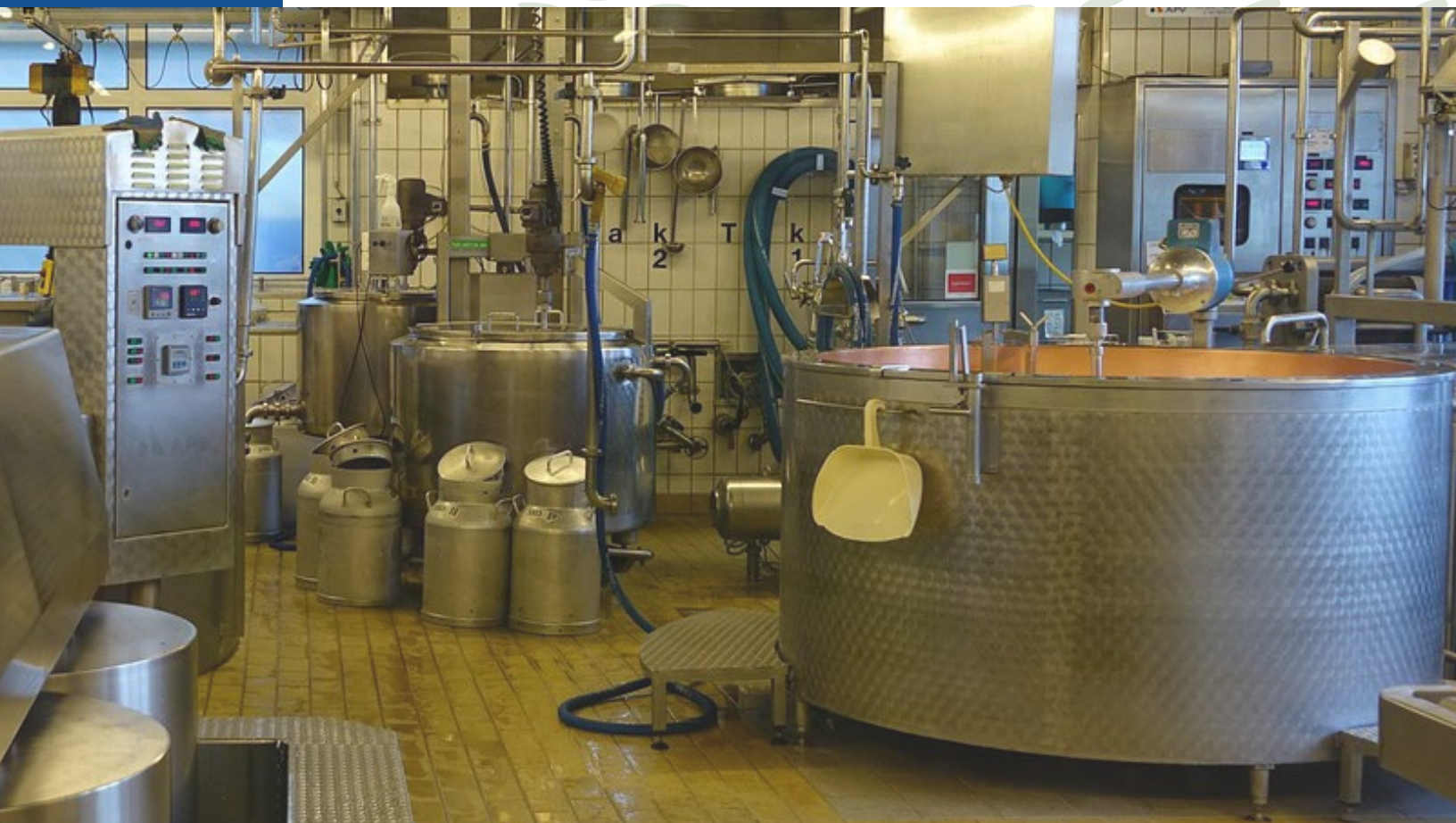


Estrategias para la inversión de remesas familiares en cadenas de valor



ESTUDIO DE CASO DE LA CADENA DE LÁCTEOS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA





Introducción

Las remesas de los migrantes constituyen una fuente importante de recursos y financiamiento externo. En 2019 las remesas familiares recibidas en la República Dominicana ascendieron a 7,1 mil millones de dólares, un equivalente al 8,1% del producto interno bruto (PIB).

Los motivos de la migración son variados, entre los que se encuentran: la búsqueda de trabajo para acceder a mejores condiciones de vida, la reunificación familiar, el pago de deudas, el envío de remesas, la inseguridad en el país de origen, además de los crecientes efectos del cambio climático que restringen o deterioran los medios de vida de la población, sobre todo de la rural. Los migrantes dominicanos constituyen el quinto grupo poblacional de origen latinoamericano en los Estados Unidos. Se calcula que alrededor de 1,2 millones de migrantes dominicanos residían en los Estados Unidos en 2017.

Las remesas tienen el potencial de contribuir al escalamiento económico y social de cadenas de valor rurales en las que se concentran los receptores de dichos recursos financieros. Para ello es

necesario generar un entorno que facilite e incentive la inversión de las remesas y otros recursos de la diáspora. Un elemento clave de dicho entorno es la inclusión financiera.

El enfoque de cadenas de valor desagrega la amplia variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite por diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso.

Este enfoque es un instrumento valioso para el análisis y la formulación de políticas de desarrollo productivo, ya que reconoce que los receptores de remesas de las cadenas de valor tienen capacidades y necesidades diferenciadas que ameritan un análisis desagregado. Esto permite elaborar recomendaciones focalizadas, a fin de que el apoyo y los incentivos sean adecuadamente dirigidos para que las remesas sean un detonador del desarrollo productivo.

ESCALAMIENTO ECONÓMICO	ESCALAMIENTO SOCIAL
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.	Los integrantes de la cadena y sus comunidades incrementan su nivel de vida, a través de condiciones de empleo decente, con protección social, derechos laborales y un ambiente de trabajo seguro.
• Mejores o nuevos procesos • Mejores o nuevos productos • Funciones más complejas dentro de la cadena • Participación en nuevas actividades o cadenas	• Condiciones de empleo, protección social y derechos • Condiciones sociales y medioambientales del entorno de la cadena • Fortalecimiento de la cohesión social



Antecedentes

El Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) emprendieron una iniciativa conjunta con el objetivo de diseñar estrategias que fomenten la inversión de las remesas familiares en cadenas de valor. El gobierno de la República Dominicana manifestó interés en trabajar en la iniciativa al reconocer el potencial de la diáspora nacional. Con el objetivo de dar continuidad al trabajo de fortalecimiento de cadenas de valor que llevaron de manera conjunta el gobierno de la República Dominicana, la CEPAL y FIDA entre 2014 y 2017, el Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES (MICM) seleccionó como estudio de caso a la cadena lácteos en la República Dominicana.

Con la premisa de diseñar políticas basadas en evidencia, la formulación de las estrategias se basó en los resultados de una encuesta representativa sobre el uso productivo de las remesas. La recolección de información a través de la encuesta versó sobre tres temáticas: remesas familiares, inclusión financiera y desarrollo productivo. El diseño de estrategias estuvo también apoyado por el estudio de buenas prácticas internacionales.

La cadena de lácteos de la República Dominicana tiene una presencia amplia en el territorio nacional. Está formada por eslabones muy heterogéneos, con una fuerte presencia de pequeñas unidades productivas, principalmente en los eslabones de producción y procesamiento.

Cadena de lácteos

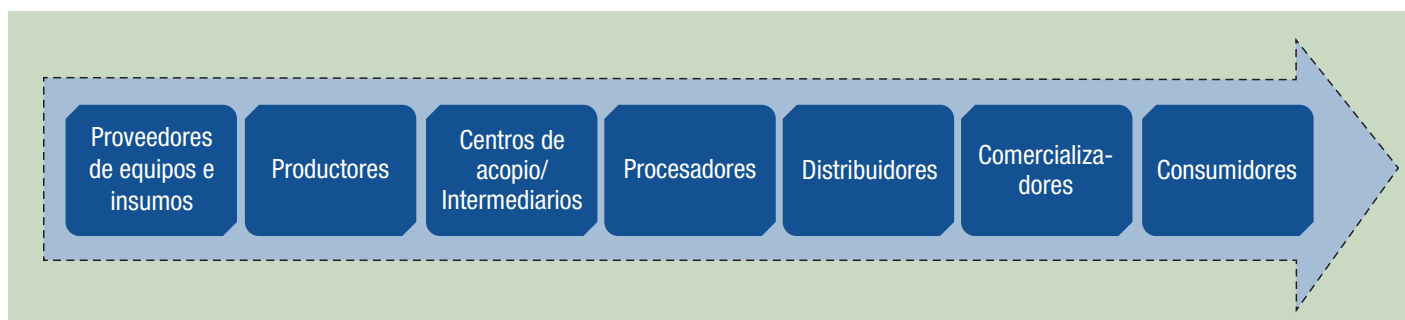




Foto: kytrangho en Pixabay

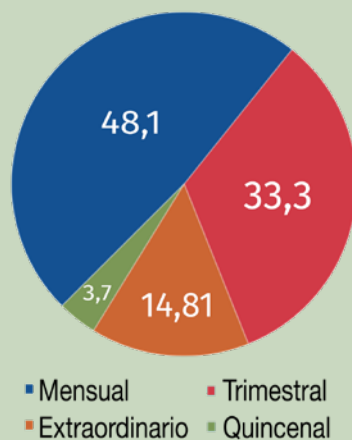
Hallazgos

Los principales hallazgos del diagnóstico están organizados en torno a restricciones que limitan la inversión de las remesas en la cadena de valor:

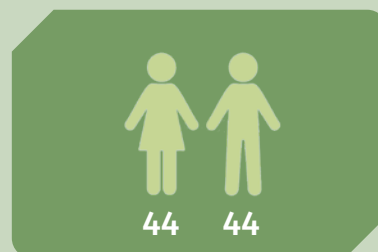
1. Los ingresos de los hogares son bajos y una proporción importante de las remesas se destinan a cubrir necesidades básicas de los hogares.

Los flujos de ingresos de las actividades productivas varían entre los eslabones de la cadena. La mayoría de las actividades están concentradas en la ganadería: 9 de cada 10 unidades productivas se dedican a esta actividad. Los ingresos mensuales de los actores de la cadena registran un promedio de 163,2 dólares. El monto mensual promedio de las remesas enviadas es de 156 dólares. La totalidad de la población receptora de remesas recibe el dinero a través de empresas remesadoras. La periodicidad más frecuente del envío de remesas es la mensual.

Frecuencia de envío de remesas



Edad promedio del remesador



Monto promedio de la remesa mensual

156 dólares

Utilización de remesas

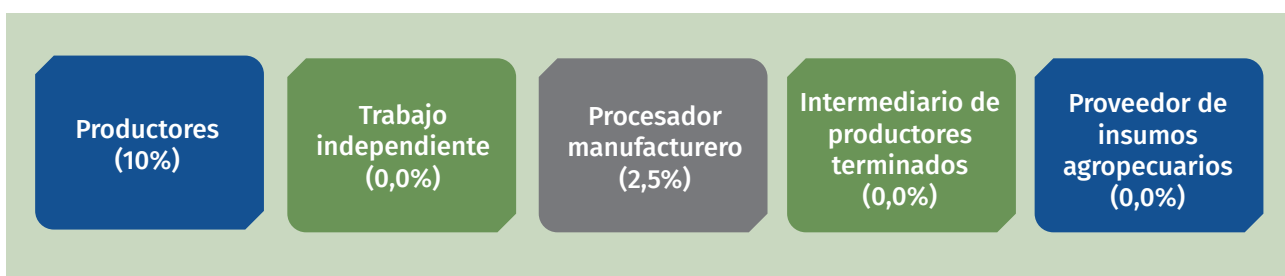
Gasto corriente	33%
Educación	10,6%
Vivienda	11,1%
Salud	25,2%
Inversión	6,3%
Ahorro	1,7%



Foto: PublicDomainPictures

La mayor proporción de las remesas enviadas por los migrantes se utiliza para gasto corriente (33%). El porcentaje destinado a actividades productivas es bajo (6,3%), pero hay diferencias entre los eslabones de la cadena, siendo los productores los que más invierten una parte de las remesas recibidas (10%), seguidos por los procesadores (2,5%); el resto de los eslabones prácticamente no las invierte. El 74% de las remesas recibidas por los actores de la cadena provienen de los Estados Unidos y 11% de España. Las provincias del país que presentan la mayor recepción de remesas en la cadena son El Seibo, Monte Plata y Hato Mayor.

Inversión de remesas en gestión productiva, financiera y otros gastos del negocio de la cadena de lácteos de la República Dominicana (Porcentaje del total recibido)



2. La mayoría de los actores de la cadena tienen bajas capacidades productivas y percibe bajos ingresos, aunque hay diferencias importantes entre eslabones y al interior de éstos.

El 56% de los integrantes de la cadena tiene un nivel de educación básico y el 21% secundario. En cuanto al acceso a Tecnologías de Información y Comunicaciones, casi la totalidad de actores disponen de celular. Sin embargo, la ubicación de los hogares de los integrantes de la cadena, primordialmente en el espacio rural, limita la penetración de internet físico, sólo el 5% de los productores dispone de este tipo de servicio.



Los ingresos promedio del negocio fueron de 651 dólares, mientras que las ganancias promedio reportadas fueron de 284 dólares. Los proveedores de insumos agropecuarios son el eslabón que más ganancias reporta, mientras que los trabajadores independientes muestran los menores ingresos y ganancias en promedio. En la mayoría de los casos, las ganancias del negocio se utilizan para cubrir gastos del hogar y poco más de una tercera parte se utiliza para realizar nuevas inversiones.

Las actividades de emprendimiento son reducidas: la mayoría de los actores reportaron haber empezado su negocio por tradición familiar, herencia (37,4%) y para mejorar el ingreso (39,9%), mientras que el 11% lo hizo porque no había oportunidades de empleo. Los emprendimientos por oportunidad son los menores: sólo el 5,3% lo hizo porque tenía dinero y encontró una buena oportunidad.

3. Los actores de la cadena se encuentran atomizados y con alto grado de informalidad.

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

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



Foto: Pixabay

4. Entre los receptores de remesas se observa un uso más extendido de productos financieros que entre los no receptores, pero en general el grado de inclusión y capacidades financieras de los actores de la cadena es bajo.

En la cadena, cerca de la mitad de los receptores de remesas reportó disponer de una cuenta en alguna institución financiera, en comparación con el 31,3% de los no receptores. El acceso a financiamiento a través de canales formales es bajo, tanto en el caso de los receptores como de los no receptores; la principal fuente de financiamiento es el ahorro (recursos propios). Solamente una cuarta parte de los no receptores de remesas realiza operaciones financieras en una sucursal y el 73,5% afirmó no realizar operaciones financieras de ningún tipo.

	RECEPTORES	NO RECEPTORES
Señalan al ahorro propio como principal medio de financiamiento	92%	78%
Realizan operaciones financieras en sucursal	51,9%	25,7%
No realizan operaciones financieras	51%	73,5%

Por eslabón de la cadena, los proveedores de insumos agropecuarios (72,5%) y los procesadores manufactureros (54,2%) son los que reportan con mayor frecuencia la tenencia de cuenta en una institución financiera, mientras que los que menos acceso tuvieron a este tipo de servicios fueron los trabajadores independientes (16,3%). Al interior de los eslabones, los receptores de remesas reportaron, en promedio, una mayor tenencia de cuentas financieras.

La encuesta identificó un fenómeno de autoexclusión, ya que los que no tienen una cuenta bancaria expusieron como principal limitante que no consideran tener los ingresos suficientes o estables, o que no cumplen con los requisitos que solicitan las instituciones financieras.

LIMITANTES SEÑALADOS PARA ACCEDER A FINANCIAMIENTO

- Solicitud de muchos requisitos o garantías (50,2%).
- Altas tasas de interés (32,3%).
- Incapacidad para comprobar ingresos o capacidad de pago (42,8%).



Foto: neufal54 en Pixabay

De acuerdo con el análisis econométrico, realizado sobre la base de los resultados de las encuestas, se obtuvieron los siguientes hallazgos respecto a la inclusión financiera:

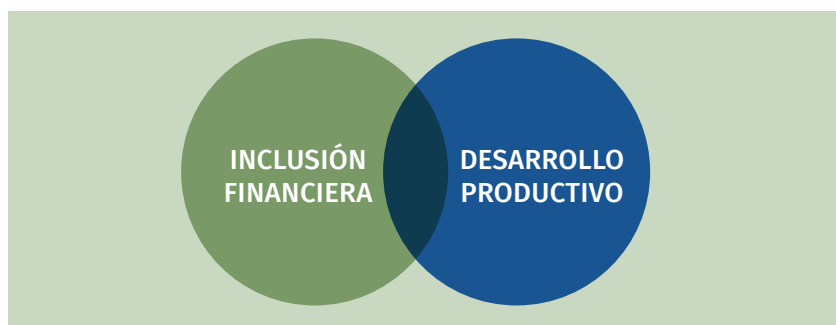
- Los receptores de remesas son 4,6 veces más propensos a contar con una cuenta en una institución financiera, que los que no reciben remesas.
- Hay una asociación positiva entre el acceso a financiamiento formal y la propensión a invertir.
- Las mujeres tienen menor probabilidad (43%) de tener una cuenta en una entidad financiera, frente a la situación de los hombres, y son 2,8 veces más propensas a acudir a familiares y amigos para obtener financiamiento inicial para establecer un negocio.
- Los actores de la cadena que cuentan con un nivel de educación superior tienen una propensión 20 veces mayor a tener una cuenta, en comparación con los que solo cuentan con educación básica.
- El acceso a Tecnologías de la Información y Comunicaciones tiene una asociación positiva con la inclusión financiera, la inserción productiva y la propensión a invertir.
- La tenencia de cuenta entre los entrevistados para el manejo de sus finanzas personales tiene un efecto positivo significativo sobre la proporción de remesas destinada a actividades productivas.



Foto: PublicDomainPictures

Recomendaciones

Derivado del diagnóstico y del análisis de buenas prácticas internacionales, se propuso un conjunto de siete estrategias y 21 líneas de acción para incrementar el uso productivo de las remesas familiares a través de una mayor inclusión financiera en la cadena de lácteos de la República Dominicana. Las estrategias se agrupan en dos grandes áreas: inclusión financiera y desarrollo productivo.



ESTRATEGIA 1: FORTALECER LA ARQUITECTURA INSTITUCIONAL PARA PROMOVER LA INCLUSIÓN FINANCIERA

La República Dominicana sobresale en la región por contar con un marco de protección de los derechos de los usuarios de servicios financieros, pero se pueden fortalecer áreas como la información oportuna sobre discriminación entre productos y oferentes de servicios financieros, así como producir un equilibrio contractual entre entidades financieras y clientes, para proteger a los usuarios de servicios financieros con cláusulas abusivas.

De acuerdo con los resultados del caso de la cadena de valor de lácteos, la principal restricción en el acceso al financiamiento son las garantías exigidas para su otorgamiento. Frente a los bajos niveles de titularidad de tierra existente entre los pequeños productores rurales, los mecanismos de garantías mobiliarias, garantías recíprocas y fondos de garantías se presentan como alternativa.

Los mecanismos alternativos de garantías pueden hacer uso también de la información sobre recepción de remesas y del hecho que los receptores tienen una mayor propensión a hacer uso de mecanismos financieros formales de ahorro y crédito.



Líneas de acción

1. Fortalecer 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 legislación existente en materia de garantías para facilitar el acceso a financiamiento por parte de pequeños productores rurales



Foto: Hans Braxmeier en Pixabay

Otra acción para aumentar la inclusión financiera es la digitalización de pagos y la adecuación del marco legal y el acceso a financiamiento por parte de pequeños productores rurales. Una de las prioridades en la adecuación del marco de regulación y supervisión del sistema financiero es definir la frontera de dicho marco, ponderando los beneficios y riesgos que plantea incorporar a las entidades financieras no bancarias en el marco de regulación y supervisión prudencial del resto del sistema financiero.

ESTRATEGIA 2: FORTALECER LAS CAPACIDADES FINANCIERAS

La República Dominicana cuenta con un Plan Estratégico de Educación Económica y Financiera (2017). Sobre la base de la institucionalidad existente se recomienda continuar con el desarrollo de las capacidades financieras de la población. Dado que una buena parte de los actores de la cadena de lácteos realiza sus actividades en el espacio rural, se sugiere incentivar la adecuación de la oferta de productos y servicios financieros orientados a las necesidades de este medio.

El diseño de los productos financieros y de instrumentos de capacitación debe tomar en cuenta las capacidades financieras diferenciadas que existen entre los eslabones de la cadena. En particular, se debe ofrecer capacitación y asistencia técnica particular a los actores de la cadena que muestran las menores capacidades financieras y la consecuente menor inclusión financiera: los trabajadores independientes.

Con esta estrategia se busca facilitar herramientas concretas para que los usuarios de servicios financieros, y en particular los receptores de remesas tomen decisiones informadas que les permitan aprovechar los potenciales beneficios de la inclusión financiera, así como atender a segmentos de la población excluidos.



Líneas de acción

- 5. Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de servicios financieros**
- 6. Desarrollar y fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para atender a segmentos desatendidos de la población**

ESTRATEGIA 3: DISEÑAR NUEVOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Para los integrantes de la cadena de valor de lácteos, en particular para los que actualmente registran una menor inclusión financiera, se recomienda facilitar la apertura de cuentas para recepción de remesas, así como el incentivo al ahorro en éstas a través de estrategias de mercadotecnia. Los receptores de remesas representan una oportunidad de negocio para abrir cuentas de ahorro, que podrían vincularse posteriormente con otros productos financieros.

El Banco de Ahorro y Crédito (ADOPEM) de la República Dominicana es un ejemplo en la apertura de cuentas para el ahorro, que podrían vincularse con otros productos financieros dirigidos a migrantes y receptores de remesas.

El Banco BHD León, también de la República Dominicana, lleva a cabo la práctica de incorporar los flujos de remesas recibidas en la política de evaluación del crédito, considerando como parte de sus ingresos la recepción de remesas, pero solo en el caso de que dicho flujo tenga alta recurrencia y solo se reconoce un porcentaje de dichos ingresos. Estas iniciativas podrían ampliarse y mejorarse.

Otra buena práctica que se observa en la República Dominicana es la llamada “Cuenta clavo” del Banco Unión. A través de este instrumento el cliente autoriza al Banco Unión a transferir automáticamente un monto específico de las remesas a un instrumento de ahorro todos los meses. También cuenta con un crédito denominado “Avances de remesas”, destinado a resolver un problema, emergencia o necesidad que surja antes de que llegue la remesa, hasta por un monto máximo equivalente al promedio de las remesas recibidas en los últimos tres meses.

En el estudio de la cadena de valor, también se constató una inserción de las mujeres diferenciada. Esto debe considerarse para garantizar que las mujeres tengan un mayor acceso a instrumentos como el crédito, el ahorro, los seguros; así como a capacitación y educación en materia de uso de productos y servicios financieros.



Líneas de acción

- 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 receptores de remesas
- 9. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de mujeres

ESTRATEGIA 4: FORTALECER LA OFERTA FINANCIERA

El reto más significativo en la República Dominicana consiste en garantizar la disponibilidad de recursos para constituir las fuentes especializadas de financiamiento para pequeños productores rurales, como los que conforman la cadena de lácteos, sean de origen público o en asociación con instituciones financieras privadas. Por ello se recomienda ampliar el acceso a fuentes de segundo piso, así como la reducción de los costos financieros.



Líneas de acción

- 10. Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso
- 11. Reducción de costos financieros



Esta estrategia se enfoca en apoyar la oferta de servicios financieros disponibles a través de la existencia de proveedores de una amplia variedad de servicios, así como de canales de distribución para atender a poblaciones tradicionalmente excluidas, como la rural.

ESTRATEGIA 5: FORTALECER LA ASOCIATIVIDAD Y LA ARTICULACIÓN DE LA CADENA

Dada la atomización de los actores en la cadena de lácteos, se sugiere la puesta en marcha de acciones combinadas para fortalecer la asociatividad, en particular para la formación de grupos de receptores de remesas, así como promover la articulación entre los distintos eslabones de la cadena. Esto puede contar con el apoyo de entidades clave y donde existen programas relacionados, como el Ministerio de Agricultura y CONALECHE, así como el programa de compras públicas de lácteos y derivados en el marco de los programas sociales (Programa de Alimentación Escolar, PAE).

Esta estrategia sugiere que los instrumentos de apoyo a la cadena y de fomento de la inversión de remesas incluyan como requisito la participación de diversos actores que se asocien a través de mecanismos formales (por ejemplo, una cooperativa legalmente constituida) o informales (por ejemplo, grupos de interés o uniones de personas).

La figura de “grupos de receptores”, en contraste con esquemas más formales como las cooperativas, fueron de especial interés para los pequeños productores y los trabajadores independientes, dado que no han tenido buenas experiencias en la conformación de asociaciones formales como cooperativas. Los grupos de receptores pueden ser un primer paso que ofrece flexibilidad y, que de ser necesario, puede evolucionar hacia esquemas más formales.

La línea de acción 15 atiende una debilidad importante de la cadena: los pequeños productores y los trabajadores independientes tienen una alta dependencia de insumos importados y enfrentan dificultades para adquirirlos a buen precio y calidad. Se recomienda brindar asistencia técnica y financiamiento para que puedan adquirir insumos a precios competitivos.



Líneas de acción

12. Diseñar e implementar programas para el uso productivo de las remesas familiares que den incentivos a la articulación vertical (en el interior de los eslabones de la cadena)

13. Diseñar e implementar programas para el uso productivo de remesas familiares que den incentivo a la articulación horizontal (entre los eslabones de la cadena)

14. Poner en marcha instrumentos de apoyo a la comercialización entre los pequeños productores receptores de remesas

15. Poner en marcha instrumentos de desarrollo de proveedores y de acceso a insumos de buena calidad y precio entre los pequeños productores receptores de remesas

ESTRATEGIA 6: FORTALECER LAS CAPACIDADES GERENCIALES Y TÉCNICAS DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES.

En la cadena predomina un nivel básico de educación y baja capacitación de los actores, principalmente entre los trabajadores independientes y los pequeños productores. Por ello, es fundamental fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas. Los incentivos financieros para el uso de remesas deben ir acompañados del fortalecimiento de capacidades para incrementar la probabilidad de éxito en el mediano y largo plazo. Estas acciones pueden contar con el apoyo de: el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), el Consejo para la Reglamentación y Fortalecimiento de la Industria Lechera (CONALECHE), la Dirección General de Ganadería (DIGEGA) y el Programa para el mejoramiento de la ganadería lechera de la República Dominicana (MEGALECHE).

La capacitación en materia de gestión empresarial, conocimientos técnicos y financieros incrementaría las probabilidades de éxito de los proyectos que se financian con un porcentaje de las remesas familiares recibidas.

ESTRATEGIA 7: PROMOVER LA INVERSIÓN PRODUCTIVA DE LOS MIGRANTES EN SUS COMUNIDADES DE ORIGEN.

La diáspora dominicana, al igual que otras diásporas de gran tamaño como la salvadoreña y la guatemalteca, tienen un gran potencial de contribuir al desarrollo de su país de origen. Además de las remesas, la diáspora puede aportar por medio de inversiones directas, donaciones, transferencia de conocimientos, entre otros. Por ello es de gran importancia incluir a esta población en la toma de decisiones con respecto al destino de las remesas, así como la implementación de instrumentos públicos que apoyen la realización de inversiones conjuntas de las redes de migrantes e integrantes de la diáspora. Este tipo de iniciativas puede contar con el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores y otras entidades afines a la cadena de lácteos como el MICM y CONALECHE.

Esta estrategia propone crear los instrumentos financieros adecuados y posicionar a los intermediarios financieros como vínculo entre los migrantes y los emprendimientos locales. Busca también diseñar modelos financieros sostenibles para los migrantes y sus familiares, así como promover la conformación de grupos de migrantes, que sin necesidad de constituir una figura legal, trabajen en un proyecto específico en favor de sus comunidades de origen, con particular atención en la cadena de lácteos.



Líneas de acción

- 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



Líneas de acción

- 18.** Desarrollar mecanismos 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