



REMESAS COLECTIVAS EN GUATEMALA

Vínculos de solidaridad entre emigrantes y comunidades de origen



Este documento fue elaborado por la consultora Maribel Carrera Guerra, en el marco del proyecto “Remesas y economía familiar en Centroamérica, Fase II: Uso productivo de las remesas en Centroamérica” (BT-HOL-7076). Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad de su autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Notas explicativas

En el presente documento se han adoptado las convenciones siguientes:

- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El punto (.) se usa para separar los decimales.
- La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1971-1973) indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La palabra "toneladas" indica toneladas métricas, y la palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

En los cuadros se emplean además los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
- La raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.
- Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN.....	1
I. LA EMIGRACIÓN DE GUATEMALTECOS A LOS ESTADOS UNIDOS	3
1. Tendencias y perfil de la emigración	3
2. Guatemaltecos en los Estados Unidos	7
II. REMESAS FAMILIARES: USO Y ENVÍO.....	11
1. Servicios y costos de intermediación	11
2. Destino de las remesas familiares	14
III. LA ORGANIZACIÓN DE LOS MIGRANTES GUATEMALTECOS	17
1. Panorama organizativo.....	17
2. Agrupaciones de guatemaltecos en Los Angeles.....	19
IV. LA CONTRIBUCIÓN Y EL POTENCIAL DE LOS MIGRANTES.....	30
1. Generadores de iniciativas económicas.....	30
2. Contribuyentes directos al desarrollo local de sus comunidades de origen	33
3. Comunidad inmigrante que construye su propia fuerza	35
V. EXPERIENCIAS DE INTERACCIÓN MIGRANTES-COMUNIDAD DE ORIGEN	36
1. Características de los proyectos patrocinados por migrantes	36
2. Evaluación de experiencias relevantes.....	37
3. Papel de las instituciones no gubernamentales	42
4. Papel del gobierno local y programas de desarrollo	43
VI. POLÍTICAS Y PROGRAMAS GUBERNAMENTALES RELACIONADOS CON LOS EMIGRANTES	44
VII. CONCLUSIONES.....	47
VIII. RECOMENDACIONES.....	52
PERFILES DE PROYECTO	55
BIBLIOGRAFÍA.....	67
<u>Anexo:</u> Listado de entrevistas.....	69



INTRODUCCIÓN

Este documento corresponde al informe del estudio nacional sobre Guatemala, segunda etapa del proyecto *Remesas y Economía Familiar*. Con objeto de ampliar y mejorar el uso productivo de las remesas, se trata de identificar fórmulas y presentar propuestas que ayuden a fortalecer las iniciativas de desarrollo comunitario y productivo financiadas con remesas colectivas.

Las propuestas presentadas en este trabajo se basan en el análisis de las percepciones y opiniones expresadas por los emigrantes guatemaltecos y en el acercamiento al contexto en que desenvuelven sus vidas en el país receptor.

Con ese propósito se realizaron entrevistas en la ciudad de Los Angeles, California, Estados Unidos, por ser el área de mayor concentración de guatemaltecos. Además de líderes de las agrupaciones, se contactó a propietarios de negocios establecidos por migrantes, a directivos de empresas relacionadas con envío de remesas y al Cónsul General de Guatemala en esa ciudad.

A partir de la información proveniente de las organizaciones de migrantes, sus sugerencias y la selección de las experiencias consideradas por la consultora como más relevantes, se visitaron cinco comunidades guatemaltecas en donde se recabaron datos de autoridades municipales, líderes de las organizaciones contraparte, encargados de proyectos y entidades de iglesia y no gubernamentales. En la ciudad de Guatemala también se procedió a entrevistar a funcionarios de gobierno, programas y fondos orientados a la inversión social y desarrollo local, empresas que ofrecen servicios relacionados con las remesas y entidades internacionales vinculadas con la cuestión. En el anexo se presenta un listado de todas las personas entrevistadas, a quienes se agradece la atención y colaboración brindada.

En cuanto a la documentación bibliográfica sobre el país relativa al uso productivo de las remesas, se detectó sólo una escasa publicación y una gran ausencia de investigaciones sistemáticas de amplia cobertura. La literatura revisada, en su mayor parte, se refiere a la región centroamericana o latinoamericana, con referencias aisladas al país; otros son estudios de caso que han ayudado a situar elementos o a confirmar tendencias y rasgos del problema.

Se consideró importante incluir una primera sección que ubicara el carácter de la emigración guatemalteca y algunos rasgos de la vida de estas personas en los Estados Unidos. El segundo capítulo expone una revisión general sobre las remesas familiares con objeto de actualizar la información sobre el costo y las formas de envío. A continuación, el tercero se extiende sobre las características de la organización de los guatemaltecos en los Estados Unidos, con particular atención a las agrupaciones que dedican sus propósitos a la solidaridad y el apoyo al desarrollo de sus comunidades de origen. En la cuarta parte se abordan otras áreas de influencia de los migrantes, enfatizando su contribución y el potencial por desarrollar en el futuro. El quinto título trata el tema central de este trabajo, o sea, las experiencias desarrolladas por los migrantes y comunidades de origen alrededor de proyectos comunitarios y financiadas con remesas colectivas. De su evaluación y las conclusiones —ofrecidas en la séptima sección— la consultora se ha servido para plantear el enfoque de las propuestas, que se brindan como

perfiles de cinco proyectos a someter a la consideración de las personas participantes del seminario nacional.

Con respecto a dichas propuestas, en principio se ha intentado respetar las opiniones, sugerencias, necesidades y expectativas de los migrantes, así como el interés mostrado por los actores entrevistados en las comunidades locales para emprender un camino de fortalecimiento de vínculos con los connacionales en el exterior. Si bien existe una cantidad importante de comunidades donde se llevan a cabo actividades con apoyo de migrantes, la labor realizada hasta ahora no es suficiente para volcarse a proyectos productivos que requieren una mayor preparación.

Esta investigación se desarrolló por encargo y bajo la supervisión de la Unidad de Desarrollo Social de la Sede Subregional en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

I. LA EMIGRACIÓN DE GUATEMALTECOS A LOS ESTADOS UNIDOS

1. Tendencias y perfil de la emigración

Hasta antes de los años setenta, los movimientos de población guatemalteca consistían en emigraciones del área rural a la ciudad capital y de las tierras altas a las costas, motivadas por la demanda de empleo y mejores condiciones de vida. Sin embargo, al terminar esa década dichos movimientos resultaron sustancialmente modificados, al diversificarse los destinos y aumentar el número de población migrante.

La migración hacia el extranjero, en especial hacia los Estados Unidos, empezó a cobrar relevancia. El terremoto de 1976, que afectó gran parte del territorio nacional, había mostrado el agotamiento del modelo económico vigente y su incapacidad de responder a la presión de la demanda de empleo, tierra y recursos productivos por parte de la población. Aunado a ello, al inicio de los años ochenta se amplió y profundizó un conflicto armado interno, cuyas consecuencias agregaron nuevas características al escenario de la migración. En esa década los desplazamientos de población se convirtieron en un fenómeno masivo. Además de un gran sector que se mudó dentro del territorio nacional, otro contingente buscó refugio cruzando las fronteras de México; mientras, los flujos hacia los Estados Unidos se intensificaban notablemente. En la misma época, las migraciones temporales de guatemaltecos hacia fincas agrícolas en territorio mexicano tomaron mayor fuerza, a tal punto que esta cuestión ya forma parte de la agenda binacional de ambos gobiernos.

En ese contexto, la emigración a los Estados Unidos se tornó relevante después del terremoto de 1976 y sobre todo en la década de los años ochenta. Se estima que entre 1980 y 1990 la población guatemalteca en los Estados Unidos se quintuplicó, y ya desde el inicio de los ochenta era la segunda comunidad centroamericana más grande en ese país (López, Popkin y Téllez, 1996). De acuerdo con el censo de los Estados Unidos de 1990, una sexta parte de los inmigrantes guatemaltecos llegaron a los Estados Unidos en los primeros años de la década de los ochenta, el momento más álgido de la violencia política en Guatemala.

Al mismo tiempo, a raíz del incrementado flujo de centroamericanos con destino al norte, Guatemala se convirtió también en un país de tránsito, debido a su posición geográfica en una de las rutas más importantes de la emigración a los Estados Unidos.

Durante los últimos cinco años, los Estados Unidos y México han endurecido sus leyes migratorias y han aumentado los controles fronterizos a fin de contener el flujo migratorio indocumentado hacia el norte. La legislación migratoria estadounidense ha experimentado una serie de cambios, que resulta compleja hasta para los especialistas. Asimismo, se han promulgado medidas internas para limitar la multiplicación de migrantes; y en estados como California

inclusive se han promovido leyes para excluir de los servicios públicos a inmigrantes y sus familiares.¹

Los inmigrantes guatemaltecos fueron el grupo menos beneficiado de medidas de protección contra la deportación del territorio estadounidense. Así, se han establecido cuotas y períodos más limitados para conceder amnistía y regularización migratoria a los guatemaltecos; de manera más reciente se los excluyó de las medidas especiales para postergar o cancelar las expulsiones, considerando que Guatemala no fue severamente castigado por el huracán Mitch.

A partir de 1997, las nuevas leyes migratorias de los Estados Unidos incrementaron el grado de dificultad para las opciones de regularización migratoria de los guatemaltecos, así como los requisitos de la reunificación familiar, además de imponer sanciones muy severas a personas que permanecieran indocumentadas en el país por más de seis meses. Recientemente se implantaron medidas con objeto de facilitar el trámite de regularización para determinado sector de inmigrantes guatemaltecos y salvadoreños indocumentados, pero los requisitos a cumplir no se suavizaron. Se estima que la mayor parte de los actuales indocumentados ingresaron a ese país en la década de los noventa.

Las cifras actuales sobre guatemaltecos inmigrantes en los Estados Unidos, incluyendo a indocumentados, provienen de estimaciones que van desde los 700 000 a más de un millón. Un indicador de las áreas del territorio guatemalteco de más fuerte expulsión, se identifica en los lugares de mayor recepción de remesas. Según los datos aportados por Western Union, éstos son los departamentos de San Marcos, Retalhuleu, Suchitepéquez, Quetzaltenango y Huehuetenango; en particular, destacan los municipios de Salcajá, Santa Lucía Cotzumalguapa y la zona fronteriza de Tecún Umán, que es un importante lugar de tránsito centroamericano. También son puntos importantes de expulsión, Totonicapán y el sur de Quiché, y áreas orientales de departamentos como El Progreso, Chiquimula y Santa Rosa.

Hoy día, las consecuencias desastrosas provocadas por el huracán Mitch ocurrido a fines de 1998, determinan que se avizore un reforzamiento de los flujos migratorios en general, dada la agudización de los factores que determinan y explican los movimientos migratorios. “A partir del huracán Mitch, la realidad de los indocumentados cobra una nueva dimensión política... y la estabilidad migratoria de la población centroamericana en los Estados Unidos pasa a constituir una preocupación mucho mayor para los gobiernos de la región”, dice un informe evaluativo posterior al desastre. (INCAE-HIID, 1998.)

A pesar de los costos y riesgos que implica emigrar en las actuales condiciones, la personas continúan optando por comprometer los escasos recursos del hogar y endeudarse para salir del país. Su esperanza es que al cabo de algunos años, la inversión realizada para el viaje se haya recuperado y la familia pueda comenzar a recibir ayuda directa para su sostenimiento.

¹ La famosa propuesta 187 sancionada en California durante el gobierno de Peter Wilson fue posteriormente apelada y hasta la fecha no se ha resuelto su vigencia. El actual gobernador, a pesar de haber prometido durante la campaña electoral que resolvería el problema a favor de los inmigrantes, lo que ha hecho es crear una comisión de estudio, con lo cual la comunidad hispana ha quedado decepcionada y continúa presionando por su anulación (información proporcionada por Julio Villaseñor, Director de GUIA, mayo de 1999).

Algunos estudios realizados sobre las comunidades de origen han identificado rasgos de los hogares y personas que se ven impelidos a tomar esos riesgos. En cuanto a los emigrantes, suelen ser jóvenes y adultos en plena edad productiva; hay más solteros que personas con pareja e hijos; en cuanto al género, predomina el sexo masculino. Al respecto, un estudio de Silvia Chant (1992) que comparó los flujos migratorios de varios países, concluye que “aún en situaciones en que las mujeres son altamente móviles, los hombres lo son todavía más, —agregando que— los hombres emigran mucho más de forma independiente y hasta edades más maduras que las mujeres”. Esas diferencias tienen que ver, en primer lugar, con el hecho de que el trabajo productivo y reproductivo se comparte de manera desigual entre los sexos. Así, entre los hogares con miembros emigrados se encuentra mucho más la jefatura femenina que entre los hogares que no los tienen. En segundo lugar, en virtud de ese contexto de desigualdad y subordinación de la mujer, la emigración comporta para ellas más riesgos en el camino hacia el norte. Por otro lado, las mujeres que se quedan a cargo de la familia no obtienen una mayor autonomía dentro del hogar, según señala un análisis de la CEPAL (1992) que ha sido corroborado en otros estudios de caso. (ONG y Cooperativas, 1997.)

En cuanto al nivel de escolaridad de los emigrantes, las características son relativamente distintas entre hogares rurales y urbanos, o bien entre indígenas y no indígenas, por efecto de la desigualdad en el acceso a servicios de comunidades rurales e indígenas en Guatemala. Sin embargo, se ha evidenciado que son mucho más los emigrantes con un mínimo de escolaridad (primaria) e incluso con cierta calificación, que los que emigran en condición de analfabetos.

Desde la perspectiva del hogar, se ha evidenciado que el tamaño y composición del hogar, así como su ciclo de reproducción, son factores directamente asociados a la emigración.² Los hogares extendidos y en una etapa madura de reproducción, son más propensos a la salida de uno o más de sus miembros en busca de otros mercados laborales. En suma, los hogares de procedencia de migrantes suelen ser extendidos pero con más miembros en edad de trabajar, o con menos niños dependientes. Esto refleja las lógicas de inserción laboral con las que generalmente actúa el hogar frente a la pobreza.

Otro factor muy importante asociado a la migración es el antecedente de la familia y/o de la comunidad. Los hogares con antecedente migratorio están en condiciones más favorables para que los familiares en los Estados Unidos apoyen el viaje de otros miembros, ya sea por la simple experiencia y contactos facilitadores, como por el mecanismo de petición oficial de parientes cercanos. En cuanto al antecedente migratorio de la comunidad, la decisión de emigrar es alimentada por el reflejo de los que ya se fueron y/o regresaron del norte. Además, en algunos casos, se han reportado “comunidades que organizan el viaje de los jóvenes en torno a “los que saben” o han vivido la experiencia anteriormente...” (Castillo y Palma, 1996). Experiencias como éstas parecen ser más propias de comunidades con un grado importante de cohesión, las que probablemente también tendrán maneras diferentes de relacionarse y organizarse en el país destino. A propósito, cabe destacar que en la segunda mitad de los años ochenta la emigración de indígenas guatemaltecos hacia los Estados Unidos era ya un hecho relevante. Por consiguiente, sus formas organizativas en el país destino se rigen por pautas de identidad étnica y cultural. La cohesión comunitaria le da a ciertas organizaciones de inmigrantes otro carácter. Por ejemplo,

² En un estudio de caso urbano se hicieron pruebas de significación estadística entre hogares con y sin emigrantes, Carrera, M. (1998).

algunas prefieren verse como una red de apoyo a los miembros provenientes de su comunidad, más que como una organización. En los años ochenta, estos grupos ayudaron enormemente en la internación, legalización y colocación laboral de los coterráneos que llegaban a los Estados Unidos.

La gran mayoría de los migrantes procede de hogares en situación de pobreza, pero no necesariamente extrema. Si bien las características aludidas en torno al emigrante y su hogar inciden en la posibilidad de viajar, tales factores no son suficientes para que ello se materialice, pues también es importante disponer de un nivel mínimo de recursos de los que depende la inversión inicial en este proyecto. En estudios de caso,³ donde se indagó sobre las razones por las que los hogares sin emigrantes no tomaron esa opción, una de las respuestas más frecuentes fue la falta de recursos para gastar en el viaje, frente a la incertidumbre de lograr el éxito en la internación.

Sería necesario agrupar otros elementos que aportan al carácter de la migración guatemalteca. En virtud del contexto geográfico y el avance tecnológico actual, gran parte de las migraciones contemporáneas no implican necesariamente rupturas definitivas con el país de origen. Así, la adaptación migratoria es distinta, pues los emigrantes “crean y sostienen relaciones sociales que vinculan sus sociedades (comunidades) de origen y sus sociedades de residencia” (Portes, 1995). Diversos autores han estudiado los flujos migratorios de varios países del continente americano, en el cual se encuentran evidencias de una multitud de relaciones e involucramientos que los migrantes sustentan en ambas sociedades, construyendo campos que superan las fronteras geográficas, culturales y políticas. Estas relaciones *transnacionales* se han desarrollado en mayor grado en países con una más antigua tradición migratoria y una intensa red de relaciones; en otros, no adquieren aún relevancia nacional.

Cabe afirmar que el caso de la emigración guatemalteca no escapa a ese modelo. Se pueden observar algunos elementos en el carácter circular de la movilidad de muchos migrantes; en los vínculos conservados y desarrollados entre personas, familias y comunidades de origen y destino; así como en la dinámica de influencias culturales y políticas de doble vía. A causa del rezago en la investigación sobre el fenómeno guatemalteco, no se conoce bien la intensidad con que esas dimensiones se presentan.

El fenómeno de la migración trae consigo varias consecuencias positivas, en especial por el impacto de las remesas familiares en el hogar y la comunidad, pero no conviene ignorar los efectos negativos en estos mismos ámbitos. A menudo se señalan problemas debido al cambio en la estructura familiar; modificaciones en los patrones de producción y consumo (p.e., abandono de la agricultura); y efectos en la juventud, quienes “no muestran una mayor ilusión por la vida y dependen de lo que reciben, esperando también un día emigrar”.⁴ También son preocupantes los efectos culturales en los propios emigrantes y sus hijos nacidos en los Estados Unidos, así como el impacto de su retorno a la comunidad. En el transcurso de este trabajo, algunos de estos problemas fueron propuestos como parte de proyectos que deberían de desarrollarse conjuntamente por los emigrantes y comunidades de origen. Los dos problemas que destacan dentro de esas preocupaciones son la disgregación del núcleo familiar —que afecta las relaciones

³ Véase, por ejemplo, Popkin, E. (1997) y Carrera, M. (1998).

⁴ Entrevistas 25 y 26, Livingson y Salcajá (1999).

entre padres/ madres e hijos/hijas— y las relaciones entre las parejas. Asimismo, se incrementan las responsabilidades de las mujeres que se quedan a cargo de los hogares (madres y abuelas). Otro problema radica en que los jóvenes en las áreas propensas a la migración crecen junto con valores y expectativas ligados a esa posibilidad.

2. Guatemaltecos en los Estados Unidos

En 1990 el censo de los Estados Unidos reveló que casi un 84% los inmigrantes guatemaltecos residía en sólo cinco estados: California (casi 60%), Nueva York, Illinois, Texas y Florida. Además, otros estados con cierta importancia son Georgia y Oregon, según observaciones de guatemaltecos entrevistados en los Estados Unidos. En efecto, bancos y agencias de envío confirman que en California se da la mayor concentración de guatemaltecos. Ellos estiman que entre 270 y 300 millones de dólares anuales provienen del sur de California, y que alrededor de medio millón de guatemaltecos vive en ese estado.⁵

Un trabajo elaborado por López, Popkin y Téllez (1996) sobre el área metropolitana de Los Angeles aporta algunas características de vida de los guatemaltecos, que se utilizarán en esta sección junto con los datos provenientes de entrevistas a inmigrantes realizadas en el marco de la presente investigación.

La población centroamericana en California y gran parte de sus instituciones culturales y políticas se concentran en las áreas centrales de la ciudad de Los Angeles, donde se asientan los nuevos inmigrantes por tratarse de un lugar de vivienda de bajo costo, con transporte público y acceso a trabajos en el centro. El estudio mencionado señala que los centroamericanos tienen una tasa de participación laboral más alta que otros grupos de inmigrantes. Sin embargo, debido al bajo nivel escolar de la mayoría, su poco dominio del inglés, y la marginación social a la que están expuestos, un gran sector de ellos ocupan puestos de escasa calificación en el sector de servicios, comercio e industria manufacturera.⁶ En particular, el servicio doméstico es refugio laboral de mujeres de bajo ingreso.

El ingreso promedio de esta población representa aproximadamente 60% del ingreso promedio de los no centroamericanos, y su tasa de pobreza es 2.5 veces más alta. La diferencia en ingresos individuales es todavía mayor pero se compensa porque cada hogar aporte más trabajadores. Por otro lado, los hogares de inmigrantes centroamericanos son más numerosos que los de otros inmigrantes, con una tasa de fertilidad 37% superior al promedio de la población no hispana

Pese a esta inserción precaria, los guatemaltecos envían gran parte de sus ingresos y de forma regular a sus familiares en Guatemala. Agencias y bancos informan que el monto más frecuente de envío se sitúa entre los 50 y los 300 dólares, mientras que la regularidad del envío

⁵ Entrevistas 18 y 22.

⁶ Situación aplicable también en muchos casos a población con un mejor nivel de escolaridad. Los segmentos del mercado laboral con destino a emigrantes son generalmente precarios en salarios, contratos y condiciones laborales de menor calidad, en comparación a los ofrecidos a los ciudadanos estadounidenses.

más común es mensual y trimestral. En 1990, una encuesta realizada por la CEPAL determinó que cada familia guatemalteca con emigrados recibía en promedio 1 440 dólares anuales, es decir, 120 dólares promedio mensuales.

El monto de las remesas representa alrededor del 11% de los ingresos del emisor, suponiendo una ocupación plena de 180-192 horas mensuales y el salario mínimo de 6 dólares por hora. Ahora bien, el emigrante asalariado podría estar ocupado sólo por temporadas, por ejemplo, los trabajadores agrícolas que se movilizan entre ciudades y estados según la época de cosechas; o bien los indocumentados, quienes a menudo no tienen empleo permanente. En estas condiciones, la posibilidad de salir adelante en los Estados Unidos, es decir, satisfacer plenamente sus propias necesidades y al mismo tiempo ahorrar para enviar dinero a su familia, es sumamente difícil en los primeros años del emigrante.

En un contexto de mayores restricciones y controles migratorios, esta vulnerabilidad aumenta por el riesgo de la deportación.⁷ Así, al inicio de 1999 los inmigrantes guatemaltecos y salvadoreños dejaron de gozar de las medidas de protección temporal que los amparaban. En 1996, el *Current Population Survey* del Departamento de Estadísticas de los Estados Unidos informó que habría 165 000 guatemaltecos indocumentados con un año de permanencia en ese país, y esta cantidad se calcula que crece a una tasa anual del 7.3% (Pastoral, 1998). Según las estimaciones, la población indocumentada guatemalteca podría llegar a representar actualmente entre 20% y 27% del total de estos inmigrantes, es decir, alrededor de 200 000 personas.

Es muy probable que las condiciones económicas mejoren para la segunda generación, siguiendo la pauta de otros grupos de inmigrantes. Los hijos e hijas crecidos o nacidos en los Estados Unidos tienen oportunidades de estudiar, calificarse e insertarse laboralmente en diferentes condiciones. La segunda generación desarrolla otro tipo de relación económica, cultural y política, y tiende a alejarse del país de origen de sus progenitores, como se señala más adelante.

Yo conozco gente que tiene 20 años de vivir aquí y siguen siendo trabajadores asalariados. También conozco gente que ha fracasado... En los años ochenta era buena época, había mucha demanda, por eso llegamos a comprar casa y nuestros camiones. (Entrevista 16.)

El monto y regularidad en el envío de remesas depende de la inserción ocupacional lograda. Sin olvidar el contexto de vulnerabilidad en que, por razones jurídicas y de adaptación cultural, se sitúa el emigrante, el estatus migratorio, el nivel de escolaridad o calificación y el dominio del inglés determinan la calidad de la inserción ocupacional así como los ingresos obtenidos.

⁷ Sin embargo, es preciso señalar que las deportaciones desde los Estados Unidos son mínimas comparadas con las que se efectúan desde México. Entre 1990 y 1996, las cifras promedio de expulsión y rechazo de guatemaltecos desde México alcanzaron en promedio casi 57 000 personas al año (Pastoral de la Movilidad Humana, 1998).

Contar con algún documento de identificación que ampare la internación o permanencia legal (carta de trabajo, o proceso de regularización en trámite) es la clave para obtener cualquier otra documentación, o para realizar transacciones. La obtención de un estatus migratorio legal le da derechos al trabajador —p.e., el seguro social—, así como obligaciones fiscales. Al finalizar el año fiscal es posible que un buen número de inmigrantes asalariados documentados obtenga un pequeño ahorro, una vez que el fisco le devuelva un excedente al hacer las cuentas de los pagos o descuentos efectuados durante el año, contra el número de dependientes residentes en los Estados Unidos y los impuestos correspondientes. Este dinero se destinará a mejorar su vida en los Estados Unidos, o bien a enviar remesas extraordinarias, en el caso de que aún mantenga compromisos de ayuda a familiares en Guatemala.

En buena medida, la estabilidad en el envío de remesas depende de que el emigrante no haya formado ya su propia familia, no la haya reunificado en los Estados Unidos o aún conserve los vínculos conyugales con la pareja en Guatemala. Ya se ha señalado en diversos trabajos que, al paso de los años, el volumen de las remesas tiende a bajar a causa de esos cambios sociodemográficos en una generación de inmigrantes. Pero el volumen total de remesas no baja debido a los nuevos emigrantes y a la diversidad de generadores de remesas. En otras palabras, no sólo los cónyuges, jefes de familia e hijos son quienes remiten remesas, también hay una importante cantidad de otros familiares que las envían.

En cuanto a la posibilidad de mejorar su nivel de calificación y dominio del inglés, existen instituciones que ofrecen servicios de orientación y capacitación en los Estados Unidos, muchas de éstas son organizaciones no lucrativas formadas por inmigrantes hispanos.

Sin embargo, se desconoce en qué proporción los guatemaltecos están en capacidad de hacer estos esfuerzos o tienen la oportunidad de acceder a tales servicios. Es obvio que estudiar para calificarse implica esfuerzos extraordinarios, como utilizar la noche o fines de semana para estudiar en un programa adecuado. No obstante, otro factor, de carácter subjetivo, atenta contra la idea de invertir en sí mismo o en un patrimonio propio en los Estados Unidos. Varios entrevistados dicen: “nos venimos pensando que pronto vamos a regresar, y resulta que nos quedamos 15, 20 o 30 años, y ni me voy ni me integro en esta sociedad”.

“Mi padre emigró en 1965, allá se casó nuevamente. El había dicho toda la vida que no compraría una casa más grande porque ya se venía para Guatemala, y nunca hizo nada allá porque ya se iba a venir. En 1995 cuando iba a morir le pregunté dónde lo sepultaríamos. Y entonces dijo que ya no le importaba, había vivido la mitad en Guatemala y la mitad en los Estados Unidos”. (Entrevista 35.)

Respecto de la adaptación al choque cultural que supone la incorporación a otro país, esta dinámica probablemente sea muy compleja. Un elemento importante de cambio, según lo expresado por guatemaltecos de antigua y reciente internación a los Estados Unidos, es la *vida rápida* en ese país, que ejerce varias consecuencias en su vida afectiva y familiar, pues les queda poco tiempo libre, el estrés se incorpora a su cotidianidad y ya no fomentan los lazos familiares y

comunitarios con la misma intensidad que cuando vivían en Guatemala. Estas transformaciones también afectan las posibilidades de conservar y alimentar las identidades previas, sean éstas territoriales, sociales o culturales. Muchos padres y madres de familia manifiestan la preocupación de que sus hijos tienen poco interés por la tierra natal y, como es normal al haber crecido en otro medio, sus adscripciones son distintas —no necesariamente opuestas— a las de sus padres. Por ello, algunas familias y organizaciones, particularmente de procedencia indígena, llevan a cabo actividades para la conservación de sus raíces y su fomento entre los jóvenes. La participación de estos jóvenes en las actividades y organizaciones que se proyectan hacia las comunidades de origen, es también una forma efectiva de que aquellos incorporen elementos culturales de Guatemala.

Otros elementos resultantes de la dinámica de interacción cultural del emigrante se refieren a la percepción y estima de sí mismos. Es posible observar en muchos casos cómo los guatemaltecos adultos preguntan y se expresan más abiertamente sobre diversos aspectos de Guatemala a la vez que se muestran interesados en participar de forma más activa en los asuntos de su país. Esta situación tiene mucho que ver con el hecho de que en su nuevo lugar de residencia cuenta con mayor acceso a información y comunicación, que al mismo tiempo le amplía las perspectivas sobre el mundo y Guatemala. Por ello, no es casual que el proyecto del voto en el extranjero haya obtenido mucha simpatía entre las organizaciones de guatemaltecos.

Un asunto relevante, más propio de inmigrantes de antigua internación, es el rechazo a los prejuicios y prácticas discriminatorias en Guatemala, que han padecido a su retorno al país. Hay inmigrantes empresarios que resienten ese trato cuando eventualmente regresan al país, con la intención de hacer transacciones o negocios. En cierto sentido, estas personas afrontan en los Estados Unidos menos problemas de discriminación que en su patria. No se ignora que en los Estados Unidos se producen no pocas violaciones a los derechos de los inmigrantes, según se ha documentado por parte de diferentes instituciones; la diferencia es que opera un sistema legal a donde se puede recurrir para resolver las denuncias. Un experto en el tema cultural (Carlos Giménez, 1998) va más allá. Opina que los Estados Unidos han podido conformar una sociedad pluricultural y bastante tolerante en la que conviven múltiples nacionalidades. Y pregunta: “¿Han notado que todo chicano, dominicano o cubano, además de sentirse así, también se siente muy de los Estados Unidos?” Por fin, la convivencia en una sociedad más informada y con un mayor grado de tolerancia intercultural genera esas consecuencias, se pueden esperar ganancias de la interacción de la comunidad inmigrante y la sociedad guatemalteca.

II. REMESAS FAMILIARES: USO Y ENVÍO

En este capítulo se efectúa una revisión general sobre el uso y envío de las remesas familiares en Guatemala. De acuerdo con la distinción de la CEPAL, las remesas colectivas se distinguen de las individuales porque son transferencias efecto de una serie de acciones de recolección de fondos por parte de los emigrantes con objeto de financiar actividades y proyectos de desarrollo en sus comunidades de origen.

Las remesas colectivas no constituyen todavía un monto significativo de las remesas totales que se envían a Guatemala. En la primera fase de este estudio (CEPAL, 1998) se señaló que acaso significarían el 1% de ese monto total, y que podrían elevarse a un 5% en los próximos 10 años.

Mientras tanto, las remesas familiares, según la balanza cambiaria, han registrado un aumento paulatino año con año, en especial a partir de 1991; y la importancia de estos recursos se ha dejado sentir desde hace tres años frente a los ingresos de divisas por concepto de exportaciones, en particular del café, el rubro más importante de ingreso de divisas, afectado por la caída de precios internacionales. Recientemente, funcionarios de gobierno han publicado estimaciones anuales que van desde 430 a 500 millones de dólares recibidos por concepto de remesas familiares.⁸ En cambio, datos de la balanza de pagos reportan 349.5 millones de dólares en 1997 y más de 354 millones en 1998.

1. Servicios y costos de intermediación

A raíz de la creciente importancia de las remesas familiares, el número de instituciones y servicios de intermediación se ha expandido a partir de 1995. De acuerdo con informaciones del Banco de Guatemala, la red del sistema bancario suma actualmente 33 bancos autorizados (además de 18 financieras) y 715 agencias en todo el país; más del 46% de estas últimas se concentran en el área metropolitana de la ciudad de Guatemala.

En esa estructura bancaria se basa el sistema de envío por transferencia. Una de las empresas internacionales más fuertes en ese mercado, Western Union, opera con más de 500 de esas agencias bancarias en 91 municipios en todos los departamentos de Guatemala y 22 000 agencias en los Estados Unidos. Otros bancos intervienen en el mercado de remesas mediante acuerdos con otras empresas como American Express. Además, existen cuatro bancos nacionales que han establecido operaciones en los Estados Unidos, y su propio sistema de recepción y envío. El primero de éstos se instaló en 1994, el último entró en funciones en enero de 1999.⁹ Estos

⁸ *Prensa Libre*, 25 de mayo de 1998 y 10 de marzo de 1999, Embajadores Lamport (1998) y Stixrud (1999).

⁹ El Banco Metropolitano comenzó operaciones en Los Angeles en 1994, el Banco del Agro en 1997, el Banco de Occidente en 1999, mientras que el Banco Uno efectúa operaciones hacia el Salvador.

bancos facilitan la apertura de cuentas de ahorro en Guatemala para los inmigrantes y sus familiares.

Asimismo, por medio de cientos de agencias de mensajería internacional se envían *money orders* y cheques, así como encomiendas personales, que continúan siendo el medio más utilizado por los centroamericanos. De acuerdo con un estudio de mercado realizado por el Banco Metropolitano en Los Angeles, el 85% de las remesas circulan a través de los *couriers*, un tercio de los cuales es manejado por la empresa King Express. Un tercer medio de envío, que no deja de ser importante, es el “encomendero” o persona-correo que suele viajar entre ambos países llevando y trayendo cartas, remesas y encomiendas de todo tipo entre familiares. La preferencia de que goza este medio obedece a que para los emigrantes significa un contacto más personal y de confianza. No se cuenta con estimaciones sobre el volumen de remesas canalizado por esta vía que, por su naturaleza, escapa a los medios registrables.

En cuanto al cambio de divisas, funcionarios del Banco de Guatemala estiman que del monto total de remesas, el sistema formal estaría manejando alrededor del 85% y sólo un 15% se desviaría al mercado extrabancario.

Además de bancos y agencias de correo expreso, algunas cooperativas de ahorro y crédito también han incursionado en este mercado. Por medio de un convenio entre FENACOAC de Guatemala y FEDECACES de El Salvador, con el respaldo de Credit Union en los Estados Unidos, se creó un sistema de transferencia de remesas llamado *International Remittance Network* (IRNET), cuyo objetivo es que familiares de asociados cooperativistas realicen sus transferencias de dólares que queden depositados en cuentas de ahorro en Guatemala, o sean recogidos por los asociados.¹⁰ El servicio funciona actualmente sólo desde los estados de Texas y California, y se pretende ampliarlo en el futuro pero siempre limitado a asociados y familiares. Ofrece, además, aperturas de cuentas de ahorro desde los Estados Unidos, en dólares o quetzales. Una de las cooperativas pioneras en este servicio es GUAYACAN, con 33 años de existencia, 25 000 asociados y 11 agencias distribuidas en el oriente del país. Entre las cooperativas que forman parte del sistema IRNET funcionan convenios de cooperación que buscan extender ampliar la cobertura geográfica de la transferencia de dinero hacia los receptores finales.

Las dos formas de envío de remesas más comunes, además de los correos personales, son las transferencias de dinero y el envío de documentos como *money orders* y cheques. Las transferencias de dinero representan ahora el servicio más rápido y seguro al utilizar comunicaciones electrónicas y computarizadas; lo ofrecen agencias como Western Union y bancos nacionales con operaciones en los Estados Unidos. Así, el envío se efectúa en minutos, pero el tiempo de entrega al destinatario final depende de la cercanía de éste a una agencia bancaria y de que la familia reciba un telegrama o aviso telefónico. A la transferencia se permite agregar un pequeño mensaje electrónico para el destinatario. Del envío de *money orders*, por su parte, se encargan empresas de mensajería, entre las que predominan King Express. En este caso, la recepción por el destinatario dura entre cinco y ocho días, y en el envío se pueden agregar cartas. En un estudio reciente¹¹ realizado a nivel latinoamericano, se comentaba que esas dos

¹⁰ Las cooperativas que integran este sistema son las afiliadas al SIFEE, sistema financiero establecido por FENACOAC. Entrevista 19, marzo de 1999.

¹¹ Déborah Wallers (1998).

formas de envío de remesas tienen una alta concentración de mercado, y están dominadas por Western Union, en las transferencias dinerarias, y Money Gram, en los *money orders*.

Por lo que se refiere a los costos del envío de las remesas, se constata una gran diferencia entre los de Western Union (son más elevados) y los bancos nacionales que operan desde los Estados Unidos. El envío de *money orders* presenta los costos más bajos, pero se pierden más puntos al efectuar el cambio de moneda. Ahora bien, si se considera el rango de monto que más frecuentemente envían los migrantes —100 a 300 dólares—, el costo varía de 6% a 16% en Western Union y de 3.3% a 10% en los otros bancos con operación directa.¹² A estos costos debe agregarse la comisión que el destinatario paga al cambiar los dólares a moneda local. Es usual que las remesas se conviertan a quetzales. Los bancos nacionales que operan desde los Estados Unidos, están obligados por las leyes de ese país a utilizar la tasa preferencial en el momento de recibir el dinero para su transferencia. En Guatemala hay libertad en el tipo de cambio y este tipo de captación de divisas es la otra fuente de atracción de mercado. Algunos bancos ofrecen la entrega de las remesas en dólares, para lo cual el usuario debe pagar un recargo adicional. En cuanto a los *money orders*, la tarifa de King Express es de 1.5% de comisión sobre el valor del envío y los costos de mensajería se determinan por el peso de la encomienda en kilogramos.

En ninguna de las entrevistas a emigrantes se manifestaron problemas o dificultades en el envío de remesas, excepción hecha de estos costos de transferencias todavía muy altos. Un analista se pregunta, ¿se deben estas comisiones altas a la estructura concentrada del mercado?¹³ De ello entonces resulta razonable que gran parte de los emigrantes continúen prefiriendo el envío por empresas de mensajería o por medio de amigos y familiares. Tal tendencia podría ser revertida sólo si a la seguridad y rapidez que ofrecen los servicios de transferencia dineraria, se agregara la de costos más competitivos.

Acerca de otros mecanismos que podrían estar mejorando la fluidez de las remesas y su uso en el ahorro e inversión, sólo se encontró el servicio de algunos bancos con operaciones en los Estados Unidos que ofrecen la apertura de cuentas de ahorro en Guatemala. Las cuentas en dólares operadas en Guatemala no han sido puestas en funcionamiento, a pesar de que algunos bancos cuentan con autorización, pero en apariencia no han despertado interés. Las cooperativas que forman parte de IRNET sí se han decidido a utilizarlas.

La implantación de otros mecanismos de ahorro e inversión para emisores y receptores de remesas tampoco ha llamado la atención de las instituciones bancarias y agencias respectivas, pues se considera que el perfil del mercado “es gente de clase humilde y el monto predominante de las remesas enviadas a la familia es muy bajo. Además, la gente cree que para invertir tiene que tener mucho dinero y ganar pronto. O sea que hay dos obstáculos: el tipo de mercado y la

¹² Con respecto a los bancos nacionales que operan desde los Estados Unidos, debe aclararse que sus tarifas son fijas hasta por sumas mayores (10.00 dólares por transferencia de 1 a 3,000.00 dólares). Lo mismo sucede con Western Union, en que la tarifa baja a 8% por montos mayores a 1 000 dólares. Sin embargo, como se conoce, los montos más comunes de las remesas enviadas por los emigrantes oscilan entre los 100 y 300 dólares, y es sobre esa realidad que se ha hecho el cálculo de costos de envío.

¹³ Pablo Rodas Martini, *El Periódico*, 26 de junio de 1998.

mentalidad.”¹⁴ Ellos calculan que únicamente las transferencias mayores de 500 dólares podrían corresponder a personas que están haciendo pagos a vivienda. Las informaciones de las empresas y bancos son diversas en este renglón. Algunos estiman que no más de un 3% de los emisores de remesas están ahorrando o invirtiendo en Guatemala, mientras que otras calculan que ese porcentaje estaría llegando al 25%. Estos últimos efectúan sus cálculos sobre la base del número de depósitos ahorrados en el banco y transferencias con destino específico a negocios. Aun así, los registros por ingreso de divisas no están desagregados adecuadamente en los bancos y ese es el principal obstáculo para determinar montos reales por concepto de remesas familiares.

2. Destino de las remesas familiares

Los estudios sobre este tema señalan que un alto porcentaje de las remesas familiares se utiliza para el sostenimiento del hogar, como lo había identificado una encuesta de la CEPAL realizada en 1990. En efecto, entonces un 85% de los hogares receptores de remesas consideraba el consumo como el destino principal de este recurso. En cambio, los hogares que en la práctica aplicaban alguna parte de las remesas a fines productivos constituían el 16% (CEPAL, 1991).

De acuerdo con la experiencia y opinión de los emigrantes, las remesas se destinan a los siguientes propósitos. Primero, al mantenimiento del hogar (consumo, vestido, salud, educación); segundo, al mejoramiento o construcción de vivienda así como a la compra de un terreno para cultivos o sólo como inversión; y por último, al ahorro o la inversión en pequeños negocios. Convendría aclarar que, además del consumo propiamente dicho, los gastos en educación y salud constituyen, por su orientación, más bien una inversión.

El uso de las remesas no necesariamente es una preocupación de los que las envían. Ellos saben que se gastan mayormente en el sostenimiento de la familia. También hay dinero no pensado, el de las emergencias, las enfermedades. (Entrevista 2.)

Son ellos quienes saben como lo utilizan. Fíjese, yo me paso alegando con mi madrecita porque le mando dinero para que compre mejores cosas y viva mejor, pero ella lo guarda y sigue viviendo mal. La gente allá ahorra aunque viva mal, a veces se gasta los dólares en cosas que no son para mejorar su vida. (Entrevista 7.)

La tendencia en el uso de las remesas muestra la misma lógica con que se emplean otros ingresos del hogar, pues se relaciona con las condiciones económicas y sociales del país de origen que causan la emigración: la pobreza y la incertidumbre en cuanto al futuro. Y la emigración viene a ser así una manera de enfrentar esos mismos problemas. Visto desde otra perspectiva, los migrantes y sus familias podrían incrementar sus ahorros e inversiones si

¹⁴ Entrevistas a bancos y empresas de envío de remesas en Los Angeles y Guatemala, diciembre de 1998 y febrero de 1999.

hubiesen condiciones como créditos de bajo interés, asistencia para el desarrollo de pequeños negocios, cuentas en dólares y cobertura de servicios en áreas rurales (Waller, 1998).

En años recientes se ha comenzado a plantear el debate acerca de cómo se puede fomentar un uso más productivo de las remesas. En la primera fase de este estudio se recogieron los principales elementos de este debate, así como se revisaron las medidas y políticas orientadas en ese sentido puestas en marcha en varios países, incluyendo los de la región centroamericana. "Por uso productivo se entiende, en general, aquel que va aparejado con el ahorro y la inversión, aunque a veces se extiende el concepto a gastos como los de educación y salud". (CEPAL, 1998). Precisamente, el gasto en educación y salud se considera estratégico para el desarrollo humano, y por lo tanto es una manera racional y productiva de utilizar las remesas. Al respecto,¹⁵ se han encontrado diferencias importantes en esos dos rubros. Los hogares receptores de remesas en Guatemala están invirtiendo un mayor porcentaje del gasto en la educación de los hijos y el mejoramiento de la salud del grupo familiar que los hogares sin remesas.

Las posibilidades de un uso directo en ahorro e inversión de las remesas familiares también se reducen a raíz de que la migración es un proceso que involucra al hogar y, en el transcurso de los años, una buena parte del núcleo familiar se habrá marchado a reunificarse en el país destino. Por el contrario, los emigrantes que envían ahorros para la construcción de vivienda o la compra de terreno son personas que planean tener una base patrimonial para su eventual retorno.

En cuanto al envío y uso de las remesas, también se advierten diferencias cuando se comparan hombres y mujeres emisores. Estudios sobre el caso mexicano plantean la necesidad de confirmar esos hallazgos en el caso guatemalteco. De la Cruz (1997) afirma que las migrantes no sólo mandan más remesas sino también con más frecuencia y consistencia para mantener estable el ingreso del hogar. Así, en el caso de las mujeres, sus remesas se dirigen a los hogares y no tanto hacia sí mismas, a diferencia de los varones. Ellos desean construirse una base financiera en su pueblo para que, al regresar, tengan suficiente capital para sobrevivir. Las inversiones femeninas apuntan generalmente a dos objetivos: generar oportunidades de empleo para sus hermanas en sus comunidades para que ellas se queden allí y cuiden a los padres (así compensan su propia ausencia); e incrementar el ingreso del hogar por medio de un pequeño negocio administrado por la familia. El interés de los hijos varones por invertir en cuestiones personales responde a su papel de proveedores de la familia futura, en tanto que a las hijas se les asigna responsabilidad de apoyar la supervivencia del hogar.

Tales diferencias de algún modo ya han sido mostradas en estudios sobre la pobreza en Guatemala, pues el comportamiento de mujeres y hombres es distinto frente a la administración de los ingresos del hogar y a la conducción del grupo familiar. Las mujeres tienden a distribuir los recursos de acuerdo con una visión de grupo familiar. En consecuencia, la manera en que proveen y destinan remesas al hogar, según señala De la Cruz, corresponde a la misma lógica que priva respecto de cualquier otro ingreso.¹⁶ En cuanto a las mujeres receptoras de remesas, ya el

¹⁵ Véase, por ejemplo, un estudio de caso en Villalobos, ciudad de Guatemala, realizado en 1998.

¹⁶ Respecto de estudios sobre la pobreza y el hogar, véase, por ejemplo: Funkhouser y Pérez (1998) y Cordero (1998).

estudio de la CEPAL de 1990 concluía que, aun cuando ellas jugaban un papel importante en la decisión sobre el destino final de las remesas, el flujo de estos ingresos no había contribuido visiblemente a dotarles de mayor autonomía.

Volviendo a las tendencias en el gasto de las remesas, la compra o mejoramiento de la vivienda así como de tierras es el segundo rubro de impacto de las remesas. En la mencionada encuesta de la CEPAL, 45% de las familias que estaban destinando parte de las remesas a fines productivos habían invertido en la compra de tierra o animales, mientras que en un estudio sobre Santa Eulalia (Popkin, 1997) se descubrió que 59% de los hogares receptores de remesas habían comprado un terreno o casa utilizando parte de esos recursos.

El ahorro de los migrantes en los Estados Unidos se circunscribe exclusivamente a los documentados. Según un funcionario bancario, las personas prefieren tener sus ahorros cerca y seguros, aunque las tasas de interés sean menos atractivas que en Guatemala. En cuanto a medidas para estimular el ahorro, como ya se señaló, las instituciones bancarias no han puesto en práctica servicios específicos para los emisores de remesas y sus familiares.

En suma, las tendencias en el uso de las remesas familiares seguirán asociadas a las características del contexto económico-social en que se produce la emigración y la vida de los hogares involucrados, así como al entorno institucional que favorezca o desaliente la pequeña inversión y ahorro. El Estado guatemalteco tiene un papel de primer orden que cumplir en la reorientación de las remesas hacia actividades que dinamicen el empleo y generen ingresos permanentes en las comunidades de origen de la emigración.

Cabe subrayar, por último, que el flujo de remesas puede mejorar si los emigrantes logran mejores condiciones de inserción (regularización migratoria, calificación y mejor remuneración) en el país destino.

III. LA ORGANIZACIÓN DE LOS MIGRANTES GUATEMALTECOS

1. Panorama organizativo

No se conoce el número exacto de organizaciones de guatemaltecos en todo el territorio de los Estados Unidos, pero se estima que por lo menos suman 300 asociaciones¹⁷ de diverso tipo. La diversidad en naturaleza y tamaño incluye agrupaciones por comunidad de origen, llamadas fraternidades o asociaciones, así como clubes deportivos, grupos culturales, comunidades religiosas, organizaciones de servicios sociales y legales, redes de ayuda mutua, de derechos humanos, asociaciones gremiales y sindicatos. Asimismo, hay organizaciones de segundo nivel que aglutinan a varios grupos u organizaciones bajo un propósito común.

En la actualidad sólo existe una red de tercer nivel de organizaciones de inmigrantes, el Congreso Nacional de Organizaciones Guatemaltecas en los Estados Unidos, conocido como GUATENET, fundado en junio de 1998. Esta red está integrada por 16 organizaciones de primer y segundo nivel de varios estados; algunas de éstas son muy activas e influyentes en la comunidad. Su propósito se dirige claramente a *construir un poder comunitario* de guatemaltecos en los Estados Unidos para incidir en la institucionalidad de ese país a favor de la dignidad de los connacionales inmigrados y nacidos allí, y mejorar sus condiciones de vida, sus oportunidades económicas y su inserción en esa sociedad.¹⁸

GUATENET estructuró su Junta Directiva con representantes de organizaciones en diferentes estados, además de una Comisión Nacional de Inmigración, tema central de su trabajo de incidencia en favor de los guatemaltecos. Una evidencia de su potencial como instancia aglutinadora es que en su corta vida ya ha realizado tres asambleas generales, incluyendo la de su fundación, y ha gestionado propuestas ante la Casa Blanca y las cámaras del Congreso para incluir medidas favorables a la regularización del estatus migratorio de los guatemaltecos. Este trabajo se ve favorecido porque sus líderes son también ciudadanos de los Estados Unidos que “participan en la política americana (sic) y sus conexiones políticas les dan acceso a la Casa Blanca, el Congreso y las Cortes de los Estados Unidos”.¹⁹ También provee servicios de información y asesoría sobre el tema migratorio y otras cuestiones.

Las organizaciones de guatemaltecos a menudo se relacionan con sus homólogas de los países centroamericanos y llegan a formar coaliciones coyunturales o permanentes. En California, por ejemplo, está muy activa la Coalición Centroamericana de Los Angeles para la Residencia Permanente. Se formó en 1997 por GUIA de guatemaltecos, CARECEN y RESCATE de salvadoreños, AHULA de hondureños y CASA NICARAGUA de nicaragüenses. Como lo dice su nombre, esta coalición surgió en la coyuntura reciente de endurecimiento de las leyes de inmigración estadounidense y constituye un frente común de incidencia frente a la Casa Blanca y

¹⁷ Se basa en estimaciones que hacen diferentes personas en los Estados Unidos. No existe un inventario como tal.

¹⁸ “Qué es GUATENET”, sitio www.guatenet.org/sindex.html.

¹⁹ *Ibidem*.

el Congreso, así como de coordinación de información a la comunidad. Esta coalición también dirigió los esfuerzos de ayuda de emergencia enviada por los emigrantes centroamericanos a sus respectivos países, a raíz del desastre provocado por el huracán Mitch. Se propone continuar esta ayuda con miras hacia la reconstrucción de los países afectados, pero con énfasis en gestionar e impulsar la ayuda estadounidense hacia la región.

El tipo de organización de los guatemaltecos se asemeja a la de los salvadoreños en términos de las agrupaciones que se crean y sus actividades. Sin embargo, hay una percepción generalizada de que los salvadoreños poseen un nivel de base más fuerte en sus organizaciones y generan más lazos de interacción comunitaria. En cambio, los guatemaltecos parecen tener mejor estructuradas sus organizaciones de segundo y tercer nivel y algunas de sus organizaciones de servicio legal mantienen mejores relaciones con los consulados.

Existe también otro nivel de organización. Se trata de coaliciones o redes más amplias de inmigrantes hispanos y asiáticos, en las que participan agrupaciones de emigrantes centroamericanos junto con organizaciones de estadounidenses. Por ejemplo, *Coalition for Humane Immigrant Rights of Los Angeles* (CHIRLA), fundada en 1986 a fin de “asegurar el trato más humano y justo para inmigrantes y refugiados” y promover el respeto y defensa de sus derechos humanos. Esta red fue de las primeras que se organizaron en los Estados Unidos en el contexto de la afluencia masiva de centroamericanos hacia ese país en los años ochenta. Otro ejemplo es la Red Nacional para los Derechos de los Inmigrantes y Refugiados —NNIRR, por sus siglas en inglés— que es un foro de análisis e información acerca de los derechos humanos de los trabajadores inmigrantes y refugiados, con sede en California. También existe *Guatemalan Network* que da seguimiento a esos temas y difunde información.

Sin embargo, se observa que “los procesos de paz en Centroamérica, la transformación de las comunidades guatemaltecas y salvadoreñas hacia una estancia más larga, y las relaciones interétnicas”, han dado lugar a cambios en el mapa organizativo de guatemaltecos y salvadoreños en los Estados Unidos (Chinchilla y Hamilton, 1998). Las autoras detectan que han desaparecido ciertas organizaciones que trabajaban para incidir en la política de los Estados Unidos hacia Centroamérica o informar a la población estadounidense en cuanto a los conflictos en sus países; de todos modos, “se formaron nuevas organizaciones con el fin de responder a las necesidades de una población más permanente, en las áreas laborales, servicios a minorías, educación cívica, programas para la juventud, empoderamiento (sic) y capacitación para líderes”.

Por lo que se refiere a las organizaciones de guatemaltecos, se estima que sólo en el estado de California hay alrededor de un centenar de organizaciones de distinta índole, en las áreas de Los Angeles, San Bernardino y Orange. En Los Angeles existe una red de segundo nivel que aglutina a unas 28 organizaciones, se trata de la Asociación de Fraternidades Guatemaltecas (AFG), fundada en 1990 con la idea de conjuntar las actividades de sus miembros, que en su mayoría se preocupan por ayudar a las comunidades de origen en Guatemala. En diciembre de 1998 esta red reformó sus estatutos por segunda vez, en correspondencia a una refuncionalización que ha identificado como necesaria.

La AFG incluye en su seno a fraternidades o asociaciones de guatemaltecos que se unen por la procedencia común de una comunidad, municipio o ciudad en el país de origen, aunque también entre sus afiliadas hay organizaciones de servicio a inmigrantes, como GUIA;

organizaciones de propósito específico, como el Comité Pro-Voto en el Extranjero, asociaciones formadas por empresarios y profesionales, como ICOQUI y COBEGUA (ambas llevan a cabo diferentes obras en Guatemala sin predeterminedar un lugar específico de su ayuda). También algunos clubes y grupos culturales están afiliados a AFG.

Con todo, otras organizaciones importantes no son miembros de AFG, como las de comunidades indígenas de Huehuetenango, fuertes en su base y de intensa relación con la comunidad de origen.²⁰ En Los Angeles también se debe contar la Casa de la Cultura, a cargo de un periodista guatemalteco; agrupaciones musicales y de folclore, y una serie de clubes de fútbol vinculados con ligas deportivas. Recientemente se formó una Cámara de Comercio Guatemalteca; el Instituto Tomás Rivera (1997) reporta en sus publicaciones la existencia de organizaciones de base cristiana y sindicatos en los que participan inmigrantes guatemaltecos y salvadoreños. Estas últimas se organizan en los campos de textilera y servicios.

Finalmente, debe mencionarse a GOLA —Garinagu en Los Angeles—, que es una entidad de participación de guatemaltecos, beliceños y hondureños de origen lingüístico garífuna, formada en 1995 para la promoción de identidad de ese pueblo y su correspondiente participación en los procesos de sus países.

2. Agrupaciones de guatemaltecos en Los Angeles

En el desarrollo del presente trabajo se entrevistó a líderes de 15 organizaciones de guatemaltecos en Los Angeles,²¹ afiliadas y no afiliadas a AFG, cuyos resultados permiten discutir algunas características, actividades, problemas y perspectivas.

a) Elementos de fundación

La experiencia organizativa de los guatemaltecos inmigrantes es de reciente data. La mayoría de las agrupaciones se fundaron a partir de 1990; con anterioridad existían menos, y las más antiguas probablemente eran más de tipo cultural. No se constatan muchas diferencias en cuanto a las motivaciones para organizarse; la diversidad entre sí depende más bien del tipo de actividades, pero especialmente por el tamaño y estructuración que adoptan y, por consiguiente, por el alcance de sus proyecciones.

La motivación más frecuente para agruparse es la necesidad de “no sentirse solos y apoyarse mutuamente, así como apoyar necesidades de la comunidad de origen y ayudar a los coterráneos que llegan” a los Estados Unidos. En resumen, se trata de una afinidad por origen,

²⁰ A ese tipo de organizaciones pertenecen FREMAK y la Asociación Eulense (Santa Eulalia), Hombre Nuevo (San Miguel Acatán), Comités Ken Luz (San Sebastián Coatán) y El Grupo Valle Ensueño (Soloma). Los más activos son los kanjobales. No solamente apoyan en Santa Eulalia el hospital y un programa de seguro de salud, sino que también organizan actividades para facilitar la cohesión y la preservación de la cultura Kanjobal (fiestas, aprendizaje del idioma Kanjobal para niños, etc.). Véase Instituto Tomás Rivera y NALEO (1997).

²¹ Véase listado en anexo.

territorial o de pueblo, característica que en estas agrupaciones cumple dos objetivos. El primero, fortalecer la pertenencia, apoyarse y protegerse de alguna manera ante las adversidades subjetivas y objetivas que deben enfrentar en un nuevo contexto. El segundo, contribuir tanto a resolver necesidades de la comunidad de origen como a impulsar su desarrollo.

Los guatemaltecos aquí se interesan más por Guatemala que los propios guatemaltecos allá. Aquí se pone marimba en todas las fiestas; se preocupan por ir a Tikal cuando van a Guatemala. (Entrevista 2).

La primera actividad que se hizo fue cuando una señora de Amatitlán se enfermó de cáncer, ella vivía en San Francisco. Entonces ayudamos a pagar su pasaje para que se fuera a Amatitlán... (Entrevista 8).

La razón por la que nos fundamos es ayudar a la comunidad, ahora el objetivo es mas amplio, ayudar en cualquier lugar de Guatemala. Hemos invertido medio millón de quetzales en salud, ayuda a personas que morían, etc. pero ahora vamos a ayudar en sistema de becas, crear un fondo. Vamos a crear un fondo por medio de colaboraciones personales y actividades. (Entrevista 9).

Un segundo tipo de motivación para organizarse es servir a las necesidades de la comunidad de inmigrantes en los Estados Unidos; estas organizaciones son pocas y de reciente formación. En particular, destaca GUIA, que ofrece servicios de información y asesoría legal para la regularización migratoria, además de cursos de preparación para el examen de equiparación de estudios básicos y de computación; también sobresale APAGUA, cuyo objetivo es apoyar la recolección de fondos para el traslado de guatemaltecos fallecidos a la tierra natal desde cualquier estado. En todo caso, la acción destinada a los inmigrantes es un área de trabajo poco asumida por la comunidad guatemalteca; GUIA y GUATENET —que cabildea y facilita información sobre las leyes migratorias— son esfuerzos que datan de no más de dos años.

Así, se puede clasificar a las organizaciones por su proyección hacia la comunidad o país de origen, por un lado, y por otro, organizaciones que se proyectan hacia la comunidad inmigrante. Las primeras son las más frecuentes, lo cual tiene que ver con la forma que han asumido las migraciones hacia los Estados Unidos, “a partir de un grupo de emigrados pioneros en algún punto de la Unión, que arrastra consigo a familiares, amigos y paisanos, y que se convierte con el paso del tiempo, en una amplia comunidad, en la que se han tejido densas y complejas redes económicas y sociales que ligan de manera permanente al país de origen con el país receptor” (CEPAL, 1998).

b) Naturaleza de sus actividades

Respecto de las agrupaciones del primer tipo, las que se organizan por afinidad de origen, sus actividades son diversas, desde ayuda humanitaria y de emergencia hasta pequeños proyectos comunitarios realizados entre el grupo y la contraparte en Guatemala. Las áreas más frecuentes de apoyo son, en orden de importancia:

- i) Salud (seguro médico campesino; medicinas y equipo clínico; ambulancias; sillas de ruedas; agua potable; ayuda a cuerpos de bomberos; rehabilitación de minusválidos).
- ii) Ayuda de emergencia y humanitaria en Guatemala ²² (ropa usada; huracán Mitch, desastres locales).
- iii) Educación (equipamiento y material para escuelas, becas a estudiantes).
- iv) Infraestructura comunitaria (reconstrucción de iglesia, salón comunitario, canchas deportivas).
- v) Recreación de niñez y vejez (juguetes navideños, fiestas de ancianos, regalos, equipos de sonido).

Como se aprecia, no se ha incursionado en la promoción de proyectos de impacto económico o productivo. Aunque algunas organizaciones tienen ideas al respecto, éstas todavía no se han desarrollado debido a dificultades de organización y de vinculación con las contrapartes en Guatemala. Además, se considera que el trabajo hacia el país de origen es algo no fácilmente palpable por parte de la comunidad inmigrante, y ello dificulta la recolección de fondos para esos fines. Por tal razón, cada grupo intenta balancear sus actividades hacia el grupo mismo y hacia la comunidad de origen en Guatemala.

Las actividades hacia la localidad de origen siempre se relacionan con necesidades concretas de la población, a veces originada por una solicitud de personas de la comunidad o del comité contraparte, y muchas veces por la propia iniciativa del grupo inmigrante. Otras organizaciones que no se forman por comunidad de origen, llevan a cabo actividades motivados por la vinculación con alguna organización no gubernamental (ONG) o fundación no lucrativa de Guatemala, con objeto de contribuir al desarrollo de sus proyectos.

Muchas organizaciones carecen de un plan de trabajo concertado con la comunidad de origen, por lo que sus actividades suelen ser diversas y eventuales. En tal caso, su regularidad de funcionamiento depende del grado de comunicación que se tenga con la comunidad de origen y de la fortaleza del comité contraparte. Este punto constituye uno de los problemas más sensibles, pues en muchos lugares no se dispone más que de un teléfono comunitario y en muchos caso se necesita un fax para hacer más fluida la comunicación.

En cuanto a las organizaciones con proyección a la comunidad inmigrante, las actividades más frecuentes son:

- i) Apoyo a gastos funerarios (traslado de personas fallecidas hacia Guatemala).

²² Durante la emergencia provocada por el huracán Mitch, los emigrantes guatemaltecos lograron enviar ocho contenedores para Guatemala, uno para Nicaragua y uno para Honduras, con medicinas y alimentos. En esta tarea participaron prácticamente todos los grupos. Asimismo, se llevaron a cabo acciones conjuntas con organizaciones de inmigrantes centroamericanos.

ii) Servicios a inmigrantes y cabildeo (información, asesoría legal en el tema migratorio, capacitación y servicios sociales).

iii) Promoción de la cultura entre la comunidad inmigrante y estadounidense.

c) Recursos

Las organizaciones del primer tipo, es decir, las de proyección hacia la comunidad de origen, recolectan sus recursos en festividades,²³ rifas y actividades deportivas también se hacen colectas eventuales sólo entre los coterráneos y miembros del grupo, y muy pocas recogen donaciones de personas e instituciones estadounidenses, pues para ello se requiere el registro legal como organizaciones no lucrativas u ONG.

Algunas organizaciones han establecido una cuota de pertenencia que oscila entre 5 y 10 dólares mensuales por miembro. A fin de no exterminar la fuente de recolección, que son básicamente ellos mismos, entre las afiliadas a AFG acuerdan un calendario anual coordinado de actividades. Si se diera mayor divulgación a estas actividades entre las organizaciones y por parte de AFG hacia la comunidad guatemalteca, los líderes consideran que sus actividades podrían tener mayor éxito y por consiguiente también la recaudación sería mayor. Otras organizaciones no afiliadas, como la Asociación Eulalense Kanjobal o la de San Miguel Acatán, se reúnen sólo con los coterráneos, con poca o ninguna relación con guatemaltecos no indígenas; se estima que la población kanjobal, chuj y quiché en California llega a las 10 000 personas (Tomás Rivera, 1997).

Por otro lado, el potencial de recaudación de las organizaciones podría incrementarse si, contando con la autorización correspondiente, recogieran donaciones de particulares, empresas e instituciones entre el público en general. Primero, toda organización debe registrarse y con ello puede comenzar a trabajar, pero el siguiente paso es obtener el carácter de *non profit*, que es un proceso difícil y largo. A continuación, el *tax exemption* da mayor credibilidad y posibilidades de recaudar del público estadounidense. Todo este proceso, además de los requisitos a cumplir, tiene un costo aproximado de 2 000 a 3 000 dólares, e implica importantes compromisos de dar cuenta al fisco.

A pesar de que la mayoría no tiene el registro como *non profit*, y por lo tanto restringe su ámbito de recolección a la de sus miembros y connacionales, su capacidad de recaudación es importante. La Fraternidad de Estanceños en los Estados Unidos, por ejemplo, estima que en ocho años de trabajo ha dado una ayuda de 85 000 dólares a la Estancia de La Virgen; la Fraternidad Eulalense Kanjobal ha contribuido con alrededor de 7 000 dólares anuales para el seguro médico campesino; mientras que una organización pequeña y reciente, Santa Rosa de Lima, en sólo dos años ha proporcionado 8 000 dólares a su comunidad. Además, el apoyo a gastos funerarios y traslado de personas fallecidas hacia Guatemala significa en cada caso una contribución que oscila entre 2 000 a 4 000 dólares.

²³ Las festividades se refieren a la conmemoración de la fiesta patronal del pueblo de origen, el aniversario de la organización y las fiestas patrias.

d) Escala organizativa y estructura

Las organizaciones del primer tipo parten de una idea general sobre la cantidad de coterráneos en Los Angeles, pero gran parte de ellos están muy dispersos en el condado o la gran ciudad, y es difícil ubicarlos. Así, es probable que los miembros organizados en la fraternidad o asociación no lleguen a representar el 1% del total de coterráneos en esa ciudad.²⁴ Las actividades conmemorativas, algún programa de radio de la ciudad y otros medios ayudan a que los guatemaltecos se comuniquen y busquen a las asociaciones. Mientras tanto, éstas son movidas por un pequeño grupo de líderes y voluntarios que puede ir desde 6 hasta 40 personas. Asimismo, existen varios casos de organizaciones que en realidad son movilizadas por una o dos familias. Se utiliza el término organización para nombrarlas a todas, aunque algunas aclararon que no se perciben así y prefieren llamarse “red de apoyo”, “club” o sencillamente “grupo”.

De las 15 organizaciones abordadas, sólo dos son lideradas por mujeres. Entre las afiliadas a la AFG no existe un grupo específico de mujeres, aunque hace algunos años había una fraternidad de damas. Sin embargo, en las actividades principales de las asociaciones las mujeres cumplen un papel central, sea que se trate de actividades tanto conmemorativas y religiosas como de recaudación. Los cambios en el acceso de mujeres a cargos de liderazgo son recientes, particularmente dentro de la AFG, que es una red de segundo piso de estas fraternidades.

En el cuadro de la siguiente página se resumen las características de estructuración organizativa y de alcance que muestran las organizaciones del primer tipo; se las coloca en una escala de menor (=1) a mayor (=4) estructuración.

De acuerdo con la escala anterior, la mayor parte de las organizaciones entrevistadas se sitúa en las columnas dos y tres, a consecuencia de problemas que presentan en la estabilidad de sus juntas directivas y en la regularidad para reunirse, lo cual afecta el desarrollo de sus actividades. Algunas pocas organizaciones tienen un nivel 3–4; éstas pertenecen a comunidades más organizadas tanto en los Estados Unidos como en Guatemala.

En general, las agrupaciones están en proceso de consolidarse como tales, pues todas desean ampliar el alcance de sus acciones. Todo su trabajo es voluntario, los cargos suelen rotarse cada dos años, aunque no siempre existen suficientes voluntarios para hacer este relevo. Sus comunicaciones son principalmente telefónicas pero se esfuerzan por reunirse con regularidad. Debido a que no escriben planes de trabajo, la regularidad de las reuniones se basa en los eventos a preparar, solicitudes a responder o acciones a continuar en la comunidad de origen. Acuerdan reglas internas mínimas para el funcionamiento, y no poseen locales propios.

²⁴ Algunas comunidades están organizadas en diferentes ciudades con vinculación entre sí. Por ejemplo, los kanjobales tienen organización en Los Angeles, San Diego, Arizona, Nebraska y Atlanta. Por su parte, los salcajeños tienen organizaciones en Los Angeles, Nueva York y Chicago; los de San Martín Jilotepeque en Los Angeles y New Jersey.

Cuadro 1

**ESCALA ORGANIZATIVA Y DE ESTRUCTURACIÓN QUE MUESTRAN
LAS ORGANIZACIONES DE PRIMER TIPO**

	4	3	2	1
Estructura	Junta Directiva, comisiones y voluntarios	Junta Directiva y voluntarios	Junta Directiva incompleta y voluntarios	De una a tres personas lideran el grupo
Planes	Proyecto estructurado con la comunidad en Guatemala	Acciones regulares hacia la comunidad en Guatemala	Acciones eventuales, por demanda de la comunidad en Guatemala	Acciones eventuales, y generalmente dirigidas a personas
Reglas internas mínimas	Sí	Sí	Sí	
Reuniones	Mensuales	Mensuales o bimensuales	Irregulares	Irregulares
Recolecta entre sus miembros y comunidad	Regular	Regular	Eventual	Eventual
En otros estados	Organización similar y vinculada en otros estados	Corresponsales en otros estados	Poca relación con coterráneos organizados en otros estados	Sólo grupo local

Fuente: Elaboración propia, a partir de la investigación de campo.

En cuanto a las organizaciones con proyección a la comunidad inmigrante (segundo tipo), en realidad existen pocas, entre las cuales destaca en especial GUIA, que actúa como una ONG con una adecuada estructura organizativa y administrativa. Los recursos fueron aportados inicialmente por el gobierno guatemalteco, pero en la actualidad se sostienen a base de las contribuciones recibidas por los servicios que proporcionan a los emigrantes. APAGUA tiene el propósito de estructurarse en el futuro como ONG. El grupo cultural RAMINA BINEK se formó por bailarines voluntarios que sobrellevan por sí mismos la tarea de obtener trajes, rentar local para los ensayos y sufragar sus gastos.

Cuadro 2

EJEMPLOS DE ORGANIZACIONES DEL SEGUNDO TIPO

GUIA	Asistencia legal para regularización migratoria, servicios sociales y capacitación, cabildeo a favor de migrantes	Registrada legalmente como organización de servicios no lucrativa Relaciones diversas y amplias con ambos gobiernos
APAGUA	Ayuda humanitaria en caso de muerte para cualquier guatemalteco, ayuda minusválidos en Guatemala	Registro en trámite Grupo formado por distintas nacionalidades Coordina con Consulados, funerarias y empresas aéreas
RAMINA BINEK	Promoción de la cultura de Guatemala a través de danzas folclóricas	Grupo de voluntarios que se sostiene a sí mismo

Fuente: Elaboración propia, a partir de la investigación de campo.

La AFG se compone de dos órganos, la junta directiva y la asamblea de representantes. La primera está integrada por nueve miembros más el trabajo voluntario de jovencitas, estudiantes universitarias hijas de guatemaltecos inmigrantes; se reúne cada dos semanas. Su asamblea se celebra cada mes y se constituye por dos representantes de cada una de sus 28 afiliadas. No cuenta con personal retribuido, ni tiene local y recientemente obtuvo su registro como *non profit*. Cada dos años se renueva la junta directiva así como los cargos de las jovencitas colaboradoras, y se elabora un plan de trabajo. La cuota de membresía es de 100 dólares anuales; además, la AFG realiza tres eventos conmemorativos en los que se recaudan fondos.

Mediante la reciente reestructuración de los estatutos, esta red espera mejorar su funcionamiento y responder a las expectativas de sus afiliadas y de la comunidad guatemalteca. No obstante, estas expectativas difieren bastante entre las afiliadas, y ello ocasiona un desfase entre el papel deseado y lo que hace el conjunto de la AFG. A nueve años de su fundación, la AFG acusa algunos cambios, según declara su actual presidente. Precisamente, aunque la mayoría de sus líderes no son profesionales o no han estudiado, el ingreso de inmigrantes de la segunda generación o de los que llegaron a los Estados Unidos siendo niños, está dando un nuevo vigor a la organización. De acuerdo con este criterio, la membresía de la AFG ciertamente se puede dividir en dos tipos de líderes: por un lado, los profesionales o universitarios que conforman las organizaciones más recientes como GUIA, ICOQUI, COBEGUA y otras; y por otro, los líderes inmigrantes de primera generación que integran las fraternidades o asociaciones por comunidad de origen, en donde hay menos profesionales. El reto consiste en acoplar ambos tipos de líderes y organizaciones dentro de un marco común, de lo contrario tales cambios reforzarían sólo las expectativas de una parte de sus entidades afiliadas.

Otro cambio es la participación de más mujeres dentro del liderazgo de la AFG, en especial por el ingreso de las hijas de inmigrantes, a quienes se ha encargado la representación de

la organización en eventos culturales y benéficos dirigidos a la comunidad guatemalteca; pero ellas también están adquiriendo responsabilidades dentro de la junta directiva. En comparación con años anteriores, donde sólo una mujer había logrado entrar a la junta directiva, éste es un giro importante, tomando en cuenta que en gran parte de las fraternidades las mujeres juegan un papel significativo en las actividades de recaudación aunque sólo en dos de estas organizaciones son las dirigentes.

La AFG se propone también balancear la proyección de sus actividades entre la comunidad emigrante y la tierra de origen. El presidente de AFG se refiere en estos términos: “no queremos que el énfasis sea aquí, queremos que la ayuda que damos siga siendo lo más importante, pero queremos empezar a trabajar aquí porque eso motiva. Otro problema es que necesitamos capacitar a la gente aquí, pues eso va a determinar que haya más remesas, más salarios”. (Entrevista 2.)

e) **Problemas de las organizaciones**

Los problemas de las organizaciones se relacionan con las características de su vida en los Estados Unidos, su relación con la comunidad de origen, y las implicaciones de esos aspectos en su propio esfuerzo organizativo.

i) De la vida en los Estados Unidos. Se aprecia más dispersión que concentración de inmigrantes en el área; las distancias son grandes, incluso entre coterráneos que viven cerca. También se da cierto nivel de desplazamiento constante dentro de un mismo estado o hacia otros estados, principalmente entre los migrantes con empleo estacional o temporal, quienes deben movilizarse hacia otras regiones en busca de empleo. Esto último sucede entre los inmigrantes indígenas y es frecuente entre indocumentados. Esos problemas repercuten en que los coterráneos no se enteren de la existencia del grupo, afectan la regularidad de las reuniones, tornan inestables a las juntas directivas y recargan las tareas en pocas personas.

Así, la conformación y desarrollo de las organizaciones se da en un contexto donde gran parte de los connacionales disponen de poco tiempo para el trabajo voluntario. Además, muchos de ellos no están *donando lo que les sobra*, son personas a quienes les cuesta generar su ingreso y lo hacen motivados por su vinculación con la tierra natal, o bien por el éxito mostrado por la organización y la respuesta de la comunidad.

ii) De su relación con la comunidad y país de origen. Un elemento clave para la realización de proyectos con la comunidad de origen es tener una relación estable con una agrupación de vecinos, una institución social o una entidad de gobierno, quienes fungen como contraparte en la definición y ejecución del proyecto en Guatemala. No pocas organizaciones de emigrantes se enfrentan actualmente con ese problema, ya sea porque se perdió la comunicación, o bien el comité contraparte se desarticuló, o simplemente no se tiene contraparte organizada. En este último caso, generalmente se cuenta sólo con una persona contacto en la comunidad, quien canaliza las peticiones de la comunidad y se limita a recibir los artículos o dinero que el grupo emigrante envía para un destino específico.

Las consecuencias de este problema son varias. Por un lado, no se desarrolla el potencial de las agrupaciones de migrantes que quisieran aportar más a la comunidad, ya que no pueden concretarlo sin el esfuerzo de la comunidad contraparte; o en algunos casos porque los migrantes no saben en qué pueden contribuir. Por otro lado, la falta de un comité o núcleo contraparte resta solidez a las acciones y la posibilidad de desarrollarse como una organización que aporta más allá de ayudas individuales y de caridad. Asimismo, esto puede conducir al fracaso del proyecto, como en el caso de dos ambulancias que se enviaron a diferentes lugares y ninguna está en uso, debido a problemas en su mantenimiento y/o de no haberse destinado a la organización más adecuada.

Entre los migrantes, la recolección de fondos para proyectos dirigidos hacia las comunidades de origen presentan aun más dificultades. En principio, porque el grupo no ve fácilmente el fruto de su contribución, y están obligados a confiar en que el comité contraparte o las personas corresponsables en Guatemala usarán adecuadamente los recursos, por lo que esperan un video o una carta que “certifique” lo hecho. Al respecto, se informó que la mayoría de los proyectos no ha tenido problemas de uso inadecuado, aunque se mencionaron un par de casos en que el grupo no quería saber más de contrapartes en Guatemala, sin especificar la razón.

A veces los problemas internos de la comunidad y/o de la contraparte se reflejan en la organización de emigrantes; cuando aquella entra en problemas generalmente la relación sufre un *impasse*, inclusive suele generar tensiones dentro del mismo grupo de migrantes.

“La gente de Santa Rosa es un poco cerrada. Tenemos información sobre necesidades prioritarias; lo que pasa es que el padre ya no está, y el comité anterior ya no funcionó...” (Entrevista 13).

“En Amatitlán, nuestra contraparte es la iglesia, también hemos ayudado a los bomberos voluntarios y el hospital. Además les pedimos a nuestra familia que asegure que las cosas se entregan allá a donde corresponde”. (Entrevista 8).

“Habíamos pensado en ayudar a la construcción de un pozo mecánico pero no lo pudimos hacer por el alcalde”. (Entrevista 9).

“Allá le ayudamos por muchos años a la Hermandad de San Isidro, pero el presidente se murió y ya no sabemos qué ha pasado porque no hemos ido”. (Entrevista 10).

Gran parte de estos problemas se origina en la comunidad misma en Guatemala, pues su falta de iniciativa y de organización le impide aprovechar este potencial que la emigración ofrece. Ahora bien, también influyen las autoridades y las instituciones presentes en el municipio. En éstas se refleja la falta de atención o de reconocimiento del valor a este fenómeno, incluso en lugares donde la emigración ha sido fuerte.

Algunas organizaciones de emigrantes se quejan abiertamente de esta actitud de las autoridades gubernamentales, de quienes esperan más inversión social en sus comunidades de

origen, una mayor atención a sus problemas y el reconocimiento a la contribución que dan. Así, se pide proporcionar más apoyo a la labor de algunas organizaciones, por ejemplo, de los grupos culturales, o facilitar el envío de equipo para proyectos sin impuestos, divulgar más el quehacer de las organizaciones en Los Angeles y otras cuestiones más complejas, como la discusión sobre el voto en el extranjero y la difusión de una imagen que contrarreste los estereotipos negativos que se manejan en Guatemala acerca de los emigrantes.

iii) Problemas en el desarrollo organizativo. Algunos de esos aspectos ya se mencionaron en el numeral i), sin embargo, valga exponer otros relativos a la posibilidad de desarrollar mejor sus organizaciones. Uno, el papel esperado de las entidades de segundo nivel. En el caso de la AFG, parece haber diferentes criterios por parte de sus afiliadas, lo que ocasiona desmotivaciones y desacuerdos para avanzar de manera conjunta. Algunas asociaciones esperaban lograr el registro de *non profit* de manera automática por medio de la AFG, pero desconocían la naturaleza de esos trámites. En todo caso, se espera un mayor respaldo de la AFG para desarrollarse como organizaciones legalmente constituidas. En este punto, agréguese que también se trata de establecer una mayor claridad de la relación entre ésta y sus afiliadas. Un segundo aspecto a resolver es la convergencia de las diferentes asociaciones en un marco de objetivos comunes y complementarios, en donde cada afiliada pueda encontrarle sentido a esta convergencia.

Las organizaciones con proyección a la comunidad inmigrante relacionan sus problemas con la creciente demanda de servicios. A título ilustrativo, en el caso de servicios de información y asistencia legal, el apoyo y/o coordinación con las autoridades consulares es de gran importancia, pues la dimensión y escala del problema de la población indocumentada exige un compromiso sostenido por parte del gobierno guatemalteco. El papel que han iniciado consulados como el de Los Angeles, demuestra que la complementación de acciones con los mismos emigrantes es una estrategia acertada que se debe multiplicar. La misma importancia tienen los servicios de capacitación a inmigrantes guatemaltecos, por su efecto directo en la inserción ocupacional de éstos.

Como es normal, cuando se trata de atender una demanda de servicios las organizaciones se enfrentan al dilema de permanecer como un grupo voluntario y establecer claramente un límite en su capacidad, o bien hacer crecer la institución como una ONG en la que se combina el personal voluntario con el retribuido. Estas organizaciones necesitan invertir en la capacitación de voluntarios para el servicio, así como gestionar recursos adicionales para la contratación de personal especializado.

Una necesidad expresada por varias organizaciones es contar con su registro legal como instituciones no lucrativas y conjuntar esfuerzos entre varias agrupaciones para disponer de un local de trabajo, pero tal situación trae consigo la necesidad de desarrollar la organización y consolidarla en sus aspectos administrativos. El registro como ONG significa una decisión importante por los recursos que conlleva, así como por la continuidad y eficacia del esfuerzo que significa este compromiso.

Hasta el momento, las organizaciones entrevistadas no se mostraron decididas a involucrarse en proyectos productivos de mayor envergadura con la comunidad de origen, tomando en cuenta los problemas y necesidades anteriores; aun así, manifestaron su interés en

fortalecer el grupo y la vinculación con la contraparte para consolidar su trabajo y así proyectarse hacia asuntos de mayor impacto. Los nuevos proyectos que tienen en mente son importantes, pero la mayor parte de ellos buscan ampliar su contribución en inversión social comunitaria. Proyectos de impacto en la generación de empleo, aunque no se descartan, son ideas que se consideran en un plazo más largo.

IV. LA CONTRIBUCIÓN Y EL POTENCIAL DE LOS MIGRANTES

Este capítulo parte de una de las conclusiones más importantes de la primera fase de este estudio, en donde se señala que los emigrantes centroamericanos configuran un potencial que puede movilizarse en beneficio de los esfuerzos de desarrollo de estas economías. Configuran una parte importante de las sociedades civiles de sus naciones, y más allá de ser remitentes de divisas, constituyen un núcleo significativo de mercado y de iniciativas de negocios que coadyuvan a ligar la economía del país de origen con el de residencia (CEPAL, 1998).

1. Generadores de iniciativas económicas

Cabe distinguir dos formas directas en que se generan iniciativas económicas: los ahorros y pequeñas inversiones en la comunidad de origen mediante la aplicación de una parte de las remesas familiares; y las inversiones o negocios de inmigrantes guatemaltecos en los Estados Unidos.

En cuanto a los ahorros e inversiones en Guatemala, los estudios indican que un bajo porcentaje del monto total de las remesas familiares se destina a la adquisición de bienes inmuebles y la iniciación de pequeños negocios. Esto obedece a que el emigrante requiere varios años para estabilizarse y consolidar un ahorro, así como para que quienes reciben las remesas las usen de manera directamente productiva.

Algunas empresas intentan aprovechar ese mercado, facilitando la compra de bienes y servicios por parte de los migrantes en los Estados Unidos, para entregarlos a sus familiares en Guatemala. Aparatos electrodomésticos, casas y lotes, seguros, servicios funerarios e incluso abarros, son algunos de los productos ofrecidos por empresas transnacionales o representantes de empresas guatemaltecas que los visitan o se establecen en aquel país. Sin embargo, esta fórmula no ha tenido mayor éxito por diversas razones, entre las que se menciona la falta de confianza en que la calidad del producto pagado en los Estados Unidos corresponda al entregado a los familiares en Guatemala. En la mayoría de los casos, los migrantes prefieren enviar dinero a sus familiares para la compra de bienes y construcción de vivienda, y en última instancia, para la iniciación de pequeños negocios como tiendas, talleres de reparación, pequeñas empresas de transporte y otros.

Como se indicó en secciones anteriores, una inmensa mayoría de los emisores de remesas son migrantes de menor antigüedad, o bien de la primera generación, que mantienen compromisos familiares de algún tipo en Guatemala, por lo que el uso final de las remesas sigue más bien la lógica de las necesidades del hogar receptor. Una gran parte de este sector es trabajador asalariado y su capacidad de inversión en Guatemala eventualmente se concreta una vez que se produce su retorno definitivo.

La creación de condiciones en Guatemala para que este sector incremente su capacidad de ahorro y uso productivo de las remesas, es un tema prácticamente ausente en las instituciones

gubernamentales y no gubernamentales que desarrollan programas a nivel local. Es decir, aunque existen importantes programas de microcrédito, éstos no han incorporado un análisis específico sobre migrantes y familiares en las áreas de fuerte salida de trabajadores.

En realidad, se enfrentan también otros limitantes. De hecho, se ha intentado promover programas de apoyo desde los receptores de remesas, y estos hogares acusan problemas de dispersión o no visibilidad, así como de organización. Tomando en cuenta experiencias de otros países cercanos como El Salvador, donde se dispuso con pocos resultados una línea de crédito para familiares receptores de remesas, este sector de población parece ser un campo complicado y poco recomendable.

Una alternativa consistiría en el incremento y fortalecimiento del andamiaje institucional para la canalización del microcrédito en las regiones con mayor propensión a la emigración. Recientes evaluaciones del sector de microfinanzas (PROSIGUA, 1999) han puesto de manifiesto que en Guatemala se dispone de un volumen importante de recursos para tal fin, pero los problemas se encuentran en la falta de apoyo a un sector institucional intermediario que sea capaz de hacer llegar el crédito y la asistencia técnica al mayor número de población meta.²⁵ Dentro de este sector se ha evaluado la capacidad de las cooperativas de ahorro y crédito, quienes actualmente destinan alrededor del 35% de sus préstamos a los microempresarios en un sistema altamente consolidado. El caso de las ONG de microcrédito también es relevante ya que cubren un importante porcentaje de los requerimientos financieros de la microempresa y conceden un mayor acceso a la población por la flexibilidad de las garantías requeridas. El seguimiento al tema de las microfinanzas y los actores involucrados puede aportar muchos elementos en la búsqueda de opciones de apoyo a los esfuerzos de los migrantes.

A su vez, la creación de condiciones para favorecer la pequeña inversión supone también un fortalecimiento en la inversión social e infraestructura física en esas localidades, tema por demás importante, donde el Estado guatemalteco tiene una responsabilidad de primer orden.

En cuanto al segundo rubro, el de las inversiones de guatemaltecos inmigrantes en los Estados Unidos, cabe subrayar que frente a aquel gran sector de emisores de remesas con poca capacidad de inversión, también se ha formado un pequeño sector de inmigrantes empresarios, personas con residencia o ciudadanía en los Estados Unidos, o emigrantes que han optado por insertarse definitivamente, que han formado negocios e invertido en dicho país. Este pequeño sector, no obstante, presenta un enorme potencial, según señalan funcionarios del Ministerio de Economía. Esas empresas revelan variedad en tamaño y actividades, y se puede encontrar desde pequeños negocios hasta firmas en que la inversión inicial llega a superar los 250 000 dólares, o compañías de limpieza que manejan contratos hasta con 500 edificios.²⁶

En marzo de 1999, el Ministerio de Economía, junto con el Programa de Agregados Comerciales, reunió a 300 participantes en un foro de inversión y comercio, donde se hicieron presentes 170 delegados del exterior, entre los que estaban inversionistas y empresarios

²⁵ Se estima que existen en el país unas 824 400 de microempresas, cifra que incluye a los trabajadores por cuenta propia con local (797 800) y a 26 600 de patronos de pequeños negocios (PROSIGUA, 1999.)

²⁶ Entrevista a PROGUA, Ministerio de Economía, marzo de 1999.

guatemaltecos migrantes. Se desconocen cifras sobre el volumen de estos negocios e inversiones de guatemaltecos inmigrantes en los Estados Unidos; los promotores del mencionado foro afirman que el número de empresas fácilmente podría llegar a 1 000. Aparte de la cantidad, la importancia de tales negocios estriba en su capacidad y potencial para vincular insumos y productos entre ambos países, tanto como habilidades empresariales y tecnologías. A un nivel de grandes empresas ya existen nexos para distribución de productos Guatemala-Estados Unidos, pero tales casos son los menos frecuentes. Por eso, una de las consignas motivadoras del mencionado foro fue promover la búsqueda de socios guatemaltecos en los Estados Unidos. Por otro lado, quedó pendiente la tarea de analizar hasta qué punto se han desarrollado redes de pequeños y medianos negocios de migrantes, de tipo formal o informal, entre ambos países.

En el área central de Los Angeles se cuentan decenas de negocios propiedad de centroamericanos y mexicanos, en el sector de comercio, servicios y transporte. Durante el viaje a esa ciudad también se visitó algunos negocios de guatemaltecos que se dirigen a distintos segmentos de mercado; por ejemplo, empresas de carga y encomienda hacia Guatemala, agencias de viaje y empresas de servicio a fábricas de propietarios estadounidenses y asiáticos, como los restaurantes móviles. Estos negocios datan de 10 a 15 años de establecidos, sus propietarios emigraron hace 15 o 20 años y provienen de familias con experiencia previa en pequeños negocios propios en Guatemala. Según sus experiencias, invertir en los Estados Unidos no es sencillo, pues las leyes se aplican de forma estricta y los impuestos son altos. Sin embargo, su experiencia y el conocimiento del mercado local ha favorecido que tales empresas se mantengan y prosperen.

“Hay unos 20 negocios como éste para el envío de encomiendas a Guatemala, sólo de aquí para allá... La gente manda ropa, zapatos, electrodomésticos, hasta comida y otras cosas. Hoy trabajamos más por barco, antes por tierra pero por el camino por México era muy arriesgado. No sale. Mi esposo y yo nos turnamos para estar tiempo en Guatemala y tiempo acá, para cumplir bien con las entregas. Cuando uno inicia hay que hacer mucha publicidad y considerar que el primer año es de quiebra.” (Entrevista 23).

“La comida depende de la ruta que se atienda. Cuando venimos, el negocio era de norteamericanos y usaban camión pequeño, después vinieron los armenios y metieron camiones grandes. Cada camión cuesta como 50 000 dólares, aunque hay facilidades para pagarlos. Actualmente la mayoría de ese negocio lo manejan centroamericanos. Las cocineras, por ejemplo, son 70% salvadoreñas, 20% guatemaltecas y 5% de otras nacionalidades.” (Entrevista 16).

“Nosotros trabajamos más hacia México. Invertir aquí es caro, el seguro social es caro. En general son los mexicanos quienes invierten más aquí, aunque ahora ya se están viendo más centroamericanos.” (Entrevista 21).

El reciente programa iniciado por el Ministerio de Economía, PROGUAT, está vinculado estrechamente a la ventanilla única de exportaciones, y persigue promover contactos con guatemaltecos en el exterior para la inversión en el país, vincularlos con empresarios nacionales

para estimular el incremento del comercio e inversión en ambas vías. Su análisis se basa en la consideración de que los emigrantes constituyen un enorme mercado para productos guatemaltecos con destino a los Estados Unidos, y en que existe el potencial para que guatemaltecos radicados en ese país puedan ser distribuidores de esos productos. No debe olvidarse que el 70% de las exportaciones guatemaltecas de productos no tradicionales se envían hacia los Estados Unidos.²⁷

De acuerdo con los elementos descritos en este apartado, los emigrantes constituyen un enorme potencial como generadores de negocios e inversión, que además pueden vincular las economías de ambos países, basta con que se faciliten las condiciones para su actuación y el desarrollo de sus iniciativas. En tal sentido, es muy importante que ya exista una iniciativa del gobierno como PROGUAT, que pudo concretarse después de varios años en que un grupo, precisamente de inmigrantes empresarios, logró sensibilizar a las autoridades sobre tal importancia.

2. Contribuyentes directos al desarrollo local de sus comunidades de origen

Como ya se señaló, predominan las agrupaciones de migrantes guatemaltecos (generalmente llamadas fraternidades) cuya referencia básica es la comunidad de origen con la que desarrollan proyectos o acciones de asistencia y desarrollo. Este aspecto permite evidenciar otro ángulo de la potencialidad y contribución de los emigrantes, en especial porque se trata de remesas colectivas, adicionales a las familiares. Se trata de interacciones espontáneas de las comunidades, inversiones frescas y directas en los lugares de origen, con un efecto redistributivo directo.

Las fraternidades y asociaciones por afinidad de origen cumplen objetivos en atención a necesidades concretas de personas y del colectivo comunitario. En cierto sentido, desean contribuir al mejoramiento de las condiciones en que viven sus familiares y coterráneos en Guatemala; asimismo, piensan en éste como un lugar para su eventual retorno.

La solidaridad suele orientar estas actividades; en un principio, el grupo comienza a trabajar para ayudar a la familia de un miembro y después se amplía a la comunidad. Algunas veces el grupo se organizó cuando un migrante retornado al país estableció allí un comité para vincularlo a los coterráneos en los Estados Unidos; en otras, la comunidad solicita ayuda a los miembros emigrados; y con mayor frecuencia, son éstos quienes toman la iniciativa de establecer una vinculación solidaria con la comunidad.

En las comunidades se organiza un núcleo de personas o bien de entidades que son la contraparte del proyecto. Algunas de éstas se consideran más bien un comité delegado por la agrupación de emigrantes y esperan de éstos las instrucciones sobre qué hacer, o no toman ninguna iniciativa decisoria sin el consentimiento de los coterráneos en los Estados Unidos. En la mayoría de los casos, la participación de otros agentes (ONG, iglesia, etc.) y autoridades locales en este proceso es muy escasa o está ausente. El fortalecimiento de la vinculación y de la interacción misma es uno de los retos para que estas experiencias puedan multiplicarse y tener un mayor

²⁷ *Prensa Libre*, 5 de marzo de 1999, declaraciones durante la realización del Primer Foro de Comercio e Inversión.

impacto. En el siguiente capítulo se analiza detenidamente este tema, a partir de algunas experiencias concretas recopiladas.

Otro ejemplo de esta solidaridad de los emigrantes con la tierra natal es la experiencia reciente de su contribución ante la emergencia del huracán Mitch. En ella demostraron la capacidad de organizarse para este tipo de situación, así como la de recolección y disposición de miles de cajas de medicina, ropa y otros enseres que oportunamente situaron en Guatemala para que fueran distribuidos donde se necesitara. Al mismo tiempo, durante las semanas posteriores al desastre las organizaciones líderes efectuaron una serie de acciones de cabildeo solicitando ayuda de emergencia al gobierno estadounidense en las labores de rehabilitación de infraestructura, a la vez que hicieron planteamientos por la suspensión de las deportaciones de guatemaltecos. Ambas cuestiones se concretaron por parte del gobierno de los Estados Unidos, aunque las deportaciones se suspendieron sólo temporalmente.

Como seguimiento al tema del Mitch, algunas organizaciones mantienen su preocupación por la reconstrucción del país. Organizaciones líderes de los países centroamericanos han estado trabajando conjuntamente para incidir en el gobierno estadounidense en la calidad de la ayuda prestada a la región y su cumplimiento; además, se trata también de educar a los congresistas acerca de otro mensaje: que cualquier ayuda no sería más importante ni tendría mayor impacto que la de facilitar la regularización de los inmigrantes indocumentados y la de permitir el acceso a sus mercados.

“Las organizaciones no tenemos fondos ni personal capacitado para eso de la reconstrucción. Nos vamos a basar en nuestro accionar político, para que a través del Congreso se puedan lograr mejores asignaciones de fondos para ayudar a la reconstrucción. Al presidente del caucus hispano lo primero que le pedimos es que pararan las deportaciones, también que fueran sus delegados a ver los daños y pedirle que el cuerpo de ingenieros proveyera no sólo puentes sino también otros servicios, y dejaran las instalaciones al servicio de Guatemala. Ese es el tipo de cosas que hacemos. Vamos a explotar al máximo lo que sabemos hacer: trabajo de lobby.” (Entrevista 14).

“El presidente Clinton viene con una ayuda millonaria para la recuperación del desastre. Pero las remesas familiares para la región alcanzan 2.1 billones de dólares. Entonces, el mensaje es “no nos regales”, legaliza a los que están, danos acceso al mercado y eso va a parar la emigración porque van a encontrar oportunidades en estos países. Por supuesto que eso funciona si se tiene más organización allá en los Estados Unidos... esa es la clave.” (Entrevista 35).

3. Comunidad inmigrante que construye su propia fuerza

El anterior aspecto discutido tiene efectiva relación con la participación de los inmigrantes guatemaltecos para formar una comunidad más organizada con proyección dentro del país al que ya se integraron. Las experiencias ilustradas en torno a la emergencia del Mitch, así como el desarrollo de planes de cabildeo para obtener medidas legales favorables a los inmigrantes, son muestras del potencial social y político que también tienen. En comparación con otras comunidades de inmigrantes con mayor apoyo político (por ejemplo la cubana), resta mucho camino por andar. Sin embargo, dos proyectos que han puesto en marcha los guatemaltecos, liderados por las organizaciones que conforman GUATENET, muestran que el intento de conformarse como comunidad social y política es serio. Uno de los programas se ha iniciado recientemente para la formación de jóvenes en el trabajo de cabildeo y el conocimiento del entramado institucional jurídico y político de los Estados Unidos; otro es el proyecto por el voto en el extranjero, que ha determinado el establecimiento de contactos con organizaciones civiles en Guatemala y la gestión pertinente ante las autoridades electorales guatemaltecas y el Congreso de la República.

Por otro lado, se difunden influencias de la comunidad guatemalteca en la sociedad estadounidense a través de las actividades culturales que promueven los grupos artísticos de emigrantes así como artistas que éstos llevan a ese país. Comidas y otros símbolos de la cultura guatemalteca comienzan a ocupar un lugar dentro de la sociedad receptora, y éste es un aspecto que tiene repercusiones en otros campos sociales.

Muchas veces las influencias se irradian a las comunidades de origen. Así, miembros de asociaciones de emigrantes muy activas ejercen tanta influencia que llegan a ocupar puestos de elección o a desempeñar un liderazgo político. Un caso de esta naturaleza se dio en Taxisco, Santa Rosa. Además, en muchas comunidades ya es una tradición conservar un día de la fiesta patronal para *el ausente*.

En consecuencia, el potencial social y político de la comunidad de guatemaltecos en los Estados Unidos presenta una doble vertiente: hacia la sociedad de origen y hacia la sociedad receptora.

V. EXPERIENCIAS DE INTERACCIÓN MIGRANTES-COMUNIDAD DE ORIGEN

1. Características de los proyectos patrocinados por migrantes

En el cuadro 3 se han incluido ejemplos de proyectos o actividades desarrolladas por las asociaciones abordadas en este estudio. La importancia de dichas acciones es que han respondido directamente a necesidades planteadas o identificadas por la comunidad o la asociación de migrantes. La comunidad kanjobal representa el ejemplo más avanzado de solidaridad comunitaria, ya que se involucra en la constitución permanente de un fondo para que la población de Santa Eulalia tenga acceso a consultas médicas básicas. Por otro lado, la creciente importancia del apoyo a la educación refleja la preocupación de los connacionales en los Estados Unidos sobre este aspecto estratégico para el desarrollo. Ellos conocen los problemas y las deficiencias de la educación en Guatemala y ahora valoran más su importancia en los niños y jóvenes.

Como se observa, todas las actividades corresponden a aspectos de inversión social y asistencia humanitaria. Fuera de estas asociaciones tampoco se detectó algún proyecto ya realizado o en marcha que supusiera inversión productiva.

En el transcurso de las visitas a algunas comunidades de origen, surgieron inquietudes al respecto de proyectos productivos como ideas viables en el futuro. Se plantearon proyectos en la actividad turística, proyectos culturales y artesanales, e incluso de comercio de abarrotes. En todos los casos, sin embargo, se expresó claramente la necesidad de consolidar la etapa actual y superar las debilidades y limitaciones propias, antes de iniciar proyectos de mayor envergadura.

Recientemente se dio a conocer una iniciativa del embajador guatemalteco en Washington, que procuraría conformar proyectos en ese campo. Un ejemplo de éstos sería la construcción de una miniplanta hidroeléctrica en el área de Barrillas, Huehuetenango, que probablemente se realizaría con la colaboración financiera de migrantes y fondos a gestionar en el Banco Interamericano de Desarrollo. En esta idea tendrá un papel importante la Asociación Nacional de Cooperativas de Electrificación Rural de los Estados Unidos (NRECA, por sus siglas en inglés), que estaría dispuesta a colaborar con la red de distribución de la hidroeléctrica.²⁸ No se conoce el avance de los estudios técnicos para ese proyecto ni de la gestión de recursos financieros. El embajador Stixrud declaró en marzo de 1999 que ésta y otras iniciativas han sido expuestas ante la comunidad migrante con objeto de promover proyectos de inversión que generen empleo en las localidades y así evitar la emigración de más miembros de éstas.²⁹

La oficina de NRECA en Guatemala apoya el diseño de modelos de trabajo y normas de electrificación, buscando respaldar a los agentes locales en tres líneas de acción: a) la generación de energía limpia, como la hidroeléctrica; b) el acceso por parte de la población más pobre que no está incluida en los planes de electrificación del país, y c) el uso productivo de la energía en los lugares donde ya la tienen. De acuerdo con su información, existen cientos de miles de familias

²⁸ Entrevista 39, mayo de 1999.

²⁹ *Prensa Libre*, 10 de marzo de 1999.

del área rural desprovistas de este servicio, por lo que se requiere crear alternativas entre las comunidades, las instituciones de apoyo, los gobiernos y los organismos internacionales. El punto clave de estas alternativas es la generación de condiciones financieras, puesto que la inversión inicial es alta, pero el impacto en el mediano plazo beneficia a la población y la ecología.

La modalidad de trabajo a menudo es muy flexible en los proyectos realizados por migrantes y comunidad local: basta con que el grupo en los Estados Unidos considere aceptable una solicitud para que comience a recolectar fondos con ese propósito. Antes de aceptarla, se ponen de acuerdo con la contraparte en la modalidad de entrega de recursos, sean éstos en dinero o efectivo, para que esta última los lleve a su destino final o los administre conforme lo acordado. Cada año hay por lo menos una persona que viaja a la comunidad, sobre todo para las fiestas, y eso ayuda muchísimo a la asociación. De lo contrario, las cartas y llamadas telefónicas no son suficientes. Luego, el grupo espera que la contraparte informe sobre los resultados o las dificultades encontradas para resolverlas juntos.

En el caso de proyectos más grandes, se ha requerido que delegados de la asociación viajen a Guatemala para acordar los planes de forma personal con las entidades a involucrarse. Casi en todos los casos, las contrapartes disponen de una cuenta bancaria a donde los coterráneos hacen llegar los recursos. Esta cuenta se vacía y se llena de acuerdo con la intensidad de las actividades. Mientras tanto, la contraparte aporta su tiempo y otros recursos de forma voluntaria para poder mantener su trabajo. Debe tomarse en cuenta que llamadas telefónicas, gestiones y promoción de las actividades acarrear costos que el comité contraparte debe arreglárselas para cubrirlos.

2. Evaluación de experiencias relevantes

De las 11 experiencias incluidas en el cuadro 3, se han seleccionado los primeros cinco casos que parecían más relevantes para un mayor acercamiento evaluativo. Se visitaron sus comunidades de origen para conversar con las personas involucradas en los proyectos; éstas son: Santa Eulalia, San Martín Jilotepeque, La Estancia de la Virgen, Livingston y Salcajá. En los casos en que no había una contraparte organizada o esta relación estaba en *impasse*, se pidieron sugerencias sobre instituciones y personas interesadas en la temática de los migrantes. En todos los casos se buscó entrevistar al alcalde o los funcionarios municipales y otras personas clave de la localidad, aunque ello no se concretó en todas.

Cuadro 3

EJEMPLOS DE PROYECTOS DE DESARROLLO LOCAL CON PATROCINIO DE MIGRANTES

	Lugar	Organizaciones involucradas	Proyectos o acciones realizadas	Proyectos en perspectiva
1	Santa Eulalia, Huehuetenango	Asociación eulalense kanjobal (registro legal) + parroquia católica y comité Hospital.	Seguro médico campesino, reconstrucción iglesia y construcción de aulas.	Asociación y contraparte proponen continuación del seguro médico campesino.
2	San Martín Jilotepeque, Chimaltenango	Sanmartinecos Unidos (registro legal) + comité local +municipalidad.	Construcción de la Casa Real y ambulancia. Equipo para escuela y cancha deportiva para Las Escobas.	SMU: reconstrucción total del balneario público. Retomar vinculación con municipalidad y reestructurar comité contraparte.
3	La Estancia de la Virgen, S.C. Acazaguastlán, El Progreso	Estanceños en los Estados Unidos + comité de proyección social.	Ambulancia, recreación de niños y vejez, ayuda para familias pobres, becas escolares y equipo para escuela.	Estanceños y comité proponen crear fondo de becas, ampliar salón comunitario, remodelación pila pública. Además, grupo de jóvenes y cuerpo de bomberos.
4	Livingston, Izabal	Fraternidad de Livingston (registro legal).	Ayuda de emergencia, ayuda humanitaria en caso de muerte, apoyo a hermandad San Isidro (N.Y.: sillas de ruedas y equipo médico).	Se propone reorganizar contraparte entre pastoral garífuna, ONEGUA, parroquia y municipalidad para promover proyectos.
5	Salcajá, Quetzaltenango	Salcajá Estamos Contigo.	Ayuda humanitaria en caso de muerte y actividades de la feria (Trenton, recreación niños; Washington, biblioteca).	SEC: mejoramiento de la asistencia escolar y textos escolares. Casa Cultura: ser contraparte en programa escolar y jóvenes.
6	Chiantla, Huehuetenango	Fraternidad Huehueteca.	Crear una farmacia comunitaria y continuar ayuda humanitaria No cuentan con contraparte comunitaria.	

/Continúa

Cuadro 3 (Conclusión)

	Lugar	Organizaciones involucradas	Proyectos o acciones realizadas	Proyectos en perspectiva
7	Amatitlán, Guatemala	Fraternidad de Amatitlán, Estados Unidos.	Desean organizar contraparte y conocer necesidades prioritarias para mejorar la ayuda brindada a la iglesia y bomberos.	
8	Retalhuleu, Reu.	Asociación Retalteca (registro legal) + Comité de maestros en Reu.	Ampliación del fondo de becas escolares para básicos y diversificado de los 17 alumnos becados actualmente. La ayuda humanitaria eventualmente continuará.	
9	Retalhuleu, Reu.	Reu 98	Grupo en formación, se propone ayudar a la clínica de recuperación de alcohólicos.	
10	Santa Rosa de Lima, Santa Rosa	Fraternidad Santa Roseña + comité parroquial.	Cuentan con diagnóstico de necesidades prioritarias, pero requieren reorganizar el comité contraparte para consolidar la ayuda humanitaria e infraestructura.	
11	Puerto de San José, Escuintla	Club Social Puerto de San José- Estados Unidos.	Están formando un comité contraparte juntamente con el alcalde. No les interesa proyectos, sólo continuar la ayuda humanitaria.	

Fuente: Información acopiada durante la investigación.

Un primer elemento que destaca es la apreciación positiva que la población de estas comunidades tiene de sus coterráneos en los Estados Unidos, por su papel en el mejoramiento de las condiciones de vida de sus familias y la comunidad. En todos los lugares se aprecia un cambio físico, pero en La Estancia de la Virgen, Santa Eulalia y San Martín Jilotepeque, el impacto es más visible en la imagen urbanizada de la localidad, la construcción de viviendas de concreto, el incremento de vehículos, talleres de metalmecánica y reparación, y el dinamismo de una diversidad de pequeños negocios, todos ligados directa e indirectamente con el efecto de las remesas familiares. En todas esas comunidades también existe una o más empresas intermediarias de remesas, sean éstos bancos, representantes de *couriers* y personas que cambian dólares.

De los efectos negativos de la emigración también se exponen detalles. La preocupación principal se centra en los niños y jóvenes familiares de emigrantes y los jóvenes de la comunidad que se exponen a influencias, apreciadas como negativas, de los que regresan: pandillas juveniles, desocupación, alcohol y drogas. En el área de Santa Eulalia, las personas entrevistadas manifestaron inquietud por la influencia de Soloma —lugar de fuerte emigración también—, donde la delincuencia se ha incrementado ostensiblemente en los últimos años, aunque aclararon que ese problema no está necesariamente ligado a la emigración sino también a otros factores. Un segundo grupo de efectos mencionados es el abandono o desplazamiento de ciertas actividades que antes eran importantes para la comunidad. En Livingston los garífunas dejaron de trabajar la agricultura y fueron desplazados de las tierras de playa por el ingreso de los dólares y la gran inversión turística. En Salcajá, hace tiempo que la industria artesanal de tejidos disminuyó su volumen porque gran cantidad de jóvenes y adultos emigraron. Se estima que hay entre 10 000 a 15 000 salcajeños en el extranjero.

En síntesis, la población aprecia la contribución de los migrantes y considera que la vinculación con ellos también es importante para analizar las posibilidades de resolver o enfrentar los efectos negativos.

Un segundo elemento es que sólo en uno de los cinco casos se cuenta con un diagnóstico de la dimensión del fenómeno migratorio en esa localidad. En Santa Eulalia la diócesis de Huehuetenango levantó hace algunos años una encuesta para medir el fenómeno en todo el departamento, además cuenta con los resultados de estudios de caso realizados en ese municipio. En el resto, a pesar de existir monografías, diagnósticos y planes municipales, la migración no ha merecido más que una consideración marginal.

Como tercer elemento valga señalar las diferencias y similitudes en cuanto a la historia migratoria y los procesos organizativos locales. La antigüedad migratoria de estas comunidades es similar. San Martín Jilotepeque y La Estancia de la Virgen registran emigraciones desde la segunda mitad de los años setenta, pero en las cinco comunidades el fenómeno se volvió masivo en los años ochenta.

Aunque se trata de pueblos con cierto espectro de organizaciones comunales, no siempre articuladas entre sí,³⁰ el proceso organizativo local entre sí es distinto, así como el tipo de acción resultante de la vinculación con la comunidad migrante. Los casos de Livingston y Salcajá registran pocas acciones o baja permanencia de las vinculaciones efectivas con los migrantes, y hasta la fecha no han desarrollado proyectos conjuntos. En esos casos se trataría de comunidades con una débil o dispersa capacidad de organización, mientras que Santa Eulalia y La Estancia de la Virgen (la primera de población kanjobal y la otra de población oriental no indígena) muestran los vínculos más sólidos o mejor trabajados y acciones conjuntas permanentes. En ambos casos, la comunidad se ha organizado e influido en el aprovechamiento de los vínculos con los migrantes. Esa base organizativa ha favorecido el surgimiento de líderes dispuestos a asumir los proyectos y promoverlos dentro de la población, aspecto que ha resultado clave en los casos estudiados.

Ahora bien, la base organizativa para la permanencia de las acciones colectivas entre una comunidad de dentro y otra de fuera del país, ha requerido de otros elementos clave: el mecanismo idóneo de comunicación constante, un alcance temporal más largo del proyecto o plan, y el apoyo de agentes facilitadores.

³⁰ En La Estancia de la Virgen, una aldea de no más de 2 500 habitantes, existen siete diferentes comités; los de San Martín son incontables; y en Livingston abundan las asociaciones culturales y hermandades religiosas.

“En aquel entonces el padre y nosotros salimos de aldea en aldea motivando a la gente para que diera su contribución. Se le llamaba seguro médico porque la idea era que la gente supiera que ‘seguro iban a tener médico’. De la clínica que existía fue naciendo la idea del hospital ... Cuando no había hospital se metían los enfermos hasta en el convento... De allí en adelante han pasado muchas dificultades y muchos tropiezos, pero gracias a la voluntad de Jesús aquí está el hospital funcionando.” (Entrevista 28).

“En La Estancia, cuando hay una necesidad o una emergencia, se pone una alerta y todos llegan a colaborar. Nosotros vemos que hay mucha solidaridad. Lo que más deseamos es resolver el problema de la ambulancia, porque eso nos quita credibilidad.” (Entrevista 24).

Como se muestra en el cuadro 3, la mayoría de las asociaciones tienen una contraparte en la comunidad con la que llevan a cabo las actividades; pero no todas estas relaciones están consolidadas. Debilidades organizativas de la comunidad local se dan incluso en lugares donde ya se han acabado proyectos importantes. En el transcurso de los años, estas relaciones más bien acusan alzas y bajas; la razón principal es que no se ha tenido comunicación porque el proyecto terminó, o porque nadie del grupo ha podido viajar al país, o porque los problemas internos de una parte se suelen reflejar en la otra.

En cuanto al alcance temporal de las acciones, sólo en uno de los cinco casos existe un proyecto de largo alcance; en el resto no se ha establecido un plan de trabajo común o una estrategia de acción con un plazo definido. Así, la relación se retoma cuando se realiza un nuevo proyecto o actividad.

El caso de Santa Eulalia es distinto porque se concibió y acordó conjuntamente el proyecto de seguro médico, aunque el papel facilitador del sacerdote de la localidad fue de vital importancia. Esta persona viajaba constantemente hacia los Estados Unidos para establecer la comunicación entre las comunidades. Debido a algunos problemas internos en la comunidad y en torno al proyecto, el hospital se había paralizado durante algunos meses en 1997. Después de generarse nuevos acuerdos, se logró restituir y continúa funcionando hasta la fecha. Hoy la contraparte reorganizada por la parroquia y un comité específico buscan establecer un mecanismo para retomar el trabajo conjunto con la asociación, con la misma fuerza de antes.

Un último aspecto a señalar es la capacidad administrativa y de ejecución de proyectos en las comunidades, tanto de migrantes como de origen. La experiencia ha mostrado que en los casos de proyectos grandes se ha tenido que conformar o delegar la administración en terceros agentes. Tal es el caso de Santa Eulalia, cuya responsabilidad recayó en la pastoral y ahora en el consejo parroquial; ocurrió también en la construcción de la Casa Real en San Martín Jilotepeque, administrada por la municipalidad. Las asociaciones de migrantes están conscientes, por su parte, de que para la realización de proyectos de mayor envergadura requieren fortalecer su propia capacidad administrativa, consolidar sus juntas directivas y tener buenos tesoreros. Similar reto afrontan los comités contraparte. En varios de ellos, incluso en algunas

municipalidades, existe el temor de involucrarse en proyectos más grandes para no verse envueltos en problemas de transparencia frente al pueblo. En razón de lo anterior, el fortalecimiento de las comunidades en este aspecto es vital en cualquier estrategia que busque incrementar las interacciones con los emigrantes con destino a proyectos de desarrollo local.

3. Papel de las instituciones no gubernamentales

En las localidades de origen los agentes de pastoral de la iglesia, así como las ONG que trabajan en el área del desarrollo comunitario, son dos tipos de entidad que pueden jugar un papel importante en el desarrollo de las mencionadas iniciativas.

Hasta ahora son muy escasas las ONG que han puesto atención al fenómeno. En Guatemala existe un pequeño grupo de trabajo de ONG, entidades académicas y de la iglesia católica que dan seguimiento a la legislación nacional correspondiente, divulgan la problemática situación de tránsito y destino de los migrantes y buscan promover mayor atención nacional al tema. En cuanto a las ONG que operan en las regiones de emigración, éstas llevan a cabo proyectos sociales y productivos en las comunidades sin distinguir o dar atención específica a grupos de familiares de emigrantes. En ninguno de las comunidades abordadas se ubicó alguna ONG que estuviese participando en un proyecto financiado por emigrantes o vinculado con ellos.

Existen ONG que trabajan en zonas de emigración, interesadas en acoplar sus actividades a esta realidad, pero se han enfrentado a la dificultad de no encontrar un adecuado interlocutor en los familiares de emigrantes o receptores de remesas. Por ejemplo, una ONG que apoya la construcción de viviendas se esforzó sin resultado hace algunos años por complementar su oferta técnica a la población de un área de Totonicapán con objeto de hacer contrapeso al encarecimiento de materiales y mano de obra que traen como efecto las remesas. Otras ONG han realizado diagnósticos locales a fin de entender mejor los efectos negativos de la emigración e incorporar líneas de acción a su trabajo comunitario.

La participación de ONG en iniciativas de emigrantes y comunidad asume relevancia en virtud de que conocen bien la realidad comunitaria y tienen experiencia en procesos organizativos de diferentes grupos. En vista de ello, se considera necesario repetir la conclusión formulada en la primera fase de este proyecto, a saber: es urgente impulsar más intercambios de experiencias entre ONG y agrupaciones de migrantes para que se potencien sus capacidades y se generen iniciativas de acción conjuntas (CEPAL, 1998).

En cuanto al papel de la iglesia y agentes de pastoral, ya se ha mostrado en varios casos que ésta suele ser una contraparte escogida por agrupaciones de migrantes para canalizar la ayuda humanitaria; Santa Rosa y Amatitlán, por ejemplo. Además, estas entidades han jugado un papel promotor en proyectos de mayor alcance, como se ha visto en Santa Eulalia. En el caso de Livingston por ejemplo, varias personas sugirieron a la parroquia y la Pastoral Garífuna como entidades con capacidad para convocar y conformar un núcleo organizativo para llevar a cabo proyectos con los migrantes.

Lo que se procura en las comunidades es, además del fortalecimiento de sus organizaciones, contar con el apoyo de agentes facilitadores, con cierta capacidad institucional y

credibilidad, que fortalezcan la vinculación entre las poblaciones e incrementen su capacidad en el desarrollo de proyectos.

4. Papel del gobierno local y programas de desarrollo

En los 11 casos de organizaciones abordadas, es poco frecuente que las municipalidades se involucren en el desarrollo de esas actividades. Sin embargo, las asociaciones buscan contacto con los alcaldes o funcionarios municipales para pedir información y sugerencias sobre actividades que prevén realizar en la comunidad. La autoridad local es un referente de suma importancia para las agrupaciones de migrantes, de las que esperan una mayor atención y canalización de sus inquietudes.

Algunas veces, las asociaciones han ayudado a gestionar trámites que los migrantes necesitan hacer en la localidad de origen, y eso ha permitido un mayor contacto y eventualmente una relación de tipo regular con las municipalidades. Al respecto, se sugirió que mediante un convenio de cooperación entre municipalidades y la cancillería se podría mejorar la atención a los migrantes en sus solicitudes de documentación, como reposiciones de cédulas de vecindad y otros trámites de registro civil. Estas gestiones, aunque en la actualidad se efectúan por medio de los consulados, se podrían agilizar y ampliar de esa manera.

En ocasiones, los alcaldes tienen la oportunidad de visitar a los coterráneos en los Estados Unidos, sea aprovechando viajes oficiales, o bien a solicitud de los migrantes. Por ejemplo, en la reunión anual que celebran las distintas agrupaciones de salcajeños en los Estados Unidos, acostumbran contar con la visita del alcalde y un conjunto musical. No siempre es posible, pero tratan de mantener al menos ese contacto. En el caso de San Martín, durante los años 1991-1994 el alcalde viajaba a participar en eventos de los sanmartinecos en Los Angeles y mantenía una relación más o menos fluida con los coterráneos.

En cuanto al desarrollo de proyectos, sólo en uno de los cinco casos evaluados ha intervenido activamente la municipalidad; se trata de San Martín Jilotepeque. La construcción de una casa comunal se realizó de forma tripartita, entre San Martinecos Unidos, la municipalidad y FONAPAZ. En la preparación de condiciones también jugó un papel importante el consulado de Los Angeles, que ayudó a enlazar instituciones entre sí. La experiencia, aunque tuvo dificultades al inicio, se considera exitosa y factible de replicar en ocasiones futuras. Sobre la base de este antecedente, los actores podrían continuar y ampliar la cooperación mutua a favor de proyectos ya identificados en el municipio.

Livingston y San Martín Jilotepeque, por ejemplo, ya cuentan con planes de trabajo hacia el 2003 y diagnósticos para la inversión productiva. Recursos como esos posibilitan a los gobiernos locales encarar un trabajo más orientado con los migrantes. Además, las municipalidades están ahora en mejores condiciones que antaño en términos de recursos financieros y técnicos, o por lo menos, disponen de la cooperación de programas gubernamentales y no gubernamentales que ayudan al fortalecimiento de la gestión municipal. Dado que una función de los gobiernos locales consiste en coordinar los esfuerzos de cooperación financiera y técnica en el municipio mediante los consejos de desarrollo, están en capacidad de identificar los recursos y potenciales actores que se involucrarían en los proyectos con remesas colectivas.

VI. POLÍTICAS Y PROGRAMAS GUBERNAMENTALES RELACIONADOS CON LOS EMIGRANTES

El gobierno actual encuadra el tema de los migrantes guatemaltecos en la política exterior, específicamente para prestar atención a la cuestión migratoria regional y al tráfico ilegal de personas. No se cuenta con políticas internas dirigidas a abordar el fenómeno migratorio en las áreas de expulsión.³¹ Los programas sociales se orientan a la población pobre en todo el país, algunos de ellos con énfasis en la zonapaz, o áreas de mayor impacto del conflicto armado. FONAPAZ y el Fondo de Tierras, por ejemplo, son programas con enfoque a la población desarraigada para apoyar aspectos económicos de su reinserción; pero en ninguno de los programas de inversión social y de apoyo a la inserción productiva se ha contemplado una política con atención a la población y zonas de mayor emigración.

Programas como FONAPAZ, el Fondo de Solidaridad para el Desarrollo Comunitario y el Fondo de Inversión Social (FIS), constituyen recursos apropiados para la consecución de proyectos de desarrollo con participación de remesas colectivas. Aunque su ejecución ha mostrado un énfasis marcado en obras de asistencia e infraestructura social, tienen contemplados otros rubros de inversión productiva que requieren ser aprovechados por la población. Entre los fondos sociales, destaca el Fondo de Inversión Social (FIS), cuya experiencia lo ha situado en una situación ventajosa en el campo de proyectos de necesidades básicas para la población rural en situación de pobreza. Este programa tiene competencia y un enorme potencial para vincular proyectos complementados con esfuerzos de los migrantes a través de las remesas colectivas.

Otros programas que merecen mención por su potencial de fortalecimiento a los esfuerzos de los migrantes y sus familiares, son los que forman parte del sistema nacional para el Fomento de la Microempresa y Pequeña Empresa, que administra cuatro programas con el Ministerio de Economía. PROSIGUA es el programa de apoyo al Sector Informal de Guatemala, copatrocinado por la Unión Europea desde 1996, y está dirigido principalmente a proyectos productivos para mujeres y jóvenes. Este programa, junto con otro auspiciado por la Cooperación Belga, enfocado a mujeres rurales, pueden obtener un impacto mayor al incorporar la población meta específica, que son los hogares y áreas de expulsión de migrantes. Otro programa importante del Sistema es Promoción Ocupacional y Capacitación Profesional (PROMOCAP), auspiciado por la Cooperación Técnica Alemana, con una larga tradición en el campo de la capacitación y asistencia técnica orientada a las ocupaciones técnicas y empresariales. Los programas de crédito para la pequeña y microempresa, en total cuentan con fondos hasta por 37.5 millones de dólares para crédito, más otros fondos para asistencia técnica y capacitación.

Como se señaló en secciones anteriores, no es la falta de recursos lo que impide apoyar los esfuerzos que los ciudadanos y sus comunidades emprenden, sino el fortalecimiento efectivo de los canales para hacer llegar los recursos a quien los necesita. Por otro lado, es importante evaluar la participación de los distintos actores sociales "en un entorno en el que se ha favorecido la descentralización y el traslado de muchas funciones a las organizaciones de la sociedad civil.

³¹ Entrevista 38, SEGEPLAN.

Sin embargo, también se considera indispensable incluir al Estado como ente vital ... pues preserva el concepto de nación y si bien es importante el desarrollo comunitario, es menester un fortalecimiento paralelo de los gobiernos locales.”³²

En cuanto al tema de la migración, el gobierno actual ha trabajado en la *armonización* de la legislación interna con el resto de los países del área y de cara a los países al norte. Una nueva ley de migración se ha puesto en vigencia en 1999, aunque algunos de sus aspectos no se han logrado resolver adecuadamente; por ejemplo, la política de atención humanitaria al problema de los deportados en tránsito y los rechazados que se quedan en las zonas fronterizas. Un estudio sobre la frontera publicado en 1998 señala las incoherencias entre las legislaciones de los distintos países involucrados, como Guatemala, en términos de lo que se demanda para los connacionales en otros países y lo que se realiza frente a migrantes a su paso por el país (Pastoral, 1998).

Por otro lado, a través de la Cancillería y el Ministerio de Gobernación, el gobierno guatemalteco participa en la Conferencia Regional sobre Migraciones, o también llamado Proceso de Puebla, un importante foro de conjugación de análisis de políticas y esfuerzos de integración regional.

La gestión política de la Cancillería ha sido visible en los últimos dos años, en particular frente a la reciente coyuntura de endurecimiento de las leyes migratorias de los Estados Unidos. En 1997 el gobierno guatemalteco destinó recursos para la asistencia legal, hecho del que se derivaron algunos esfuerzos de coordinación con organizaciones de migrantes en los Estados Unidos para prestar atención urgente al problema que enfrentaban los guatemaltecos no regularizados. En ese momento se realizaron foros de información para funcionarios de consulados y líderes migrantes sobre las implicaciones de la nueva legislación y las opciones para los guatemaltecos. A raíz de esa coyuntura, se iniciaron nexos entre los representantes y funcionarios de gobierno con líderes y organizaciones de la comunidad migrante.

De acuerdo con el cónsul de Los Angeles, en términos de la protección de connacionales se logran mejores resultados si el gobierno apoya a las organizaciones que hacen el trabajo de información y asistencia legal. Y ese parece ser el tono que se proponen mantener. Ayudar a lograr mejores beneficios legales para los migrantes es la forma en que entienden las autoridades que más impacto puede tener en la estabilidad en el flujo de remesas hacia Guatemala. A la fecha, organizaciones como GUIA en Los Angeles mantienen una estrecha coordinación con el consulado, intercambiando información sobre el trabajo de cabildeo y los cambios en la legislación, así como difundiendo información al público sobre los servicios que aquella presta.

En el caso de Los Angeles, el consulado también participa en eventos de las agrupaciones a los que son invitados, lo cual ha favorecido el acercamiento con los migrantes y constituye una puerta a ampliar en el futuro, con respecto a los planes de desarrollo en sus comunidades de origen. Una necesidad en ese sentido es proporcionar información sobre la oferta pública de recursos para el desarrollo que disponen las comunidades de origen, así como sobre los proyectos que se desarrollan. Otra necesidad es fortalecer el enlace con autoridades municipales, facilitando encuentros personales y no personales entre aquellas y los migrantes. Y una petición muy

³² Informe sobre el Seminario realizado en Guatemala, julio de 1999.

concreta de las asociaciones es cómo facilitar los trámites y evitar los impuestos para el envío de equipo y enseres donados a las comunidades. En la actualidad, sólo la Secretaría de Obras Sociales de la esposa del Presidente puede recibir equipo donado, y únicamente por su medio se pueden canalizar o gestionar estas donaciones.

Los servicios consulares consisten en proporcionar documentación de viaje, inscripciones en el registro civil, autenticación de documentos, oficialización de facturas y documentos de embarque, y atención a personas en situación de emergencia, casos de prisión y localización de familiares. En California se dispone de dos consulados, más otros cinco en otras ciudades de la Unión, incluyendo Washington.

Un programa que está adscrito al Ministerio de Economía, PROGUAT, se originó mediante la iniciativa de un grupo de empresarios y líderes migrantes que hicieron un estudio en 1995 y una propuesta al gobierno actual sobre los problemas y la potencialidad económica de la migración. Se le llamó la “guatemaltequidad”, y consistía en atraer inversiones y desarrollar comercio con la comunidad inmigrante.

Luego surgió la inquietud de buscar qué hacer con las remesas en términos de inversión productiva. Así fue como se efectuaron comunicaciones con los consulados, y se comenzó a visitar grupos de migrantes en los Estados Unidos para la realización de proyectos productivos en las comunidades. A esto le da seguimiento el Embajador Stixrud.³³ Se trata de diseñar una serie de proyectos con participación de financiamiento de remesas colectivas, para lo cual se ha establecido cuatro proyectos piloto: Barillas, Salcajá, Ipala y Jacaltenango. Esta iniciativa se encuentra en proceso de estudio y consulta con los migrantes.

Del planteamiento sobre el potencial de inversión de los inmigrantes surgió el PROGUAT en 1997, una iniciativa que cuajó dentro de la agenda económica del gobierno, que busca promover la inversión extranjera y las exportaciones. PROGUAT es así la agencia de promoción de inversiones y funciona con un fondo integrado con recursos privados y públicos. La promoción de inversiones se realiza en cuatro áreas: la manufactura liviana, el turismo, la industria forestal y la agroindustria.

Un primer paso de PROGUAT fue la realización del Foro de Comercio e Inversión en marzo de 1999 en la ciudad de Guatemala, con el propósito de comenzar a poner en contacto a comerciantes, inversionistas, analistas, funcionarios, de uno y otro lado. De allí se espera dar seguimiento a los contactos iniciados y personas que buscan invertir en Guatemala o llevar bienes y servicios a los Estados Unidos. El proyecto funciona estrechamente ligado al Programa de Agregados Comerciales y la ventanilla única de inversiones del Ministerio de Economía. PROGUAT está en capacidad de efectuar el mercadeo y proveer asistencia técnica a los proyectos de inversión.

Propiciar un mejor uso de las remesas familiares y respaldar los proyectos con remesas colectivas requiere que se cree un marco propicio mediante políticas estatales, legislación y medidas donde se involucren los distintos actores gubernamentales y privados.

³³ Entrevista 35, Ministerio de Economía, marzo de 1999.

VII. CONCLUSIONES

Los guatemaltecos en los Estados Unidos están concentrados en las siguientes áreas: California con más del 60% (con mayoría en Los Angeles), Nueva York, Illinois, Texas, Florida, Georgia y Oregon. Estos guatemaltecos provienen de diferentes puntos del país, pero sobre todo de departamentos como Huehuetenango, San Marcos, Quetzaltenango, Retalhuleu, Suchitepéquez, Chiquimula, Santa Rosa y El Progreso.

La inserción ocupacional de los inmigrantes en los Estados Unidos es precaria en términos de la calidad de los puestos ocupados, el salario, el plazo y las condiciones de contratación. Además de la marginación social a la que están expuestos como inmigrantes, gran parte de ellos no cuenta con un estatus migratorio legalizado. A pesar de esa inserción precaria y la vulnerabilidad como migrantes, estas personas envían en promedio alrededor del 11% de sus ingresos en forma de remesas mensuales o trimestrales, que oscilan en su mayoría entre 50 y 300 dólares.

En buena medida, la continuidad del envío de remesas depende de que el emigrante no haya formado su propia familia, no la haya reunificado en los Estados Unidos o aún conserve los vínculos conyugales con la pareja en Guatemala. Siendo la emigración guatemalteca un fenómeno relativamente reciente, los cambios demográficos ocurridos en el transcurso de los años dentro de la población inmigrante apenas se están comenzando a percibir; además, el flujo de nuevos migrantes no ha cesado, sino que ha continuado en crecimiento.

Según la balanza cambiaria, las remesas familiares han registrado un aumento paulatino año con año, en especial a partir de 1991; y su importancia se ha dejado sentir desde hace tres años en comparación con los rubros de ingreso de divisas por concepto de exportaciones. Datos de la balanza de pagos registran 349.5 millones de dólares en 1997 y más de 354 millones en 1998.

Las dos formas más comunes de envío de remesas, aparte de las que conducen los correos personales en efectivo o documentos, son: las transferencias de dinero y el envío de documentos como *money orders* y cheques. Las transferencias de dinero ofrecen ahora el servicio más rápido y seguro al utilizar comunicaciones electrónicas y computarizadas, pero los costos continúan siendo altos: entre 3.3% y 16% del monto enviado. Se considera que estos elevados precios reflejan la estructura concentrada del mercado de intermediación de remesas; de ahí que una gran parte de los migrantes prefieran continuar usando los *couriers* y los mensajeros personales, por su bajo costo y confiabilidad.

Aparte de la canalización de remesas, las empresas o bancos no han puesto a disposición otros servicios dirigidos a facilitar el ahorro o la inversión de los remitentes; al parecer éstos no constituyen un atractivo para las empresas pues consideran que su capacidad de ahorro es muy baja.

De acuerdo con la experiencia y opinión de los migrantes, las remesas se destinan a los siguientes propósitos. Primero, al mantenimiento del hogar (alimentos, salud, vestido, educación); segundo, al mejoramiento o construcción de vivienda así como a la compra de un terreno para cultivar o sólo como inversión; y por último, a la inversión en pequeños negocios. La tendencia en el uso de las remesas muestra la misma lógica con que se emplean otros ingresos del hogar, pues la migración representa una alternativa para enfrentar las adversidades de la pobreza y de la inseguridad. Dentro del gasto para el mantenimiento del hogar, las remesas se destinan de manera importante a los rubros de salud y educación, lo cual constituye una manera estratégica y productiva de usarlas. Por otro lado, la migración es un proceso que involucra a la unidad familiar y en el transcurso de los años una buena parte del núcleo familiar habrá emigrado, lo cual también reduce las posibilidades de un uso productivo de las remesas.

Las posibilidades de incrementar la capacidad de ahorro e inversión en el gran sector de emisores de remesas familiares enfrentan dificultades no sólo por los elementos ya señalados, sino también porque las alternativas deben realizarse con las familias receptoras de remesas, y éstas acusan problemas de dispersión o no visibilidad.

Las tendencias en el uso de las remesas familiares se asocian a las características del país que precisamente causan la emigración. La creación de condiciones para favorecer la pequeña inversión supone un fortalecimiento en la inversión social e infraestructura física en esas localidades. Además, sin un entorno institucional que favorezca la pequeña inversión y ahorro, los emigrantes no pueden incrementar sus esfuerzos. Por otro lado, el flujo de remesas podría mejorar si los migrantes lograran mejores condiciones de inserción (regularización migratoria, calificación y mejor remuneración) en el país de residencia.

Los guatemaltecos en los Estados Unidos conforman ya un entramado organizativo amplio y diverso. Hacia fines de los noventa han ocurrido cambios en las formas y fines organizativos a causa del fin del conflicto, una tendencia a la permanencia más larga en el país receptor y las relaciones interétnicas. Las organizaciones existentes van desde agrupaciones por comunidad de origen, llamadas fraternidades o asociaciones, clubes deportivos, grupos culturales, comunidades religiosas, organizaciones de servicios sociales y legales, redes de ayuda mutua, de derechos humanos, asociaciones gremiales y sindicatos. Existen también organizaciones de segundo y tercer nivel, es decir, asociaciones que aglutinan a varios grupos bajo un propósito común.

Los guatemaltecos participan y se relacionan con otras redes y organizaciones más amplias, a menudo para acometer acciones conjuntas o coordinadas con los migrantes centroamericanos e hispanos en general.

La capacidad organizativa de los guatemaltecos se asemeja a la de los salvadoreños, en términos de las agrupaciones que se crean y sus actividades. Aun así, se coincide en señalar que los salvadoreños poseen un nivel de base más fuerte en sus organizaciones y generan más lazos de interacción comunitaria. En cambio, los guatemaltecos parecen tener mejor estructuradas sus organizaciones de segundo nivel.

Se estima que sólo en California habría más de un centenar de diversas agrupaciones de guatemaltecos; la mayoría se fundaron a partir de 1990; algunas en los años ochenta; y las más

antiguas asumían más un carácter cultural. Los miembros organizados probablemente no representan el 1% del total de coterráneos en esa ciudad, aunque algunas comunidades están también organizadas en otras ciudades de la Unión. Las organizaciones son movilizadas por un pequeño grupo de líderes y voluntarios que oscila entre 6 y 40 personas. Sólo dos de las 15 organizaciones abordadas en este estudio, son lideradas por mujeres, a pesar de que ellas cumplen un papel clave en la organización de las actividades y en la recolección de fondos.

La motivación más frecuente para agruparse es la necesidad de “no sentirse solos y apoyarse mutuamente, así como apoyar necesidades de la comunidad de origen y ayudar a los coterráneos que llegan” a los Estados Unidos. Este tipo de organización explica la forma que han asumido las migraciones hacia los Estados Unidos, en las que la experiencia previa de familiares y comunidades genera redes de apoyo. Otro grupo más pequeño son las organizaciones que dirigen sus actividades hacia la comunidad inmigrante y sus necesidades en el otro país.

Las actividades de las primeras se centran hacia la comunidad de origen en los campos de la salud, la ayuda en emergencias, la asistencia humanitaria, la educación, infraestructura comunitaria y recreación de niños y ancianos. Las actividades de las segundas consisten en la promoción de la cultura, apoyo a gastos funerarios y servicios de capacitación, información y asistencia legal para la regularización migratoria.

La mayor parte de las organizaciones del primer tipo recolectan fondos dentro de la misma comunidad inmigrante, y muy pocas recogen donaciones de personas e instituciones del público estadounidense, pues no poseen el registro legal como organizaciones no lucrativas. Aun así, su capacidad de recaudación es importante y ello se ha reflejado en los miles de dólares anuales y/o eventuales que cada una ha enviado a la comunidad de origen. Tales fondos son las remesas colectivas.

En general, las agrupaciones de migrantes guatemaltecos están en proceso de consolidarse como tal, y todas desean ampliar el alcance de sus acciones; su trabajo es voluntario, los cargos suelen rotarse cada dos años, aunque no siempre existen suficientes voluntarios para hacer este relevo. Sus comunicaciones son principalmente telefónicas pero se esfuerzan por reunirse regularmente.

Una entidad de segundo piso muy importante en California es la AFG. A nueve años de su fundación, ha revisado por segunda vez sus estatutos para ajustarse a los cambios. Unos de estos cambios es el ingreso de inmigrantes de la segunda generación o de los ahora profesionales que llegaron a los Estados Unidos siendo niños y ello está dando un nuevo vigor a la organización. Otro cambio es la participación de más mujeres dentro del liderazgo de la AFG. Con todo, se enfrentan a retos muy importantes, en particular el acoplamiento de los liderazgos nuevos y antiguos, y la creación de un marco común que responda a las expectativas de todo el grupo de afiliadas y no sólo a las de una parte.

Los problemas que afrontan estas agrupaciones provienen de tres fuentes: de la forma en que desarrollan su vida en los Estados Unidos, de su relación con la comunidad de origen y Guatemala como país, y de su propia capacidad de consolidar sus organizaciones. En el primer aspecto destaca la dispersión de los lugares de habitación de los migrantes y cierto nivel de desplazamiento interno entre ciudades y estados. Ambos aspectos dificultan la comunicación, el

trabajo voluntario y la estabilidad de las juntas directivas, y todo ello repercute en la posibilidad de fortalecer la organización. En cuanto al segundo aspecto, un buen número de organizaciones no tienen una comunicación fluida con la contraparte local, o bien ésta se ha desarticulado. En la localidad de origen, los migrantes reciben poca atención de parte de autoridades e instituciones, así como falta una respuesta de una comunidad mejor organizada. En cuanto al último grupo de problemas, éstos tienen que ver con las expectativas y capacidades reales de articular sus agrupaciones en torno a objetivos comunes.

Con respecto a las organizaciones de servicio, sus dificultades provienen de una creciente demanda por parte de la comunidad inmigrante, ante la cual no logran responder por insuficiencia de recursos humanos adecuados.

Una necesidad expresada por las organizaciones es contar con su registro legal como instituciones no lucrativas y conjuntar esfuerzos entre varias agrupaciones para tener un local de trabajo, pero tal situación exige la necesidad de desarrollar las organizaciones y consolidarlas en los aspectos administrativos.

Las organizaciones entrevistadas no se mostraron decididas a involucrarse en proyectos productivos de mayor envergadura con la comunidad de origen, mientras no resuelvan o superen los problemas y necesidades descritas anteriormente en cuanto a su relación con la contraparte en la comunidad de origen. Sin embargo, manifestaron su interés en fortalecer el grupo y la vinculación con la contraparte para consolidar su trabajo, y luego proyectarse hacia temas de mayor impacto. En la visita a las comunidades de origen no se detectó ningún proyecto ya realizado o en marcha, que se tratase de inversión productiva.

Al evaluar el potencial de las remesas colectivas, se observa que todas las iniciativas abordadas en este estudio corresponden a actividades de infraestructura social comunitaria y asistencia de tipo humanitario a personas y grupos en pobreza o vulnerabilidad, que se desarrollan entre migrantes y comunidades de origen, mediante un método de trabajo muy flexible y espontáneo. Lo frecuente es que la relación emigrantes-localidad tenga dinamismo mientras se realiza una actividad, ya que por regla general no se establece un plan de trabajo o una estrategia de acción con un mayor alcance.

Cuando se ha tratado de proyectos de infraestructura o de más alcance, se ha tenido que delegar la administración en terceros agentes, a raíz de las debilidades en la capacidad de las organizaciones comunitarias para ejecutar y administrar tales proyectos.

La población local guatemalteca aprecia la contribución de los migrantes y considera que la vinculación con ellos es importante, además, existe conciencia sobre la necesidad de enfrentar los efectos negativos. En muy pocas comunidades se cuenta con diagnósticos sobre la dimensión del fenómeno migratorio en esa localidad.

En las localidades de origen, los agentes de la pastoral de la iglesia católica, así como las ONG que trabajan en el área del desarrollo comunitario, son entidades que pueden jugar un papel importante en el desarrollo de tales iniciativas.

Lo que se procura en las comunidades es, además del fortalecimiento de sus organizaciones, contar con el apoyo de agentes facilitadores, con cierta capacidad institucional y credibilidad, que fortalezcan la vinculación entre las poblaciones y su capacidad de desarrollo del proyecto.

En muy raras ocasiones se han involucrado las municipalidades en el desarrollo de esas actividades. No obstante, a menudo las asociaciones buscan contacto con los alcaldes o funcionarios municipales para solicitar información y sugerencias sobre actividades que prevén realizar en la comunidad. La autoridad local es un referente de suma importancia para las agrupaciones de emigrantes, de las que esperarían una mayor atención y mejorar sus canales de comunicación. Es un ente llamado a cooperar, coordinar o articular esfuerzos de cooperación financiera, técnica e institucional en los proyectos con remesas colectivas que se desarrollen en el municipio.

Los migrantes presentan, además de esa capacidad para contribuir al desarrollo local en sus comunidades de origen, un importante potencial económico en la generación de negocios y empresas en los Estados Unidos, así como un potencial social y político como comunidad inmigrante. Iniciativas para la formación de jóvenes en el trabajo de cabildeo, así como el proyecto por el voto en el extranjero, son ejemplos de que la comunidad se ha propuesto construir su propia fuerza en los Estados Unidos, sin olvidar su doble identidad ciudadana. El potencial social y político de la comunidad de guatemaltecos en los Estados Unidos muestra una doble vertiente, que se expresa en influencias irradiadas hacia ambas sociedades a través de las actividades económicas y también las culturales y políticas.

En cuanto a las políticas y programas de gobierno relativas a los migrantes, recién se ha comenzado a incorporar esta cuestión en las políticas económicas, con énfasis en los inmigrantes con capacidad de inversión. Existe también una iniciativa tendiente a generar proyectos con remesas colectivas, que está en fase de estudio y consulta. Ahora bien, ninguno de los programas de inversión social y de apoyo a la inserción productiva ha contemplado una política de atención a las zonas de mayor emigración o al gran sector de inmigrantes con poca capacidad de inversión en sus comunidades de origen. Los fondos sociales que existen tienen cobertura nacional y están llamados a ser recursos de soporte a los proyectos llevados a cabo con el concurso de los emigrantes, en especial si se aprovechan mejor los renglones de inversión productiva contemplados en esos programas. Propiciar un mejor uso de las remesas familiares y respaldar los proyectos con remesas colectivas requiere la creación de un marco propicio mediante políticas estatales, legislación y medidas en que participen los distintos actores gubernamentales y privados, y el Estado desempeña un papel de primer orden.

En los últimos dos años ha sido notoria una mayor actividad de la cancillería en la gestión política de beneficios legales para la comunidad guatemalteca en los Estados Unidos. Parte de esos esfuerzos han sido canalizados por medio de las organizaciones de los propios inmigrantes. A raíz de las recientes coyunturas críticas de endurecimiento de la legislación de ese país, se ha mejorado el acercamiento entre líderes y organizaciones de la comunidad inmigrante y las autoridades consulares, lo cual constituye un paso importante para el desarrollo futuro de la comunicación y cooperación hacia los guatemaltecos en los Estados Unidos y sus proyectos vinculados con Guatemala. En este sentido, se requiere reforzar la labor de información de ida y vuelta entre los emigrantes y sus localidades de origen, en lo que es necesaria la acción de los consulados.

VIII. RECOMENDACIONES

Las propuestas que se exponen en esta última sección se encaminan a:

- 1) Incrementar las relaciones económicas, sociales y culturales de los emigrantes con la sociedad guatemalteca;
- 2) Fortalecer la atención a sus necesidades y demandas para insertarse de manera digna en la sociedad receptora, y
- 3) Promover y respaldar el desarrollo de sus potencialidades para el desarrollo local y la utilización más adecuada de las remesas colectivas por parte de las comunidades de origen.

Aun cuando las agrupaciones de inmigrantes guatemaltecos han ido aumentando y fortaleciéndose, la mayor parte de sus esfuerzos todavía no se han consolidado en un proceso sostenible y permanente de interacción entre las comunidades. En tal sentido, es razonable su posición de consolidar sus esfuerzos actuales, sus capacidades organizacionales y la vinculación con la comunidad de origen, antes de involucrarse en proyectos de mayor envergadura; de ahí que las propuestas presentadas en este documento tengan ese énfasis: la consolidación del camino ya andado y la preparación de condiciones hacia otros ámbitos.

En cuanto a recomendaciones sobre el uso eficiente de las remesas familiares, se considera necesario explorar sobre bases definidas tal posibilidad, a través de los programas y fondos con presencia en las áreas de expulsión de migración guatemalteca. En este campo se valora como muy importante promover una alianza entre instituciones gubernamentales, en especial desde el Ministerio de Economía y el FIS, de modo que con el concurso de los migrantes y parte de las remesas se desarrollen programas de apoyo a familiares de emigrantes y comunidades en las zonas de más alta propensión migratoria. Sería deseable que esos proyectos se abocaran a la cooperación con microempresas rurales y al establecimiento de cooperativas productivas. De vital importancia es la evaluación que las ONG intermediarias del microcrédito tengan sobre la entrega de créditos en esas zonas y su impacto en estos grupos específicos.

Los cinco perfiles de proyectos que se proponen en el anexo requieren una elaboración detallada, y procuran responder a una estrategia con las características apuntadas a continuación.

- 1) Persigue la movilización de intereses, expectativas y recursos de los actores interesados y responsables, en la promoción del emigrante como actor social.
- 2) Promueve la presencia e interacción del mayor número de actores donde el liderazgo lo ejerzan los emigrantes y los gobiernos e instituciones de apoyo asuman una función facilitadora. Con todo, la formulación de acciones y proyectos sería fruto de la concertación.

- 3) Es importante que los nuevos esfuerzos o proyectos no interfieran en los recursos que los inmigrantes destinan a actividades humanitarias de apoyo a sus connacionales, pues ello atentaría en contra de una de las formas que alimentan la cohesión como grupo.
- 4) Es indispensable adoptar un enfoque de los efectos de las remesas colectivas de las asociaciones de migrantes no sustituyan las acciones y obligaciones del Estado, porque esta contribución sólo refleja el esfuerzo complementario de la sociedad civil.
- 5) Los proyectos a emprender deben orientarse primordialmente a formar o fomentar una base económica en las localidades.
- 6) Es imprescindible realizar la mayor difusión de los esfuerzos, oportunidades y experiencias tanto en las comunidades de migrantes como en las localidades de origen.

PERFILES DE PROYECTOS

PERFIL DE PROYECTO 1

1. PROYECTO: FORTALECIMIENTO DE LA OFERTA DE SERVICIOS EDUCATIVOS PARA INMIGRANTES GUATEMALTECOS

2. DESCRIPCIÓN:

La propuesta consiste en acercar la oferta a la demanda de necesidades de capacitación y calificación de los inmigrantes guatemaltecos en los Estados Unidos, mediante la detección de vacíos y población no cubierta, la identificación de dificultades de acceso y el fortalecimiento de la oferta existente. Similar propósito se desea alcanzar en términos de las necesidades de documentación, información y asistencia para la regularización migratoria de la población inmigrante, mediante la multiplicación de la información y de vínculos con entidades oferentes de asistencia legal.

Organización y ejecución del proyecto:

Como proyecto piloto se puede desarrollar en Los Ángeles, California. La entidad ejecutora podría ser GUIA (Guatemalan Unity Information Agency). Las asociaciones de migrantes pueden llevar a cabo autodiagnósticos sobre sus necesidades de capacitación e información. A su vez, ONG u organismos internacionales pueden prestar asistencia técnica para el análisis y elaboración de un programa de acción, así como apoyo a la gestión de recursos para desarrollar ese programa. El consulado podría ayudar a promocionar el programa en la búsqueda de aliados, además de apoyar la realización del mapeo de ofertas de capacitación. El programa a ejecutarse debe estar abierto a la participación de toda la comunidad de inmigrantes. Recursos para el desarrollo del programa pueden obtenerse de bancos y agencias intermediarias de remesas (Western Union y bancos nacionales), del gobierno guatemalteco e incluso de organismos internacionales.

3. JUSTIFICACIÓN:

En la actualidad las organizaciones no gubernamentales que promueven estos servicios se enfrentan a una alta demanda. La estabilidad de los inmigrantes y su mejor inserción laboral dependen en gran medida de la regularización migratoria y del incremento de sus capacidades personales. Se requiere determinar si para lograr ese objetivo es suficiente la generación de convenios entre diversos oferentes, y si además se requiere el fortalecimiento de estas instituciones para ampliar su capacidad de impacto. Se sabe que existen organizaciones formadas por los propios inmigrantes, y otras no lucrativas entre las que es posible promover dichos convenios, pero además es necesario identificar otras ofertas que podrían complementar los primeros esfuerzos.

4. OBJETIVOS

- a) Fortalecer la oferta de servicios de capacitación y de asistencia legal, así como su acceso por parte de los inmigrantes guatemaltecos.
- b) Fortalecer la capacidad e impacto de las organizaciones que ya proporcionan dichos servicios.

<p>5. BENEFICIARIOS</p> <p>Inmigrantes guatemaltecos necesitados de mejorar su inserción social y ocupacional en los Estados Unidos.</p>	<p>6. ACTORES INVOLUCRADOS</p> <p>a) Asociaciones y grupos de inmigrantes b) ONG de servicios c) Consulados d) Organismos internacionales de apoyo</p>
---	--

7. ACTIVIDADES	TIEMPOS
<p>a) Identificación de la oferta de servicios existente por área geográfica.</p> <p>b) Identificación de la potencial demanda por parte de las asociaciones de emigrantes, así como de los problemas de acceso.</p> <p>c) Análisis de vacíos o necesidades no cubiertas y de dificultades de acceso, basándose en el presente documento, en otras experiencias y en reuniones entre instituciones.</p> <p>d) Elaboración de propuestas por parte de organizaciones de servicio para complementar sus esfuerzos y desarrollo de convenios de cooperación entre sí, y entre éstas y los consulados.</p> <p>e) Difusión de la información resultante de dichas propuestas (boletines, catálogos, manuales de orientación).</p> <p>f) Desarrollo de un mecanismo permanente de información al público inmigrante sobre estos temas y servicios.</p> <p>g) Elaboración de propuestas para fortalecer las capacidades de servicio de las instituciones y/o para promover nuevas líneas de servicio. Gestión de recursos de apoyo a esas propuestas.</p> <p>h) Fortalecimiento de vínculos de los consulados con las municipalidades a fin de incrementar los esfuerzos de documentación a los inmigrantes.</p>	<p>El proyecto se implantaría en un mínimo de dos años, y su desarrollo es de plazo indefinido.</p> <p>Las primeras cinco actividades pueden cumplirse el primer año, y ello exige recursos para el acopio de información (a) y la difusión de los resultados (e).</p>

8. FACTIBILIDAD:

La presente propuesta responde a una demanda expresamente manifestada por instituciones de servicio y funcionarios de gobierno; constituye una necesidad importante para la inserción digna de la población migrante en el país destino. Existen organizaciones con liderazgo en estos temas que pueden ser promotores de las actividades propuestas. Se dispone de recurso humano calificado en los Estados Unidos, tanto de los propios inmigrantes como de estadounidenses, que pueden llevar a cabo la propuesta. Mientras se provean fondos para apuntalar actividades del proyecto, éste podría comenzar de inmediato con los esfuerzos de los actores involucrados, con un decidido apoyo del gobierno a través de sus programas consulares.

Bancos guatemaltecos en los Estados Unidos y agencias como Western Union, podrían ser agentes a convencer para que inviertan en este programa, aportando recursos para instrumentar un amplio programa de capacitación de los guatemaltecos con cualquier estatus migratorio.

PERFIL DE PROYECTO 2

1. PROYECTO: DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE LAS AGRUPACIONES DE MIGRANTES

2. DESCRIPCIÓN:

El proyecto apunta a fomentar el desarrollo organizacional de las agrupaciones de migrantes y de sus redes de segundo piso. Se busca promover el aprendizaje mutuo para el desarrollo de destrezas y habilidades organizativas en los grupos, así como la aclaración de valores e identidades compartidas y la complementación de papeles organizacionales entre las de primero y segundo piso. El proyecto puede ser aplicado como piloto en la Asociación de Fraternidades Guatemaltecas (AFG), con sede en Los Ángeles, y debería estar abierto a otras agrupaciones que no sean afiliadas a AFG.

Organización y ejecución del proyecto:

La AFG podría actuar como promotora y responsable del proyecto, en un principio con sus afiliadas y luego con otras agrupaciones interesadas. Así, la entidad se propone desarrollar una función de fortalecimiento a las agrupaciones de emigrantes, promoviendo una estrategia común y complementaria de acción, facilitando las herramientas para que éstas cumplan con los fines que se han trazado y estimulando el aprendizaje entre sí. El plan a desarrollar será concertado entre el grupo de afiliadas /no afiliadas, y se deberá llevar a cabo de forma independiente a las actividades ordinarias y otros objetivos de AFG. El plan de desarrollo organizacional podría incluir temas que han sido detectados en este estudio: planificación y desarrollo de proyectos, administración, eficiencia de reuniones, toma de decisiones comunitarias, estructuración organizativa, y regulación como entidades no lucrativas. En aras de una mayor eficacia, el proyecto debería de desarrollarse con un mínimo de 25 organizaciones en un plazo no menor de 2 años.

3. JUSTIFICACIÓN:

Las agrupaciones de migrantes son en esencia esfuerzos espontáneos, autónomos y autosostenibles de organización. La ampliación del alcance de sus actividades es preciso avanzar en su consolidación organizativa. Por otro lado, existen algunos aspectos no claros entre los papeles esperados y materializados entre las agrupaciones y sus entidades de segundo piso. Estas entidades podrían ejercer un papel clave en el fortalecimiento de las agrupaciones mediante la realización de actividades como las que se proponen; se requiere promover la sinergia entre las distintas agrupaciones y los esfuerzos que ya se llevan a cabo, a fin de ampliar el impacto de la acción de los migrantes frente a sus coterráneos en los Estados Unidos y sus comunidades de origen en Guatemala. La gestión de un registro legal por parte de varias organizaciones presenta nuevos retos ante los que deben prepararse adecuadamente.

4. OBJETIVOS

- a) Desarrollar condiciones para la definición de estrategias comunes de acción y la complementación de papeles y esfuerzos organizativos.
- b) Promover el aprendizaje de las organizaciones y el desarrollo de enfoques distintos para su trabajo en las comunidades de origen.
- c) Fortalecer las capacidades administrativas y de planificación de las agrupaciones de migrantes.

<p>5. BENEFICIARIOS</p> <p>Las agrupaciones de migrantes en Los Estados Unidos, sus organizaciones de segundo piso y la comunidad guatemalteca en ese país.</p>	<p>6. ACTORES INVOLUCRADOS</p> <p>a) Agrupaciones de emigrantes b) Organizaciones de segundo piso como AFG c) ONG estadounidenses y organismos internacionales como OIM u otros.</p>
--	---

7. ACTIVIDADES	TIEMPOS
<p>a) Identificación de acciones necesarias para mejorar la capacidad organizativa y administrativa de las agrupaciones; promoción de la equidad en los cargos y liderazgos entre hombres y mujeres; aclaración de expectativas en torno a la red de segundo piso.</p> <p>b) Análisis de las implicaciones del registro legal de las asociaciones y de la consecución de un local común de trabajo.</p> <p>c) Formulación de un plan de desarrollo organizacional e identificación de recursos humanos y materiales disponibles para llevarlo a cabo. Definición de funciones y responsabilidades.</p> <p>d) Gestión de cooperación para el desarrollo y ejecución de un plan de desarrollo organizacional.</p> <p>e) Espacios de intercambio de experiencias y métodos de trabajo entre las agrupaciones afiliadas y no afiliadas, así como de aprendizaje intercultural entre migrantes indígenas y no indígenas.</p> <p>f) Sistematización y difusión de sus resultados entre la comunidad.</p> <p>g) Elaboración y difusión permanente de información entre la comunidad inmigrante de sus actividades y proyectos. Coordinación con consulados y organizaciones de la comunidad hispana para la difusión.</p>	<p>En el programa regular de reuniones conjuntas en los primeros seis meses, se pueden tratar los primeros temas.</p> <p>El desarrollo del plan de desarrollo organizacional debe realizarse en un mínimo de dos años para que tenga impacto.</p>

8. FACTIBILIDAD:

Entidades de segundo nivel, como AFG, están en capacidad de cumplir con un papel promotor de este proyecto, si al mismo tiempo define con claridad la relación con sus afiliadas. La promoción del proyecto y su inicio puede realizarse dentro del programa regular de reuniones de AFG. La elaboración de estrategias y planes de acción requieren apoyo técnico puntual, que puede ser proporcionado por ONG estadounidenses u organismos como OIM.

Los recursos para el desarrollo del plan de desarrollo organizacional podrían ser proporcionados por ONG y entidades especializadas de los Estados Unidos, empresas guatemaltecas y la misma AFG.

PERFIL DE PROYECTO 3

1. PROYECTO: APOY A LA PRODUCTIVIDAD DE LAS REMESAS FAMILIARES

2. DESCRIPCIÓN:

El proyecto busca promover el incremento del andamiaje institucional y la creación de un instrumento financiero -que puede ser un fideicomiso- destinado a la facilitación de crédito blando para la población en las regiones guatemaltecas más propensas a la emigración. El fideicomiso se podría crear mediante la alianza entre un programa gubernamental, la cooperación internacional y remesas colectivas de los migrantes. La primera fase consiste en generar la alianza institucional a partir de entidades gubernamentales y no gubernamentales (p.e., entidades que apoyan microcrédito y vivienda) y programas amplios de desarrollo que ya están en marcha en esas áreas, a fin de tener un mapa de instituciones que estarían dispuestas a cooperar con el proyecto de una u otra manera. La segunda fase consiste en institucionalizar el fideicomiso, cuyo objetivo sería facilitar líneas de financiamiento y asistencia técnica a las familias receptoras y no receptoras de remesas, en los rubros privilegiados dentro del gasto de remesas, como mejoramiento y construcción de vivienda, educación de niños y jóvenes, y pequeñas empresas agrícolas, artesanales e industriales.

Organización y ejecución del proyecto

La entidad promotora del proyecto podría ser el Ministerio de Economía, cuya función consiste en promover la alianza y un convenio marco entre las instituciones que trabajan en la región elegida como piloto, las entidades especializadas en vivienda y microcrédito, y las organizaciones de migrantes.

El capital para el fideicomiso sería aportado en un 80% por el gobierno guatemalteco y un 20% por los migrantes. El fideicomitente estaría integrado por el Programa Nacional de Apoyo a la Pequeña y Microempresa del Ministerio de Economía más la organización representativa de los migrantes en Estados Unidos. La entidad administradora (fiduciaria) puede ser el BANRURAL, por su capacidad instalada en muchas localidades del país. Además, esta entidad podría aportar sus propios recursos en la medida en que se desarrolle este proyecto. El comité de crédito podría estar integrado por especialista del programa mencionado adscrito al Ministerio de Economía, entidades intermediarias que actuarían como ejecutoras, y representantes de los emigrantes.

Como área piloto para el desarrollo inicial del proyecto se puede escoger Huehuetenango, por su fuerte potencial de migración de todo tipo. Los proyectos Cuchumatanes y DECOPAZ (ambos ejecutados por el gobierno y cofinanciados por la Unión Europea, AID y Banco Mundial) poseen información y experiencia de trabajo en esa región, útil para precisar la identificación del sujeto del proyecto.

3. JUSTIFICACIÓN:

En la actualidad no existe programa alguno destinado específicamente a atender los problemas que causa “y provienen de la emigración. Se ha mostrado que, aun cuando gran parte de las remesas se gastan en consumo, desarrollo humano y mejoramiento de vivienda, existen esfuerzos importantes de los hogares receptores en hacer ahorro y levantar pequeños negocios. Estos hogares requieren de un apoyo sustancial que respalde esos esfuerzos. Al mismo tiempo, es importante destinar programas de desarrollo en las áreas propensas a la emigración para favorecer condiciones que mitiguen esa tendencia.

Existiendo recursos nacionales para el microcrédito sin destino a hogares propensos a la emigración, el problema parece estar en el insuficiente y disperso andamiaje institucional intermediario que desarrolla asistencia financiera y técnica en estas áreas. Esta situación puede resolverse mediante la creación de un instrumento financiero específico que se enfoque a familiares de emigrantes y población propensa a emigrar. El fideicomiso ha probado ser en los últimos años un mecanismo efectivo y viable para el manejo de fondos reembolsables, pues garantiza la sostenibilidad de los recursos financieros, disminuye los riesgos con la intervención de instituciones especializadas, hay flexibilidad en su aplicación puesto que el fideicomitente establece las tasas, plazos y demás reglas de operación del crédito, y crea confianza entre las instituciones involucradas que ponen sus recursos.

4. OBJETIVOS

- a) Respalda los esfuerzos de ahorro e inversión de los familiares de emigrantes en Guatemala, mediante la disposición de un mecanismo financiero para la asistencia crediticia y técnica.
- b) Fomentar la incorporación de una visión sobre el fenómeno de la emigración entre las instituciones gubernamentales y no gubernamentales que trabajan por el desarrollo.
- c) Crear un fideicomiso destinado a atender a la población en áreas de emigración, formado con recursos del gobierno guatemalteco y remesas colectivas de los emigrantes.

5. BENEFICIARIOS

Hogares y organizaciones de población de las áreas de emigración guatemalteca.

6. ACTORES INVOLUCRADOS

- ◆ Gobierno, a través de los programas de microcrédito del Ministerio de Economía
- ◆ Programas de desarrollo en marcha
- ◆ Organizaciones de emigrantes
- ◆ BANRURAL

7. ACTIVIDADES

- a) Fomento del proyecto e identificación de instituciones para la conformación de alianzas y prefactibilidad del proyecto.
- b) Fomento del proyecto entre las organizaciones de migrantes e identificación o conformación de la organización que representará y ejecutará en su nombre.
- c) Elaboración del mecanismo y negociación de migrantes con el gobierno guatemalteco para la conformación del capital semilla.
- d) La conformación del fideicomiso requiere una evaluación previa, organización del comité fideicomitente, selección de la entidad bancaria que administraría el fideicomiso y el correspondiente reglamento de operación y crédito.
- e) Preparación del contrato.

TIEMPOS

Las actividades a, b y c generan la primera fase del proyecto, que puede ser llevada a cabo en seis meses. Al mismo tiempo, debe evaluarse la factibilidad técnica y financiera.

8. FACTIBILIDAD:

Como se mencionó en el texto de este informe, actualmente existen suficientes recursos destinados al microfinanciamiento; lo que se impone más bien es fortalecer el andamiaje institucional de las entidades intermediarias para que éstas puedan hacer llegar el crédito a más población necesitada. Esta labor está prevista dentro de las funciones de los programas matrices. Por lo tanto, este proyecto promueve la identificación de un sector destinatario de ese apoyo financiero los hogares de migrantes y los hogares en general que habitan las regiones de mayor emigración. Sobre todo se persigue la creación de un instrumento financiero de apoyo crediticio específicamente dirigido a las áreas de emigración.

Los recursos para crear el fideicomiso deben provenir del gobierno guatemalteco, en particular del Programa Nacional de Apoyo a la Pequeña y Microempresa, y su complementado con remesas colectivas de los migrantes organizados. La función promotora inicial del Ministerio de Economía es fundamental para hacer marchar la idea del proyecto y generar la alianza interinstitucional.

Los aspectos clave del proyecto son la voluntad del gobierno guatemalteco en involucrar parte de sus recursos para la creación del fideicomiso, así como la identificación del interlocutor más idóneo dentro de los migrantes para que represente y coordine su participación en la conformación y desarrollo del proyecto desde el inicio hasta la operación del fideicomiso. Este segundo aspecto puede ser incluso más sensible.

PERFIL DE PROYECTO 4

1. PROYECTO: DESARROLLO LOCAL Y REMESAS COLECTIVAS

2. DESCRIPCIÓN:

El proyecto consiste en promover las condiciones locales para la preparación de estrategias y proyectos de desarrollo local con la intervención de los migrantes y sus remesas colectivas. El proyecto parte de fortalecer un núcleo organizativo local capaz de formular, desarrollar y dar seguimiento a los proyectos o actividades que la comunidad migrante desea llevar a cabo en esa localidad. El tipo y alcance de los proyectos serán acordes con el grado de fortalecimiento organizativo de la comunidad de origen, su capacidad de concertar y preparar propuestas y el nivel en que logre articularse eficientemente con la comunidad migrante. Realizar proyectos productivos será una meta que difiere sólo en términos de plazo entre una comunidad y otra.

Este proyecto puede llevarse a cabo como piloto en cualquiera de las comunidades siguientes: San Martín Jilotepeque, La Estancia de La Virgen, Livingston, Salcajá y Santa Eulalia, lugares donde ya existe un mínimo de experiencia previa de relación y trabajo con migrantes en los Estados Unidos.

Organización y ejecución del proyecto:

La entidad ejecutora debe ser la contraparte local organizada entre las entidades nucleadas para el efecto. Sin embargo, el papel promotor está en la municipalidad. Esta convoca la conformación del núcleo contraparte y coordina con las instituciones gubernamentales (los fondos sociales) la gestión de recursos para el desarrollo de los proyectos. Por lo que se refiere a la preparación de una cartera de proyectos de inversión, se esperaría un papel importante de entidades como la ANAM en la asistencia técnica, así como de PROGUAT en los planes de inversión.

3. JUSTIFICACIÓN:

Las remesas colectivas constituyen la forma más directa y hasta ahora eficaz en la promoción del uso productivo de las remesas. Las comunidades de origen aprecian los esfuerzos de solidaridad los migrantes, incluyendo los proyectos con impacto en las necesidades más sensibles de la población local. Esas experiencias muestran modelos de cooperación horizontal que bien pueden replicarse en otras comunidades interesadas en fortalecer su vinculación dentro y fuera del país. Varias agrupaciones desean ampliar su contribución pero requieren de una contraparte organizada en la comunidad que lo haga posible. Muchos migrantes desconocen las prioridades y planes de sus municipios y desearían fortalecer esos vínculos.

4. OBJETIVOS

- a) Facilitar la conformación de un núcleo organizado como contraparte local a partir de entidades del gobierno local, de organizaciones comunitarias y entidades de apoyo (ONG, iglesias, etc.).
- b) Fortalecer la capacidad de concertar cursos de acción entre contrapartes locales y organizaciones de emigrantes para la formulación y realización de proyectos de desarrollo local con financiamiento parcial de remesas colectivas y fondos de inversión social del gobierno.

<p>5. BENEFICIARIOS</p> <p>Población local en áreas de emigración.</p>	<p>6. ACTORES INVOLUCRADOS</p> <p>a) Organizaciones comunitarias b) Municipalidades c) Fondos sociales, FIS d) ONG con presencia local e) Agentes de pastoral y parroquias f) ANAM-PFGOL</p>
---	--

7. ACTIVIDADES	TIEMPOS
<p>a) Convocatoria a conformar una contraparte local entre diferentes actores a nivel municipal.</p> <p>b) Análisis sobre las características e impacto de la emigración en la zona y del aporte de los migrantes al desarrollo local.</p> <p>c) Análisis conjunto de diagnósticos y planes de desarrollo de la localidad, así como de los planes municipales para identificar áreas susceptibles de apoyo por parte de migrantes.</p> <p>d) Definición de un curso de acción a seguir y establecimiento de un núcleo de actores como contraparte local. Identificación de recursos humanos y materiales disponibles.</p> <p>e) Desarrollo de un mecanismo permanente de comunicación con la asociación de migrantes en Estados Unidos.</p> <p>f) Identificación y formulación de proyectos que podrán ser desarrollados (p.e., proyectos para jóvenes, mujeres y proyectos de educación).</p> <p>g) Encuentros anuales entre la contraparte local y la asociación de migrantes.</p> <p>h) Preparación de cartera de proyectos productivos o de inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concertación de las propuestas y elaboración de estudios de preinversión. • Conformación de cartera de proyectos para iniciar un proceso de gestión. <p>i) Ejemplos de proyectos de inversión con remesas colectivas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Livingston: turismo ◆ Salcajá: comercialización de telas, hotelería ◆ San Martín Jilotepeque: comercialización de productos locales ◆ La Estancia de La Virgen: productos agrícolas no tradicionales 	<p>Una primera fase de conformación de la contraparte y la concertación de un curso a seguir, podría durar alrededor de seis meses.</p> <p>Una segunda fase, a partir del mecanismo de comunicación con los migrantes, trata de fortalecer la vinculación e interacción a base de acciones y proyectos que den lugar a la maduración de condiciones. Estas actividades podrían desarrollarse en un año y repetirse de acuerdo con los planes elaborados.</p> <p>El tiempo de la tercera fase depende del ritmo y alcance que se proponen llevar los actores del proyecto.</p>

8. FACTIBILIDAD:

Este proyecto puede llevarse a cabo como piloto en cualquiera de las comunidades siguientes: San Martín Jilotepeque, Livingston, Salcajá y Barillas-Santa Eulalia. En las dos primeras hay voluntad expresa de las municipalidades y de entidades sociales y comunitarias de involucrarse en estas iniciativas. Las dos siguientes, son comunidades seleccionadas como piloto por la iniciativa del Embajador Stixrud, y se entiende que ya hay esfuerzos de consulta a esas comunidades sobre posibles proyectos con participación de remesas colectivas.

En San Martín Jilotepeque y Livingston existen planes de trabajo municipal 1998-2003 que fueron elaborados con el apoyo técnico de ANAM-PFGOL y son documentos importantes de partida. En municipios donde no exista, éstos pueden ser apoyados por esta institución o por otras que han validado metodologías participativas de planificación, tal es el caso de un programa de fortalecimiento municipal apoyado por el PNUD, así como otro apoyado por la Cooperación Española.

Todas las etapas requerirán de mayor o menor asistencia técnica para la formulación de planes o proyectos. Las municipalidades cuentan con las anteriores ofertas de asistencia técnica en este campo, entre las cuales se puede gestionar. En las localidades existen programas de desarrollo que también pueden facilitar esas funciones, además de ser potenciales partícipes en la integración de los recursos de los proyectos. Los fondos de inversión social pueden apoyar financieramente los proyectos, pues tienen cobertura en todo el país.

En la etapa de preparación de proyectos productivos se necesita el concurso de expertos en el área de preinversión. Los Consejos de Desarrollo pueden ayudar a identificar instituciones que desarrollaran este aspecto.

El buen desarrollo de uno o dos proyectos piloto tendrá impacto en otras regiones y agrupaciones de migrantes que estuvieran interesados en realizar proyectos comunitarios o productivos. Las experiencias piloto deberían ser fuente de aprendizaje de otras regiones.

PERFIL DE PROYECTO 5

1. PROYECTO: INFORMACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES DE LOS MIGRANTES (mesas binacionales)

2. DESCRIPCIÓN:

El proyecto fortalecerá las relaciones entre migrantes y gobiernos, organizaciones de la sociedad civil guatemalteca, empresarios y organismos internacionales, por medio de la presentación de información estratégica en encuentros transnacionales de intercambio y su posterior difusión a la comunidad en Los Estados Unidos y Guatemala. Con ello se busca el acercamiento de actores y el acceso a información que ayude a orientar las relaciones de la comunidad migrante con otros actores.

En los encuentros se presentará información que dé cuenta de: análisis de los cambios en el contexto de ambos países e implicaciones para la migración, programas de desarrollo que se llevan a cabo en las localidades de origen, necesidades, expectativas y proyectos de la comunidad migrante, ofertas de recursos gubernamentales y no gubernamentales para el desarrollo y la inversión, diagnósticos y planes municipales, áreas de inversión en Guatemala, recursos para la promoción cultural en otro país, y experiencias innovadoras de formas de relacionamiento entre los distintos actores.

La información y los resultados de los encuentros serán difundidos por medios impresos y electrónicos en la página de Internet, para que se constituya en un medio permanente de consulta y difusión de información.

Organización y ejecución del proyecto:

La entidad promotora del proyecto debe ser el Ministerio de Relaciones Exteriores a través de la Cancillería y consulados en las principales ciudades de los Estados Unidos guatemaltecos. Una vez que se logre instalar las mesas binacionales, la organización ejecutora del proyecto podría estar formada por el Ministerio de Relaciones Exteriores más un comité binacional formado por organizaciones de migrantes y organizaciones de la sociedad civil guatemalteca.

3. JUSTIFICACIÓN:

Hasta ahora no existen relaciones de la comunidad migrante y la sociedad guatemalteca más que de forma puntual entre algunos grupos u organizaciones. No se dan espacios de encuentro vivo entre actores interesados en el tema de la migración y los protagonistas, tampoco existen espacios sistemáticos para la difusión e intercambio de información. La información transita de una a otra vía sin que sea analizada de manera compartida. El desconocimiento de las expectativas y potencialidades de los diferentes actores entre sí, trae consigo una gran limitación para ellos, así como para abordar las diferentes dimensiones de los procesos migratorios y sus protagonistas.

4. OBJETIVOS

- a) Desarrollar espacios de conocimiento e intercambio de información entre actores interesados en la temática de la emigración que ayude a orientar las relaciones entre éstos.
- b) Propiciar la generación de iniciativas de acción conjunta entre actores interesados.

<p>5. BENEFICIARIOS</p> <p>Todos los actores que participen en los encuentros, y quienes usen la información difundida.</p>	<p>6. ACTORES INVOLUCRADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Comunidad migrante y sus organizaciones b) Ministerio de Relaciones Exteriores y consulados c) Organismos internacionales d) Organizaciones de la sociedad civil de Guatemala
--	---

7. ACTIVIDADES	TIEMPOS
<ul style="list-style-type: none"> a) Un encuentro anual durante tres años, de carácter transnacional a realizarse en Los Estados Unidos y en Guatemala de forma alterna. b) Preparación de información por parte de cada sector y organizaciones. c) Elaboración de información proveniente de los encuentros a difundir por medios impresos y electrónicos. d) Acuerdo sobre las formas de distribución de información y establecimiento de mecanismos permanentes de difusión. e) Apoyo a iniciativas derivadas de los encuentros que supongan acciones conjuntas. 	<p>La preparación de condiciones para iniciar el proyecto incluye el inventario de actores interesados y sus expectativas frente al proyecto, la concertación de la agenda temática y la conformación de un comité responsable.</p>

<p>8. FACTIBILIDAD:</p> <p>La ausencia de un antecedente similar no permite prever que exista suficiente interés por parte de los actores mencionados, en especial del gobierno, para encauzar un esfuerzo conjunto con esta diversidad de actores. El proyecto parece viable al estar bajo la responsabilidad de un comité con una fuerte representación de la comunidad migrante.</p> <p>Se requiere conformar un fondo entre los diferentes actores para llevar a cabo los encuentros. Los organismos internacionales podrían apoyar las actividades de difusión impresa y electrónica. Parte de estos costos se pueden recuperar mediante la venta de publicaciones, sin que ello garantice su sostenimiento. La página de Internet podrá ser subsidiada por fondos de gobierno y administrada, por ejemplo, por una entidad como GUATENET.</p>
--

BIBLIOGRAFÍA

- Asch, Beth (1994), *Emigration and its effects on the sending countries*, The Ford Foundation.
- Carrera, Maribel (1998), "Migración y comunidad de origen. Estudio de Villalobos, ciudad de Guatemala", ponencia presentada al XXI Congreso Internacional de LASA, Chicago.
- Castillo, Manuel A. y Silvia Irene Palma (1996), "La emigración internacional en Centroamérica: una revisión de tendencias e impactos", Debate No. 35, FLACSO, Guatemala.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998), *Uso Productivo de las Remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua* (LC/MEX/R.662), México, septiembre.
- , (1991) *Guatemala: Remesas internacionales y economía familiar* (LC/MEX/R.251/Rev.1), México, junio.
- Chant, Sylvia, ed. (1992), *Gender and Migration in Developing Countries*, Belhaven Press, Londres, Inglaterra.
- Chinchilla, Norma y Nora Hamilton (1998), "New organizing strategies and transnational networks of guatemalans and salvadorans in Los Angeles", documento presentado al XXI Congreso Internacional de LASA, Chicago, Illinois.
- Cordero, Allen. (coordinador) (1998), *Cuando las mujeres mandan*, San José Costa Rica, FLACSO.
- De la Cruz, Blanca (1997), "The Socioeconomic dimensions of remittances: a case study of five mexican families", documento, Universidad Berkeley.
- INCAE-HIID (1998), "Estrategia para la Reconstrucción y la Transformación de Centroamérica después del Huracán Mitch", 7 de diciembre de 1998.
- Funkhouser, Edward y Juan Pérez S (1998), *Mercado Laboral y pobreza en Centroamérica: ganadores y perdedores del ajuste estructural*. FLACSO-SSRC, San José Costa Rica.
- López, David, Eric Popkin y Edward Telles (1996), *Central Americans. At the bottom, struggling to get ahead*, Waldinger and Bozorgmehr "Ethnic Los Angeles", Russell Sage Foundation, Estados Unidos.
- Pastoral de Movilidad Humana, Misioneros Scalabrinianos y Catholic Relief Services (1998), *Para los que no llegaron...un sueño hecho cenizas*, Serviprensa, Guatemala.

- Popkin, Eric (1997), "El impacto sociocultural, y económico de la migración internacional en la región kanjobal", en coordinación de ONG y Cooperativas, *El impacto de las migraciones de guatemaltecos al exterior*, memoria de un taller, Guatemala.
- Portes, Alejandro (1995), "Transnational Communities: their emergence and significance in the contemporary world system", 19th annual Conference on the Political Economy of the World System, University of Miami.
- PROSIGUA (Programa de Apoyo al Sector Informal de Guatemala) (1999), "Una aproximación al entorno financiero de la microempresa", Prosigua-Artemis Edinter, Guatemala.
- The Tomás Rivera Policy Institute and NALEO (1997), *Diversifying the Los Angeles Area Latino Mosaic: Salvadoran and Guatemalan Leaders' Assessments of community Public Policy Needs*, Tomás Rivera and Naleo, Los Angeles, California.
- Waller, Deborah (1998), *Migrant Remittances to Latin America -Reviewing the literature*, Inter American Dialogue and Tomas Rivera Policy Institute, Estados Unidos.

Anexo**LISTADO DE ENTREVISTAS****1. Asociaciones de emigrantes en Los Ángeles**

- a) Asociación de Auxilio Póstumo (APAGUA), David Schellenger
- b) Asociación de Fraternidades Guatemaltecas (AFG), Eric Solares, Presidente
- c) Asociación Retalteca, Juan Barillas
- d) Asociación Reu 98, Arturo Pérez Solares
- e) Ballet Folklórico RANIMA BINEK, Julio Barrera
- f) Comité Pro Voto en el Extranjero, Manuel Barrera
- g) Club Social Puerto de San José-Estados Unidos, David Pineda
- h) Fraternidad de Amatitlán-Estados Unidos, Aracely Díaz
- i) Fraternidad de Estanceños en Estados Unidos, Héctor Pérez
- j) Fraternidad de Livingston, Josefina Gregorio
- k) Fraternidad Huehueteca, Jorge Valiente
- l) Fraternidad o Asociación Eulense Kanjobal, Margarito López
- m) Fraternidad Santaroseña, Ismael Solares
- n) GUIA- Los Angeles, Julio Villaseñor
- o) Salcajá Estamos Contigo, Roderico Rodríguez
- p) San Martinecos Unidos, Miguel Tepaz

2. Empresas y negocios en Los Ángeles y Guatemala

- a) Banco de Occidente, Julio Cordón
- b) Banco Metropolitano, Los Ángeles, José Rizzo
- c) Cooperativa GUAYACAN, San Agustín A.C., El Progreso, Mayra Rivas y Eduardo Canales
- d) Elektra, Edwin de León
- e) Guadalupe Travel, Los Ángeles, Jorge Serrano
- f) King Express, Los Ángeles, Edwin Osorio
- g) Transportes Guzmán, Los Ángeles, Aura de Guzmán
- h) Western Union, Lorena Barba

3. Comunidades de origen

- a) La Estancia de la Virgen, San Cristóbal A.C., El Progreso
 - Comité de Proyección Social –Estanceños Ausentes, Ramiro Cordón, Hilda Morales, Oliverio Rodas, Glendy S.
- b) Livingston, Izabal
 - Alcalde Municipal, Juan Alberto Silva
 - Parroquia de Livingston, Padre Silvio
 - Pastoral Garífuna y miembro de Hermandad San Isidro, Vilma Arzú
- c) Salcajá, Quetzaltenango
 - Alcalde Municipal, Clementino Ramírez
 - Casa de la Cultura, Jorge Tovar, Héctor R. Herrera, Clamentino de León
- d) San Martín Jilotepeque, Chimaltenango
 - Alcalde Municipal, Doroteo Us
 - Oswaldo Medina, ex Alcalde Municipal

- e) Santa Eulalia, Huehuetenango
- Director de Hospital del Norte, Rodrigo Boy
 - Administrador Hospital, David López
 - Comisión de apoyo al Hospital, Antonio Lucas
 - Consejo Parroquial, José Simón

4. **Gobierno**

- b) Asociación Nacional de Municipalidades-(ANAM)-, Otto Aldana
- c) Banco de Guatemala, David René Samayoa, Sección Balanza de Pagos
- d) Banco de Guatemala, José Ramón Lam, Sección Balanza de Pagos
- e) Consulado en Los Ángeles, Jorge Erdmenger P., Cónsul General
- f) Fondo de Inversión Social, Marina Sagastume, Directora Relacioamiento
- g) Fondo de Tierras, Harvey Taylor, Coordinador Area Socioeconómica
- h) Ministerio de Economía, PROGUAT,; Mario Jerez y Juan Carlos Méndez
- i) Ministerio de Relaciones Exteriores, Sergio Ramírez, Subdirector Asuntos Consulares
- j) Programa Nacional de Fomento de la Micro y Pequeña empresa, Clara Luz López, Directora
- k) SEGEPLAN, Luisa María Salas, Directora Política Económica y Social

5. **Organismos internacionales**

- b) NRECA, Hugo Arriaza, Director de Proyectos Guatemala
- c) OIM, Walter Cabrera, Contralor General



Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570

Dirección Internet: cepal@un.org.mx

Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: (+ 52) 5263 9600

Fax: (+ 52) 5531 1151

Internet: <http://www.cepal.org.mx/>