

| | SALEX Los Ángeles | SALEX Houston | SALEX Washington | Promedio general/media |
|---|-------------------|---------------|------------------|------------------------|
| Sexo (%) | | | | |
| Mujeres | 40.9 | 49.3 | 56.7 | 49.0 |
| Hombres | 59.1 | 50.7 | 43.3 | 51.0 |
| Edad (promedio) | 44 | 40 | 41.7 | 41.9 |
| Jefatura del hogar (%) | | | | |
| Sí | 78.5 | 71.4 | 93.7 | 81.2 |
| No | 21.5 | 28.6 | 6.3 | 18.8 |
| Dependientes económicos (promedio) | | | | |
| Estados Unidos | 2.36 | 1.49 | 2.24 | 2.0 |
| El Salvador | 2.15 | 0.98 | 3.6 | 2.2 |
| Escolaridad (nivel alcanzado %) | | | | |
| Básica | 40.2 | 22.1 | 44.8 | 35.7 |
| Media | 34 | 22.8 | 48.2 | 35.0 |
| Universitaria | 25 | 52.1 | 7 | 28.0 |

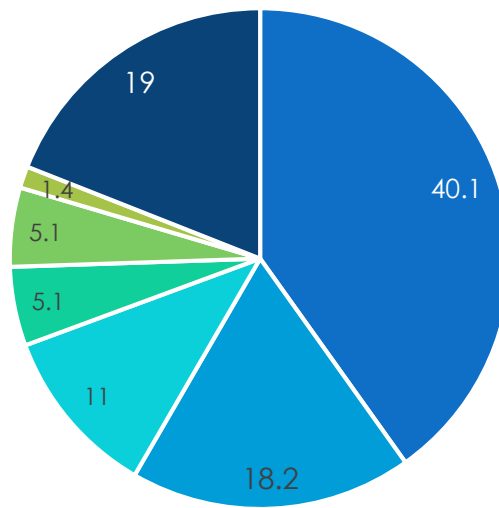
Motivaciones para migrar

Además de buscar mejorar sus condiciones de vida e ingresos, resalta como motivo de la migración el huir de la violencia o la inseguridad en el país de origen.

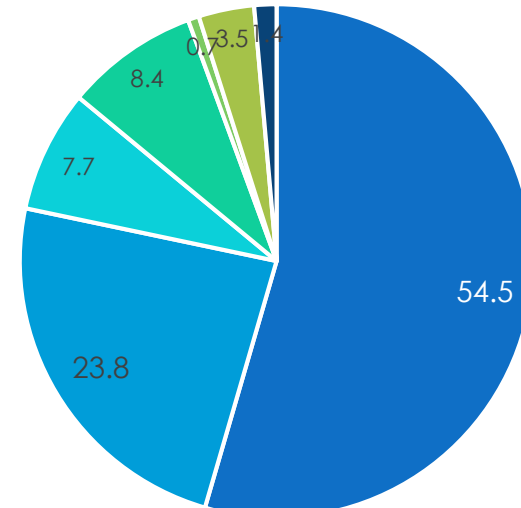
SALEX Los Ángeles:
motivaciones para migrar, 2019
(En porcentajes)



SALEX Houston:
motivaciones para migrar,
2019 (En porcentajes)



SALEX Washington:
motivaciones para migrar,
2019 (En porcentajes)

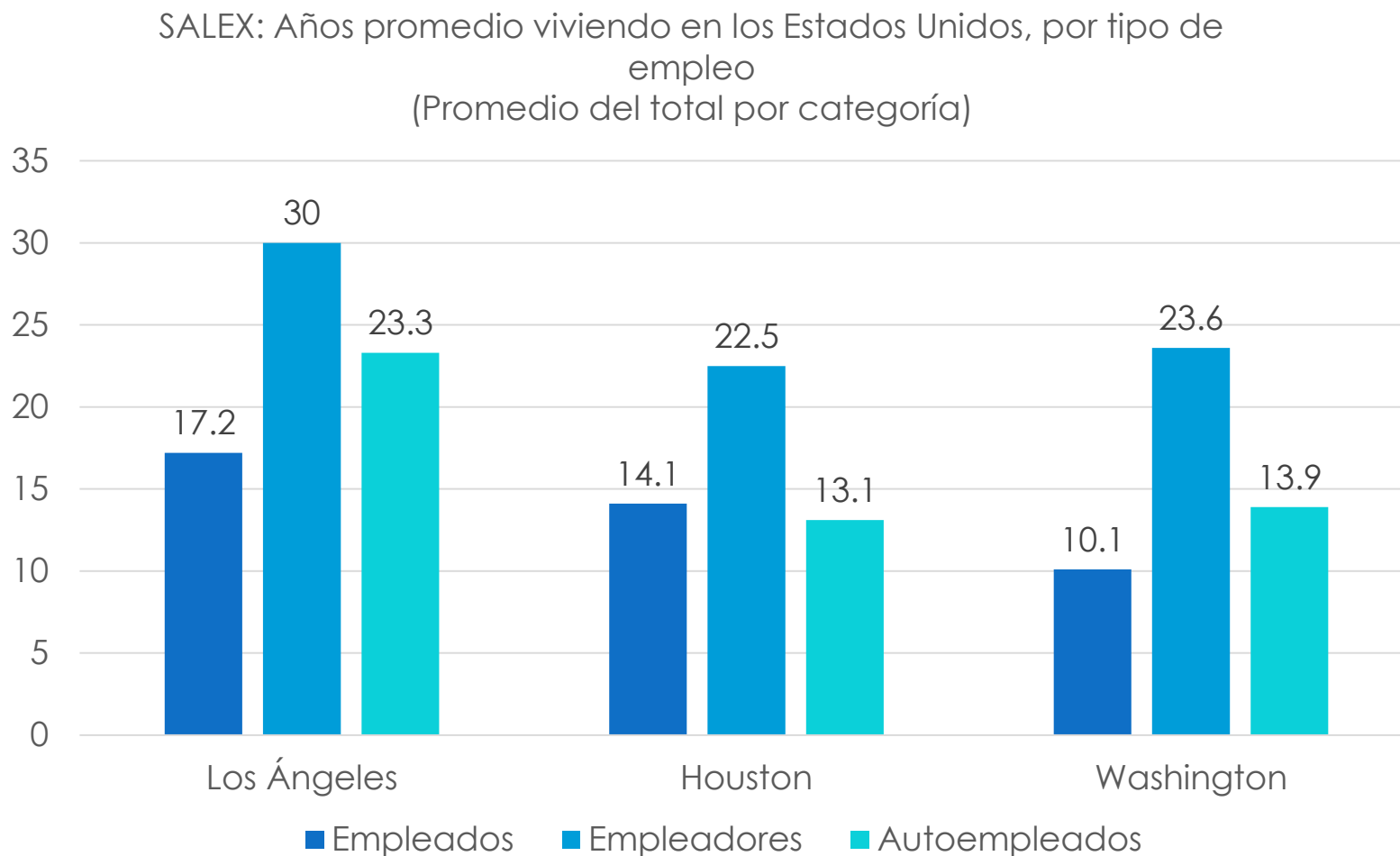


- Mejorar condiciones de vida e ingresos
- Huir de la violencia o inseguridad
- Reunirse con familiares
- Buscar trabajo
- Mejores oportunidades
- Para enviar remesas
- Otros

Fuente: elaboración propia

Antigüedad en los Estados Unidos

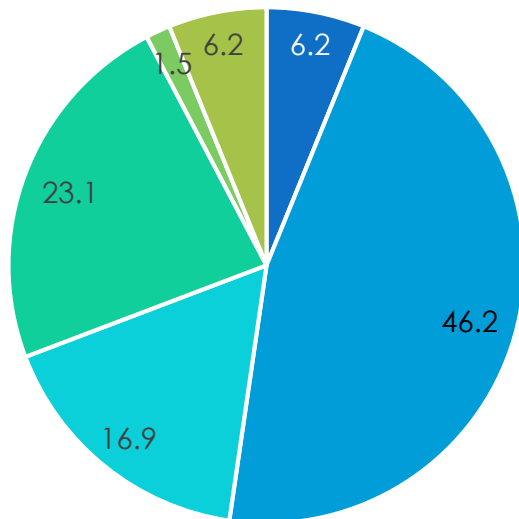
Las personas que realizan alguna actividad empresarial (empleadores) acumulan en promedio más años de residencia en los Estados Unidos.



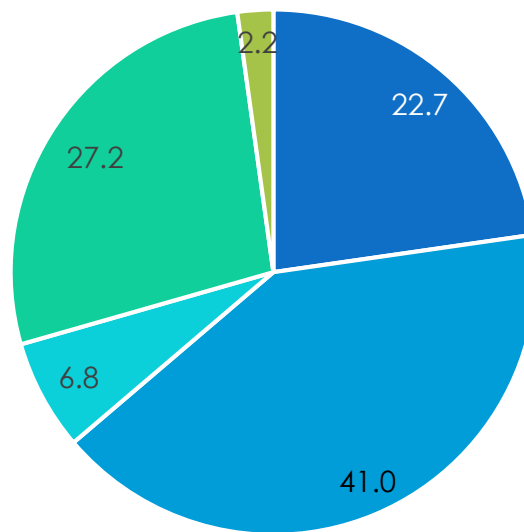
Intención de retorno de la diáspora

5 de cada 10 SALEX reportaron la intención de regresar a su país de origen en los siguientes dos años. El motivo principal por el que les gustaría regresar es para **RETIRARSE Y PONER UN NEGOCIO**.

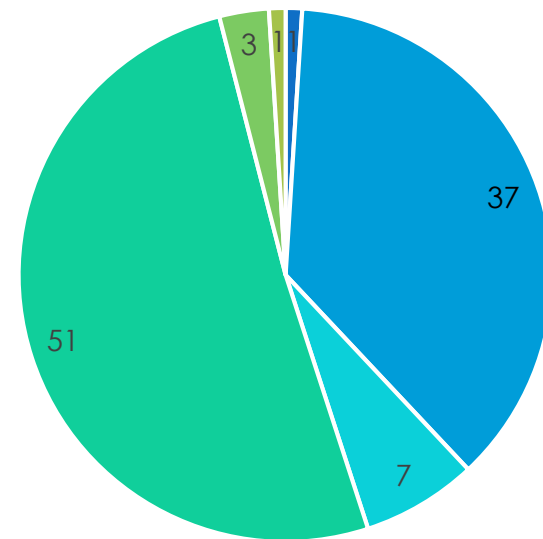
SALEX Los Ángeles: motivo de retorno, 2019
(En porcentajes)



SALEX Houston: motivo de retorno, 2019
(En porcentajes)



SALEX Washington: motivo de retorno, 2019
(En porcentajes)



- Poner un negocio
- Retirarse y poner un negocio
- Retirarse y vivir de los ahorros
- Reunirse con la familia
- Trabajar
- Otro

Fuente: elaboración propia.

Ingresos anuales antes de impuestos

Los SALEX empleadores y los SALEX que invierten perciben mayores ingresos.

- La mediana de ingresos de los empleadores fue de 120.000 dólares anuales en Los Ángeles, 90.000 en Houston y 65.000 en Washington.
- En Los Ángeles el promedio de ingresos de los SALEX que han invertido en los últimos 12 meses es el doble de los que no invirtieron, 1.8 veces en Washington y Houston 1.6 veces.

| Los Ángeles | No invierte | Sí invierte |
|----------------------------|--------------------|--------------------|
| Ingresos anuales (Media) | \$37.081 | \$74.455 |
| Ingresos anuales (Mediana) | \$35.000 | \$47.500 |

| Houston | No invierte | Sí invierte |
|----------------------------|--------------------|--------------------|
| Ingresos anuales (Media) | \$53.590 | \$87.580 |
| Ingresos anuales (Mediana) | \$30.000 | \$57.000 |

| Washington | No invierte | Sí invierte |
|----------------------------|--------------------|--------------------|
| Ingresos anuales (Media) | \$30.880 | \$56.277 |
| Ingresos anuales (Mediana) | \$30.000 | \$54.000 |

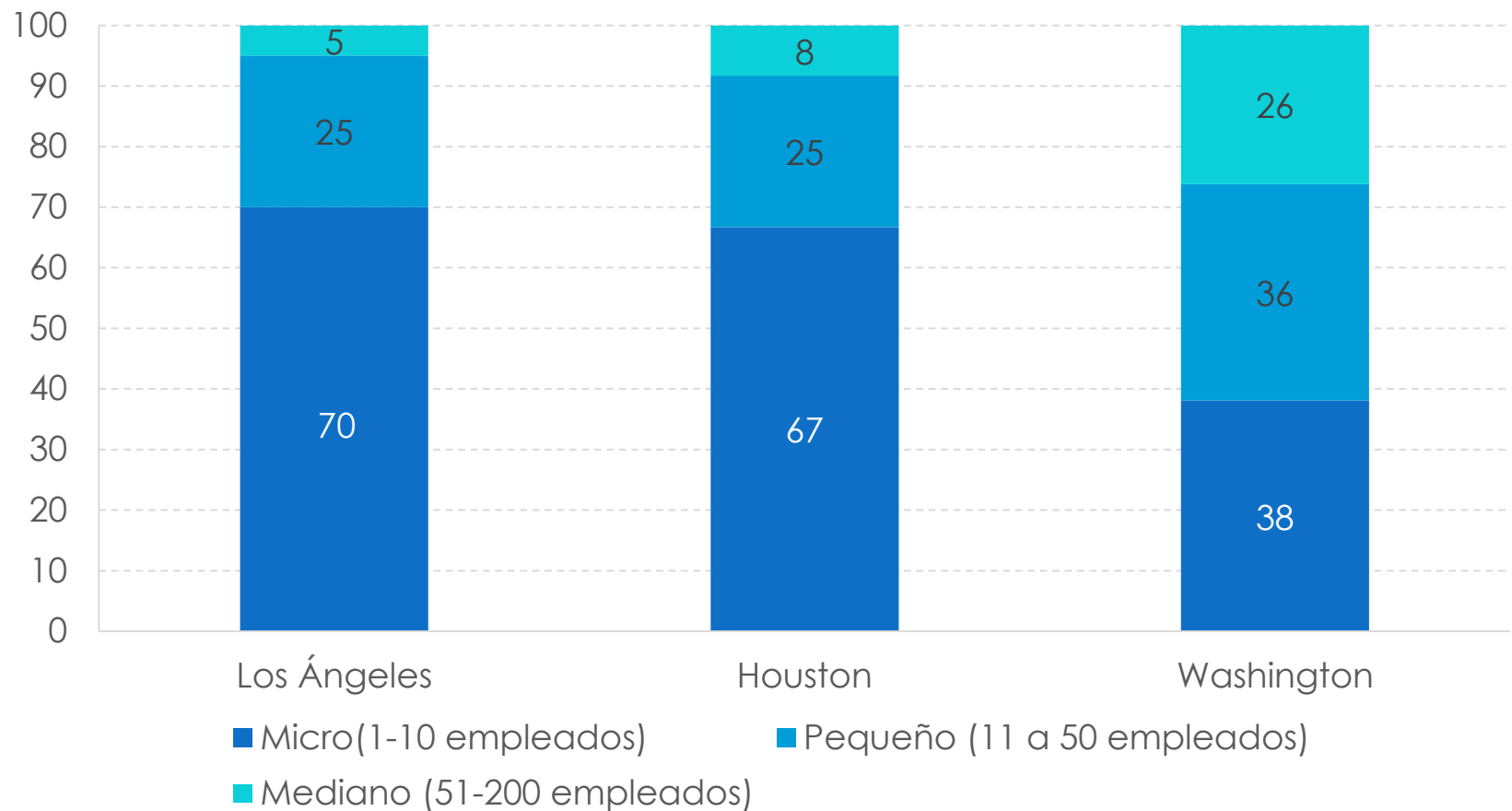
Fuente: elaboración propia

Nota: sólo considera a aquellos que reportaron el monto de sus ingresos. No considera a los que no quisieron proporcionar el dato.

Tamaño de los empleadores

6 de cada 10 SALEX empleadores tienen de 1 hasta 10 empleados. La mayoría se clasifican como microempresas.

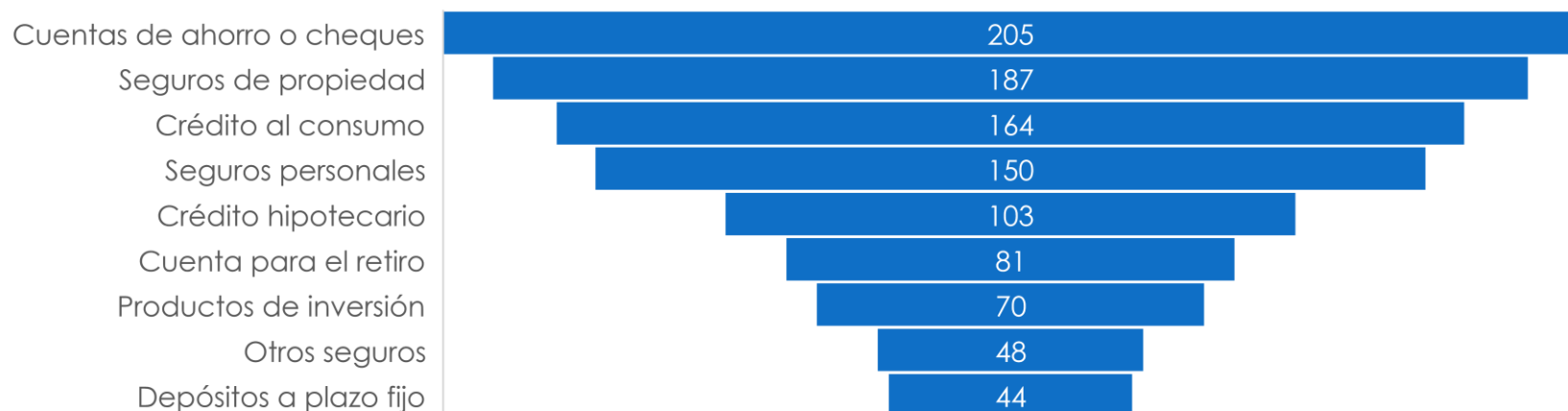
SALEX: tamaño de los empleadores, 2019
(En porcentajes)



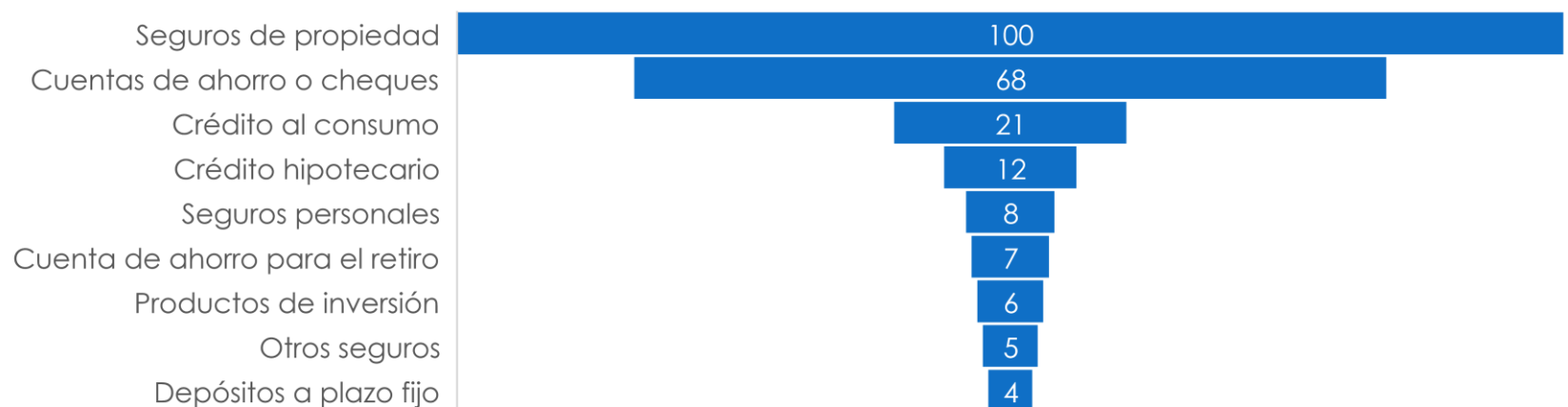
Productos y servicios financieros

La mayoría de los SALEX prefieren adquirir productos y servicios financieros en el país de destino; destacan las cuentas de ahorro o cheques y los seguros de propiedad.

SALEX Los Ángeles, Houston y Washington: productos y servicios financieros adquiridos en los **Estados Unidos**, 2019
(En frecuencias)



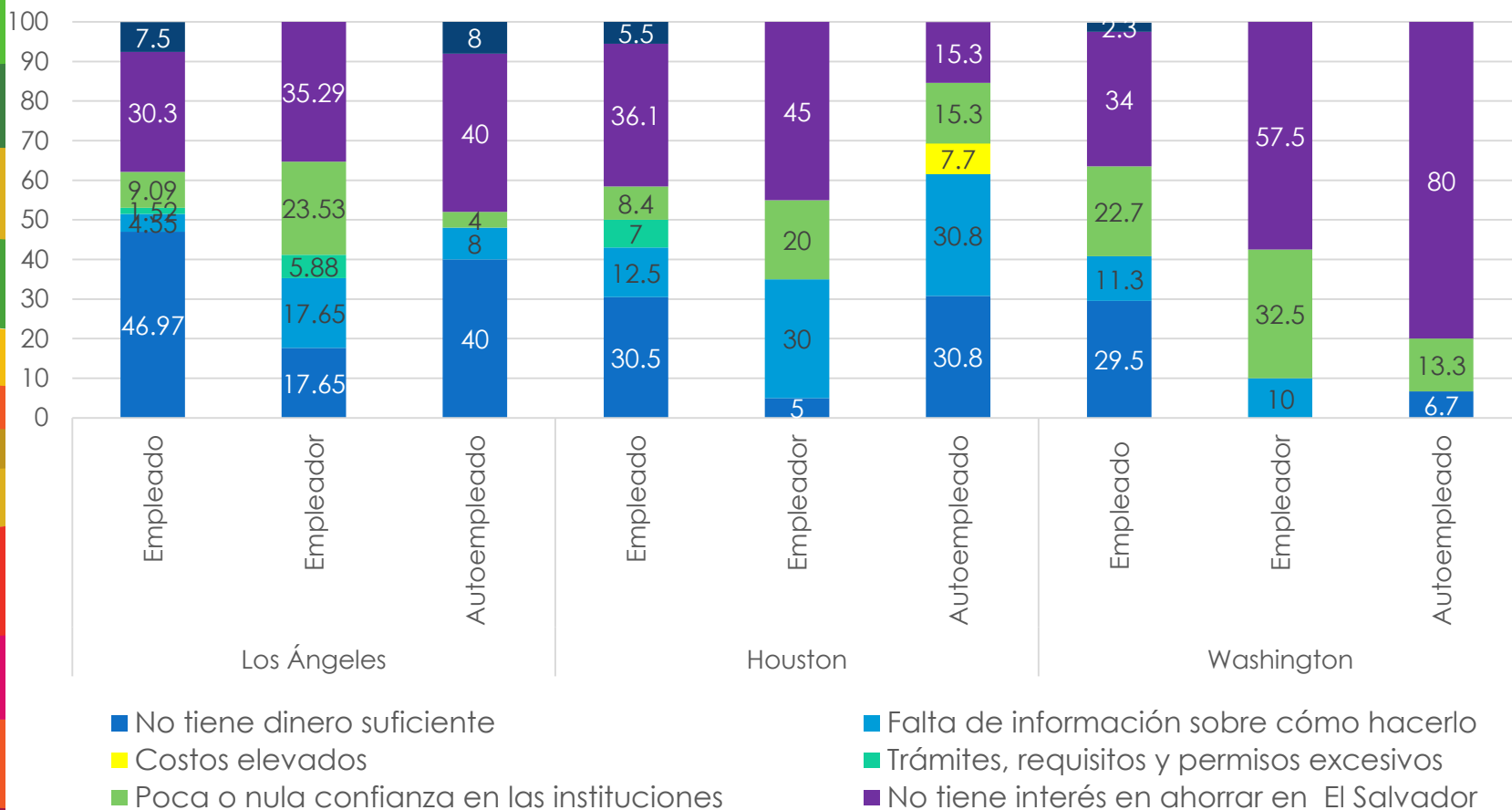
SALEX Los Ángeles, Houston y Washington: productos y servicios financieros adquiridos en **El Salvador**, 2019
(En frecuencias)



Barreras para ahorrar en El Salvador

- En promedio, 7 de cada 10 SALEX ahorran, la mayoría (hasta un 73.4%) lo hace en los Estados Unidos. La principal limitante para ahorrar en El Salvador es la **falta de interés** por hacerlo, seguido porque no tienen el **dinero suficiente**.
- En el caso de los SALEX empleadores y los autoempleados se observan como motivos importantes: la falta de información sobre cómo hacerlo y la desconfianza en las instituciones.

SALEX Los Ángeles, Houston y Washington: motivos por los que no ahorra en El Salvador

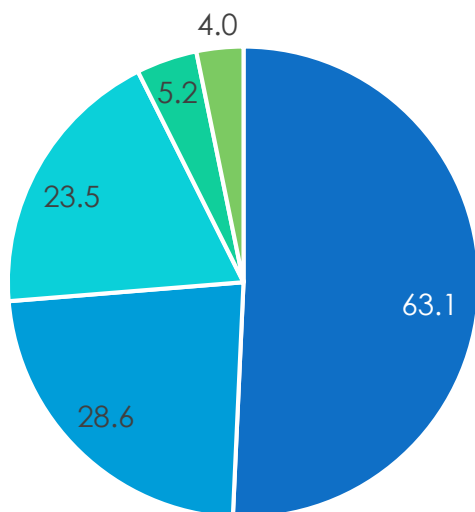


Fuente: elaboración propia

Inversión

En promedio, 3 de cada 10 SALEX reportaron haber realizado alguna inversión en el último año. La mayoría lo hizo en los Estados Unidos, no obstante un 23.5% reportó haber realizado inversiones en El Salvador. **RETO: ¿Cómo atraer la inversión hacia El Salvador?**

SALEX Los Ángeles, Houston y Washington:
lugar de inversión, 2019
(En promedios de los porcentajes del total que invierte)



- Estados Unidos
- Estados Unidos y El Salvador
- El Salvador
- Estados Unidos y otro país
- Otro país

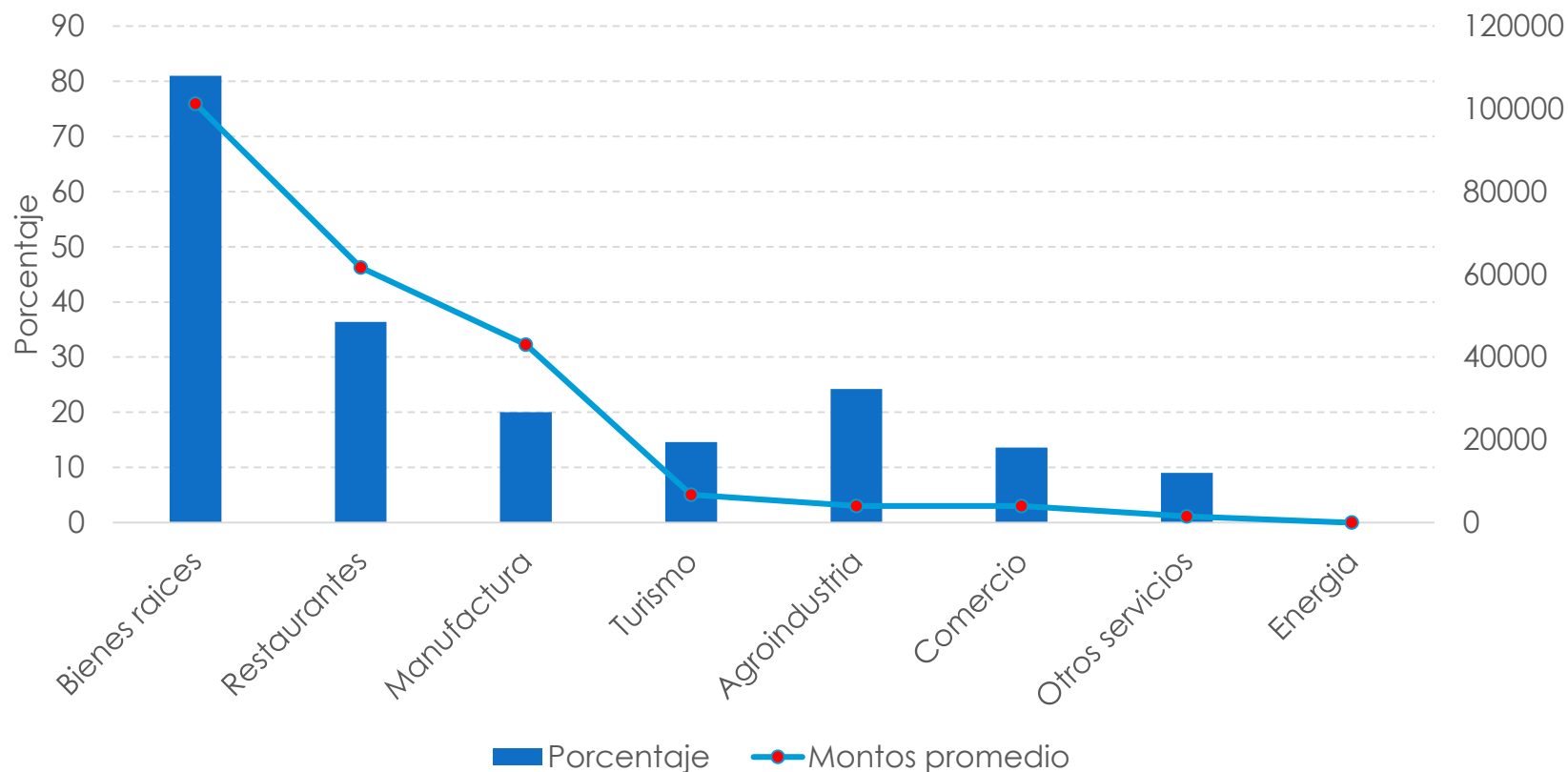
6 de cada 10 entrevistados afirmaron tener intención de invertir. 54% en microempresa, 26% bienes raíces

| Media (inversión) | Media |
|-------------------|----------|
| Empleado | \$24,916 |
| Empleador | \$75,467 |

¿En qué tipo de proyectos invierten los empleadores en El Salvador?

- Los proyectos en los que invierten la mayoría de los empleadores son en bienes raíces.
- El sector restaurantero y la manufactura presentan montos importantes.

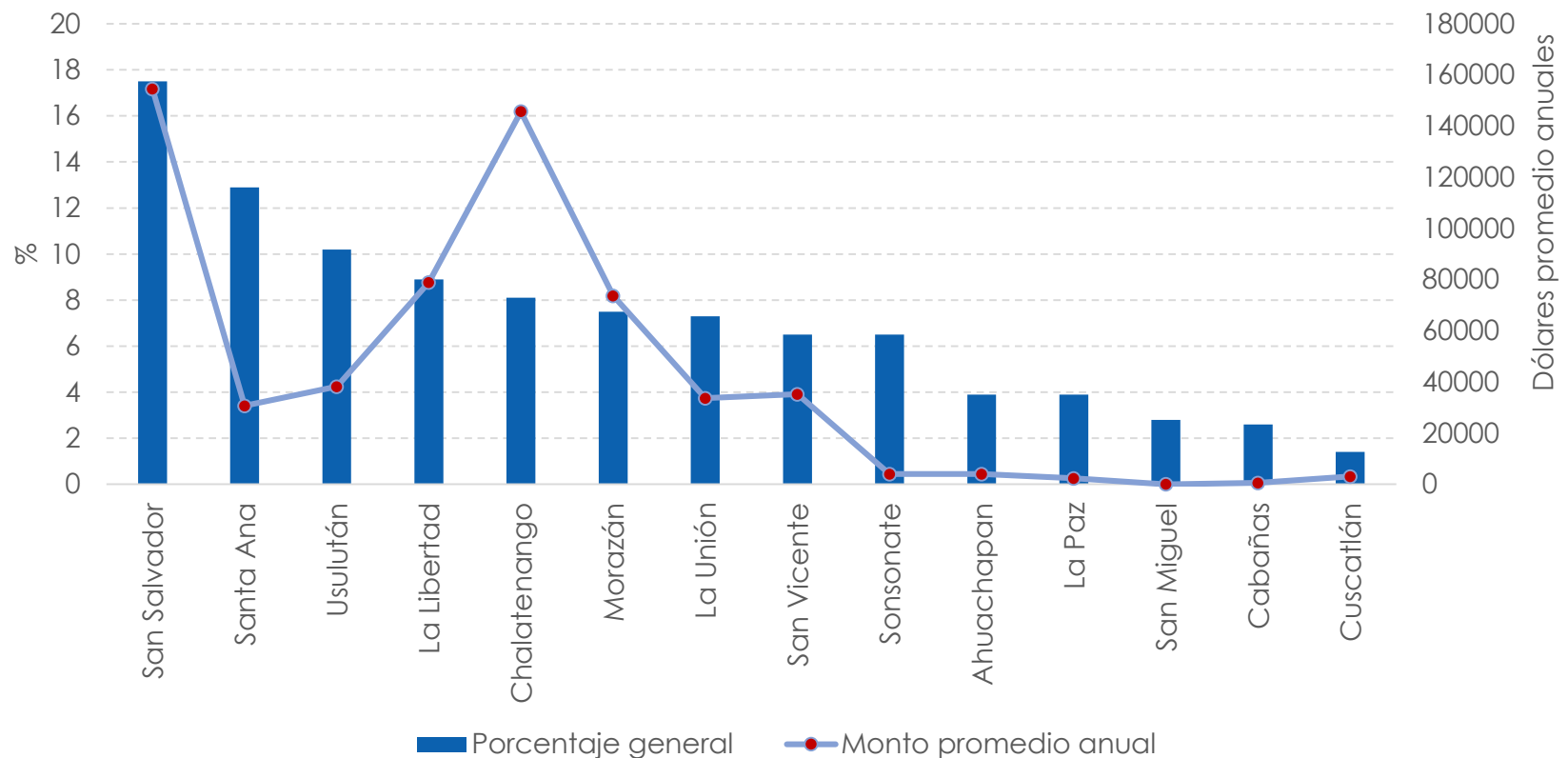
SALEX: ¿en qué tipo de proyectos invirtió?
(En porcentajes del total de salex que invierten y dólares en las tres ciudades)



Departamentos de inversión en El Salvador

- Los SALEX de Houston concentran sus inversiones en San Salvador; los de Los Ángeles las realizaron en más departamentos, destacando Santa Ana, Chalatenango y La Libertad, y los de Washington se concentraron en San Salvador, San Vicente y Sonsonate.
- Los montos más altos de inversión promedio se registraron en San Salvador, Chalatenango, La Libertad y Morazán.

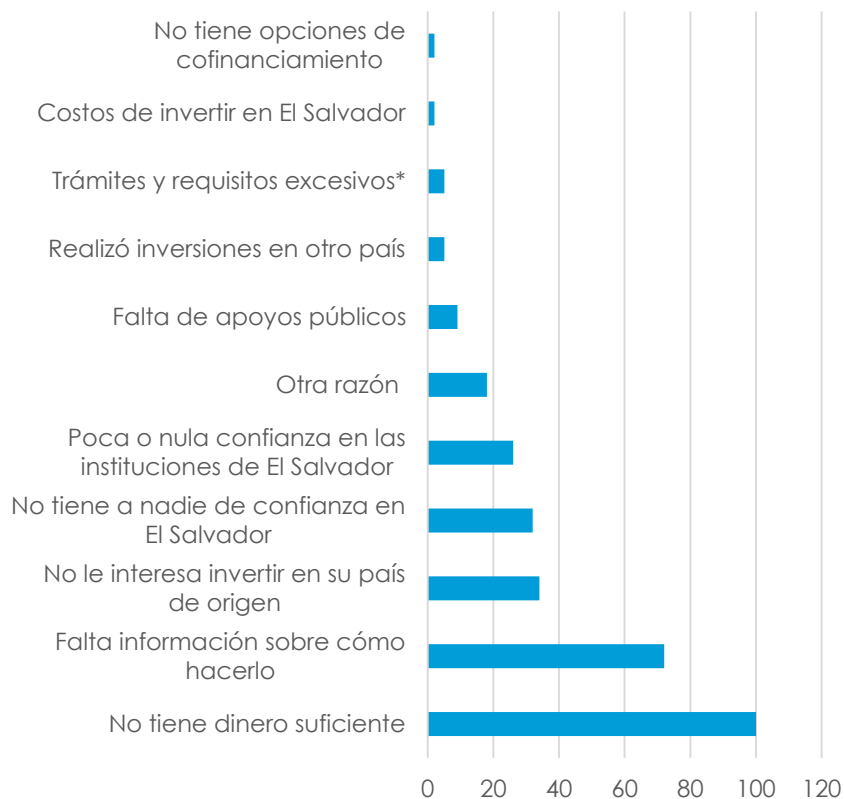
Departamentos donde los SALEX invierten y monto promedio anual de inversión
(En porcentajes y dólares)



Barreras a la inversión por tipo de empleo

- La barrera a la inversión más frecuente entre los empleados **es no tener dinero suficiente**.
- En cuanto a los empleadores, las barreras más frecuentes son la poca o nula confianza en las instituciones en El Salvador y la **falta de información sobre cómo hacerlo**.

SALEX **empleados**: Motivos por los que no invierte en El Salvador, 2019
(En frecuencias totales)



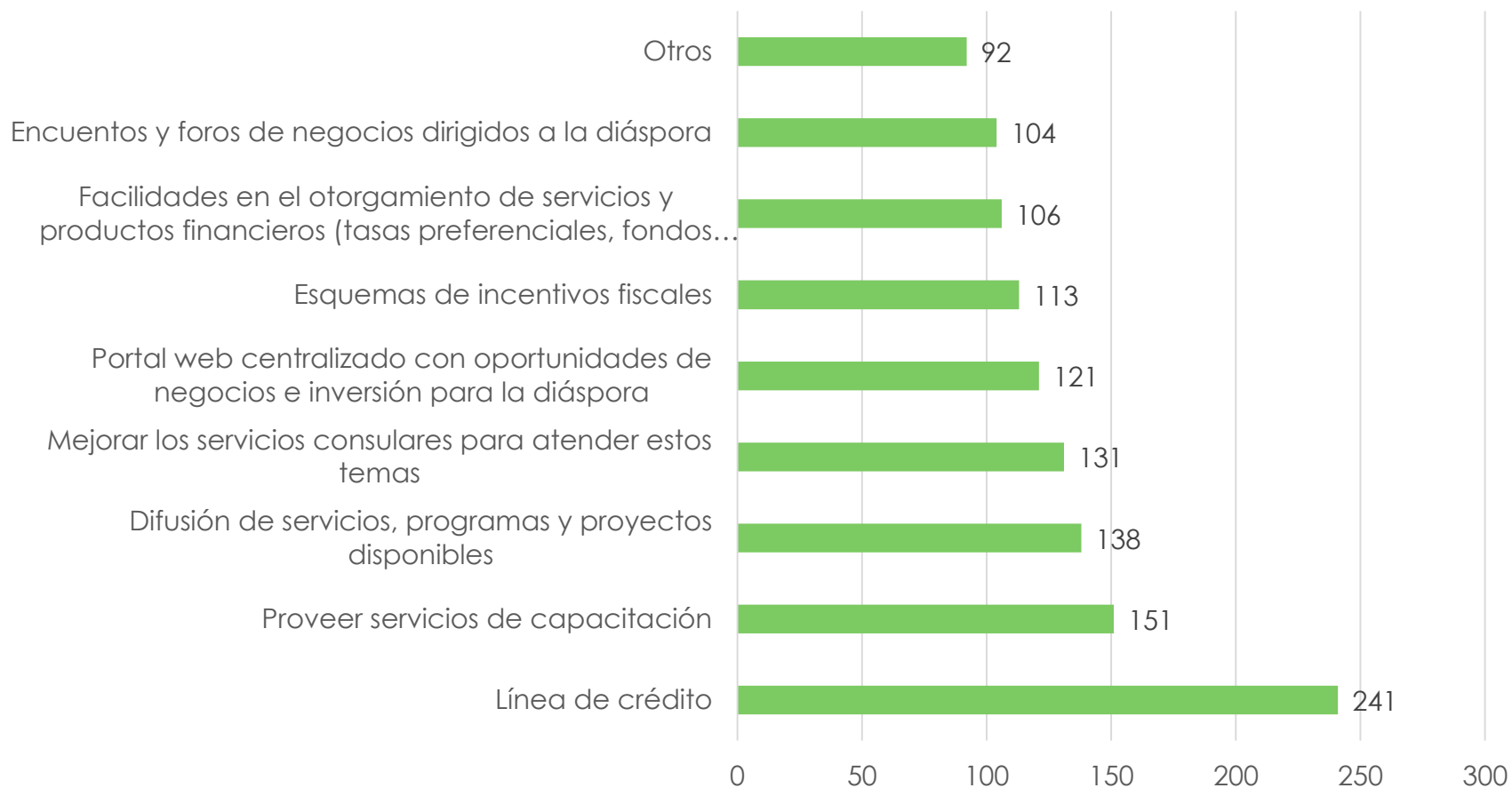
SALEX **empleadores**: Motivos por los que no invierte en El Salvador, 2019
(En frecuencias totales)



Programas públicos de interés

Los programas públicos que les gustaría que el gobierno implementara son las **líneas de crédito** y la provisión de servicios de capacitación.

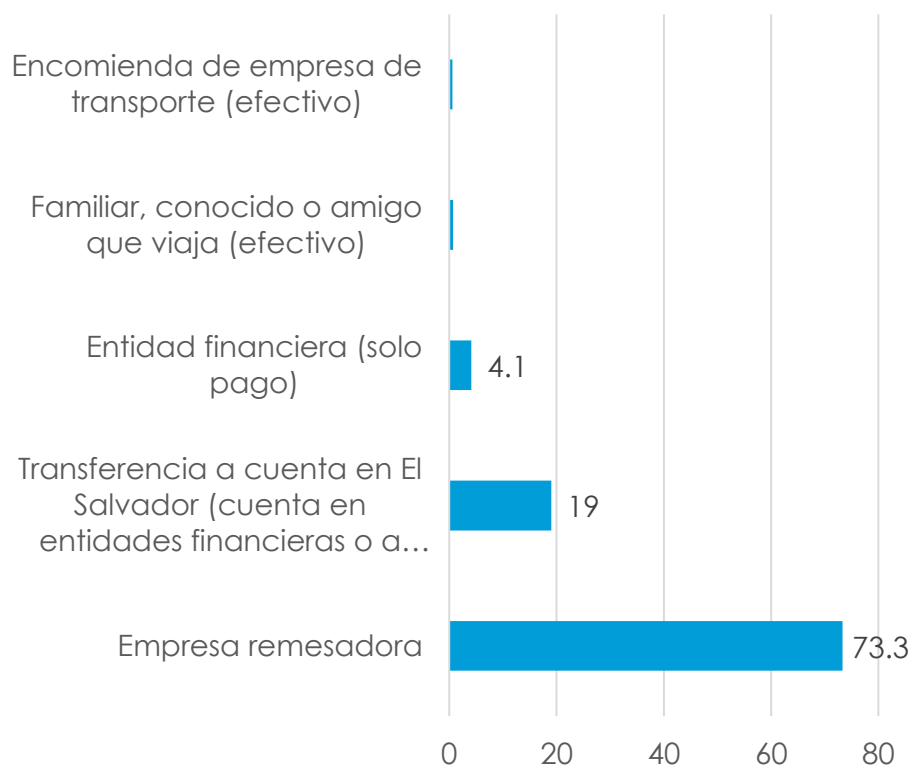
SALEX: Programas públicos de interés, 2019
(En frecuencias)



Remesas

- 8 de cada 10 entrevistados dijeron haber enviado remesas a El Salvador en el último año.
- La mayoría envía remesas por medio de empresas remesadoras (73.3%), seguido por transferencias a una cuenta en su país de origen (19%).
- El 51.9% envía remesas de forma mensual, seguido por los que lo hacen quincenalmente (20.2%) y de modo extraordinario (14.3%).
- El monto promedio de remesas enviadas por los empleadores es casi el doble de lo que envían los empleados.

SALEX: Medios de envío de remesas, 2019
(En porcentajes del total)

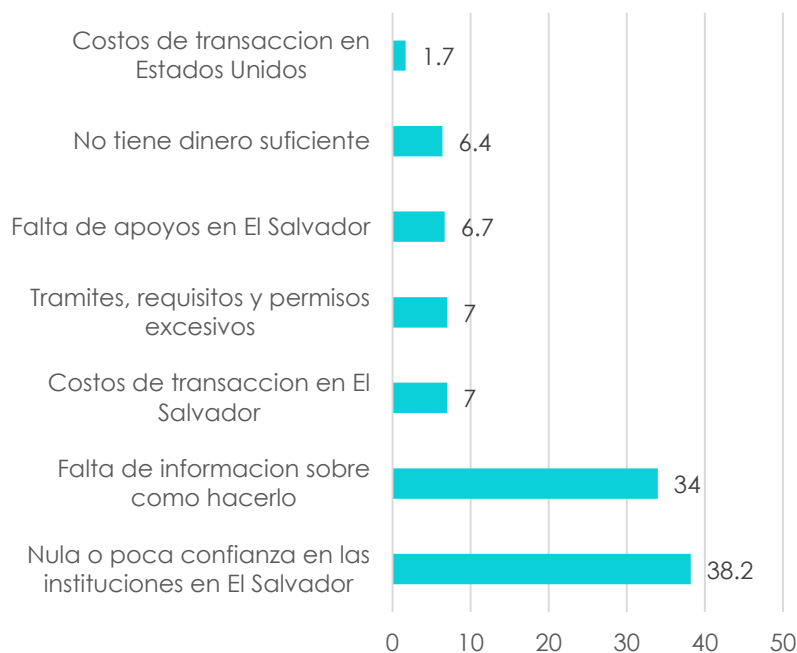


| Remesas | Monto promedio enviado (por envío) |
|-----------|------------------------------------|
| Empleado | \$331.6 |
| Empleador | \$639.2 |

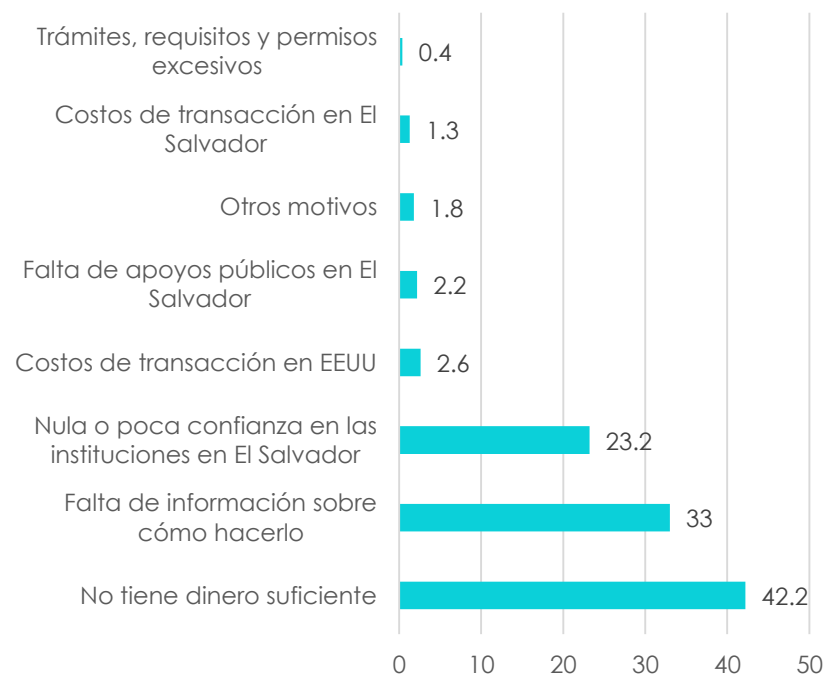
Donaciones

- El 20% de los entrevistados reporto haber realizado algún tipo de donación a El Salvador.
- La mayor parte de las donaciones (hasta un 70%) se destinan a iglesias, ayuda a personas de escasos recursos y hospitales, entre otros.
- El promedio de monto donado por los que sí invierten es 3.3 veces mayor que los que no invierten.
- El principal motivo de los empleadores para no donar es la nula o poca confianza en las instituciones en El Salvador (38.2%), seguido por la falta de información sobre cómo hacerlo (34%).

SALEX : principales motivos de los **empleadores** para no donar a su país de origen
(Porcentajes del total por categoría, 2019)



SALEX : principales motivos de los **empleados** para no donar a su país de origen
(Porcentajes del total por categoría, 2019)



3. Hallazgos de los grupos de enfoque

Inversiones previas

Agro y agroindustria

- ✓ Compra y venta de productos nostálgicos
- ✓ Café
- ✓ Jugos orgánicos,
- ✓ Arroz
- ✓ Cacao

Servicios

- ✓ Negocios familiares: tiendas, farmacias, taller mecánico.
- ✓ Call Center,
- ✓ Gasolineras

Turismo

- ✓ Alojamiento
- ✓ Restaurantes

Construcción

- ✓ Bienes raíces (terrenos, casas),

Otros sectores: planta de tratamiento de aguas residuales

US\$ 2.15 millones invertidos en inmuebles, US\$3 millones en gasolinera, \$500 mil en café, \$200 mil en hostel, \$350 mil en negocios comerciales

*“Con el nuevo gobierno
estamos reactivando
inversiones en 30 manzanas
de café en la zona de Los
Naranjos”*

Miembro del Grupo de Enfoque

Los Ángeles

Intención de inversión

Sí hay intención de invertir en El Salvador, siempre que:

- Se facilite el financiamiento, mejoren los procesos y se disminuya la burocracia y se conozca a fondo la información de los proyectos.
- Se mejore la seguridad

Sectores de interés:

- Café, agave, acuicultura
- Comercio de productos nostálgicos
- Energía (paneles solares, microgeneradoras)
- Servicios digitales (software, fotografía, edición gráfica)
- Bienes raíces (centros comerciales, vivienda)
- Turismo (servicios de alojamiento temporal, restaurantes)
- Servicios financieros (seguros, fondos de inversión, plataforma móvil)
- Comercio (Artesanías, Diseño de moda, Gráficos y Rótulos)
- Reciclaje

Motivaciones:

Rentabilidad, plan de **retiro**, **arraigo** al país, contribuir al **desarrollo del país**, generar **empleos** y apoyo a la familia.

Buscan principalmente la figura de **propietarios** y en **menor medida en sociedades**

Desconocimiento de portafolio PROESA.

Interés de invertir en las **comunidades de origen**.

“Sí hay interés en desarrollar proyectos de inversión en El Salvador, siempre que se mejoren y modernicen los procesos, se disminuya o elimine la burocracia”

Miembro del Grupo de Enfoque Los Ángeles

Principales retos a la inversión

- ✓ Acceso a financiamiento e incentivos a la inversión
- ✓ Inseguridad
- ✓ Burocracia (trámites y requisitos)
- ✓ Poca información (trámites, requisitos, programas de apoyo, oportunidades de inversión)

Apoyo de la red consular

- ✓ Homologar DUI
- ✓ Capacitar personal en inversión y negocios
- ✓ Agilizar trámites
- ✓ Brindar información sobre proyectos productivos y sociales (trámites y requisitos).

Apoyos del gobierno: [ventanilla única](#) de servicios, [sitio web informativo](#) para SALEX, [DUI](#) para Salex, sucursal/ventanilla de [banco salvadoreño/BANDESAL](#) en EE.UU

“Cambiano la situación del país (inseguridad), hay mucho interés de invertir en El Salvador, algunos lo están haciendo ahora con el nuevo gobierno”

Miembro del Grupo de Enfoque Houston

Conclusiones principales

- Prevalece un vínculo material y afectivo con el país de origen.
- Destacan las expectativas positivas hacia el nuevo gobierno, pero se observan retos que pueden ser atendidos (seguridad y burocracia)
- Tanto en los grupos de enfoque como en los resultados de las encuestas, se muestra una intención (además de lo ya materializado) favorable para invertir en el país de origen.
- Entre los SALEX que tienen intención de regresar a El Salvador, una proporción significativa está interesada en emprender algún negocio.
- Los SALEX con actividades empresariales, como se esperaba, cuentan con mejores ingresos y realizan más actividades de inversión.

Sobre la base de los instrumentos generados (encuestas y grupos de enfoque), además de la revisión de prácticas internacionales, se proponen 4 estrategias generales a partir de las cuales se pueden derivar instrumentos y propuestas específicas de política pública.

4. Recomendaciones de política pública

Incrementar el acceso y uso de productos financieros en El Salvador por parte de diáspora salvadoreña

- **Simplificar y eliminar barreras a los trámites para acceder a productos y servicios financieros, por ejemplo:** Apoderado legal, Homologación del DUI, Constancias de ingresos
- **Ampliar el acceso a productos financieros en El Salvador, por ejemplo:** Transferencias electrónicas, apertura de cuentas bancarias, fondos de retiro, fondos de inversión, seguros personales, créditos bancarios, compras en línea

Incrementar el flujo del comercio y la inversión de la diáspora hacia El Salvador

- **Ampliar los mecanismos e instrumentos de financiamiento** para la diáspora salvadoreña (por ejemplo, fideicomiso, línea de crédito y fondos de garantía).
- **Proporcionar guías sectoriales y perfiles de proyectos** con información y requisitos para oportunidades de inversión (de interés social y productivo)
- **Plataforma o módulo en línea dirigido a la diáspora**
- **Ventanilla de información y acompañamiento técnico** para proyectos de inversión
- **Capacitar a personal en El Salvador y en representaciones diplomáticas y consulares** salvadoreñas para atender a la diáspora en temas de inversión.
- **Encuentros, seminarios y foros de negocios e inversiones.**
- **Simplificar trámites y requisitos**, además de realizar reformas vinculadas a exportaciones, importaciones e inversiones de la diáspora

Facilitar el ingreso de donaciones de la diáspora hacia El Salvador

- Capacitar a personal en representaciones diplomáticas y consulares salvadoreñas para atender a la diáspora en temas de donaciones.
- Simplificar los trámites y requisitos, además de llevar a cabo reformas vinculadas al ingreso de donaciones de la diáspora hacia El Salvador.
- Plataforma o un módulo en línea con información relacionada con oportunidades, pasos, procesos para concretar donaciones de la diáspora salvadoreña

Mejorar la gobernanza institucional de apoyo a la diáspora salvadoreña.

- Impulsar iniciativas de la diáspora salvadoreña (Consejo asesor).
- Alianzas y convenios de cooperación establecidos con organizaciones y cámaras de salvadoreños en el exterior.
- Directorio de organizaciones y cámaras de salvadoreños en el exterior.
- Estrategia para fortalecer la asociatividad de los salvadoreños en el exterior.

Muchas gracias