

## DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

# Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera

Estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala

Jesús Antonio López  
Ramón Padilla Pérez  
Francisco G. Villarreal



NACIONES UNIDAS

CEPAL



**FIDA**

Invertir en la población rural



# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



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



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

# **Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera**

Estudio de caso de la cadena de valor de turismo  
de Sacatepéquez en Guatemala

Jesús Antonio López  
Ramón Padilla Pérez  
Francisco G. Villarreal



Este documento fue preparado por Jesús Antonio López, Ramón Padilla Pérez y Francisco G. Villarreal, de la Unidad de Desarrollo Económico de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, en el marco del proyecto “Escalamiento económico y social de las cadenas de valor rurales a través de políticas innovadoras de inclusión financiera para aprovechar el uso de las remesas y la inversión de la diáspora en América Latina y el Caribe”. El proyecto se ha ejecutado en colaboración con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), con el apoyo financiero de la Unión Europea. Se agradece la asistencia de Genaro Cruz en la formulación del marco conceptual.

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

Publicación de las Naciones Unidas  
LC/TS.2020/85  
LC/MEX/TS.2020/20  
Distribución: L  
Copyright © Naciones Unidas, 2020  
Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México, 2020-28  
S.20-00478

Esta publicación debe citarse como: J. A. López, R. Padilla Pérez y F. G. Villarreal, “Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera: estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/85; LC/MEX/TS.2020/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

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

## Índice

Resumen .....	9
Abstract .....	11
Introducción .....	13
I. Marco conceptual .....	19
A. Remesas, inclusión financiera y desarrollo .....	19
B. La evidencia empírica .....	21
1. Las remesas: magnitud e impacto macroeconómico .....	21
2. Las remesas y su impacto a nivel microeconómico .....	22
3. Las remesas y la inclusión financiera .....	24
4. Las remesas, la inclusión financiera y la inversión en actividades productivas .....	25
II. Antecedentes .....	27
A. Migración y remesas en Guatemala .....	27
B. Inclusión financiera .....	30
C. La cadena de valor del turismo en Sacatepéquez .....	35
III. Metodología .....	43
IV. Principales hallazgos de la encuesta .....	45
A. Características de los entrevistados y remesas .....	45
B. Inserción productiva .....	55
C. Inclusión financiera .....	63

<b>V.</b>	<b>Análisis econométrico.....</b>	<b>73</b>
A.	Inclusión financiera: individuos .....	73
B.	Inclusión financiera: actividad productiva .....	79
C.	Inversión en actividades productivas .....	82
<b>VI.</b>	<b>Estrategias.....</b>	<b>87</b>
A.	Antecedentes y justificación.....	87
B.	Estrategias y líneas de acción .....	93
C.	Programa para fomentar una mayor inversión de remesas familiares en actividades productivas a través de la inclusión financiera.....	115
<b>VII.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>123</b>
	<b>Bibliografía.....</b>	<b>127</b>
	<b>Anexo.....</b>	<b>139</b>
Anexo 1	Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo .....	141
	<b>Glosario.....</b>	<b>153</b>
<b>Cuadros</b>		
Cuadro 1	Guatemala: distribución de los actores de la cadena de valor turística en los municipios de Sacatepéquez.....	37
Cuadro 2	Guatemala: principales restricciones que enfrenta la cadena de turismo de Sacatepéquez, Guatemala.....	39
Cuadro 3	Guatemala: distribución de la muestra por estratos de los eslabones de la cadena de valor turística en los municipios de Sacatepéquez, 2018.....	44
Cuadro 4	Guatemala: caracterización socioeconómica de los receptores y no receptores de remesas en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, 2018 .....	46
Cuadro 5	Guatemala: persona que decide sobre el destino de la remesa en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con género del receptor y su nivel de escolaridad, 2018.....	52
Cuadro 6	Guatemala: persona que decide sobre el destino de la remesa en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con el género del receptor y su área geográfica, 2018 .....	53
Cuadro 7	Guatemala: destino de la remesa por concepto de gasto, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, según género del receptor, 2018 .....	54
Cuadro 8	Guatemala: caracterización productiva de los receptores y no receptores de remesas en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, 2018 .....	55
Cuadro 9	Guatemala: asociatividad empresarial y motivación para insertarse en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, según su condición de receptor, 2018.....	57
Cuadro 10	Guatemala: empleados de tiempo completo y medio tiempo por actividad productiva en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor de remesa, 2018 .....	58

Cuadro 11	Guatemala: monto mensual de inversión en los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor y actividad productiva, 2018 .....	60
Cuadro 12	Guatemala: capacitación en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018 .....	63
Cuadro 13	Guatemala: caracterización financiera de los receptores y no receptores de remesas en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, 2018 .....	63
Cuadro 14	Guatemala: medios que utilizan para realizar operaciones financieras los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor y tamaño de empresa, 2018 .....	69
Cuadro 15	Guatemala: uso de productos financieros y medios electrónicos de acceso a servicios que utilizan para realizar operaciones financieras los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con la condición de receptor y sexo, 2018 .....	70
Cuadro 16	Guatemala: uso de productos y medios electrónicos de acceso a servicios que utilizan para realizar operaciones financieras los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor y tamaño de empresa, 2018 .....	70
Cuadro 17	Guatemala: inclusión financiera de los individuos, resultados de la estimación .....	75
Cuadro 18	Guatemala: inclusión financiera de los individuos, predicción de los modelos .....	75
Cuadro 19	Guatemala: inclusión financiera actividades productivas, resultados de la estimación, razones de probabilidad de la especificación reducida .....	80
Cuadro 20	Guatemala: inclusión financiera actividades productivas, resultados de la estimación, razones de probabilidad de la especificación extendida .....	81
Cuadro 21	Guatemala: inclusión financiera de las actividades productivas, predicción de los modelos .....	82
Cuadro 22	Guatemala: inversión en actividades productivas .....	84
Cuadro 23	Guatemala: inversión de las remesas .....	85
Cuadro 24	Guatemala: estrategias para promover la inversión de remesas en la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez a través de una mayor inclusión financiera .....	110

## Gráficos

Gráfico 1	Países seleccionados: flujos de remesas familiares recibidas, 2017 .....	22
Gráfico 2	Guatemala: flujo de remesas recibidas e inversión extranjera directa, 2003-2017 .....	29
Gráfico 3	Guatemala: oferta de servicios del sector financiero bancario formal, por departamento, marzo de 2018 .....	32
Gráfico 4	Guatemala: puntos de acceso y servicios móviles del sector financiero bancario formal, tasas de crecimiento interanuales, trimestrales, 2015-2018 .....	33
Gráfico 5	Guatemala: indicadores de uso en el área rural, 2011 a 2017 .....	34
Gráfico 6	Guatemala: receptores y no receptores de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018 .....	47

Gráfico 7	Guatemala: receptores de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con su origen y destino, 2018.....	48
Gráfico 8	Guatemala: monto mensual de recepción de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, y años viviendo en el extranjero, según sexo, 2018.....	49
Gráfico 9	Guatemala: monto mensual de recepción de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, y años viviendo en el extranjero, de acuerdo con el área geográfica, 2018.....	50
Gráfico 10	Guatemala: receptores de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, según medio de envío y actividad productiva, 2018.....	51
Gráfico 11	Guatemala: monto mensual de recepción de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, y nivel educativo, de acuerdo con características del medio de envío de la remesa, 2018.....	52
Gráfico 12	Guatemala: porcentaje del gasto corriente e inversión en el monto total de la remesa, de acuerdo con actividad productiva en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, 2018.....	54
Gráfico 13	Guatemala: ingresos mensuales por empleado en los negocios de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018.....	59
Gráfico 14	Guatemala: monto de inversión anual de los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez por tipo de inversión, de acuerdo con su condición de receptor, 2018.....	60
Gráfico 15	Guatemala: monto de inversión anual de los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez por tipo de inversión, de acuerdo con su actividad productiva, 2018.....	61
Gráfico 16	Guatemala: monto de inversión anual de los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con el tamaño de la empresa, 2018.....	61
Gráfico 17	Guatemala: suficiencia de los ingresos en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018.....	62
Gráfico 18	Guatemala: tenencia de productos financieros de actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor, 2018.....	65
Gráfico 19	Guatemala: tenencia de productos financieros de actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018.....	66
Gráfico 20	Guatemala: fuentes de financiamiento de los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor, 2018.....	66
Gráfico 21	Guatemala: financiamiento otorgado como porcentaje del monto solicitado de los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, según su género y condición de receptor, 2018.....	67
Gráfico 22	Guatemala: destino del financiamiento de los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor, 2018.....	68



Gráfico 23	Guatemala: probabilidades marginales de utilizar solo una cuenta de ahorro y menos un producto de crédito a lo largo de la distribución del ingreso según su condición de recepción de remesas.....	77
Gráfico 24	Guatemala: probabilidades marginales de pertenecer a las diferentes categorías de inclusión financiera de acuerdo con su actividad económica.....	78
Gráfico 25	Guatemala: probabilidades marginales de realizar inversiones a lo largo de la distribución del ingreso de acuerdo con el área geográfica.....	83

## Recuadros

Recuadro 1	México: productos financieros orientados a migrantes.....	100
Recuadro 2	Nepal: inclusión de la perspectiva de género en el diseño de productos financieros.....	102

## Diagramas

Diagrama 1	Guatemala: instituciones del sistema financiero, normativa y pagadores de remesas.....	31
Diagrama 2	La cadena de valor de turismo.....	36
Diagrama 3	Uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de cadenas de valor de turismo en Sacatepéquez, Guatemala.....	89
Diagrama 4	Sacatepéquez: árbol de restricciones.....	92
Diagrama 5	Sacatepéquez: árbol de objetivos.....	93
Diagrama 6	Guatemala: elementos centrales de las estrategias.....	93
Diagrama 7	Pasos principales del Programa para fomentar una mayor inversión de remesas familiares en actividades productivas, a través de la inclusión financiera.....	121

## Imagen

Imagen 1	México: ejemplos de difusión del Programa 3x1 para Migrantes.....	110
----------	---	-----



## Resumen

En algunos países de ingreso medio y bajo, los flujos de las remesas superan con amplitud a los que corresponden, por ejemplo, a la inversión extranjera y la asistencia oficial para el desarrollo. Guatemala es uno de los países en que las remesas tienen un peso importante en relación con el producto interno bruto (PIB). Se calcula que en 2018 las remesas familiares recibidas ascendieron a casi 9.288 millones de dólares, lo que equivale al 12,1% del PIB.

Aunque la mayor parte de las remesas se orienta al gasto corriente de los hogares receptores, hasta una quinta parte se ahorra o se invierte, principalmente en educación, salud y vivienda. No obstante, el uso de las remesas familiares para la inversión en actividades productivas y el emprendimiento es aún reducido (5,4%). Uno de los factores que limitan la inversión de las remesas en actividades productivas es la escasa inclusión financiera de los individuos y el bajo acceso a crédito de fuentes reguladas para las actividades productivas.

El objetivo de este documento es presentar un diagnóstico y ofrecer un conjunto de estrategias para fomentar una inversión creciente de las remesas familiares en Guatemala, a través de una mayor inclusión financiera, a partir del estudio de caso de la cadena de valor de turismo en La Antigua y otros municipios de Sacatepéquez. Sobre la base del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, así como del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades para aprovechar las remesas familiares en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos y servicios financieros formales.



## **Abstract**

In some middle-and low-income countries, remittance flows far exceed those corresponding to foreign direct investment and official development aid, for example. Guatemala is one of the countries in which remittances account for a significant proportion of the gross domestic product (GDP). In 2018, family remittances received amounted to some US\$ 9.288 billion, which is equivalent to 12.1% of GDP.

Although most of the remittances are used to cover the basic needs of the receiving households, up to a fifth is saved or invested, mainly in education, health and housing. However, the use of family remittances to invest in productive or entrepreneurial activities is still low (around 5.4%). Factors that hinder the investment of remittances in productive activities include individuals' low level of financial inclusion and the limited access to credit from regulated sources for productive activities.

The objective of this document is to analyse the situation and present a set of strategies that foster the investment of family remittances in Guatemala through greater financial inclusion, based on the case study of the tourism value chain in La Antigua and other municipalities of Sacatepéquez. Building on the analysis of the current state of remittance flows and their end uses, as well as the examination of the value chain's main limitations, opportunities are identified to leverage family remittances to finance productive projects through greater access to and use of formal financial products and services.



## Introducción

Las remesas de los migrantes, definidas como los ingresos que individuos reciben en su país de residencia y que son enviados por actores privados radicados en el extranjero, constituyen una fuente importante de recursos y financiamiento externo para muchos países (Solimano, 2004; IFAD, 2009; Agudelo Tascón, 2016). En 2006, previo al inicio de la crisis financiera mundial de 2008, se estimaba que alrededor de 150 millones de migrantes en todo el mundo enviaban alrededor de 300.000 millones de dólares a sus familias de sus países de origen (*Financing Facility for Remittances*, 2009). Se calcula que en 2017 los envíos de remesas a los países en desarrollo ascendían a 466.000 millones de dólares, mientras que el número de migrantes era aproximadamente de 258 millones de personas (World Bank, 2017; UN DESA, 2017).

En algunos países de ingreso medio y bajo, los flujos de las remesas superan con amplitud a los obtenidos por concepto de inversión extranjera directa (IED), asistencia oficial para el desarrollo (ODA) e inversión extranjera en cartera (Vargas-Lundius, 2004; World Bank, 2018). Entre las características que diferencian a las remesas respecto de los otros flujos financieros, se destaca que son menos volátiles que la inversión extranjera y el crédito internacional (Solimano, 2004). La estabilidad que muestran como flujos financieros obedece a que apoyan a sus propios hogares en el país de origen (Terry, Wilson y Vasconcelos, 2005).

A nivel agregado, las remesas contribuyen a la disminución de la pobreza, al incremento del consumo privado y al crecimiento económico nacional, entre otros factores. A nivel de los hogares, elevan los recursos económicos y el bienestar, hecho que se refleja en un mayor consumo y la disposición de medios para atender necesidades de educación, vivienda y salud. Además, las remesas pueden impulsar el crecimiento económico mediante su inversión en actividades productivas, ya que se crean efectos multiplicadores en las áreas de su recepción a medida que se filtran a través de la economía local o regional (Zarate-Hoyos, 2004; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009; Mezger y Beauchemin, 2015; Garni, 2013; Castelhana y otros, 2016).

No obstante, el uso de las remesas familiares para la inversión en actividades productivas y el emprendimiento es aún reducido (Woodruff y Zenteno, 2007; Finkelstein y Mandelman, 2016). De acuerdo con datos de la Fundación BBVA Bancomer y CONAPO (2018), el principal uso al que se las destina en México es para cubrir necesidades básicas de comida y vestido (en promedio un 80%), mientras que el 20% restante se emplea en salud, educación, pagar deudas, o bien abrir un negocio. En el Ecuador, el individuo puede llegar a invertir hasta el 10% del monto de las remesas en actividades productivas (González Casares, Viera Mendoza y Ordeñana Rodríguez, 2009). Estos datos son apoyados por diversos estudios realizados sobre países latinoamericanos (Cervantes González, 2016 y 2017; Bonilla Leal, 2015 y 2016).

En la misma línea, otras investigaciones confirman que los hogares receptores de remesas internacionales tienden a gastarlas prioritariamente en consumo corriente, como alimentos y vestido (Glytsos, 1993; Durand y otros, 1996; Adams y Cuecuecha, 2010; Mondal y Khanam, 2018). Una fragmentación excesiva de los recursos disponibles para financiar proyectos productivos, escasas capacidades empresariales, baja rentabilidad de las inversiones locales y desconfianza en la estabilidad macroeconómica, son algunos de los factores que limitan la inversión de estos recursos en actividades productivas (Delgado Wise y Rodríguez Ramírez, 2001; Gundel, 2002). A lo anterior se suma la limitada oferta de servicios financieros adecuados al perfil de los hogares receptores de remesas, situación que se acentúa en el ámbito rural.

En particular sobre el tema de disponibilidad de servicios financieros, otro conjunto de estudios muestra la existencia de una asociación positiva entre una mayor inclusión financiera y la recepción de remesas familiares (Aggarwal, Demircuc-Kunt y Martinez-Peria, 2011; Cooray, 2012; Fromentin, 2017). Las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y expansión de los servicios financieros. La magnitud de los flujos de remesas registrados oficialmente subestima la cifra real, ya que se excluyen canales informales que en ciertos contextos pueden ser de una magnitud considerable (World Bank, 2016)<sup>1</sup>.

En este documento se persigue el objetivo de presentar un conjunto de estrategias que fomenten la inversión de remesas familiares en la cadena de valor de turismo en el departamento de Sacatepéquez, Guatemala, por medio de una mayor inclusión financiera, así como políticas que tiendan a diversificar y fortalecer el rango de actividades vinculadas con la cadena de valor del turismo en La Antigua Guatemala y otros municipios de Sacatepéquez, mediante la promoción del empleo y del emprendimiento. Para ello, se integran tres temas que en la bibliografía económica se han estudiado de forma separada: remesas familiares, inclusión financiera y desarrollo productivo. A partir del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, así como del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades

---

<sup>1</sup> Los canales a través de los que se realizan los envíos de remesas son variados y, en la mayoría de las ocasiones, dependen del sistema financiero de los países desde los que se envía el dinero y se reciben las remesas; el marco institucional de ambos países; la cercanía, el conocimiento y la confianza en la remesadora; los costos, y las características sociodemográficas de los remitentes y los receptores (FMI, 2009; Del Real y Fuentes, 2011). Entre los principales mecanismos de transferencia se encuentran: i) los servicios de entrega de dinero de efectivo en mano del receptor, utilizando la intermediación de un tercero; ii) las transferencias de dinero a través de operadores internacionales (catalogados como Compañías de Transferencias de Dinero, CTD); iii) los giros u órdenes de pago a través de las administraciones postales o telegráficas; y iv) las transferencias interbancarias y depósitos a cuentas, tarjetas y/o teléfonos móviles de los individuos receptores (Del Real y Fuentes, 2011; Albo, Ordaz Díaz y Li Ng, 2012). El incremento constante en el volumen y monto de las remesas ha hecho atractivo los flujos de dinero como para que el sistema financiero y el sector financiero formal acrecienten su interés. Es así como el sistema financiero se ha adaptado a la nueva realidad, emitiendo normativa dirigida a regular las remesas, y el sector financiero formal ha abierto nuevos canales de transferencias financieras.



para apalancar las remesas familiares en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos financieros formales y servicios.

La información derivada de un diagnóstico detallado, junto con la identificación de mejores prácticas internacionales, son los principales insumos para elaborar una serie de lineamientos tendientes a formular políticas públicas a favor de los prestadores de servicios turísticos de La Antigua Guatemala y otros municipios de Sacatepéquez. Se busca que dichos lineamientos contribuyan en la mejora del desempeño económico y social de la cadena, y que incidan favorablemente en la diversificación del rango de actividades económicas accesibles a los hogares rurales pobres y de jóvenes desempleados, de modo que se promuevan el emprendimiento y el empleo.

En Guatemala los flujos financieros por concepto de remesas familiares representaron el 12,1% del producto interno bruto (PIB) en 2018 y beneficiaron, de manera directa e indirecta, al 38% de la población total. Estas cifras colocan a Guatemala entre los cinco países de América Latina y el Caribe donde las remesas tienen un mayor peso en la actividad económica. De la población total, el 48% de la población guatemalteca se encontraba ubicada en áreas rurales y el 39% de esta población recibía remesas (OIM, 2017; BANGUAT, 2018a).

Este documento forma parte de una iniciativa conjunta entre el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), titulada “Escalamiento económico y social de cadenas de valor rurales a través de políticas innovadoras de inclusión financiera para apalancar el uso de remesas y la inversión de la diáspora en América Latina y el Caribe”. La implementación de la iniciativa está a cargo de la Unidad de Desarrollo Económico de la Sede subregional de la CEPAL en México, en coordinación con la Unidad de Financiamiento para Remesas del FIDA. El proyecto busca contribuir al diseño de estrategias para promover la inversión de remesas en actividades productivas, a través de una mayor inclusión financiera, así como políticas que tiendan a diversificar y fortalecer el rango de actividades vinculadas con la cadena de valor del turismo en La Antigua Guatemala y otros municipios de Sacatepéquez, mediante la promoción del empleo y del emprendimiento.

La iniciativa se desarrolla en continuidad con otras dos colaboraciones recientes del FIDA y la CEPAL. En primer lugar, entre 2014 y 2017 la CEPAL, con financiamiento de FIDA, prestó asistencia técnica a cinco países (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y la República Dominicana) en el diseño de estrategias participativas para el fortalecimiento de cadenas de valor rurales (Padilla Pérez, 2017). En segundo lugar, entre 2015 y 2017 la CEPAL, también con financiamiento del FIDA, llevó a cabo estudios en cinco países (Costa Rica, El Salvador, Honduras, México y la República Dominicana), con objeto de identificar avances y retos en materia de políticas públicas para una mayor inclusión financiera (Villarreal, 2017).

El enfoque de cadenas de valor para el análisis y la formulación de políticas públicas orientadas al desarrollo productivo es un valioso instrumento que desagrega la amplia variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite por diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso. Las diferentes etapas o pasos para la elaboración y entrega de un producto o servicio se conocen como eslabones. Cada eslabón está compuesto por un conjunto de empresas y productores, que compiten o cooperan en la provisión de dicho bien o servicio (Padilla Pérez, 2017). Con base en la experiencia previa en torno al fortalecimiento de cadenas de valor (Padilla Pérez y Oddone, 2016),

resultado de la colaboración entre la CEPAL y el FIDA, se desarrolló una metodología que consta de los siguientes pasos:

- **Selección de la cadena.** Dado el alcance de esta iniciativa, en común acuerdo con FIDA, se decidió trabajar con tres cadenas de valor que hubieran formado parte del proyecto previo. El primer paso fue la selección de los países, siguiendo los criterios de la importancia relativa de las remesas familiares, la presencia de proyectos complementarios de FIDA y el interés de las autoridades públicas por participar en la iniciativa. En esta línea, fueron seleccionados El Salvador, Guatemala y la República Dominicana. La cadena de turismo rural en el departamento de Sacatepéquez fue seleccionada por el Ministerio de Economía de Guatemala (MINECO) y el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM), porque el fomento del turismo era una estrategia central de desarrollo del gobierno. La Antigua es el principal centro turístico del país y se buscaba impulsar la actividad turística de municipios aledaños y densificar la red de servicios ofrecidos por pequeños productores y emprendedores rurales, y así potenciar la derrama económica al resto del departamento. La cadena de turismo pertenece al sector servicios, de manera que los hallazgos serán complementarios con los de las otras dos cadenas: i) cultivo de tomate y chile verde en El Salvador (sector primario) y ii) lácteos en la República Dominicana (sector agroindustrial). Este paso se desarrolló entre septiembre y diciembre de 2017.
- **Elaboración del diagnóstico.** El punto de partida fue el estudio de la cadena realizado en la colaboración previa CEPAL-FIDA (Oddone y Alarcón, 2016). A fin de profundizar en los aspectos relacionados con la inclusión financiera, la recepción de remesas y su posible inversión en actividades productivas, se diseñó un cuestionario que luego se aplicó a una muestra representativa de los actores de la cadena. La finalidad del diagnóstico es alcanzar un mejor entendimiento de las restricciones y las oportunidades de la cadena en torno a las tres áreas del proyecto (inclusión financiera, remesas y desarrollo productivo). El diagnóstico fue elaborado entre enero y julio de 2018.
- **Primera mesa de diálogo.** Esta reunión se organiza al concluir el diagnóstico, y en su transcurso se lo discute y se lo valida. Es un espacio para refrendar el interés en contar con la participación de los principales actores de la cadena y organizaciones de apoyo. Después de una presentación breve del diagnóstico, se otorga la palabra a los participantes, cuya intervención se planea para enriquecer el análisis y garantizar que las restricciones y oportunidades identificadas sean relevantes y no se haya omitido alguna. La primera mesa de diálogo en Guatemala se realizó el 23 de julio de 2018.
- **Análisis de buenas prácticas internacionales.** Este análisis proporciona lecciones para la elaboración de las estrategias. La investigación de buenas prácticas se basa en la observación selectiva de un conjunto de experiencias en diferentes contextos, con el propósito de identificar aquellas que son extrapolables a la realidad que se desea modificar (Aldasoro, 2019). El análisis de buenas prácticas se realizó entre mayo y agosto de 2018.
- **Elaboración de estrategias.** Su diseño parte de las restricciones y oportunidades identificadas en el diagnóstico, así como de las buenas prácticas. Se trata de líneas estratégicas específicas en el nivel micro, que idealmente conducen a reconocer

responsables y tiempos. Una versión preliminar de las estrategias fue discutida con las autoridades de la Superintendencia de Bancos y el Ministerio de Economía el 28 de febrero de 2019.

- **Segunda mesa de diálogo.** Al igual que en la primera, se busca enriquecer el proceso y además se persigue celebrar un compromiso por parte de todos los actores respecto de las acciones que cada uno es responsable de llevar a cabo para superar las restricciones. Un elemento clave a desarrollar es un ejercicio de priorización de estrategias, en el que los integrantes de la mesa deciden de manera conjunta las acciones a ser ejecutadas de manera inmediata.
- **Lanzamiento.** Es un evento participativo y mediático, en el que las autoridades responsables de la implementación de las políticas diseñadas para superar las restricciones convocan a representantes de los eslabones de la cadena y anuncian los compromisos adquiridos. La difusión de este evento promueve el consenso entre los actores y sirve como demostración de efectividad a otras cadenas que quisieran iniciar un proceso similar.

Una característica central de esta metodología es su carácter participativo, dado que involucra activamente tanto a actores de la cadena de valor como a funcionarios públicos a cargo de la promoción y regulación de las áreas bajo estudio en las diversas etapas del proceso. Esta participación se concreta en mesas de diálogo, entrevistas, talleres y aportes al proceso (diagnóstico, estrategias), entre otros mecanismos. Otra característica es la construcción de capacidades locales, por medio de la recién mencionada participación en el proceso, del que han participado el Ministerio de Economía, la Superintendencia de Bancos (SIB), y el Instituto Guatemalteco de Turismo (INGUAT). Por parte de los actores de la cadena, se ha contado con la participación del Comité de Autogestión Turística (CAT) de Sacatepéquez.

La estructura del documento se describe a continuación. En el capítulo I se presenta el marco conceptual de la investigación. En el segundo capítulo se revisan los antecedentes del caso de estudio en los temas de migración y remesas, inclusión financiera y cadenas de valor. Se pone especial atención en las restricciones que enfrenta la cadena de turismo en Sacatepéquez. En el tercer capítulo se expone la metodología empleada para diseñar el levantamiento de información. En el capítulo IV se presentan los hallazgos obtenidos con la aplicación de la encuesta, mientras que en el quinto se ofrece el análisis econométrico con base en los resultados de la misma encuesta. En el sexto capítulo se ofrecen un conjunto de estrategias y líneas de acción para promover un mayor uso de las remesas familiares en la cadena de valor con miras a su fortalecimiento. Por último, en el séptimo capítulo se presentan las conclusiones y reflexiones finales.



## **I. Marco conceptual**

En esta sección se expone el marco conceptual que estructura el documento. Con ese objetivo se sintetiza la revisión detallada de la literatura económica y social que aborda los temas de remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo. En primer lugar, se analizan los aportes conceptuales y teóricos, y posteriormente se trata la evidencia empírica. Los trabajos que abordan de manera conjunta los tres temas son escasos, por lo que se identifican también documentos que analizan la relación entre dos temas, así como la relación de cada tema con el desarrollo económico y social.

### **A. Remesas, inclusión financiera y desarrollo**

En la década de 1980, la visión predominante en la literatura económica sobre la relación entre migración y desarrollo sostenía que las remesas incrementaban los ingresos y el bienestar de las familias, aunque no incidían de forma apreciable en elevar la producción y el empleo en las comunidades locales (Mines, 1981; Reichert, 1981; Wiest, 1984). Había cierta coincidencia en que el creciente flujo de remesas familiares que ingresaba a los países en desarrollo no generaba un cambio significativo en las condiciones estructurales que había originado la migración primaria. Los hogares receptores de remesas solamente aumentaban sus niveles de consumo, y rara vez iniciaban o reinvertían en algún tipo de negocio (Reichert, 1981; Stuart y Kearney, 1981).

En las décadas de 1990 y de 2000, emergieron nuevos enfoques sobre el impacto de las remesas en el desarrollo económico y social de las comunidades receptoras. Investigadores de la llamada Nueva Economía de la Migración Laboral argumentaban que la migración y las remesas repercutían en efectos diversos, significativos y positivos en el desarrollo (Stark, 1991; Taylor, 1999). Según esta corriente, las decisiones de gasto de los hogares se asignan considerando todos los ingresos y activos del hogar disponibles en el presente y el futuro. Una vez que se emprende la

emigración, las remesas dependen de las elecciones individuales de los mismos migrantes, y también están influidas por las decisiones tomadas dentro de los hogares de origen de aquellos.

Además del consumo, se reconoce el impacto positivo de las remesas en educación, al reducir el riesgo de abandonar la escuela por parte de los hijos de los migrantes, además de ayudar en el pago de colegiaturas y útiles escolares (Cox Edwards y Ureta, 2003; Zhunio y otros, 2012). En materia de salud, sirven para atender las necesidades médicas de la familia, así como para invertir en prevención (Hildebrandt y otros, 2005). Otros autores han identificado que las remesas pueden fungir como un seguro en tiempos de crisis, cuando hay una contracción de la actividad económica nacional (Yang y Choi, 2007), además de que apoyan para suplir los mercados faltantes, fallidos o ineficientes de capitales, créditos o seguros (Stark, 1991). Asimismo, se reconoce su papel potencial para el desarrollo productivo, ya sea en activos poco riesgosos como los bienes raíces (Chappell y otros, 2010; Mezger-Kveder y Beauchemin, 2015) o en actividades productivas propias de la comunidad (Le, 2011).

Aun así, otros autores estiman que las remesas pueden tener efectos adversos sobre las economías locales, como la disminución de la oferta de trabajo de los receptores, debido al desincentivo que provoca contar con un flujo constante de recursos económicos (Airola, 2008; Vacaflores, 2012). También influyen presionando el tipo de cambio, lo que se conoce comúnmente como enfermedad holandesa (Singer, 2010; Ball y otros, 2012); o bien ahondando la desigualdad económica entre las familias receptoras de remesas y las que están excluidas de este flujo (Stark y otros, 1986; Taylor, 1992), e incluso afectaciones emocionales negativas por el vacío que la migración acarrea a las personas que se quedan en casa (Chappell y otros, 2010).

Un segundo tema central de este documento es la inclusión financiera. El primer paso consiste en reconocer la gran importancia del sistema financiero para el desarrollo productivo. Fenton Ontañón y Padilla Pérez (2012) identifican cinco factores por los que el sistema financiero puede servir como impulsor del desarrollo productivo: i) canalización de ahorro entre diversos agentes económicos y la resultante diversificación de riesgos; ii) reducción de asimetrías de información entre los prestadores y los prestatarios; iii) movilización y agrupación de ahorradores que quieren invertir sus recursos; iv) reducción de los costos a la hora de recopilar la información necesaria para hacer valer los contratos de crédito y monitorear a las empresas, y v) especialización en actividades productivas y disminución de costos de transacción<sup>2</sup>.

Una definición integral de inclusión financiera la aborda como la promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como la expansión de su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad por medio de la implementación de acciones personalizadas e innovadoras que incluyan educación y conocimientos financieros, con el fin de promover el bienestar y la inclusión económica y social (OECD e INFE, 2012).

De la definición anterior resaltan tres dimensiones básicas de la inclusión financiera: i) acceso, entendido como la disponibilidad de servicios financieros en localidades específicas (Claessens y Perotti, 2007); ii) uso, que hace referencia al consumo de servicios financieros, resultado tanto de la oferta como de la demanda (Claessens y Perotti, 2007), y iii) calidad, que comprende las

---

<sup>2</sup> La bibliografía económica que analiza este tema es muy abundante, véanse, entre otros: Bencivenga y Smith (1991), Arestis y Demetriades (1997), Beck, Levine y Loayza (2000), Beck, Demirguc-Kunt y Levine (2004), Habibullah y Eng (2006), Beck, Levine y Levkov (2007), Ang (2010) y Boukhatem (2016).

adecuaciones necesarias para atender las necesidades financieras de todos los segmentos de la población, los mecanismos institucionales que garanticen la protección de los usuarios de servicios financieros, así como el fortalecimiento de capacidades, referidas a los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para lograr que se satisfagan la demanda y la oferta de servicios financieros (Roa, 2013; García y otros, 2013).

Es preciso enfatizar que la inclusión financiera no es un fin en sí mismo, sino una herramienta con el potencial de ampliar el ámbito de las capacidades de los individuos con miras a acrecentar su bienestar (Schumpeter, 1976; King y Levine, 1993; Galor y Moav, 2004; Beck, Demirgüç-Kunt y Levkov, 2007; Claessens y Perotti, 2007; Cull, Ehrbeck y Holle, 2014; Sahay y otros, 2015). En efecto, la inclusión financiera sirve como instrumento que favorece el bienestar de las personas (Aportela, 1999; Aggarwal y otros, 2006; Naceur y otros, 2015; Demetriades y otros, 2017), mediante la reducción de la pobreza (Beck, Demirguc-Kunt y Levine, 2004), la facilitación de las transacciones y la acumulación segura de activos (Cull, Ehrbeck y Holle, 2014), y posibilita el apalancamiento de los activos disponibles para inversión en capital humano y físico (Cull, Ehrbeck y Holle, 2014), minimizando una pérdida de bienestar asociada a la reducción de riesgos por algún evento inesperado (Collins y otros, 2009) y la distribución temporal del consumo (Boukhatem, 2016). En la visión de la CEPAL, la inclusión financiera desempeña un papel central en el desarrollo productivo, en la que la banca de desarrollo es primordial (CFI, 2013; CEPAL, 2016, 2018; OECD, 2018; Pérez y Titelman, 2018; Ferraz y Ramos, 2018).

No obstante, el reconocimiento de la importancia de la inclusión financiera, en América Latina y el Caribe su desarrollo sigue siendo bajo y desigual, con un sector financiero caracterizado por una alta concentración, una escasez en la variedad de productos ofrecidos y una visión centrada en el corto plazo, situación que se agrava en las zonas rurales (Villarreal, 2017). Estos problemas estructurales del sistema financiero provocan que el acceso al financiamiento productivo por parte de los agentes económicos sea difícil, lo que desincentiva la intención de invertir. Las barreras principales que enfrenta la inclusión financiera son: altas tasas de interés, asimetrías de la información asociada a la selección adversa y al riesgo moral, desconfianza en las instituciones financieras, desconocimiento de los productos y sus beneficios y alta concentración en centros urbanos (Pérez Caldentey y Titelman Kardonsky, 2018).

## **B. La evidencia empírica**

En esta sección se reseña brevemente la evidencia empírica relacionada con los temas de este documento. La revisión se divide en cuatro partes: 1) las remesas: su magnitud e impacto macroeconómico; 2) las remesas y su impacto microeconómico, con énfasis en la inversión en actividades productivas; 3) las remesas y la inclusión financiera, y 4) la relación entre remesas, inclusión financiera e inversión en actividades productivas.

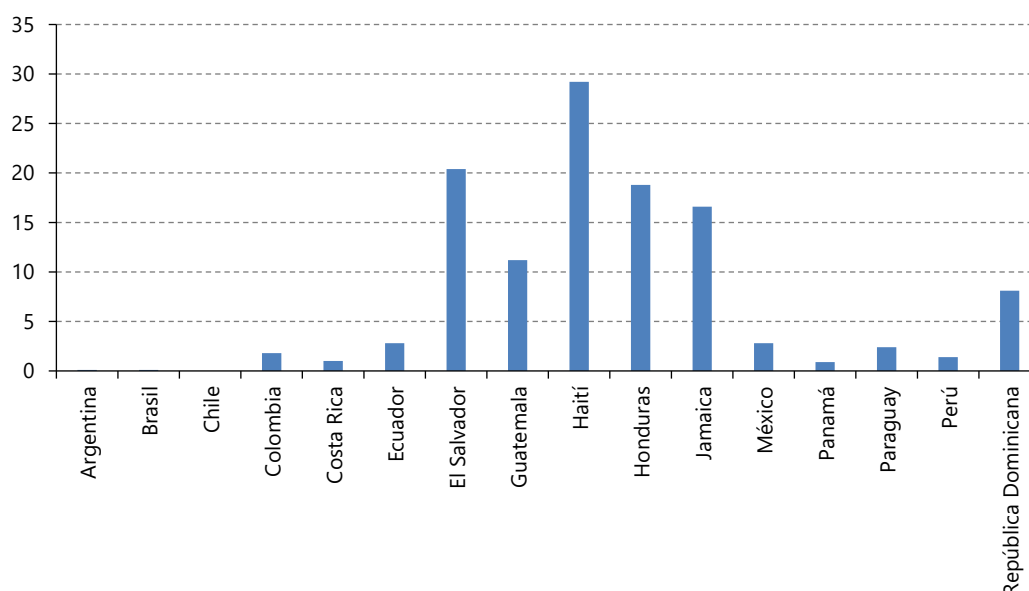
### **1. Las remesas: magnitud e impacto macroeconómico**

Las remesas que se dirigen a países en desarrollo suelen tener una magnitud significativa en términos económicos. Estos flujos representan tres veces el tamaño de la asistencia social para el desarrollo en el mundo y, en muchos casos, superan los montos de inversión extranjera directa. Además, las remesas suelen observar un patrón más estable que la deuda cíclica privada y los flujos de capital (CEPAL, 2018; World Bank, 2018).

La contribución de las remesas a las economías receptoras, medida por la relación con el PIB, varía notablemente entre los países de la región. En 2017, en cuatro países las remesas representaron más del 15% del PIB: Haití (29%), El Salvador (21%), Honduras (18%) y Jamaica (15,4%) (véase el gráfico 1). En el mismo año, los flujos de remesas hacia la subregión Centroamericana y la República Dominicana<sup>3</sup> (CARD) se concentraron mayormente hacia Guatemala (31,7% del total de remesas recibido en los países de CARD), la República Dominicana (22,9%) y El Salvador (19,5%), ordenamiento que ha prevalecido desde hace varios años.

Por su parte, la balanza de transferencias corrientes, que se compone principalmente de los flujos de remesas de los migrantes y es estructuralmente superavitaria en la región, presentó un saldo positivo equivalente al 1,4% del PIB en 2016. Este superávit ayuda a compensar cuentas que tradicionalmente han sido deficitarias en la región, como el balance de bienes (CEPAL, 2018).

**Gráfico 1**  
Países seleccionados: flujos de remesas familiares recibidas, 2017  
(En porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de información proporcionada por The World Bank, "Migration and remittances, recent developments and outlook, special topic: Transit migration", *Migration and Development Brief*, N° 28, Washington, D. C., 2018.

## 2. Las remesas y su impacto a nivel microeconómico

A nivel microeconómico, diversos estudios han detectado que las remesas ejercen efectos positivos sobre los hogares y sus comunidades. No obstante, se debe advertir que las mediciones del impacto de las remesas suelen presentar problemas de sesgo introducido por la autoselección, tanto en la decisión de emigrar, como en el envío de remesas. Esto se debe en gran medida a que los factores

<sup>3</sup> Los países incluidos en este estudio son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.



que provocan la migración también pueden determinar la distribución de las remesas y sus posibles impactos (Taylor y Castelhana, 2016).

El efecto más directo de las remesas se refleja en el ingreso de las familias receptoras. Hay evidencia de que, controlado por otros factores, las familias que reciben remesas alcanzan un nivel de ingresos, excluyendo remesas, mayor al de las que no las reciben (Taylor y Wyatt, 1993; Semyonov y Gorodzeisky, 2008). Otro grupo de estudios han concluido que existe un efecto positivo de las remesas en la disminución de la pobreza (Adams y Page, 2005; López Córdova, 2005; Adams y Cuecuecha, 2013). Las investigaciones reportan un efecto favorable de las remesas en gastos en salud (por ejemplo, compra de medicamentos), así como su papel para mitigar eventos desfavorables asociados a una enfermedad (Hildebrandt y otros, 2005; Ponce y otros, 2011).

En materia de educación, los resultados apuntan en diversas direcciones. Por un lado, algunas investigaciones documentan un efecto positivo de las remesas en la educación, en concreto en tasas de matriculación y finalización de estudios (Zhunio y otros, 2012). Por otro lado, hay autores que subrayan el papel negativo debido a que, al emigrar un miembro de la familia, en ocasiones los niños son obligados a dejar la escuela y se los dedica a apoyar en las actividades domésticas y productivas desde temprana edad (Acosta, 2011; Taylor y Castelhana, 2016).

También se han elaborado diversos documentos que hallan un resultado negativo de las remesas en términos de mayor desigualdad, con efectos en el corto y largo plazo, es decir, en el nivel de ingresos y de acumulación de activos a favor de las familias receptoras (Taylor, 1992; McKenzie, 2006; Semyonov y Gorodzeisky, 2008). Sin embargo, se ha documentado que, en la medida que las redes de migrantes y de las familias receptoras de remesas se amplían, disminuyen los costos financieros asociados con la migración y el establecimiento en el país extranjero, lo que redundaría en que una mayor proporción de la comunidad local se vea beneficiada por los flujos de efectivo provenientes del exterior (Stark y otros, 1986).

Dentro del enfoque microeconómico existe una amplia diversidad de estudios que analizan la relación entre remesas e inversión en actividades productivas. Un primer grupo de estudios examina los factores que afectan la inversión en actividades productivas de las remesas y los ahorros de los migrantes en sus comunidades de origen. Entre los factores que desincentivan la inversión de remesas en actividades productivas se cuentan: los bajos montos disponibles para invertir a nivel individual y la baja propensión a asociarse para realizar inversiones de mediana escala; una visión limitada de las opciones de inversión local; falta de liderazgo y capacitación; escasas capacidades empresariales; baja rentabilidad de las inversiones locales, y desconfianza en la estabilidad macroeconómica y el clima de inversión (Taylor y otros, 1996; Delgado Wise y Rodríguez Ramírez, 2001; Gundel, 2002; Charles y Ezike, 2017).

Un segundo grupo analiza los factores que incentivan o no el establecimiento de un nuevo negocio entre los hogares receptores de remesas. La evidencia indica que los flujos de remesas suelen emplearse en el financiamiento de los costos iniciales y operativos de las microempresas. Luego, las redes migratorias podrían ayudar a superar en parte las restricciones de crédito, así como fomentar el autoempleo (Woodruff y Zenteno, 2007; Finkelstein y Mandelman, 2016). En este sentido, McKenzie (2006) subraya la importancia de una formación de redes de migrantes, que atrajeran grupos para integrar cooperativas en las que existan depósitos que ayudaran a sus comunidades de origen. Se argumenta que sería el medio ideal para fomentar la creación de pequeñas empresas. La participación de redes de migrantes también puede darse a través de

inversiones en cooperativas de producción, o indirectamente por medio del ahorro recurrente en entidades financieras locales.

Un tercer grupo de investigaciones se enfoca en las características de municipios y localidades en las que los migrantes disponen de más probabilidades de invertir sus remesas. Se concluyó que las condiciones locales favorables incentivan la inversión de remesas, como la infraestructura física, las políticas locales, la capacidad de consumo y de producción local, y las condiciones macroeconómicas e institucionales (Brauw y otros, 1999; Taylor y Lopez-Feldman, 2010; Garni, 2013).

En las decisiones de inversión también influyen aspectos socio-culturales como las tradiciones, las creencias culturales, las jerarquías de clase y la identidad étnica (Cohen, 2001). Por último, un cuarto grupo de estudios coincide en la relación positiva entre la recepción de remesas, y una mayor inversión y reinversión en actividades agrícolas, así como una mayor eficiencia y ganancias (Brauw y otros, 1999; Taylor y Lopez-Feldman, 2010; Garni, 2013).

### **3. Las remesas y la inclusión financiera**

Un primer grupo de estudios sostiene que el desarrollo del sistema financiero incide positivamente sobre el impacto de las remesas en el alivio de la pobreza (Aggarwal, Demirguc-Kunt y Martinez-Peria, 2011; Akobeng, 2016; Sobiech, 2019), en el desarrollo de infraestructura económica en los países de origen (Gupta y otros, 2009), en la generación de fuentes adicionales de ingresos al sector financiero (IFAD, 2015) y el crecimiento económico (Aggarwal, Demirguc-Kunt y Martinez-Peria, 2011; Inoue, 2018).

Otro tipo de estudios pone de manifiesto que las remesas pueden impactar sobre la inclusión financiera. En particular, las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y la expansión de los servicios bancarios (Fromentin, 2017; Bakker, 2015). Los resultados señalan una relación positiva entre la recepción de remesas y el número de agencias bancarias, el número de cuentas y el cociente depósitos/PIB. También se establece una asociación positiva con el nivel de crédito, pero menos robusta (Demirguc-Kunt y otros, 2011).

La educación financiera y la innovación tecnológica ayudan en cierta medida a aminorar los costos de las transferencias de remesas, sobre todo en las zonas rurales (Yang, 2011; Doi, McKenzie y Zia, 2012). La evidencia empírica sugiere que los migrantes responden a las reducciones en los costos de la transferencia enviando sustancialmente más remesas en términos de dólares<sup>4</sup>. Estas disminuciones se asocian principalmente con el acceso al dinero móvil (Munyegera y Matsumoto, 2016). Por otro lado, el uso de canales formales por parte de los remitentes es mayor cuando existen ciertas condiciones previas como educación financiera tanto de los remitentes como de los receptores de remesas, bajos costos en las transferencias y un mayor grado de desarrollo financiero en el país de destino de estos recursos (Kosse y Vermeulen, 2014). En particular, Ambrosius y Cuecuecha (2016) revelaron que en México los receptores de remesas prefieren acceder más a las finanzas informales que al sistema financiero formal, a causa de las deficiencias de este último, asociadas a los altos costos de transferencias, la excesiva documentación requerida y la lejanía geográfica de las agencias bancarias.

---

<sup>4</sup> Sin embargo, de acuerdo con las encuestas realizadas por CEMLA, para la región, este no parece ser un factor determinante en el envío de remesas (Cervantes González, 2017).

Además, en la medida en que la innovación de las instituciones financieras amplía tanto la cartera de servicios financieros disponibles para los migrantes y sus familias en casa, como sus canales de acceso, facilita que los migrantes controlen y monitoreen mejor la forma en que los receptores utilizan las remesas (Yang, 2011). Sobre la base de un estudio realizado entre migrantes y sus hogares en Indonesia, Doi, McKenzie y Zia (2012) identifican efectos positivos de la educación financiera sobre los conocimientos y el comportamiento financiero, así como en los patrones de envío de remesas y ahorro de los hogares. Dichos efectos son mayores cuando los esfuerzos de alfabetización financiera van orientados tanto a los migrantes, como a los hogares receptores. Desde esta perspectiva, el fomento de la inversión de las remesas en actividades productivas utilizando servicios financieros formales debe apoyarse en programas específicos que fortalezcan las capacidades financieras, tales como impulsar la cultura del ahorro e identificar oportunidades de inversión mediante el emprendimiento para detonar el empleo, el consumo responsable y la creación de activos como patrimonio, que puede ser físico, financiero, de capital humano y social (Aldasoro, 2019).

Finalmente, el entorno institucional del país receptor de remesas, asociado a la estabilidad política y económica, desempeña un papel central en el mayor uso de los instrumentos financieros por parte de los hogares receptores de remesas. Los migrantes de países con instituciones que protegen más eficazmente la propiedad privada y ofrecen incentivos para la inversión tienen una mayor probabilidad de participar en los mercados financieros. Las reformas institucionales que incluyen al sistema financiero en los países en desarrollo proporcionan una herramienta útil para expandir el acceso financiero por medio de dos vías: por conducto de la expansión bancaria (efecto directo) y de una mayor confiabilidad en las instituciones financieras (efecto indirecto). Dado que la desconfianza en los bancos está muy arraigada en las instituciones informales, las instituciones en el país de origen influyen en la utilización de los servicios financieros (Osili y Paulson, 2008).

#### **4. Las remesas, la inclusión financiera y la inversión en actividades productivas**

Son escasos los estudios que se centran en la inclusión financiera de las remesas para la inversión en actividades productivas. Se reconoce que los flujos de remesas podrían ayudar a financiar actividades productivas en sus lugares de origen y que el efecto es mayor cuando existe un sistema financiero que lo impulse. La inclusión financiera es muy relevante en la movilización de recursos hacia la inversión local. El tema que aquí se analiza es la inclusión financiera de las remesas para la inversión en actividades productivas, dado que la relación directa con cadenas de valor no ha sido tratada en la bibliografía económica, de acuerdo con lo hallado por esta revisión.

Un estudio hecho por Jouini (2015) examina la relación causal entre las remesas y el crecimiento económico en Túnez durante el período de 1970-2010. Los canales por los que se analiza el impacto de las remesas en el crecimiento económico son: el desarrollo financiero y la inversión. Este autor concluye que un incremento en el flujo de remesas aumenta la inversión, pero de forma lenta. El impacto limitado de las remesas sobre la inversión en actividades productivas se explica por el hecho de que la mayoría de las inversiones se realizan principalmente en bienes raíces, comercio, vivienda y otros servicios. Además, ante la ausencia de mecanismos para promover su inversión, las remesas contribuyen a la acumulación de activos a lo largo del tiempo, por lo que su efecto sobre la inversión se manifiesta en el mediano plazo.

Por otro lado, un alto nivel de desarrollo financiero podría ayudar a las remesas a promover el crecimiento económico, ya que posibilita la reducción de costos y el ascenso de las transacciones,

al tiempo que las remesas aliviarían las restricciones crediticias a los inversionistas locales (Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009). No obstante, un punto importante clave a considerar es que a menudo la importancia de las remesas como fuente financiera para la inversión se restringe con un sistema financiero más desarrollado, lo que se explica porque las remesas adquieren el rol de sustituto de sistemas financieros menos desarrollados (Bjuggren, Dzansi y Shukur, 2010; Issahaku, Abor y Harvey, 2017; Sobiech, 2019).

Stratan y Chistruga (2012) señalan que las remesas promueven el acceso a los servicios financieros para el remitente y el destinatario, lo que repercute en una mayor inclusión financiera. Además, las remesas pueden alentar el mayor gasto en inversión de los hogares. Se mostró que en Moldavia las remesas repercuten en una extensión del crédito para inversión que ofrecen los bancos, debido a un aumento de la liquidez de estos por los depósitos de remesas recibidos. Por último, Eng y Shah Habibullah (2011) realizaron una investigación en Nigeria para medir el impacto de la relación entre remesas, inclusión financiera e inversión en actividades productivas entre 1977 y 2009. Concluyeron que las remesas no solo amplían el tamaño de los intermediarios financieros, sino que también ayudan a canalizar los fondos prestables al sector privado.

A manera de conclusión, existe evidencia empírica abundante sobre el efecto positivo de las remesas y la inclusión financiera en el desarrollo productivo y económico local. Se detectó también una relación positiva entre las tres áreas consideradas en el estudio: remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo. La bibliografía especializada ha identificado factores que están asociados con la inversión de las remesas familiares en actividades productivas: la cantidad de dinero remitido; las capacidades y la educación financiera de los hogares receptores; la formación de redes de migrantes que reúnan fondos de la diáspora y los envíen a sus países de origen; el ambiente político, macroeconómico y legal de los países receptores, entre otros determinantes.

Por otro lado, la inclusión de las remesas en el sistema financiero formal está asociada con el nivel de desarrollo financiero local y nacional; los costos de transferencia; los costos por utilizar los servicios bancarios, y el entorno institucional, económico y legal que ofrezca certidumbre, entre otros factores. Una vez presentado el marco conceptual, en el siguiente capítulo se exponen los antecedentes del estudio en materia de la cadena de valor, la migración y las remesas, y la inclusión financiera.

## II. Antecedentes

### A. Migración y remesas en Guatemala

La migración internacional se ha intensificado en años recientes. Mientras que en la década de 1990 la tasa anual de crecimiento de la migración mundial fue del 1,2%, entre 2000 y 2015 se elevó a un 2,4%. Se estima que en el trienio 2015-2017 la tasa de crecimiento se ubicó en el 2% (UN DESA, 2017). El monto de las remesas a nivel mundial alcanzó los 573.000 millones de dólares en 2016, con un crecimiento anual promedio del 5% entre 2010 y 2015; es decir, por encima de la tasa de crecimiento de la migración. En América Latina y el Caribe, los flujos de remesas también se han acrecentado en el curso del tiempo. Se calcula que en 2017 la región recibió 78.498,9 millones de dólares (CEPAL, 2019).

Los determinantes de la migración en el mundo han sido diversos y dinámicos. Las migraciones internacionales son el resultado de conflictos políticos o armados, crisis económicas, desastres naturales, inseguridad y pobreza, entre otros (Doomernik, 2013). El creciente desarrollo de las comunicaciones y el transporte han contribuido a su dinamización (IOM y UN DESA, 2012). De acuerdo con datos del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, se estima que existen 258 millones de personas viviendo fuera de sus países de origen (UN DESA, 2017).

En América Latina, las migraciones internacionales se han agudizado ante las crisis económicas y los problemas de seguridad interna que han afectado a la región en décadas recientes<sup>5</sup>. Los fenómenos naturales extremos también han tenido efectos en la migración internacional de personas

---

<sup>5</sup> Por ejemplo, tan solo en la década de 1990 se presentaron crisis económicas en México (1994 a 1995), la Argentina (1995, 2001 a 2002) y el Brasil (1998 a 1999) que tuvieron consecuencias en el empleo y la expulsión de mano de obra hacia el exterior en los siguientes años (Frenkel, 2003).

desde América Latina<sup>6</sup>. En particular, los huracanes, temblores y erupciones volcánicas en México, Centroamérica y el Caribe han dejado cuantiosas pérdidas económicas, disminución de la actividad productiva y, consecuentemente, pérdida o disminución del empleo. También, durante las décadas de 1970 y 1980, las guerras civiles en Guatemala y El Salvador desplazaron a miles de personas hacia México y los Estados Unidos (Molden, 2015).

En América Latina, el fenómeno migratorio ha tenido como destino principal los Estados Unidos. En 2017 en los Estados Unidos vivían 49,8 millones de migrantes (UN DESA, 2017), un 15,3% de la población total del país (US Census Bureau, 2018). La población migrante de origen latinoamericano representó el 47,8% del total de la población migrante (UN DESA, 2017). Una de las principales características de la migración latinoamericana es la alta prevalencia de personas en situación irregular, lo que contribuye a una mayor vulnerabilidad ante peligros tales como abusos, extorsión, discriminación, secuestro, tráfico humano y violencia sexual, así como una inserción laboral precaria (Seelke, 2016).

En Guatemala existe una tradición migratoria importante, en un principio provocada por el conflicto armado que sufrió el país desde inicios de la década de 1960, que se recrudeció durante los dos decenios siguientes, y posteriormente, por situaciones económicas y de seguridad interna muy difíciles. Se estima que la población guatemalteca en el exterior se ubica entre 1,1 y 1,9 millones de personas (UN DESA, 2017; OIM, 2017). Entre el 87,3% y 97,1% de estos emigrantes residen en los Estados Unidos. El Instituto de Política Migratoria de los Estados Unidos calcula que 928.000 guatemaltecos viven en los Estados Unidos (Batalova y Lesser, 2017). De acuerdo con la Encuesta sobre Migración Internacional de Personas Guatemaltecas y Remesas 2016 (OIM, 2017), los guatemaltecos residentes en los Estados Unidos se hallan radicados principalmente en California (33,8%), Nueva York (12,1%), Florida (7,4%) y Texas (9,8%).

Una encuesta del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) (Cervantes González, 2017), aplicada entre diciembre de 2016 y enero de 2017 en el aeropuerto internacional La Aurora, indica que el principal destinatario de las remesas son los padres de los migrantes (54,2% de las veces). El envío de remesas a los cónyuges representa el 32,1% del total de receptores. Los departamentos de Guatemala (21%), San Marcos (9,3%), Huehuetenango (7,9%) y Quetzaltenango (7,1%) son las principales regiones de origen de los migrantes guatemaltecos. El departamento de Sacatepéquez aporta el 1,4% de los migrantes (Cervantes González, 2017). Sin embargo, el departamento de Sacatepéquez es uno de los mayores beneficiarios de remesas, en términos del monto enviado por remesador, que se estima en 4.638 dólares anuales en promedio (OIM, 2017).

Otros resultados de la encuesta del CEMLA revelan que prácticamente la totalidad de los migrantes entrevistados se ubican en rangos de edad laboral (95,5% se hallan entre los 18 y los 65 años). Los migrantes guatemaltecos eligieron como destino un lugar en donde ya residían familiares, amigos o conocidos (77,9%). Un resultado adicional de esta encuesta es el motivo de los migrantes para abandonar su país: un mayor ingreso (72%), reunificación familiar (19,2%) e inseguridad (8,8%) (Cervantes González, 2017).

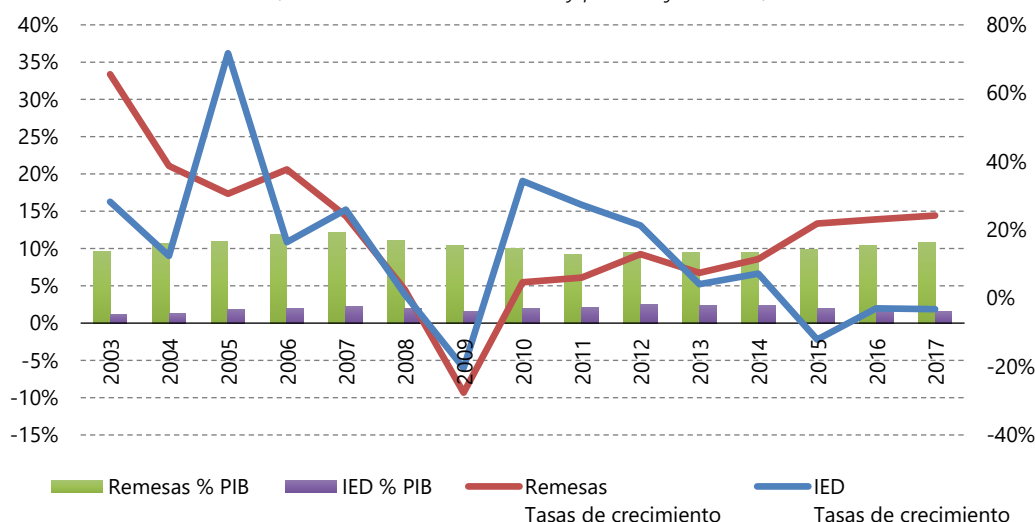
---

<sup>6</sup> Entre 1972 y 2010, se han contabilizado en la región 88 desastres naturales de tipo biológico, climático, geofísico o mixto, y se estima que han afectado a 29.893,061 personas (Bello, Ortiz y Samaniego, 2014). Por población afectada se entiende las personas que necesitan asistencia inmediata durante un período de emergencia, esto es, en alguna o varias necesidades básicas como alimentación, agua, vivienda, saneamiento o asistencia médica (Bello, Ortiz y Samaniego, 2014).

Cifras sobre empleo en los Estados Unidos indican que alrededor del 2,8% del total de empleados de origen latinoamericano proviene de Guatemala (Bucknor, 2016). En general, los trabajadores de origen latinoamericano se emplean en servicios (24,8%), seguido de la categoría de administración, profesionales y ocupaciones relacionadas (22,5%); ventas (20,6%); trabajos agrícolas, construcción y mantenimiento (16,8%), y producción y transporte (15,4%) (USBLS, 2018). Solamente el 12,7% del total se encuentra en la categoría de profesionales, que es el tipo de empleo mejor pagado. En cuanto a ingresos, los trabajadores de origen latinoamericano siguen teniendo los más bajos entre todas las categorías raciales. La mediana<sup>7</sup> del ingreso semanal para un trabajador de origen latinoamericano de tiempo completo en 2017 era de 655 dólares semanales, mientras que para los clasificados como blancos llegaba a 890 dólares y a 1.043 dólares para los asiáticos (USBLS, 2018).

En cuanto al monto promedio de las remesas, existen diversas estimaciones. Por ejemplo, en las encuestas de OIM (2017) se calcula un promedio mensual de 379 dólares recibidos, mientras que el estudio del CEMLA reporta 426 dólares mensuales en 2016 (Cervantes González, 2017). Estos estudios revelan que el envío disminuye conforme el migrante permanece mayor tiempo en el extranjero. En efecto, los envíos de remesas son más constantes durante los primeros diez años (OIM, 2017). Las remesas son remitidas principalmente con una frecuencia mensual. El 49,8% de las remesas recibidas se dedican a ahorro y compra de activos, el 35% para consumo (alimentos, vestido, calzado, etcétera), el 7,2% se destina a la adquisición de insumos para el negocio o pagar deudas, y el 8% se emplea en salud y educación de los miembros del hogar (OIM, 2017).

**Gráfico 2**  
**Guatemala: flujo de remesas recibidas e inversión extranjera directa, 2003-2017**  
(Tasas anuales de crecimiento y porcentajes del PIB)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base del Banco de Guatemala (BANGUAT), *Guatemala: ingreso de divisas por remesas familiares*, Ciudad de Guatemala, Banco de Guatemala, 2018a; Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA), *Sector real: producto interno bruto anual y trimestral. PIB anual a precios corrientes en dólares*, San José, Costa Rica, 2018.

<sup>7</sup> La mediana es el valor de la observación que se halla a la mitad del total de las observaciones, ordenando los valores de menor a mayor. La mitad de las observaciones se ubicará a la izquierda y la otra mitad a la derecha. Si no existe una observación con estas características, entonces se toma el valor promedio de los valores de las dos observaciones que se encuentran a la mitad del total de observaciones.

Los tres principales corredores de remesas en el departamento de Sacatepéquez, por porcentaje de participación en el volumen total de remesas recibidas, son: Nueva York-Sacatepéquez (22,73%), Nuevo México-Sacatepéquez (17,71%), y California-Sacatepéquez (12,42%) (OIM, 2017). Se estima que Guatemala recibió en 2017 8.192 millones de dólares por concepto de remesas familiares (véase el gráfico 2), lo que representó el 11% del PIB. En contraste, los flujos anuales de IED apenas rebasan el 1,5% del PIB.

En el caso de Guatemala, de acuerdo con la encuesta levantada por la OIM (2017), el principal mecanismo de transferencia de las remesas se efectúa por medio de bancos comerciales: el 73,6% de las remesas se envían para su pago en efectivo en ventanilla de los bancos; apenas un 11% se transfiere de una cuenta bancaria a otra cuenta bancaria del receptor; un 9,8% se confía a empresas remesadoras para su pago en efectivo y 0,3% llega al receptor por Internet. En esta última operación se utilizan plataformas digitales como Tigo Money, TransferWise, Intermex, o Western Union, en donde se puede enviar, recibir y solicitar transferencias de dinero que se cobran en efectivo, hacer pagos de facturas, o recargas de tiempo aire para celular. El 5,4% restante lo transportan en efectivo personas que viajan frecuentemente entre ambos países.

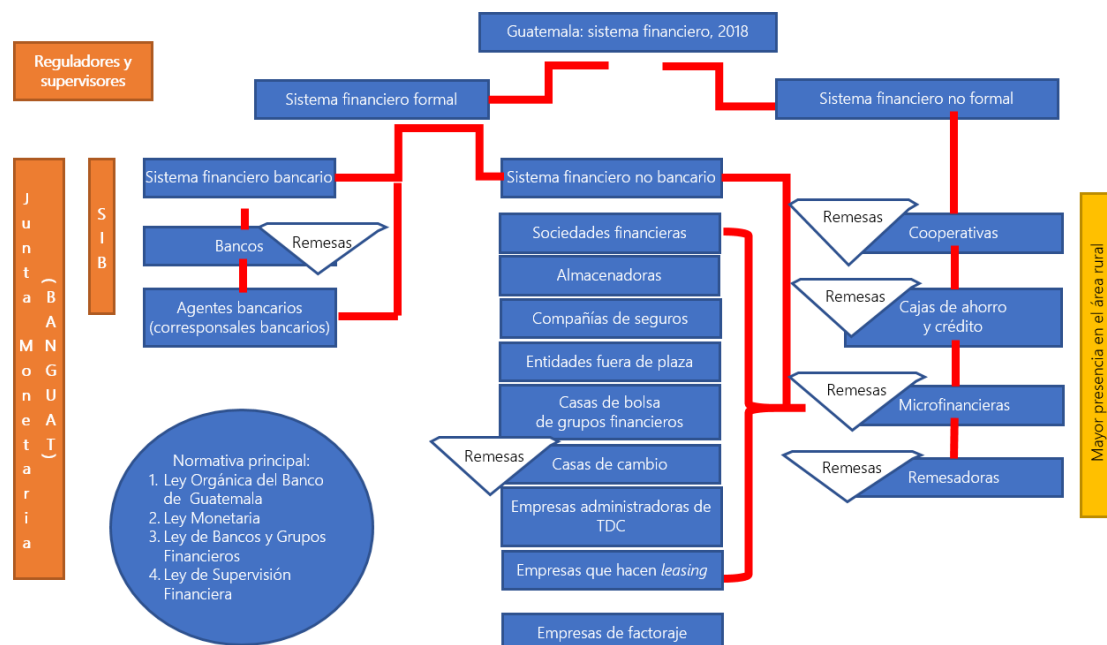
El Banco de Desarrollo Rural (BANRURAL) y el Banco G&T Continental (G&T) son los bancos que más pagos de remesas efectúan. En 2017, BANRURAL obtuvo una participación del 48,8% del pago de remesas en el país, por un monto total cercano a los 4.000 millones de dólares (Linares Barrera, 2018). Por su parte, el Banco G&T Continental calcula que, en concepto de remesas, transfirió entre 900 y 950 millones de dólares en 2017. En Sacatepéquez, BANRURAL transfirió en 2017 alrededor de 225 millones de quetzales a un total de 13.137 personas. Para ellos, esto representa cerca del 1% de lo que se abona del total de remesas. En La Antigua, Guatemala se perciben alrededor del 63,4% del total de remesas destinadas al departamento (Linares Barrera, 2018).

## **B. Inclusión financiera**

En el diagrama 1 se ilustra la conformación del sistema financiero guatemalteco, donde conviven instituciones reguladas y no reguladas. El sistema financiero regulado se rige por la normativa emitida para el sector por el Congreso de la República, el Banco de Guatemala (BANGUAT) y la Superintendencia de Bancos (SIB). Por su parte, el sector no regulado fundamenta su actuación en el Código de Comercio, una base legal genérica, y no está supervisado por la SIB. Aunque el sistema financiero regulado es el de mayor peso en activos e infraestructura, el sector financiero no regulado es el que posee mayor penetración en las áreas rurales, muestra una mayor flexibilidad con respecto a la innovación de productos y servicios financieros, y en principio puede contribuir a una mayor inclusión financiera de los receptores de remesas.



**Diagrama 1**  
**Guatemala: instituciones del sistema financiero, normativa y pagadores de remesas**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Superintendencia de Bancos (SIB), *Boletín de inclusión financiera del sistema bancario*, Ciudad de Guatemala, mayo, 2018b; Superintendencia de Bancos (SIB), *Informe del Superintendente de Bancos ante la Honorable Junta Monetaria*, Ciudad de Guatemala, marzo de 2018c.

Nota: Los triángulos significan que dichas instituciones están habilitadas legalmente para hacer pago de transferencias de dinero o remesas.

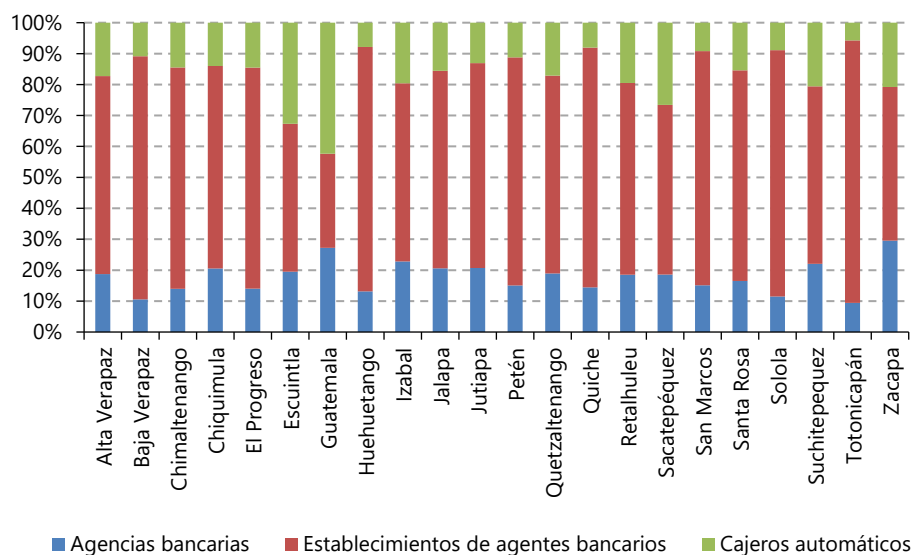
En el interior del sector regulado se cuentan tanto entidades bancarias como no bancarias; en las segundas se incluyen entidades financieras que no captan recursos del público, así como otros proveedores de servicios especializados. En cuanto al sector financiero formal, los bancos concentran el 85,1% de los activos del total del sistema. El sector no bancario abarca 83 instituciones, pero solo acumula el 14,9% de los activos del sistema financiero formal. En el sector financiero no regulado se hallan las asociaciones de crédito, las cooperativas de ahorro y crédito, y las organizaciones no gubernamentales (ONG) (Herrera Velásquez, 2001).

Entre la normativa reciente orientada a promover la inclusión financiera, destaca la Ley de Entidades de Microfinanzas y de Entes de Microfinanzas sin fines de lucro (Gobierno de Guatemala, 2016). Dicha ley establece tres tipos de entidades especializadas en microfinanzas: Microfinancieras de Inversión y Crédito (MIC); las Microfinancieras de Ahorro y Crédito (MAC); y los Entes de Microfinanzas sin fines de lucro. En principio, esta ley debería de incentivar la inclusión financiera en áreas rurales, ya que faculta a estas instituciones para recibir depósitos, otorgar microcréditos, recibir y pagar remesas, y transferir fondos.

Otras de las medidas importantes para fomentar la inclusión financiera en Guatemala se relacionan con los agentes, los servicios móviles y las cuentas simplificadas. Los establecimientos de agentes bancarios fueron reglamentados para ampliar la cobertura de los intermediarios financieros y, con el paso del tiempo, han incrementado el tipo de servicios que pueden ofrecer (Gobierno de Guatemala, 2010 y 2011). Los servicios móviles también han sido autorizados para operar en Guatemala. Esta regulación autoriza que las cuentas de depósito, crédito y los seguros se manejen a través de dispositivos móviles (Gobierno de Guatemala, 2011). Finalmente, se facilitó

la identificación de los ciudadanos para apoyar a los intermediarios financieros a incrementar el número de cuentas simplificadas mediante un formulario (Gobierno de Guatemala, 2015).

**Gráfico 3**  
**Guatemala: oferta de servicios del sector financiero bancario formal,**  
**por departamento, marzo de 2018**  
*(En porcentajes)*



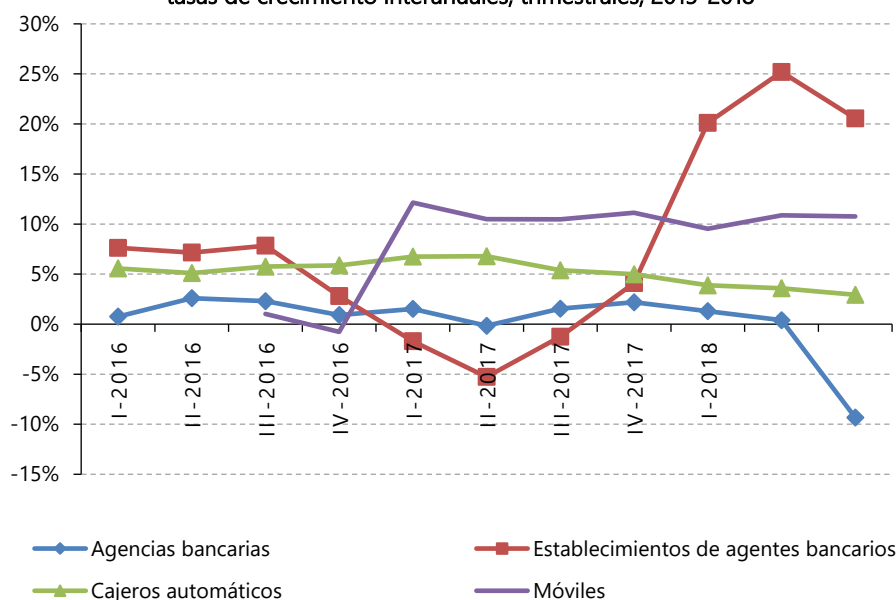
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Superintendencia de Bancos (SIB), *Boletín de inclusión financiera del sistema bancario*, Ciudad de Guatemala, marzo de 2018d.

Nota: Los términos de agencia bancaria, establecimientos de agentes bancarios y cajeros automáticos se definen de acuerdo con la Superintendencia de Bancos (SIB), *Boletín de inclusión financiera del sistema bancario*, Ciudad de Guatemala, marzo de 2018d.

La oferta de puntos de acceso bancarios en Guatemala es amplia y cubre prácticamente toda la geografía a nivel departamental del país. A marzo de 2018, Guatemala contaba con 15.875 puntos para la prestación de servicios financieros, distribuidos entre los 23 departamentos. Los puntos para la prestación de servicios financieros comprenden agencias bancarias (20,6%), establecimientos de agentes bancarios (54,6%) y cajeros automáticos (24,8%) (véase el gráfico 3). En todos los departamentos, la mayor proporción de oferentes de servicios financieros pertenecen a los agentes bancarios, con excepción del departamento de la Ciudad de Guatemala, donde los puntos de servicio de cajeros automáticos supera con amplitud a los establecimientos de agentes bancarios (véase el gráfico 4).

En el gráfico 4 se exponen las tasas de crecimiento del número de puntos de acceso y servicios móviles del sector financiero bancario formal, desde el primer trimestre de 2014 al primer trimestre de 2018 (del que se poseen datos). Se aprecia que la mayor tasa de crecimiento en ese lapso corresponde a los establecimientos de agentes bancarios. A su vez, en un tramo de esos años, la tasa de crecimiento de los móviles se ubicaba por encima a la de los agentes bancarios, y luego estos aceleraron su dinamismo.

Gráfico 4  
Guatemala: puntos de acceso y servicios móviles del sector financiero bancario formal, tasas de crecimiento interanuales, trimestrales, 2015-2018



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Superintendencia de Bancos (SIB), *Boletín de inclusión financiera del sistema bancario*, Ciudad de Guatemala, junio de 2018a.

En el caso del departamento de Sacatepéquez, existen 425 puntos de acceso: 79 agencias bancarias, 233 establecimientos de agentes bancarios y 113 cajeros automáticos (SIB, 2018a). Esto significa que el departamento tiene 20 puntos de acceso por cada 10.000 adultos, solo detrás de la Ciudad de Guatemala, Quetzaltenango y Santa Rosa (SIB, 2018a). En la región central, en donde se encuentra Sacatepéquez, el Banco de Desarrollo Rural, (35,45%), y el Banco G&T Continental, S.A. (27,75%) son los que registran mayor presencia (SIB, 2018b).

Considerando los servicios y productos financieros ofrecidos, el nivel de penetración en la población, y el número de transacciones y montos que manejan, adquieren especial importancia en Guatemala —entre las instituciones no supervisadas— las cooperativas y las microfinancieras. Las cooperativas están ampliamente difundidas; son normadas por la Ley General de Cooperativas y su Reglamento (Gobierno de Guatemala, 1979) y supervisadas por el Instituto Nacional de Cooperativas (INACOP). El INACOP registra 2.123 cooperativas en Guatemala, de las que 969 se encuentran activas. En el departamento de Sacatepéquez permanecen 16 en activo. La principal federación de cooperativas, FENACOAC-MICOOPE<sup>8</sup>, agrupa 25 de las principales cooperativas, con una oferta de 266 agencias bancarias, 255 establecimientos de agentes bancarios, 121 cajeros automáticos y 169 terminales punto de venta (FENACOAC, 2018). Uno de los principales servicios que proporcionan las cooperativas afiliadas a esta entidad privada es el pago de la transferencia de remesas. En 2017 se hicieron 535.650 transferencias de remesas a través de sus afiliados, casi el mismo número que operó el Banco G&T Continental en el mismo año.

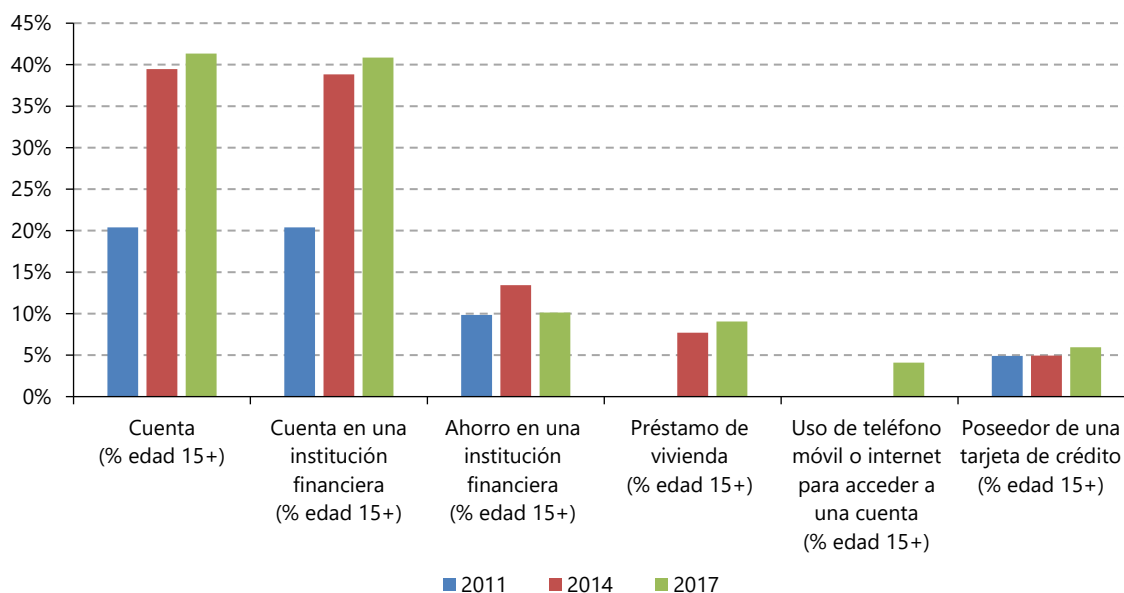
<sup>8</sup> La Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FENACOAC) es una entidad privada guatemalteca que impulsa el desarrollo financiero y operativo de 25 cooperativas identificadas como MICOOPE.

Entre los obstáculos que la FENACOAC-MICOPE identifica para poder ofrecer productos y servicios financieros a la medida de los receptores de remesas, se cuentan: i) la apertura de cuentas de migrantes en los Estados Unidos, y ii) la normatividad y supervisión de la Intendencia de Verificación Especial (IVE), que es de cumplimiento obligatorio (FENACOAC, 2018). Con la intención de relajar la primera restricción, los cooperativistas sugieren que una forma de salvar dicha restricción sería que la normatividad aceptara a un tercer individuo que hiciera diligencias a nombre del remesador, y por mandato de este último.

La encuesta levantada por el Banco Mundial para conocer indicadores de uso a nivel global muestra que, en el caso específico de Guatemala, en 2017 el 44,11% de la población adulta poseía, por lo menos, una cuenta en una institución financiera o de dinero móvil (Demirgüç-Kunt y otros, 2018). En otros indicadores de uso se reporta que el porcentaje de adultos con por lo menos una cuenta en una institución financiera formal era de 43,54% mientras que los adultos que ahorraron en su cuenta en una institución financiera formal representaban el 12,11%. El 7,66% de los adultos manifestaron disponer de un préstamo de vivienda, el 15,87% declaró poseer, mínimo, una tarjeta de débito. El 17,11% respondió haber utilizado una cuenta en una institución financiera para pagar facturas de servicios públicos. El 7,19% recibió su salario a través de una cuenta de una institución financiera. El 4,46% utilizó el móvil o Internet para acceder a una cuenta, el 6,59% reconoció tener una tarjeta de crédito, y al 6,63% se les enviaron transferencias del gobierno por conducto de una cuenta en una institución financiera.

En el área rural, los indicadores de uso han ido mejorando con el tiempo (véase el gráfico 5). Por ejemplo, el porcentaje de adultos con, por lo menos, una cuenta pasó de 20% en 2011 a 41%, en 2017. También han aparecido nuevos indicadores que informan de la incorporación de la tecnología en el sistema financiero. Por ejemplo, el uso del teléfono móvil o Internet para acceder a una cuenta (4%, en 2017).

**Gráfico 5**  
Guatemala: indicadores de uso en el área rural, 2011 a 2017



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de A. Demirgüç-Kunt y otros, The Global Findex Database 2017, Washington, D. C., The World Bank, 2018.

El comportamiento de los indicadores rurales con respecto a los indicadores nacionales es heterogéneo. Las brechas entre los indicadores rurales con respecto a los nacionales en términos de ahorro se incrementan en el transcurso del tiempo. Así, la diferencia entre el porcentaje de adultos con cuenta en el área rural con respecto al nacional se eleva de 1,92% en 2011 a 2,76% en 2017. La diferencia entre el porcentaje de adultos con una cuenta en una institución financiera formal avanza de 1,92% en 2011 a 2,68% en 2017. La diferencia entre el porcentaje de adultos que ahorran en una institución financiera formal pasa de 0,38% en 2011 a 1,99% en 2017.

No obstante, en términos de crédito la diferencia es favorable a los indicadores rurales. A título ilustrativo, la diferencia entre el porcentaje de adultos con una cuenta en una institución financiera formal desciende de 0,06% en 2014 a -1,4% en 2017. La diferencia entre el porcentaje de adultos que declaró poseer una tarjeta de crédito disminuye de 2,01% en 2011 a 0,63% en 2017. Finalmente, en el caso del uso del teléfono móvil o celular la diferencia fue de 0,37% en 2017.

### **C. La cadena de valor del turismo en Sacatepéquez**

De acuerdo con el boletín más reciente del Barómetro Mundial del Turismo, la actividad turística global generó 1.340.000 millones de dólares en 2017 (UNWTO, 2018), un 10,4% del PIB mundial. Con este servicio se empleó a 313 millones de personas, es decir, uno de cada diez puestos de trabajo en el mundo se contrató en la actividad turística (WTTC, 2018). A Guatemala llegó en 2017 alrededor de 1,6 millones de turistas (UNWTO, 2018). El Salvador (44%) y los Estados Unidos (15%) son los países de donde provienen la mayoría de los turistas (INGUAT, 2018). El turismo representa para Guatemala la tercera fuente de divisas internacionales, después de las remesas familiares y la exportación de prendas de vestir. La Antigua es uno de los dos destinos más visitados de Guatemala y acoge a cerca de una tercera parte del turismo que arriba al país (Zorita Rodríguez, 2016).

En el diagrama 2 se esquematiza una cadena de valor turística en la que se identifican eslabones en el país de salida o emisión de los turistas, y otros en el país de llegada, destino o recepción<sup>9</sup>. Como el turismo constituye una experiencia de vida, el eslabón inicial es el turista que desea visitar un destino y que compra su pasaje (eslabón de distribución) por medio de una agencia de viaje o de manera independiente por medio de Internet a la compañía prestadora del servicio o a algún grupo mayorista. El siguiente eslabón, el del transporte, está formado por compañías de aviación u otras formas de transporte internacional o nacional a las que se añaden otros actores o servicios conexos como el medio para trasladarse desde su domicilio hasta el aeropuerto, puerto o terminal de salida. También se incluyen los trámites y procedimientos que el turista debe realizar para obtener la documentación y los permisos para viajar, aunque se trate de servicios públicos.

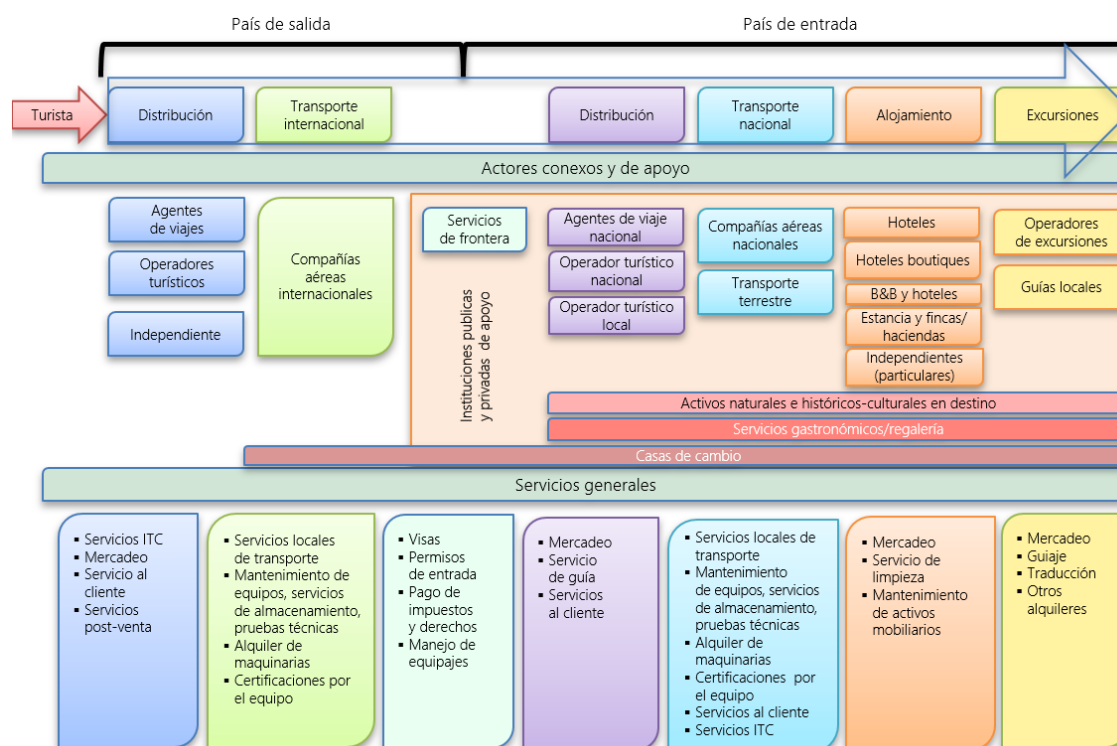
Cuando el viajero llega al destino, se encuentra con los eslabones que contribuyen con la experiencia turística de tomar contacto con un contexto diferente al del origen, entre los que se cuentan los operadores turísticos locales, las compañías aéreas y de transporte terrestre nacionales

---

<sup>9</sup> La cadena de valor del turismo se define como el conjunto de actividades económicas interrelacionadas y vinculadas a un hecho turístico (Gollub, Hosier y Woo, 2003). Al igual que en otras cadenas, hay que distinguir la distribución del valor entre eslabones y en el interior de estos, para lo que es necesario tomar conciencia de la complejidad vertical de las cadenas turísticas, manifiesta en distintos tipos de proveedores para un solo destino (aerolíneas, hoteles, gastronomía, guías turísticos, etcétera) que puede estar asociado a uno o a varios productos (Oddone y Alarcón, 2016). Los turistas son definidos como personas que se desplazan a lugares distintos de su entorno y pernoctan mínimo una noche, sin establecerse más de un año, con fines de ocio, negocios u otros. Todos aquellos que también viajan, pero visitan el lugar por menos de 24 horas, son considerados excursionistas.

o de bandera, los servicios de alojamiento y gastronomía en sus diferentes categorías, las excursiones culturales o naturales ofrecidas en el lugar escogido y los productos que al comprarlos provocarán el recuerdo de la experiencia vivida. La mayoría de estos eslabones, como el de regalería o los artesanos, cuenta con una cadena de valor propia que requiere de insumos y servicios específicos y al tiempo genera nuevas oportunidades de empleo y salario para la población local (Oddone y Alarcón, 2016).

**Diagrama 2**  
**La cadena de valor de turismo**



Fuente: N. Oddone y P. Alarcón, "Fortalecimiento de la cadena de turismo de La Antigua Guatemala y de los municipios rurales del departamento de Sacatepéquez", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2017.

Uno de los metaobjetivos del análisis de la cadena de valor de turismo en el departamento de Sacatepéquez fue promover la oferta de servicios turísticos ofrecidos en las zonas rurales en torno a La Antigua Guatemala. La cadena del turismo en el departamento de Sacatepéquez reúne un potencial significativo de incorporación a la actividad de los pequeños municipios rurales que circundan la ciudad de La Antigua<sup>10</sup>, en donde se observa una cadena de turismo consolidada pero que, al mismo tiempo, necesita incrementar el número de días de pernoctación por parte de sus visitantes. Se estima que actualmente llega a La Antigua el 31,9% del total de los turistas internacionales recibidos por el país, unas 638.040 personas (Oddone y Alarcón, 2016). La zona ostenta un elevado nivel de visitación por excursionistas internacionales y nacionales, pero su plaza hotelera, en general y a excepción de la temporada alta, manifiesta un índice de ocupación

<sup>10</sup> Ciudad Vieja, Jocotenango, Pastores, San Antonio Aguas Calientes, San Juan Alotenango, San Miguel Dueñas, Santa María de Jesús y Sumpango.

del 40%, con estancias que van desde 1,8 a 2,7 noches, dependiendo del origen del turista internacional (Oddone y Alarcón, 2016). El turismo que visita La Antigua tiene una derrama limitada sobre los municipios circundantes de Sacatepéquez, debido a motivos de escala y condiciones de competitividad.

En el cuadro 1 se muestra la escala y la composición de la cadena de valor turística en los municipios de Sacatepéquez (véase el cuadro 1). En La Antigua se registra una oferta más diversificada y mayor que en los demás municipios. El 68,02% de los prestadores de servicios turísticos, integrantes de la cadena, se hallan ubicados en La Antigua. La principal intermediación entre el turista y el destino está a cargo de empresas de *tour* operación y agencias de viaje.

**Cuadro 1**  
**Guatemala: distribución de los actores de la cadena de valor turística en los municipios de Sacatepéquez**  
(En número de productores o prestadores de servicios)

Actores de la cadena de valor de turismo	Localidad		Total
	La Antigua, Guatemala	Los otros municipios	
Academias de español	25	0	25
Agencias de viaje	99	11	110
Guías de turistas	63	47	110
Hoteles	86	4	90
Restaurantes	306	0	306
Transporte turístico	49	42	91
Mercado de artesanías	108	0	108
Total	736	104	840

Fuente: Elaboración propia.

El 95% del turismo extranjero busca información sobre destinos nacionales en Internet, y a través de estas plataformas compra los primeros productos y servicios que consumirá en el lugar de destino (Oddone y Alarcón, 2017). Es por ello por lo que los operadores turísticos locales y las agencias de viaje en Sacatepéquez juegan un papel determinante en la gobernanza de la cadena de valor. La mayoría de los turistas extranjeros adquieren visitas guiadas o *tours* a partir de su estancia en la ciudad. Cerca del 90% de las ventas de visitas guiadas se llevan a cabo a partir del trato directo con turistas que pasan frente a su negocio y se sienten atraídos por la oferta, o bien aquellos que obtienen un folleto promocional de la agencia en algún punto estratégico de la ciudad. Por tanto, la promoción en Internet es relativamente baja y no la consideran prioritaria.

Otro eslabón importante de la cadena es el de los transportistas de turistas. Los transportistas son el principal medio de movilidad turístico hacia el departamento y de desplazamiento en su interior. Los actores de este eslabón se dividen en las siguientes categorías, a partir de a quienes prestan sus servicios: directamente contratados por *tour* operadoras locales, empresas de transporte a turistas con itinerarios establecidos y empresas de transporte público extraurbano.

Un tercer eslabón de la cadena es el alojamiento. En 2018, Sacatepéquez ofrecía 90 establecimientos de hospedaje aptos para turismo, con una capacidad de 1.706 habitaciones y

5.407 plazas-cama<sup>11</sup>. La segmentación de mercado de los hoteles se puede advertir por el origen de sus clientes (internacional o nacional), o bien por el motivo de su visita, distinguiéndose los que viajan por placer de quienes lo hacen por negocios.

Los restaurantes constituyen otro eslabón de la cadena de turismo. La información sobre restaurantes en Sacatepéquez únicamente está disponible para la localidad de La Antigua, donde se contabilizaron 306 establecimientos, clasificados en las siguientes categorías: cafeterías, gastronomía internacional, gastronomía nacional, italiana, asiática, comida rápida, *steak*, francesa, salvadoreña, vegetariana, orgánica, *snacks*, *smoothies* y café-bar.

Los guías de turistas constituyen también un actor de la cadena. Son personas de la localidad que acompañan al turista por un pago del servicio prestado. El Instituto Guatemalteco de Turismo (INGUAT) clasifica a los guías de turistas en: guía general (con conocimientos de todo el país), especializado (con conocimiento sobre temas o disciplinas específicas), guía comunitario (en comunidades locales) y guía local (conocimientos de un sitio o región). Existen 110 guías que residen en Sacatepéquez, la mayoría de ellos (67%) pertenecen a la categoría de guía general, seguidos por los guías locales (28%). En el departamento hay cuatro guías comunitarios y un guía especializado.

En Sacatepéquez también prestan sus servicios escuelas de enseñanza del español como segundo idioma y que, al mismo tiempo, funcionan como un factor que atrae turismo extranjero. También impulsan el turismo al actuar como intermediarios de servicios de hospedaje en casas familiares para alumnos y de servicios de excursiones a diversos destinos turísticos durante los fines de semana. El INGUAT registra 25 escuelas de español que emplean a no menos de 150 personas entre directivos, profesores, secretariado y servicios de limpieza. Las escuelas más pequeñas cuentan entre 3 y 5 aulas y las más grandes disponen hasta de 12. Ofrecen salas con computadoras, acceso a Internet, cafetería y una agenda de actividades sociales y viajes culturales o para visitar la naturaleza circundante, sobre todo a los volcanes. El precio de los cursos oscila entre los 50 y 150 dólares, dependiendo del tipo y nivel, la carga horaria y si son personalizados o en grupo. Las tasas de apertura y cierre de las escuelas de español suelen ser bastante altas.

Un último eslabón que es parte de la cadena es la regalería, que consiste en artesanías. Los artesanos se dedican a la venta de productos en locales comerciales abiertos al turista. La mayoría de este tipo de locales comerciales se ubica dentro del casco urbano de La Antigua. Ofrecen principalmente artículos artesanales, *souvenirs* y otros objetos que adquieren los turistas. Durante este levantamiento, se ubicaron 108 negocios establecidos de regalería o productos artesanales.

El diagnóstico de la cadena permitió identificar restricciones que limitan tanto el pleno desarrollo de sus actores como la incorporación de otros nuevos. La resolución de dichas restricciones derivaría en mayores y mejores empleos, además de que se distribuirían las ganancias a partir de las modificaciones en las lógicas de gobernanza. El limitado acceso al financiamiento y la ausencia de productos y servicios financieros adecuados son algunas de las restricciones más importantes. A nivel sistémico, las restricciones incluyen la percepción de inseguridad con respecto al país, una pobre conectividad aérea y terrestre, poca información estadística para la toma de decisiones de política pública, alta concentración en el casco urbano de La Antigua, y falta de leyes y programas para incentivar la actividad turística. Otra serie de factores que impactan

---

<sup>11</sup> Estos establecimientos se inscriben en el Registro Mercantil, la Superintendencia de Administración Tributaria, y se regulan por el reglamento de establecimientos de hospedaje del INGUAT.



negativamente en la cadena y cuya superación está más al alcance de los actores de la propia cadena son:

- **Desconocimiento del funcionamiento del sector y de la cadena.** Existe la apreciación de que el turismo es una actividad lucrativa que solo exige poco conocimiento teórico o técnico y que puede darse en cualquier lugar o destino. Muchos emprendimientos inician sin la capacitación adecuada (*tour* operadores locales, hosteleros, transportistas, operadores de excursiones, guías de turistas, artesanos) y luego enfrentan dificultades ocasionadas por sus carencias de habilidades técnicas y administrativas para su operación. Se observa también una falta de cultura turística en algunas municipalidades.
- **Capacitación y certificación.** Se advierten necesidades de capacitación y certificación para la provisión de servicios turísticos en diversos eslabones.
- **Falta de financiamiento.** Los actores de los diversos eslabones enfrentan limitaciones para acceder al financiamiento que les permitiría iniciar o ampliar sus negocios.
- **Baja escala y competitividad.** La mayoría de los actores operan a pequeña escala, lo que les impide atender grupos grandes o ferias internacionales. Se observa también un problema de calidad en algunos de los servicios ofrecidos, a causa de la falta de inversión para desarrollar los productos turísticos y de capacitación.
- **Escasa promoción y esfuerzos de mercadeo de los productos y servicios turísticos.** Los actores de la cadena en general no cuentan con una estrategia efectiva de promoción a través de medios físicos ni electrónicos.

Las siguientes secciones presentan la metodología para la recolección de la evidencia empírica, así como el análisis desarrollado para profundizar en los aspectos de la cadena relacionados con la recepción y el uso de remesas, y la inclusión financiera de los diversos actores. En el cuadro 2 se resumen las principales restricciones que enfrenta la cadena de turismo en Sacatepéquez, Guatemala, con especial atención en las que podrían ser superadas a través de una inversión de las remesas familiares en actividades productivas.

Cuadro 2	
Guatemala: principales restricciones que enfrenta la cadena de turismo de Sacatepéquez, Guatemala	
Eslabones	Restricciones
Distribución inicial de los turistas	<p>En este eslabón de la cadena se encuentran actores como los operadores turísticos locales (turoperadores) y las agencias de viaje. Entre las principales restricciones que enfrentan están:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de recursos financieros para acceder a ferias internacionales con el fin de promocionar sus servicios a través de diversos medios (electrónicos, anuncios publicitarios, canales oficiales), dada la escala de sus operaciones (autoempleados o microempresas).</li><li>• Falta de capacidades y conocimientos para desarrollar e identificar nuevos productos turísticos (viajes, destinos turísticos).</li><li>• Falta de suficiente poder de negociación frente a las empresas mayoristas del exterior, debido a su escala pequeña de operación y ausencia de asociatividad.</li><li>• A lo largo de la cadena se valora poco el papel de los turoperadores y las agencias de viaje, lo que limita las negociaciones e interacción efectiva con otros eslabones.</li></ul>

Eslabones	Restricciones
	<ul style="list-style-type: none"> <li>La falta de capacidades y habilidades relacionadas con la intermediación turística que permitan ofrecer servicios de calidad y fortalezcan la actividad de los operadores turísticos.</li> </ul>
Transporte turístico	<p>Los actores de este eslabón se dividen en las siguientes categorías, a partir de a quienes prestan sus servicios: los directamente contratados por turoperadoras locales, las empresas de transporte a turistas con itinerarios establecidos y las empresas de transporte público extraurbano. Entre las principales restricciones que enfrentan están:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El equipo de transporte no opera en condiciones óptimas, principalmente entre los autoempleados y las microempresas de transporte.</li> <li>Falta de capacidades para ofrecer un servicio de calidad.</li> <li>Una limitada asociatividad entre los transportistas que, a su vez, restringe su capacidad de gestión para la compra de equipo, las negociaciones con otros actores de la cadena y el acceso al financiamiento.</li> <li>Problemas de tráfico y congestionamiento en el casco urbano de Antigua, así como de infraestructura para la prestación del servicio de transporte (paradores, estaciones de transporte, señalización).</li> </ul>
Alojamiento y comida	<p>Los hoteles y restaurantes son los principales integrantes de este eslabón. Las principales restricciones que enfrentan son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>El número de días promedio de pernoctación es reducido, debido a que la oferta de servicios al interior de los hoteles es limitada y no se aprovecha la oferta turística de los municipios contiguos en Sacatepéquez.</li> <li>La falta de conocimiento e interés por los beneficios que ofrecen las distinciones y certificaciones de calidad, en general, por parte de los restauranteros y hoteleros.</li> <li>Se observa una estrategia de competir por precio, en lugar de agregar valor, situación que se exagera en el eslabón de hostelería.</li> <li>Un escaso uso de plataformas que ofrecen productos y servicios de turismo a través del internet (Airbnb, Yelp, Expedia, redes sociales, entre otros), en diversos dispositivos (por ejemplo, aplicaciones para celulares y páginas web para computadoras).</li> </ul>
Excursiones	<p>En esta parte de la cadena se encuentran actores como los excursionistas y guías locales. Sus servicios son ofrecidos al cliente a partir del trato directo con aquellos que pasan frente a su negocio o por folletos promocionales, y dependen de los transportistas para los servicios que se ofertan hacia afuera de Antigua. Sus principales limitaciones son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Escasa promoción de servicios a través de medios alternativos, como las tecnologías de la información y comunicaciones.</li> <li>Falta de coordinación e integración de sus productos y servicios con otros actores de la cadena.</li> <li>Los integrantes de este eslabón son particularmente vulnerables ante enfermedades que limitan la posibilidad de ofrecer sus servicios dado que, principalmente, son autoempleados.</li> <li>la falta de capacidades y conocimientos para ofrecer servicios de calidad, por ejemplo, idiomas extranjeros distintos al inglés y costumbres en ambientes multiculturales.</li> </ul>
Regalería	<p>Este eslabón está integrado principalmente por los artesanos, quienes enfrentan las siguientes restricciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se observa una escasa iniciativa y capacidades para el diseño de nuevos productos artesanales.</li> <li>Bajas capacidades de gestión administrativa y financiera.</li> </ul>

Eslabones	Restricciones
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los artesanos y miembros de los gremios no están organizados bajo esquemas cooperativos, con lo que se limitan las posibilidades de escalamiento que podrían surgir de las actividades conjuntas (acceso al financiamiento, promoción de sus productos, mejores condiciones de compra de insumos y de venta de productos).</li> <li>• La infraestructura pública limitada y deficiente para la comercialización de los productos (mercados locales).</li> </ul>
Escuelas de español	<p>Las escuelas de español tienen una fuerte presencia en Antigua. Entre sus limitaciones están:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La falta de integración con el resto de la cadena.</li> <li>• La falta de capacitación para ofrecer servicios de mayor calidad.</li> <li>• La limitada promoción de servicios a través de medios alternativos, como las tecnologías de la información y comunicaciones.</li> </ul>
Institucionales	<p>Estas restricciones afectan a todos los eslabones y actores de la cadena, y algunas están relacionadas con la arquitectura institucional. Entre las principales restricciones que se identificaron en el estudio se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La falta de acceso al financiamiento.</li> <li>• Una pobre conectividad aérea y terrestre.</li> <li>• La falta de regulación y programas para incentivar la actividad turística nacional e internacional.</li> <li>• La ausencia de una marca colectiva.</li> <li>• La desactualización del reglamento relativo a la clasificación de los establecimientos de hospedaje, así como una adecuada supervisión de su cumplimiento.</li> <li>• La falta de cobertura ante riesgos como enfermedades o la pérdida de ingresos ante eventos climatológicos y económicos extremos.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.



### III. Metodología

Con el objetivo de recabar información sobre la recepción y el uso de remesas, la inclusión financiera y la situación productiva de la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez, la CEPAL diseñó un cuestionario que sería aplicado a una muestra estadísticamente representativa de actores de la cadena. El cuestionario incluye 61 preguntas, organizadas en cinco secciones: identificación y control, inserción productiva, inclusión financiera, remesas y características sociodemográficas. El cuestionario completo puede ser consultado en el anexo 1 de este documento. Una versión preliminar del cuestionario fue validada con expertos del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), de la Superintendencia de Bancos (SIB) y del Comité de Autogestión Turística (CAT) de Sacatepéquez, Guatemala.

Además, se practicó una prueba piloto, aplicada a 19 personas en La Antigua, el 10 de marzo de 2018. Como resultado, se formularon recomendaciones para el cambio en el lenguaje y formato del cuestionario, a fin de hacerlo más ágil. El levantamiento de información se inició el 12 de marzo de 2018 y se desarrolló durante las siguientes cuatro semanas. Con el fin de obtener los datos que servirían de base para el diagnóstico, se diseñó un muestreo probabilístico aleatorio estratificado. Se eligió este esquema porque incluye la posibilidad de dividir a la población en subgrupos o estratos, y resulta especialmente útil cuando la población es muy heterogénea, ya que de otra manera se necesitaría un gran esfuerzo muestral para lograr la precisión requerida. La unidad de muestreo fue la unidad productiva que ofrece servicios turísticos, y que se encuentra dentro de algún eslabón de la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez. Se calculó un tamaño de muestra de 337 elementos a encuestar, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, mediante la utilización de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2(p*q)}{e^2 + \frac{(z^2(p*q))}{N}};$$

en donde:

$n$  = tamaño de la muestra,  $z$  = nivel de confianza deseado,  $p$  = proporción de la población con la característica deseada (éxito),  $q$  = proporción de la población sin la característica deseada (fracaso),  $e$  = nivel error dispuesto a cometer, y  $N$  = tamaño de la población.

El marco muestral se conformó atendiendo al directorio de empresas registradas en Sacatepéquez, ante el Instituto Guatemalteco de Turismo (INGUAT), el directorio de restaurantes ubicados en el municipio de La Antigua elaborado por las autoridades locales del INGUAT en Sacatepéquez y el directorio de locales comerciales del mercado municipal de artesanías ubicado en La Antigua, con lo que se alcanzó un universo de 1.235 prestadores de servicios turísticos pertenecientes a la cadena de valor.

La muestra se distribuyó de acuerdo con dos criterios: la ubicación geográfica y la actividad económica. Con respecto a la ubicación geográfica se tomaron en cuenta los 10 municipios del departamento de Sacatepéquez en donde se concentra la actividad turística: La Antigua, Jocotenango, Pastores, Sumpango, Santa María de Jesús, Ciudad Vieja, San Miguel Dueñas, Alotenango, San Antonio Aguas Calientes y Santa Catarina Barahona. La mayoría de los establecimientos se concentra en el municipio de La Antigua (87,6%), por lo que, para asegurar la representatividad, se consideraron dos categorías: los que se ubican en La Antigua Guatemala y los que se instalan en los otros nueve municipios.

El criterio de actividad económica obedece a la estructura de la cadena de valor del turismo (Oddone y Alarcón, 2017), que está integrada por los siguientes eslabones: academias de español, agencias de viaje, guías de turistas, hoteles, restaurantes, transporte turístico y locales de artesanías. De esta manera, los estratos se conformaron en función de los diez municipios y los siete eslabones principales de la cadena. La distribución de la muestra se realizó de acuerdo con lo descrito en el cuadro 3.

**Cuadro 3**  
**Guatemala: distribución de la muestra por estratos de los eslabones de la cadena**  
**de valor turística en los municipios de Sacatepéquez, 2018**  
*(En número de productores o prestadores de servicios)*

Actores de la cadena de valor de turismo	Localidad		Total
	La Antigua, Guatemala	Los otros municipios	
Academias de español	9	NE	9
Agencias de viaje	34	9	43
Guías de turistas	22	38	60
Hoteles	29	3	32
Restaurantes	105	NE	105
Transporte turístico	18	33	51
Mercado de artesanías	37	NE	37
Total	254	83	337

Fuente: Elaboración propia.

Nota: NE se usa para expresar que no existe el actor en dicho municipio.

Debido a que se contaba con un marco muestral (nombres, direcciones y teléfonos), se trabajó con citas para la presentación y el contacto inicial. Posteriormente, se volvió a contactar a los entrevistados de tal forma que se completaran los cuestionarios. La representatividad de la muestra se aseguró gracias a que la selección de los entrevistados fue aleatorizada respetando el diseño muestral.

## IV. Principales hallazgos de la encuesta

En el presente capítulo se analizan los resultados del cuestionario, que se presentan en tres secciones: características de los entrevistados y remesas, inserción productiva, e inclusión financiera<sup>12</sup>. Luego, se exponen resultados de ejercicios estadísticos que establecen relaciones entre las variables incluidas en el cuestionario, en particular los factores relacionados con un uso de las remesas en actividades productivas y con la inclusión financiera de los actores de la cadena de valor. Para cada variable del cuestionario se hizo un análisis para el promedio de la muestra. A continuación se segmentaron los resultados siguiendo diversos criterios: eslabón dentro de la cadena de valor, condición de recepción de remesas, área geográfica, y sexo. En el texto se destacan las diferencias que fueron significativas entre los diversos grupos.

### A. Características de los entrevistados y remesas

En el cuadro 4 se muestran las características socioeconómicas de los receptores de remesas frente a los no receptores de remesas de los integrantes de la cadena de valor de turismo. El primer rasgo digno de subrayar es que un 24,3% de los entrevistados es receptor de remesas, por arriba del promedio nacional de 10,1% (OIM, 2017; BANGUAT, 2018b). Por otra parte, un 32% de los entrevistados vive en áreas rurales<sup>13</sup>, mientras que un 41,9% son mujeres. En ninguno de los dos casos se observan diferencias significativas entre receptores y no receptores de remesas.

En cuanto a la escolaridad, se observa que más de la mitad de los entrevistados han cursado por lo menos educación media. El 34,8% de los receptores de remesas presentan educación superior,

---

<sup>12</sup> Salvo que se indique lo contrario, los resultados de esta sección utilizan los factores de expansión de la encuesta, por lo que son representativos de la cadena de valor en su conjunto.

<sup>13</sup> La concentración de la oferta de servicios turísticos en áreas urbanas refleja la configuración actual de la cadena de valor. La representatividad estadística de la encuesta permite utilizar el contraste de la situación de proveedores de servicios en áreas rurales, con respecto a sus pares en áreas urbanas, para identificar los retos de promover la extensión de servicios turísticos al ámbito rural.

mientras que entre los no receptores la proporción baja al 28,6%, pero la diferencia no es estadísticamente significativa. En zonas rurales se observa una mayor proporción de entrevistados con educación media (68,7%), con respecto a áreas urbanas (55,5%). Por otra parte, aunque la proporción de entrevistados con estudios terciarios universitarios en áreas rurales es de 15,7% frente a un 24% en áreas urbanas, la proporción de entrevistados con educación superior no universitaria en áreas rurales (12,1%) es significativamente mayor que en áreas urbanas (5,5%). Con relación al estado civil, se reporta estar casado o en pareja con mayor frecuencia en áreas rurales, con un 71,1%, frente a un 54,3% en zonas urbanas.

A nivel agregado, el tamaño promedio del hogar es de casi cuatro individuos. Sin embargo, en áreas rurales el tamaño promedio del hogar es próximo a cinco personas. La mediana del ingreso mensual por hogar, excluyendo remesas, se ubica en torno a los 6.500 quetzales. Aunque no se registran diferencias significativas entre receptores y no receptores de remesas, la mediana del ingreso mensual en áreas rurales es de apenas 4.000 quetzales.

En lo que respecta al acceso a tecnologías de información y comunicaciones (TIC), casi la totalidad de los entrevistados disponen de telefonía celular. La penetración de Internet es menor (67,5% en promedio de la muestra) y cerca de la mitad de los entrevistados posee una computadora. Aunque se registra un mayor acceso a Internet y posesión de computadoras entre receptores que entre no receptores de remesas, al igual que entre rural versus urbano, las diferencias no son estadísticamente significativas.

**Cuadro 4**  
**Guatemala: caracterización socioeconómica de los receptores y no receptores**  
**de remesas en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, 2018**  
(En porcentajes)

	Receptores	No receptores	Total	Significancia estadística de la diferencia <sup>a b</sup>
Población	24,3	75,7	100	(***)
Áreas rurales	33,4	31,6	32,0	(-)
Mujeres	45,5	40,8	41,9	(-)
Edad <sup>c</sup>	34,7 años	37,6 años	36,8 años	(-)
Escolaridad				
Ninguna o elemental	7,2	9,5	9,0	(***)
Media	58,0	61,9	61,0	(-)
Superior	34,8	28,6	30,0	(-)
Estado civil				
Soltero	42,5	37,7	38,8	(-)
En pareja	57,4	62,3	61,2	(-)
Tamaño del hogar <sup>d</sup>	4,2 personas	4,4 personas	4,3 personas	(-)
Ingresos del hogar <sup>e</sup>	Q 1 750,0	Q 1 750,0	Q 1 750,0	(-)
Teléfono móvil	100,0	99,7	99,8	(-)
Internet	75,4	65,0	67,5	(-)
Computadora	53,7	47,9	49,3	(-)

Fuente: Elaboración propia.

<sup>a</sup> Diferencia entre no receptores y receptores de remesas.

<sup>b</sup> Prueba t de *Student* sobre medias o proporciones, según sea el caso, de significancia estadística al 95% de confianza, asumiendo igualdad de varianzas en ambas subpoblaciones. En el caso de medianas, se aplicaron pruebas no paramétricas de diferencia de medianas (U de Whitney y Mann, y prueba de medianas para *k* muestras independientes). Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\*  $p < 0,15$ , \*\*  $p < 0,10$ , \*\*\*  $p < 0,05$ ), mientras que (-) manifiesta que no existe diferencia estadísticamente significativa a esos niveles.

<sup>c</sup> Promedio de edad.

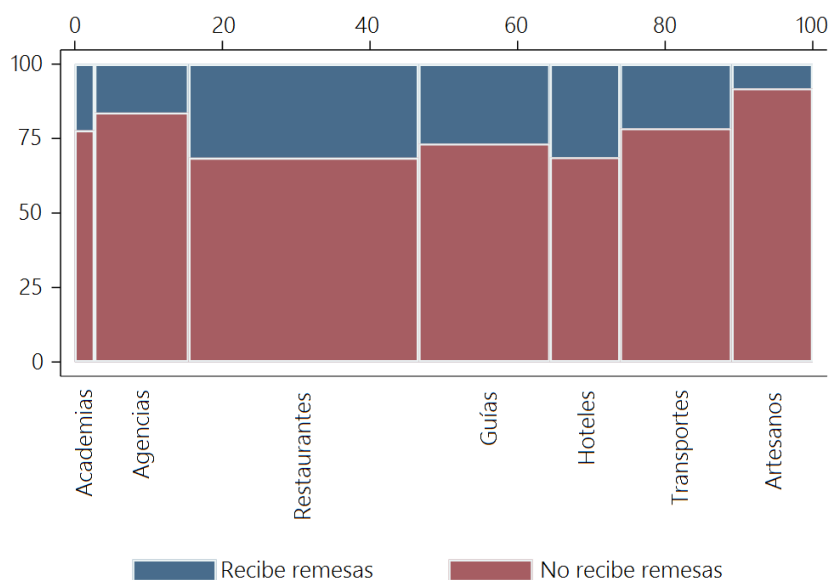
<sup>d</sup> Media por hogar.

<sup>e</sup> Mediana mensual del hogar por individuo.



Por eslabón de la cadena, en el segmento de los restaurantes los receptores de remesas representan el 32% de la población ocupada en esta actividad productiva. En el otro extremo se ubican las escuelas de idiomas (1,9%) (véase el gráfico 6). Los resultados indican que en el caso de los restaurantes y los artesanos, las diferencias entre población receptora y no receptora de remesas resultan estadísticamente significativas. En la actividad restaurantera, la diferencia favorece a los receptores, mientras que en el caso de los artesanos, a los no receptores.

**Gráfico 6**  
**Guatemala: receptores y no receptores de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua**  
**y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia.

La mediana del ingreso familiar por individuo en el hogar, y considerando la actividad productiva en la que se desempeñan, en el caso de las academias de español es de 1.666 quetzales mensuales; en las agencias de viajes o turoperadores es de 1.633,30 quetzales mensuales; en los restaurantes alcanza 2.242,90 quetzales mensuales; en los guías de turista se ubica en 1.333 quetzales mensuales; en los hoteles suma 1.800,00 quetzales mensuales; en el transporte turístico llega a 1.416 quetzales mensuales, y, finalmente, en el mercado de artesanías la mediana del ingreso ronda los 1.900,00 quetzales mensuales. Las diferencias entre los ingresos por actividad productiva resultan significativas estadísticamente en el caso del transporte turístico, guías de turistas, y restaurantes, con respecto a todas las demás actividades. En el área rural, la mediana del ingreso familiar por individuo es de 1.000 quetzales mensuales, mientras que en el área urbana asciende a 2.000 quetzales mensuales. La diferencia resulta significativa, estadísticamente hablando.

Desagregando la actividad productiva según el porcentaje de individuos con educación superior, se detecta que, en las academias de español el 100% de los individuos cuentan con educación superior. En las agencias de viajes o *tour* operadores, el 34,9% presenta un nivel educativo superior, mientras que en los restaurantes el 35,2% alcanza educación superior. Entre los guías de turistas, el 21,7% de ellos posee educación superior, mientras que en el sector hotelero el 43,8% declaró alcanzar ese nivel. En el transporte turístico, el 29,4% obtuvo el nivel superior; y,

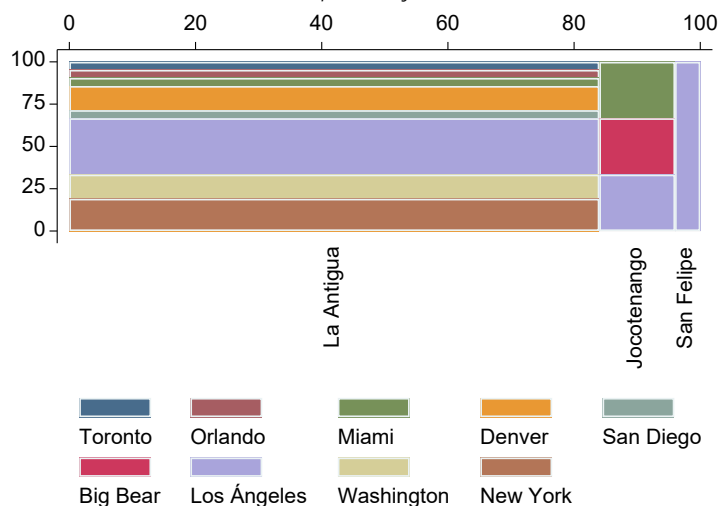
finalmente, en el mercado de artesanías, solo el 5,4% cursó el nivel educativo superior. En el área rural, el 28,9% de los individuos recibió este tipo de educación, frente al 31,9% en el área urbana, aunque esta diferencia no es estadísticamente significativa.

Las microempresas representan el mayor número de unidades productivas existentes (88,7% en 2015) en Guatemala, en cualquier sector de la actividad económica (MINECO, 2018). Esta situación no difiere del caso que presenta la actividad turística de Sacatepéquez Si se ubica a los receptores de acuerdo con el tamaño de la empresa, la mayor proporción se encuentra vinculada a la microempresa<sup>14</sup>.

En cuanto al monto de las remesas, la media mensual de envío es de 57,1 dólares, cantidad que se halla por debajo del promedio a escala nacional, ubicada entre los 379 dólares (OIM, 2017) y los 426 dólares mensuales por hogar (Cervantes González, 2017). Los tres eslabones de la cadena con las mayores proporciones de remesas recibidas son: restaurantes (50,7% del total recibido por los actores de la cadena), hoteles (13,6%), y guías de turista (17,3%). Por sexo, los hombres obtienen el 45,4% del monto total de las remesas, mientras que las mujeres el restante 54,6%. Considerando el área, el 88,2% del monto reportado se recibe en el área urbana, mientras que el 11,8% se dirige al área rural.

Con respecto a los corredores de migración, la información de la encuesta indica que el 68,1% de las remesas recibidas por los individuos entrevistados provienen de los Estados Unidos. Tal como ocurre a nivel nacional (OIM, 2017), el principal corredor de remesas entre Sacatepéquez y los Estados Unidos es con los migrantes radicados en el sur de California (Big Bear, Los Ángeles y San Diego): al 44,3% de los receptores en Sacatepéquez se las envían desde esta zona (véase el gráfico 7).

**Gráfico 7**  
Guatemala: receptores de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua  
y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con su origen y destino, 2018  
(En porcentajes)



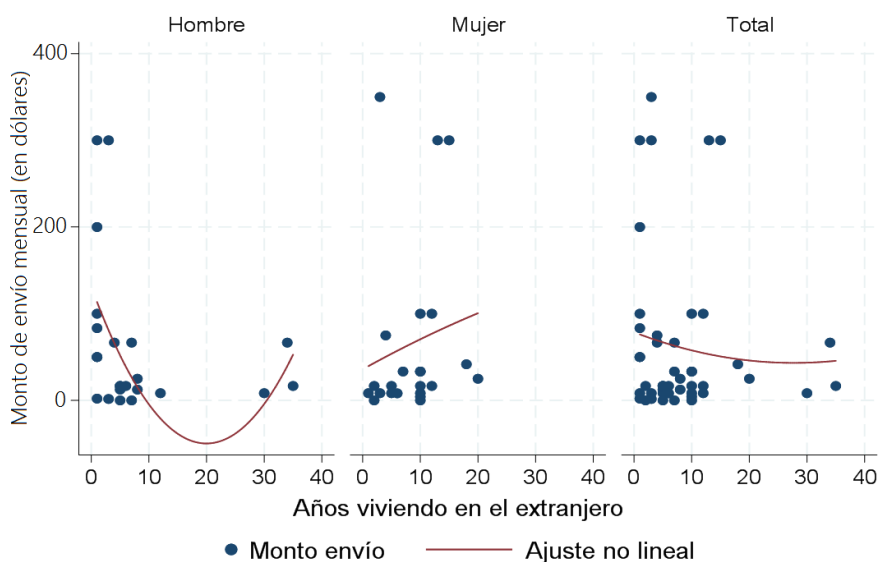
Fuente: Elaboración propia.

<sup>14</sup> Se considera como microempresa a la que opera con mínimo de un trabajador, que puede ser el mismo propietario, y máximo 10; la pequeña empresa va de 11 a 80 trabajadores y mediana empresa la que va de 81 a 200 trabajadores (Gobierno de Guatemala, 2015a).

A nivel municipal, el 80,4% de las remesas captadas en La Antigua se originan en Los Ángeles, Nueva York, Washington D. C. y Denver; mientras que el 62% de las percibidas en Jocotenango proceden de Los Ángeles y Big Bear. La encuesta también detectó la existencia de receptores de remesas en otros municipios de Sacatepéquez, aunque su importancia en los corredores es menor. Los otros municipios incluidos en la muestra (Alotenango, Ciudad Vieja, Pastores, San Antonio y San Felipe) reciben remesas de localidades de Georgia, Nevada, Arizona, Washington o México.

A lo largo del ciclo de vida del migrante, el flujo de remesas habitualmente exhibe una tendencia ascendente durante los primeros años, hasta alcanzar un máximo y eventualmente descender después de cierto número de años. Considerando las remesas recibidas con una antigüedad de 10 años o menos<sup>15</sup>, se registra una relación lineal negativa a nivel agregado (véase el gráfico 8). Por sexo, conforme se incrementan los años de estancia en el extranjero, los hombres disminuyen el monto de envío, lo que, en el caso de las mujeres, sucede en menor medida (véase el gráfico 8).

**Gráfico 8**  
Guatemala: monto mensual de recepción de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, y años viviendo en el extranjero, según sexo, 2018  
(En dólares y años)



Fuente: Elaboración propia.

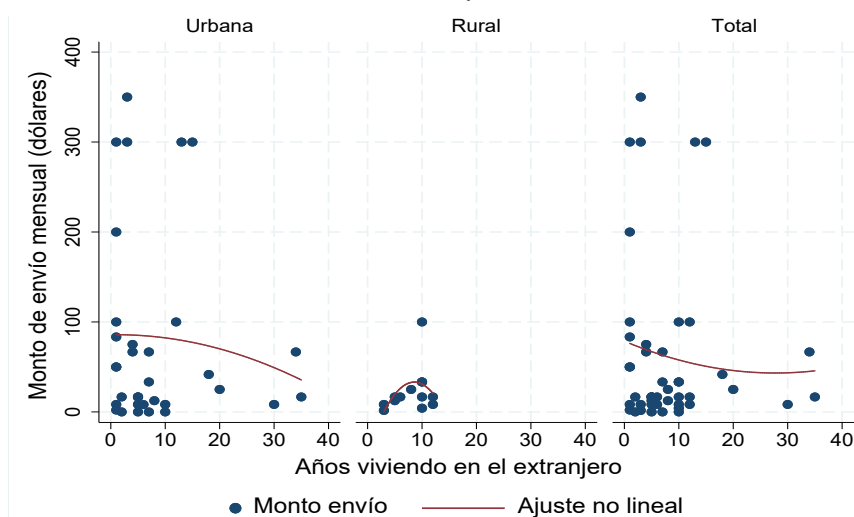
Esta situación se atempera entre áreas geográficas en las que reside el receptor. Conforme pasan los años, los ubicados en las áreas urbanas reciben un monto menor, lo que no sucede con aquellos ubicados en las áreas rurales (véase el gráfico 9). El gráfico de dispersión muestra una relación lineal, fuerte y negativa entre el monto y los años vividos en el extranjero, de acuerdo con los receptores ubicados en las áreas urbanas. Mientras que sucede lo contrario con los receptores ubicados en las áreas rurales.

<sup>15</sup> El 75% de los migrantes entrevistados tienen diez años o menos radicando en el extranjero.

Gráfico 9

Guatemala: monto mensual de recepción de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, y años viviendo en el extranjero, de acuerdo con el área geográfica, 2018

(En dólares y años)



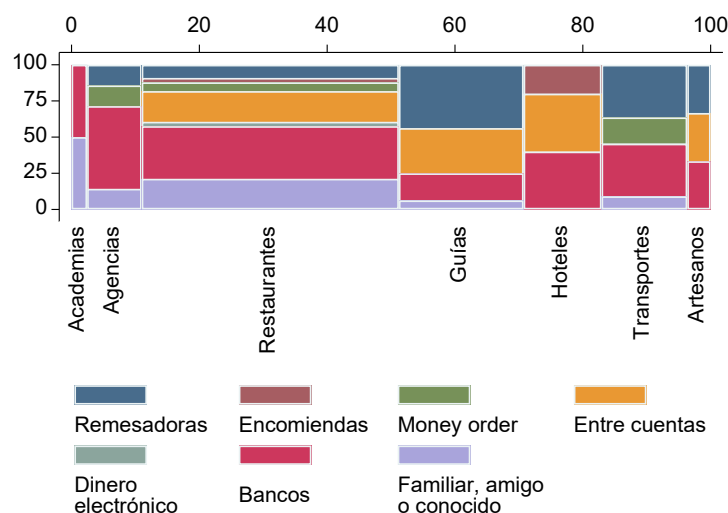
Fuente: Elaboración propia.

La encuesta también recaba información sobre la relación de parentesco entre el remesador y los receptores de remesas. Al graficar los años de estancia en el extranjero frente al monto de envío de la remesa, y controlando por la relación con el remesador, se observa que con el paso de los años el núcleo familiar inmediato (madre, padre, hija(o), hermana(o), abuela(o)) manda más dinero, lo que no sucede con la familia extendida (concuña, cuñada, prima, sobrina, tía, amiga, madrina). Existe una relación lineal y positiva entre el monto y los años vividos en el extranjero, cuando la relación familiar pertenece a su núcleo cercano, mientras que es lineal negativa cuando la relación es con la familia extendida.

Los medios de envío que utilizan los migrantes para remitir las remesas a los integrantes de la cadena de turismo en Sacatepéquez son diversos. En el 55% de los casos, los envíos de dinero se operan por medio del sistema financiero formal (bancos, depósito en cuentas bancarias y envíos electrónicos); el 23,4% utiliza una empresa remesadora para el envío de dinero; el 12,1% confía en que lo haga algún familiar, amigo o conocido; el 6,4% emplea las órdenes de pago (*money orders*), y el 3% remite encomiendas mediante una empresa transportadora.

Al desagregar por actividad productiva, los bancos son el medio preferido de envío para casi todos los eslabones. En el eslabón de restaurantes, la proporción de receptores que acuden a los bancos por su remesa es de 36,4%, mientras que en el 40% de los casos ocurre en los hoteles. El 18,8% de los receptores que son guías de turistas usan los bancos (véase el gráfico 10). El 57,1% de los receptores empleados en agencias de viajes prefieren los bancos como medio de envío sobre cualquier otro, mientras que el 36,4% de los receptores ocupados en actividades de transporte también los escogen como medio de envío. Finalmente, el 50% de los receptores ubicados en las academias de español se inclina por los bancos.

**Gráfico 10**  
**Guatemala: receptores de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, según medio de envío y actividad productiva, 2018**  
*(En porcentajes)*



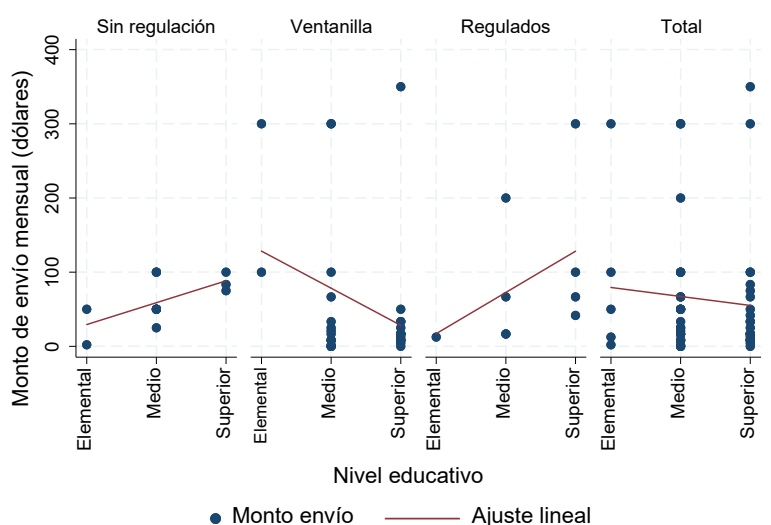
Fuente: Elaboración propia.

La desagregación de los medios de envío por sexo del receptor indica que las mujeres cobran sus remesas principalmente en instituciones bancarias (46,8%), mientras que los hombres prefieren las empresas remesadoras (30,1%). Por área geográfica del receptor, 41,5% de los habitantes de áreas urbanas emplean los servicios de los bancos, proporción que cae al 18,3% entre la población rural. En sentido contrario, las remesadoras son el principal medio en áreas rurales (53,4%, frente al 8,4% en zonas urbanas). Aunque es habitual la utilización de medios regulados o pagos en ventanilla para que los beneficiarios de remesas cobren su dinero, existe todavía un porcentaje de remesas enviadas por medio de familiares, conocidos o empresas de transporte.

En el gráfico 11 se agrupan los medios de envío en tres categorías: envíos a través de medios pagados en efectivo y no regulados por leyes financieras (empresa de transporte; familiar, amigo o conocido que viaja), envíos para cobro en ventanilla (bancos, órdenes de pago, empresa remesadoras) y envíos depositados en instituciones reguladas (cuentas de dinero electrónico, entre cuentas bancarias). Como se aprecia, existe una relación lineal positiva entre el monto de la remesa y el nivel educativo en los medios regulados y no regulados, pero no así en efectivo (véase el gráfico 11).

El migrante que envía el dinero es quien regularmente toma las decisiones sobre el uso de las remesas (47,6%), seguido de la cabeza de familia (38,8%) y la persona que recibe las remesas (13,6%). Por sexo del receptor de la remesa, los hombres que envían el dinero (50,3%) siguen siendo quienes en la mayoría de los casos toman la decisión sobre el destino de las remesas, seguido del jefe de familia (30,1%) y luego la persona que recibe el dinero (19,6%). En el caso de las mujeres, el jefe de familia (49,2%), seguido de la persona que envía el dinero (44,4%), y quien recibe el dinero (6,4%). No sucede lo mismo cuando el receptor es hombre (30,1%). La diferencia es estadísticamente significativa. Una vez que se controla por escolaridad, se observa que, en el caso de los hombres y mujeres que reciben el dinero, cuanto mayor sea la educación del receptor, la persona que envía el dinero tiene menos poder de decisión sobre el destino de los recursos (véase el cuadro 5).

**Gráfico 11**  
**Guatemala: monto mensual de recepción de remesas, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, y nivel educativo, de acuerdo con características del medio de envío de la remesa, 2018**  
*(En dólares)*



Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro 5**  
**Guatemala: persona que decide sobre el destino de la remesa en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con género del receptor y su nivel de escolaridad, 2018**  
*(En porcentajes)*

Nivel educativo	Receptor hombre			Total
	Persona que decide el destino de la remesa			
	La persona que envía	Jefe de familia	La persona que recibe	
Ninguno o elemental	81,6	0,0	18,4	100,0
Medio	48,1	33,0	19,0	100,0
Superior	81,6	0,0	18,4	100,0
Receptor mujeres				
Ninguno o elemental	100,0	0,0	0,0	100,0
Medio	46,6	46,0	7,4	100,0
Superior	34,8	59,6	5,6	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Por ubicación geográfica de los receptores de remesa, en el área urbana quien decide principalmente sobre el uso del recurso es la persona que envía (57,3%), seguida del jefe de familia (31,4%) y quien recibe el dinero (11,3%). Sin embargo, en el área rural quien toma la decisión con respecto al monto de la remesa es el jefe de familia (53,4%), seguido del remitente (28,2%) y al final el receptor del dinero (18,3%).

Si se atiende al sexo del receptor, resulta que, si este es varón, en el área rural cobra el dinero (28,9%) y junto con el jefe de familia (47,4%) en la mayoría de los casos deciden sobre el destino de la remesa. En el área urbana predomina la decisión del que la envía (67,2%), para el caso de los

hombres. En el caso de las mujeres, en el área urbana la persona que envía el dinero (47,4%) y el jefe de familia (43,8%) deciden sobre el destino del dinero, mientras que en el área rural toma la decisión quien envía el dinero (36,1%) y el jefe de familia (63,9%). Ninguna de las mujeres entrevistadas en el área rural afirmó tener decisión sobre el destino del dinero que recibe por concepto de remesas familiares.

**Cuadro 6**  
**Guatemala: persona que decide sobre el destino de la remesa en la cadena de valor turística de La Antigua**  
**y municipios de Sacatepéquez, de acuerdo con el género del receptor y su área geográfica, 2018**  
*(En porcentajes)*

Área	Receptor hombre			Total
	Persona que decide el destino de la remesa			
	La persona que envía	Jefe de familia	La persona que recibe	
Urbana	67,6	19,1	13,8	100,0
Rural	23,7	47,4	28,9	100,0
Área	Receptor mujer			Total
	Persona que decide el destino de la remesa			
	La persona que envía	Jefe de familia	La persona que recibe	
Urbana	47,5	43,8	8,8	100,0
Rural	36,1	63,9	0,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Observando los montos de las remesas y los años de vivir en el extranjero del remesador, tomando en cuenta la persona que decide sobre el destino y uso de la remesa se verifica que, efectivamente, existe una relación lineal negativa cuando es la persona que envía o la que recibe el dinero quien toma las decisiones. Es decir, conforme el tiempo transcurre, los montos disminuyen. No sucede lo mismo cuando es el jefe de familia quien toma las decisiones sobre el uso de las remesas. La relación lineal es positiva a lo largo del tiempo.

Considerando quién decide el destino de las remesas por tipo de actividad productiva, en la mayoría de los casos el emisor es quien decide su destino. Solo en el caso de las academias de español (100%), el transporte turístico (63,6%), y el mercado de artesanías (100%), es principalmente la cabeza de familia quien decide sobre el destino de la remesa. El 57,7% indicó que lo usa para gastos corrientes del hogar, 10,2% lo destina a educación, 8,2% a vivienda, 4,3% a pago de deudas, 4,7% a gastos de salud y 2,1% a vehículos (compra o mantenimiento); el resto se dirige a inversión (3,7%) y ahorro (1,7%).

En el cuadro 7 se muestra la segmentación por sexo. Tanto mujeres (54,7%) como hombres (60,1%) destinan la mayor proporción al gasto corriente; por ende, la diferencia no es estadísticamente significativa. Las mujeres dedican un porcentaje al ahorro (3,7%), mientras que los hombres no (0%). Las mujeres también emplean un porcentaje de las remesas mayor que los hombres a educación (12,1%) y salud (5%), frente a estos últimos (8,7% y 4,5%, respectivamente). Estos hallazgos constituyen una confirmación de lo reportado en otros estudios, donde los rubros más frecuentes son los gastos de manutención, educación y salud (Cervantes González, 2017 y 2016).

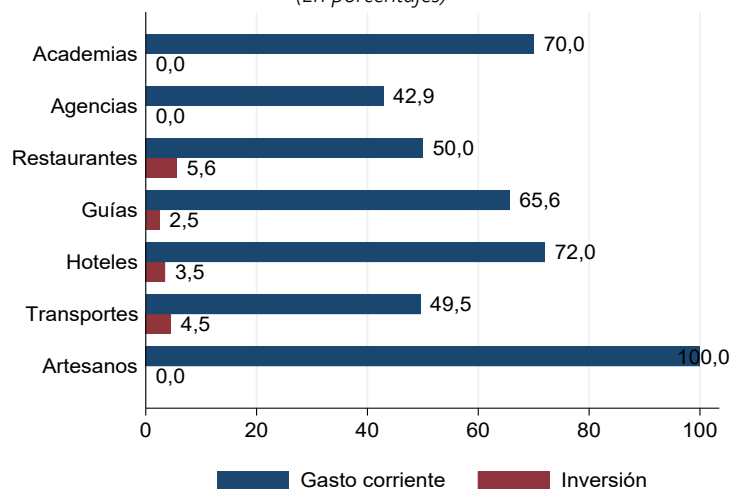
**Cuadro 7**  
**Guatemala: destino de la remesa por concepto de gasto, en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, según género del receptor, 2018**  
*(En porcentajes)*

Concepto de gasto	Hombre	Mujer
Bienes duraderos	4,4	0,4
Vivienda	10,4	5,6
Vehículos	2,85	1,4
Educación	8,75	12,1
Gasto corriente	60,15	54,7
Salud	4,5	5,0
Inversión	4,6	2,6
Ahorro	0,0	3,7
Pago de deudas	1,2	8,1
No respondió	3,4	6,4
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Por área geográfica, en la áreas urbanas y rurales el gasto corriente es el principal destino de las remesas (59,4% y 54,3%, respectivamente). En el área rural, la educación es el segundo concepto más importante (16,7%), mientras que en el área urbana es el gasto en vivienda (9,9%). En términos de inversión no hay diferencias significativas y en el área urbana ronda el 3,2% de las remesas recibidas, mientras que en el área rural es el 4,5%. Por eslabón de la cadena, solo en el caso de las artesanías el gasto corriente representa el 100% del total del monto de la remesa (véase el gráfico 12)<sup>16</sup>. El monto de las remesas destinado a inversión y ahorro varía entre eslabones: restaurantes (5,6%), guías de turistas (2,5%), hoteles (3,5%) y el transporte turístico (4,5%). Las agencias de viajes y academias de español entrevistadas no reportaron destinar remesas a ahorro e inversión.

**Gráfico 12**  
**Guatemala: porcentaje del gasto corriente e inversión en el monto total de la remesa, de acuerdo con actividad productiva en la cadena de valor turística de La Antigua y municipios de Sacatepéquez, 2018**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia.

<sup>16</sup> Se considera que un individuo que recibe remesas y que además desarrolla alguna actividad productiva ahorrará, o invertirá en la ampliación u operación del negocio, si es dueño o socio, o emprenderá alguna actividad productiva, si la proporción que dedica al gasto corriente es una proporción del monto total de la remesa (Mendoza Cota y Díaz González, 2008).



## B. Inserción productiva

En esta sección se presentan las características productivas de los receptores y no receptores de remesas, enfatizando la actividad (eslabón) en la que se desempeñan dentro de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con la siguiente distribución: academias de español (2%), agencias de viajes o *tour* operadores (11,3%), restaurantes (24,8%), guías de turistas (24,3%), hoteles (8%), transporte turístico (20,9%) o el mercado de artesanías (8,8%).

Con respecto a la condición laboral, el 57,3% de los entrevistados contrata empleados, mientras que el restante 42,7% trabaja por cuenta propia. Por tamaño de empresa, 90,4% son micro y 6,2% pequeñas. El porcentaje de no receptores de remesas que contrata empleados (54,1%) es menor que en el caso de los receptores (67,4%), por lo que es estadísticamente significativa la diferencia (véase el cuadro 8). Entre agencias de viaje y *tour* operadores se encuentra el porcentaje mayor de personas que contratan (79,1%), seguido de los transportadores turísticos (76,5%), hoteles (75%) y los restaurantes (73,3%).

Con respecto a la antigüedad laboral en la cadena de valor, se determinó que entre entrevistados la antigüedad promedio es de 15,3 años. En el caso de los receptores, la antigüedad laboral es mayor (18,1 años) que la de los no receptores (14,5 años), diferencia que es significativa (véase el cuadro 8). El análisis del monto de las remesas a la luz de la antigüedad laboral del entrevistado apunta a una relación lineal negativa entre ambos, es decir que, conforme mayor sea la antigüedad en la cadena, el monto de la remesa disminuye. Este descenso quizá obedezca a que mientras el negocio se vuelve más sólido, los requerimientos de flujos externos y complementarios de recursos son menores, o bien puede ser reflejo simplemente de la reducción de remesas recibidas en el transcurso del tiempo.

El 38,2% de los entrevistados iniciaron su negocio propio o actividad productiva de manera independiente, el 9,1% acompañados de otro individuo, y en el 52,7% de los casos fue otra persona quien comenzó el negocio (véase el cuadro 8). Por su condición de receptor de remesas, el 25,8% de estos emprendieron actividades de manera independiente, mientras que este porcentaje fue de 42,3% en los no receptores, diferencia que se considera estadísticamente significativa.

**Cuadro 8**  
**Guatemala: caracterización productiva de los receptores y no receptores de remesas**  
**en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, 2018**  
*(En porcentajes)*

	Receptores	No receptores	Total	Significancia estadística <sup>a b</sup>
<b>Posición laboral</b>				
Trabajador por cuenta propia o empleado	32,6	45,9	42,7	(***)
Empleador	67,4	54,1	57,3	(***)
Antigüedad laboral <sup>c</sup>	18,1 años	14,5 años	15,3 años	(**)
<b>Emprendimiento del negocio</b>				
Él solo	25,8	42,3	38,2	(***)
Él y otra persona	0,0	12,2	9,1	(***)
Otra persona	74,2	45,5	52,7	(***)
<b>Motivación</b>				
Por oportunidad	63,2	64,5	64,2	(-)
Por profesión	8,1	14,0	12,5	(-)
Sin oportunidad	14,5	14,5	14,5	(-)
Otra motivación	14,3	7,0	8,8	(***)

	Receptores	No receptores	Total	Significancia estadística <sup>a b</sup>
<b>Financiamiento para la creación del negocio</b>				
Recursos propios	70,4	65,3	67,4	(-)
Común o préstamo	29,6	31,8	32,0	(-)
Herencia	0,0	2,9	2,5	(-)
<b>Comprobante de venta</b>				
Factura	93,3	92,8	92,9	(-)
Solo comprobante	3,7	3,7	3,7	(-)
Ninguno	3,0%	3,4	3,4	(-)
<b>Asociatividad empresarial</b>				
Miembro	7,3	5,0	5,5	(-)
No miembro	92,7	95,0	94,5	(-)
<b>Fijación de precios</b>				
Por competencia	66,0	62,6	63,4	(-)
Por costos	31,3	37,4	36,0	(-)
Fijos	2,7	0,0	0,6	(-)
<b>Número de empleados por tipo de jornada laboral<sup>d</sup></b>				
Tiempo completo	9,6 personas	5,8 personas	6,8 personas	(-)
Medio tiempo	3,7 personas	3,1 personas	3,2 personas	(-)
Ingresos mensuales de los negocios <sup>e</sup>	13 000,0 quetzales	15 000,0 quetzales	15 000,0 quetzales	(-)
<b>Inversión</b>				
Invirtió	69,0	65,3	66,0	(-)
No invirtió	31,0	34,7	34,0	(-)
<b>Tipo de inversión</b>				
Maquinaria y herramientas	57,2	47,2	49,1	(-)
Mobiliario y equipo	11,8	15,8	15,1	(-)
Otros activos	0	2,2	1,8	(-)
No invirtió	31,0	34,7	34,0	(-)
<b>Ingresos suficientes</b>				(-)
Para realizar inversiones	18,3	9,9	11,8	(***)
Para cubrir gastos del hogar	8,7	88,2	86,7	(*)
Insuficientes	0,0%	1,9	1,5	(-)
<b>Capacitación</b>				
Idiomas	44,2	56,7	53,6	(-)
Otra capacitación	55,8	43,3	46,4	(-)

Fuente: Elaboración propia.

<sup>a</sup> Diferencia entre receptores y no receptores de remesas

<sup>b</sup> Prueba t de *Student* sobre medias o proporciones, según sea el caso, de significancia estadística, asumiendo igualdad de varianzas en ambas subpoblaciones. Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\*  $p < 0,15$ , \*\*\*  $p < 0,10$ , \*\*\*  $p < 0,05$ ), mientras que (-) manifiesta que no existe diferencia estadísticamente significativa a esos niveles.

<sup>c</sup> Promedio.

<sup>d</sup> Personas empleadas promedio por empresa.

<sup>e</sup> Mediana.

El 67,4% de los emprendedores arrancaron el negocio con recursos propios y el 32% con recursos de toda la familia o con préstamo. El análisis revela que los no receptores emprendieron el negocio con recursos propios en 65,3% de los casos, mientras que 70,4% de los receptores de remesas emplearon recursos propios. (véase el cuadro 8). Sin embargo, las diferencias no son estadísticamente significativas. Por eslabón existen diferencias importantes en cuanto al origen de los recursos para empezar el negocio o actividad productiva. La mayor importancia de los recursos propios se observa en las escuelas de idiomas (100%) y los guías de turistas (79%), y el menor peso en los hoteles (33,3%) y las agencias de viaje (37,5%).

Considerando el emprendimiento del negocio entre no receptores de remesas, se revisó la información para verificar si conforme se consolida el negocio el monto de la remesa disminuye, asumiendo que dicha consolidación implicaría una menor dependencia de esos recursos externos. En general, se estableció una relación lineal y negativa entre el monto y la antigüedad, lo que puede estar simplemente influido por el paso del tiempo. También se revisó si existía una relación no lineal. En este caso, una gráfica de dispersión indica que existe una relación no lineal negativa, que en principio utiliza mayores recursos para, después de un umbral, disminuir el requerimiento de recursos. Ante la pregunta sobre el motivo principal para involucrarse en el negocio o la actividad productiva, las principales respuestas fueron el encontrar una oportunidad de negocio (64,2%), contrastando con aquellos que no vislumbraban otra forma de sustento u oportunidad (14,5%) y aquellos que lo veían como una oportunidad profesional (12,5%).

La información sobre los comprobantes de venta expedidos por los negocios en la cadena de turismo es muy homogénea: la mayoría de los integrantes de la cadena manifiestan entregar la factura correspondiente (92,9%). Son pocos los casos en donde solo se da algún comprobante de venta (3,7%) o ningún comprobante de venta (3,4%). Esta es una particularidad de la cadena, en donde los actores están obligados a emitir facturas. Entre los actores de la cadena, sobresalen los casos de las agencias de viajes, que proporcionan facturas con mayor frecuencia (86%), y los artesanos, donde un 11,1% indica no otorgar comprobantes de venta de ninguna índole. Con respecto al grado de asociación empresarial<sup>17</sup>, solamente el 5,7% de los entrevistados manifestó pertenecer a alguna asociación. La diferencia no es significativa entre receptores y no receptores de remesas (véase el cuadro 9).

**Cuadro 9**  
**Guatemala: asociatividad empresarial y motivación para insertarse en la cadena**  
**de valor de turismo de Sacatepéquez, según su condición de receptor, 2018**  
(En promedio)

Motivación	Receptor			No receptor		
	Asociado	No asociado	Total	Asociado	No asociado	Total
Por oportunidad	61,2	86,7	63,0	64,6	62,2	64,5
Por profesión	8,8	0,0	8,1	13,7	19,3	14,0
Sin oportunidad	15,7	0,0	14,6	14,6	12,6	14,5
Otro motivo	14,4	13,3	14,3	7,1	6,0	7,0
Total	61,2	86,7	63,0	64,6	62,2	64,5

Fuente: Elaboración propia.

En la cadena de valor del turismo en Sacatepéquez, el 63,4% respondieron que consideraban a la competencia para fijar sus precios, mientras que el 36% lo hacían agregando una cuota o porcentaje al costo. El 0,6% de los integrantes de la cadena consideraron como fijos sus precios. Por actor de la cadena, el 12,5% de los artesanos fijan sus precios considerando los costos, mientras que en el caso de las agencias de viaje el 31,4% establece precios por costos. El porcentaje de los restauranteros que determinan los precios por costos es el 40,9%. En los guías de turistas el 25% lo fija por costos, el 18,5% en el caso de los hoteles, el 59,5% en los transportistas, y, finalmente, el 25,7% de los artesanos lo hacen tomando en cuenta los costos.

<sup>17</sup> La asociación empresarial ayuda a la disseminación oportuna de conocimiento o innovación que pueda surgir en la cadena, así como la oportunidad para aprovechar recursos existentes (Alburquerque, Dini y Pérez, 2008).

Con respecto al tamaño de las empresas, el promedio de empleados es de 6,8 por unidad productiva, con una media de 6,8 personas de tiempo completo y 3,2 personas de medio tiempo. Por condición de recepción de remesas, las unidades productivas de los receptores de remesas presentan un tamaño mayor: el promedio es de 9,9 personas, frente a 5,8 personas de los no receptores. Los receptores de remesas ocupan en promedio 9,6 personas de tiempo completo por negocio, mientras que los no receptores emplean 5,8 personas de tiempo completo. En el caso del personal de medio tiempo, los no receptores reportan un promedio de 3,1 personas, y los receptores 3,7 personas en promedio (véase el cuadro 8).

Por eslabón de la cadena, los hoteles y los artesanos disponen del mayor número de empleados, en promedio (11,8 y 11,6 personas por negocio, respectivamente). Por tipo de empleado, en los hoteles se registran 11,7 empleados de tiempo completo en promedio por negocio; mientras que entre los artesanos llegan a trabajar hasta 17,4 empleados en promedio por negocio. Considerando a los receptores y no receptores de remesas: las agencias de viaje, los guías de turistas receptores de remesa, los artesanos y los hoteles son las actividades en las que se observa el mayor número de empleados de tiempo completo en promedio por negocio (véase el cuadro 10).

**Cuadro 10**  
**Guatemala: empleados de tiempo completo y medio tiempo por actividad productiva en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor de remesa, 2018**  
*(En promedio)*

	Recibe remesas		No recibe remesas	
	Tiempo completo	Medio tiempo	Tiempo completo	Medio tiempo
Academia de español	2,0	1,0	5,7	6,0
Agencia de viajes/tour operadores	22,3	1,0	3,5	3,0
Restaurantes	8,7	4,3	7,3	3,2
Guías de turistas	14,5	5,0	1,2	4,8
Hoteles	5,6	NA	14,5	1,0
Transporte turístico	3,4	3,0	3,5	3,3
Mercado de artesanías	1,0	NA	19,7	1,2

Fuente: Elaboración propia.

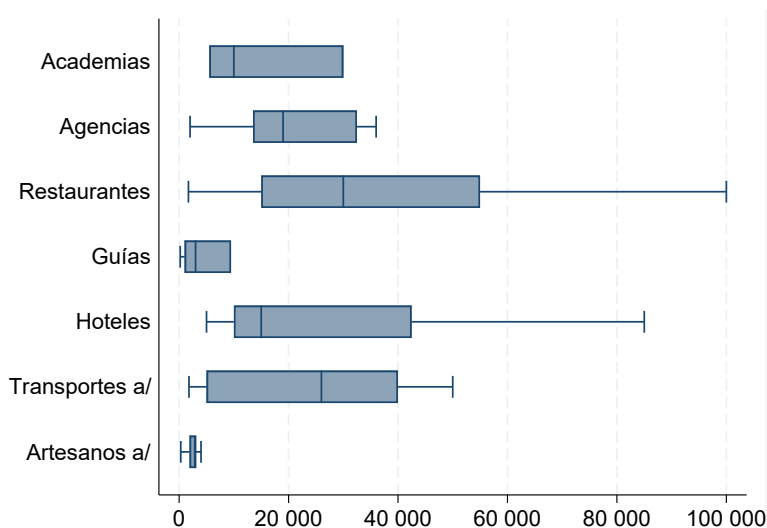
La mediana de los ingresos en los negocios en la cadena de valor es de 4.500 quetzales mensuales por empleado de tiempo completo (alrededor de 600 dólares al mes, de acuerdo con el tipo de cambio promedio oficial de 2018). De acuerdo con su condición de receptor de remesas, no existe diferencia entre la mediana de los receptores de remesas y los no receptores de remesas. En cambio, la diferencia en ingresos es significativa si se segmentan por eslabón de la cadena.

En el gráfico 13 se muestra cómo los mayores ingresos por empleado se obtienen en los restaurantes, hoteles y transporte turístico. La mediana que se marca en el diagrama de caja y brazos de los restaurantes y las agencias de viajes, y el tamaño de la caja<sup>18</sup>, apuntan hacia una mejor distribución de los ingresos entre los restauranteros y las agencias de viajes. Los ingresos más bajos se perciben entre los guías de turistas y el mercado de artesanías; también existe poca variabilidad entre los ingresos de estos grupos, por eso las cajas de ambos grupos son cortas. La diferencia entre tamaños de cajas y posiciones de la mediana muestran una clara heterogeneidad de ingresos en la

<sup>18</sup> El tamaño de la caja es igual al rango intercuartílico, determinado por la distancia entre el primer y el tercer cuartil.

cadena de valor. En el caso de las academias de español, el gráfico no muestra los brazos de la caja porque no existe un valor adyacente inferior ni superior<sup>19</sup>.

**Gráfico 13**  
**Guatemala: ingresos mensuales por empleado en los negocios de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018**  
*(En quetzales)*



Fuente: Elaboración propia.

Nota: El símbolo a/ significa que existe una diferencia estadísticamente significativa, al 95% de confianza, entre las medianas de los receptores frente a los no receptores de remesa, utilizando un contraste no paramétrico de k muestras independientes.

El 66% de los integrantes de la cadena de valor manifestaron que han invertido en el último año. Un mayor porcentaje de los receptores de remesas declaró haberlo hecho (69%), frente a una menor proporción de no receptores de remesas (65,3%), aunque la diferencia no es estadísticamente significativa (véase el cuadro 8). La mediana de la inversión anual en la cadena de valor es de 5.100 quetzales. Entre los receptores de remesas la mediana es de 15.000 quetzales, mientras que entre los no receptores es de 4.500 quetzales.

Por eslabón de la cadena, la mediana de inversión anual de los que laboran en academias de español es de 800 quetzales anuales, mientras que los dedicados a las agencias de viaje o *tour* operadores invierten 19.500 quetzales anuales y los que trabajan en restaurantes de 12.000 quetzales anuales. Los guías de turistas invierten 1.200 quetzales anuales, y hostelería 5.750 quetzales anuales. Los transportistas invierten en promedio 2.500 quetzales anuales y los artesanos, 3.500 quetzales al año.

Por su condición de recepción de remesas y eslabón de la cadena, los receptores de remesas que se ubican en hoteles son los que más invierten, seguidos por los que participan en la actividad del transporte (véase el cuadro 11). Existe mucha heterogeneidad en los niveles de inversión total por actividad productiva. En el caso de los no receptores de remesas, los ubicados en las agencias o *tour* operadores son los que más invierten, seguidos de los restauranteros y transportistas.

<sup>19</sup> Los valores adyacentes son valores que son iguales o inferiores (superiores) a 1,5 veces el valor del rango intercuartílico.

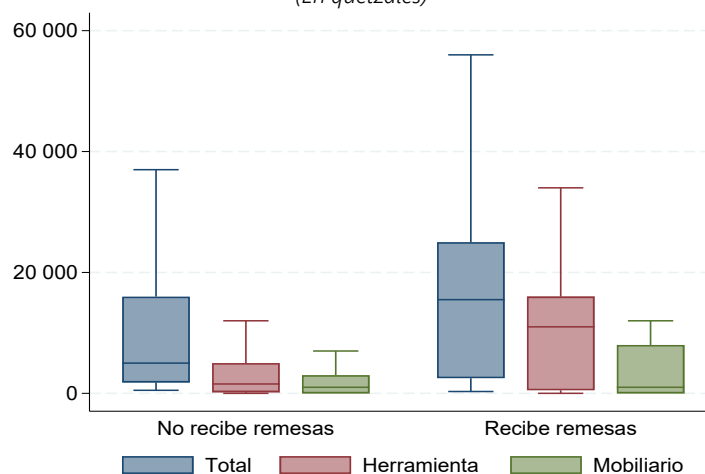
**Cuadro 11**  
**Guatemala: monto mensual de inversión en los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor y actividad productiva, 2018**  
*(En mediana en quetzales)*

	Receptor	No receptor
Academia de español	600,0	1 000,0
Agencia viajes/tour	12 250,0	19 500,0
Restaurantes	18 000,0	8 250,0
Guías de turista	5 650,0	1 200,0
Hoteles	25 000,0	2 000,0
Transporte	15 250,0	2 500,0
Mercado de artesanías	500,0	3 550,0

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al tipo de inversión realizada, el principal rubro fue herramientas (54% del monto total de inversión), seguido de mobiliario y equipo (24%) (véase el gráfico 14). Dependiendo de la condición de recepción de remesas, la diferencia por tipo de inversión es importante. La mediana de la inversión anual en herramienta es de 1.500 quetzales anuales. La mediana de los no receptores es de 1.500 quetzales anuales, mientras que es de 11.000 quetzales anuales para los receptores de remesas. La mediana de la inversión anual en mobiliario es de 1.000 quetzales.

**Gráfico 14**  
**Guatemala: monto de inversión anual de los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez por tipo de inversión, de acuerdo con su condición de receptor, 2018**  
*(En quetzales)*

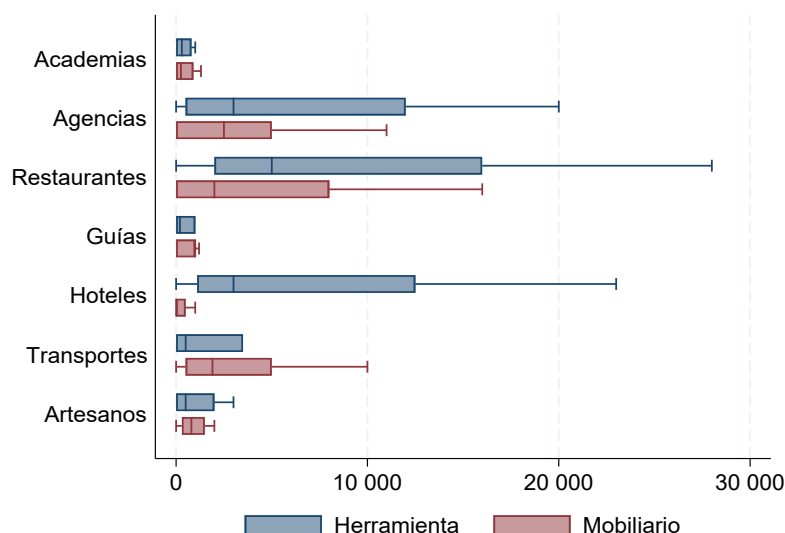


Fuente: Elaboración propia.

Segmentando por los eslabones de la cadena, los restaurantes (5.000 quetzales) son los que presentan una mayor mediana de inversión en herramientas, seguidos por los hoteles (3.000 quetzales) y las agencias de viaje y *tour* operadores (3.000 quetzales). A su vez, las academias de español (300 quetzales), los guías de turistas (200 quetzales), los transportistas (500 quetzales) y los artesanos (500 quetzales) son los que menos invierten anualmente. En el caso del mobiliario, la mayor mediana de inversión corresponde a las agencias de viaje y *tour* operadores (2.500 quetzales), seguidos de restauranteros (2.000 quetzales), de los transportistas (1.900 quetzales). Los que menos invierten en mobiliario, en promedio anual, son las academias de español (250 quetzales) y los guías de turistas

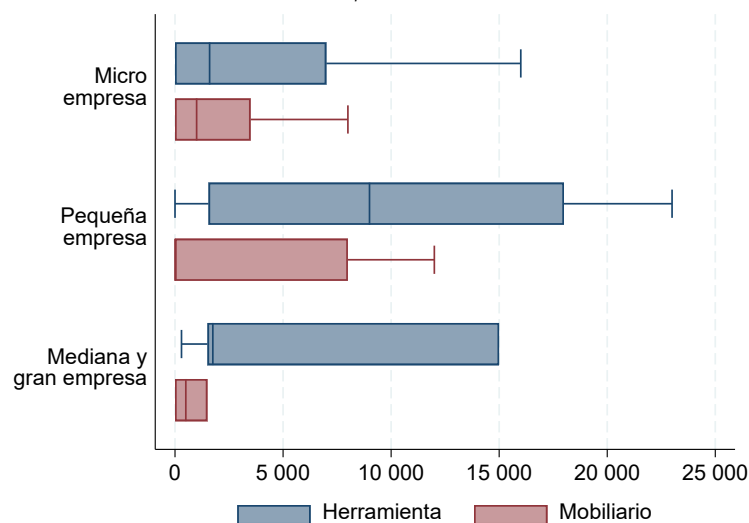
(1.000 quetzales). La distribución del monto de inversión es más amplia en el caso de los restaurantes, que en el de los hoteles y restaurantes (véase el gráfico 15). La diferencia de inversión entre herramienta y mobiliario es bastante visible en todas las categorías, excepto en las academias de español, guías de turistas y mercado de artesanías.

**Gráfico 15**  
Guatemala: monto de inversión anual de los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez por tipo de inversión, de acuerdo con su actividad productiva, 2018  
(En quetzales)



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 16**  
Guatemala: monto de inversión anual de los negocios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con el tamaño de la empresa, 2018  
(En quetzales)



Fuente: Elaboración propia.

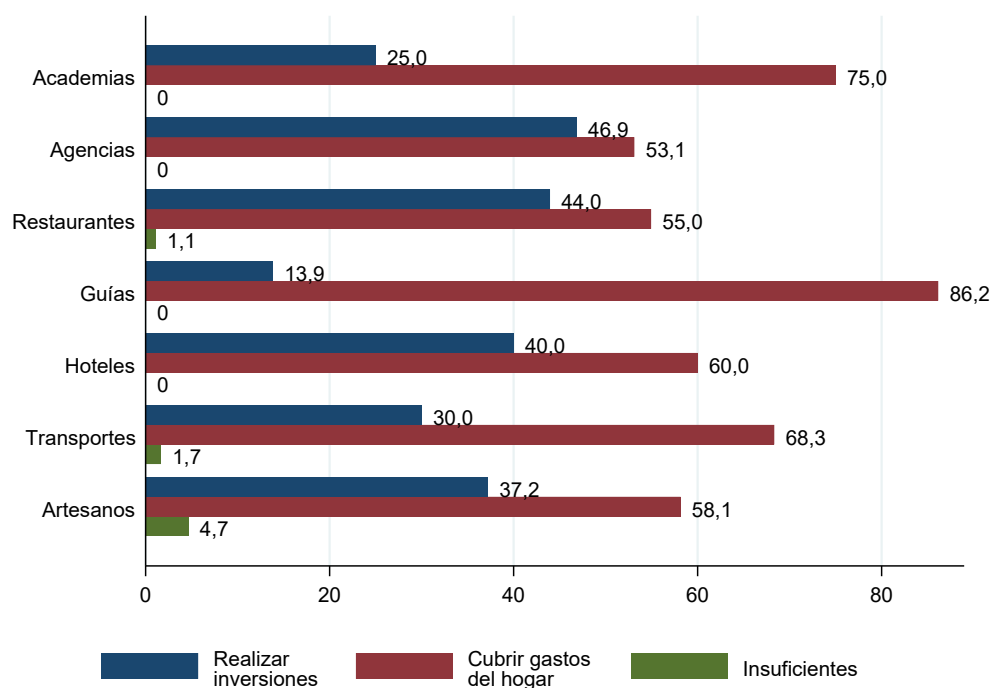
La mediana de inversión en la microempresa es de 1.500 quetzales en herramientas y 1.000 quetzales en mobiliario, mientras que en la mediana y gran empresa la mediana es de

1.500.000 quetzales en herramientas y 7.500 quetzales en mobiliario. La pequeña empresa invierte nueve quetzales en herramientas y 8.000 quetzales en mobiliario. La diferencia entre tipos inversión por tamaños de empresa es mínimo en la microempresa, pero no en la pequeña, mediana y gran empresa (véase el gráfico 16). Además, existe una mayor heterogeneidad en la distribución de los montos de inversión en la pequeña empresa, en ambas categorías, que las micro y las grandes empresas.

La insuficiencia de los ingresos aumenta la probabilidad de que un individuo abandone la actividad productiva, busque complementos de ingreso o cambie de trabajo. Además, esa carencia impacta directamente en las condiciones de vida, e incide sobre las perspectivas de emigrar. El porcentaje de aquellos que consideraron suficientes sus ingresos como para invertir fue mayor en el caso de los receptores de remesa (18,3%) que en aquellos que no son receptores (9,9%). Esta diferencia es significativa estadísticamente.

Por eslabón de la cadena, los guías de turistas (86,2%), las academias de español (75%) y los transportistas (68,3%) consideran que sus ingresos son suficientes para cubrir los gastos del hogar (véase el gráfico 17). Aquellos con menores porcentajes fueron los que laboran en las agencias de viajes o *tour* operadores (53,1%) y en los restaurantes (5%). Entre los *tours* operadores o agencias de viaje (46,9%) se registró la mayor proporción de respuestas positivas en cuanto a si consideran que sus ingresos son suficientes para invertir, mientras que entre las academias de español (25%) y los guías de turistas (13,9%) se captó el menor número de respuestas positivas. La mayor tasa de respuesta con relación a que sus ingresos son insuficientes se obtuvo entre los artesanos (4,65%) y los transportistas.

**Gráfico 17**  
Guatemala: suficiencia de los ingresos en la cadena de valor de turismo  
de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.



El 100% de los entrevistados respondió que en los 12 últimos meses a ellos o a sus empleados se les proporcionó algún tipo de capacitación. El turismo es una actividad económica que requiere del manejo de idiomas, por lo que, del total de la capacitación, el 53,6% de los entrevistados fueron capacitados en idiomas. El porcentaje es mayor en los no receptores de remesas (56,7%) versus los receptores (44,2%). Por tipo de actividad productiva (véase el cuadro 12), el mayor porcentaje de capacitación en idiomas, del total de la capacitación, se observa entre los artesanos (64,9%) en los últimos doce meses, mientras que el menor porcentaje (44,4%) se ha dado en las escuelas de español y guías de turistas (45%). Otras capacitaciones que se han impartido han sido el manejo y reparación de materiales, herramientas, equipo; aspectos administrativos, contables o financieros; control de calidad en producción y ventas; computación; mercadotecnia, comercialización y ventas; y seguridad e higiene.

**Cuadro 12**  
**Guatemala: capacitación en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez,**  
**de acuerdo con su actividad productiva, 2018**  
*(En porcentajes)*

Actividad productiva	Idiomas	Otro tipo de capacitación	Total
Academia de español	44,4	55,6%	100
Agencia viajes/tour operador	60,5	39,5%	100
Restaurantes	56,2	43,8%	100
Guías de turistas	45,0	55,0%	100
Hoteles	59,4	40,6%	100
Transporte turístico	51,0	49,0%	100
Mercado de artesanías	64,9	35,1%	100

Fuente: Elaboración propia.

## C. Inclusión financiera

El 94,2% de los actores de la cadena entrevistados posee, al menos, una cuenta de depósito o ahorro. Sin embargo, esto no se traduce en un manejo diversificado de productos y servicios financieros. Solamente el 17,5% de los actores cuentan con algún tipo de préstamo y 12,8% con seguro o pensión (véase el cuadro 13).

**Cuadro 13**  
**Guatemala: caracterización financiera de los receptores y no receptores de remesas**  
**en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, 2018**  
*(En porcentajes)*

	Receptores	No receptores	Total	Significancia estadística <sup>a b</sup>
<b>Productos financieros</b>				
Ahorro	66,2	65,8	65,9	(-)
Crédito	17,2	15,4	15,9	(-)
Inversión	16,6	11,1	12,4	(**)
Excluidos	0,00	7,6	5,8	(**)
<b>Comparación de productos</b>				
Varios productos	67,3	64,6	65,3	(-)
Sin información	20,7	18,4	19,0	(-)
No compararon	12,0	17,0	15,8	(-)

	Receptores	No receptores	Total	Significancia estadística <sup>a b</sup>
<b>Fuentes de información</b>				
Internet	12,7	14,2	13,8	(-)
Entidad financiera	69,6	63,6	65,1	(-)
Amigo o familiar	17,7	22,2	21,1	(-)
<b>Actividad productiva</b>				
Obtención de algún financiamiento				
<b>Formales</b>	34,1	12,4	18,3	(***)
<b>Informales</b>	10,8	8,6	9,2	(-)
<b>Recursos propios</b>	55,1	79,0	71,5	(***)
<b>Origen de los recursos propios</b>				
Negocios y ahorros propios	74,9	67,8	69,3	(-)
Ahorros de la familia	19,7	18,6	18,9	(-)
Otras fuentes	5,4	13,6	11,8	(-)
<b>Razón por la que acudió a estas fuentes</b>				
Cercanía o relación previa	46,9	15,7	29,9	(***)
Comisiones o tasas bajas	27,7	36,7	31,3	(-)
Pagos o tasas fijas o menos requisitos	28,4	47,6	38,8	(-)
<b>Monto de financiamiento obtenido</b>	84,3%	88,1	86,2	(-)
<b>Garantías solicitadas</b>				
Activos	9,5	5,0	6,2	(-)
Aval	12,2	0,8	3,9	(***)
Sin garantías	78,3	94,1	89,9	(***)
<b>Valor de la garantía</b> (porcentaje del crédito obtenido)	160,2	177,1	167,7	(-)
<b>Destino del financiamiento</b>				
Operaciones	21,8	54,3	37,2	(***)
Expansión	16,7	33,8	24,8	(**)
Deudas	61,5	11,9	38,0	(***)
<b>Limitantes</b>				
Requisitos y trámites	49,7	56,8	55,0	(-)
Capacidad de pago y tasa de interés	47,3	41,3	42,8	(-)
No existe financiamiento o no necesito	2,9	1,9	2,2	(-)
<b>Canales de acceso</b>				
Agencias bancarias	27,3	25,4	25,8	(-)
Agentes bancarios	48,5	44,0	45,2	(-)
Cajeros automáticos	19,8	19,2	19,4	(-)
Medios electrónicos	4,4	11,4	9,6	(-)
<b>Uso de productos</b>				
Ahorro o cuenta corriente	80,5	76,8	79,6	(-)
Crédito	2,0	1,1	1,8	(-)
Medios financieros electrónicos	17,5	22,1	18,6	(-)
<b>Motivos de autoexclusión</b>				
Prefiere efectivo	77,7	82,6	81,8	(-)
Tasas bajas o altas comisiones	10,8	17,4	16,2	(-)
Distancia	11,5	0,0	2,0	(***)

Fuente: Elaboración propia.

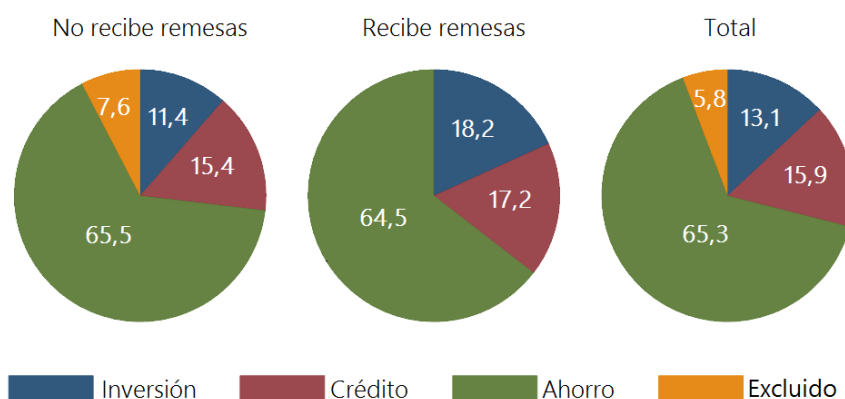
<sup>a</sup> Diferencia entre receptores y no receptores de remesas.

<sup>b</sup> Contraste t de *student* sobre medias o proporciones. Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\* p<0,15, \*\*\* p<0,10, \*\*\* p<0,05), mientras que (-) manifiesta que no existe diferencia estadísticamente significativa a esos niveles.

En materia de inclusión financiera, hay una clara diferenciación entre receptores y no receptores de remesas. Los receptores emplean un porcentaje más homogéneo de productos financieros: 64,5% cuenta con ahorro, 17,2% crédito, 18,2% inversión y 0% declaró carecer de

productos o servicios financieros (véase gráfico 18). Por su parte, los no receptores presentan un porcentaje similar de productos de ahorro (65,5%), pero menor de productos de crédito (15,4%), e inversión (11,4%). Asimismo, un 7,7% declaró no poseer producto financiero alguno. En estos dos últimos conceptos la diferencia es estadísticamente significativa entre receptores y no receptores (véase el gráfico 18).

**Gráfico 18**  
**Guatemala: tenencia de productos financieros de actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor, 2018**  
*(En porcentajes)*



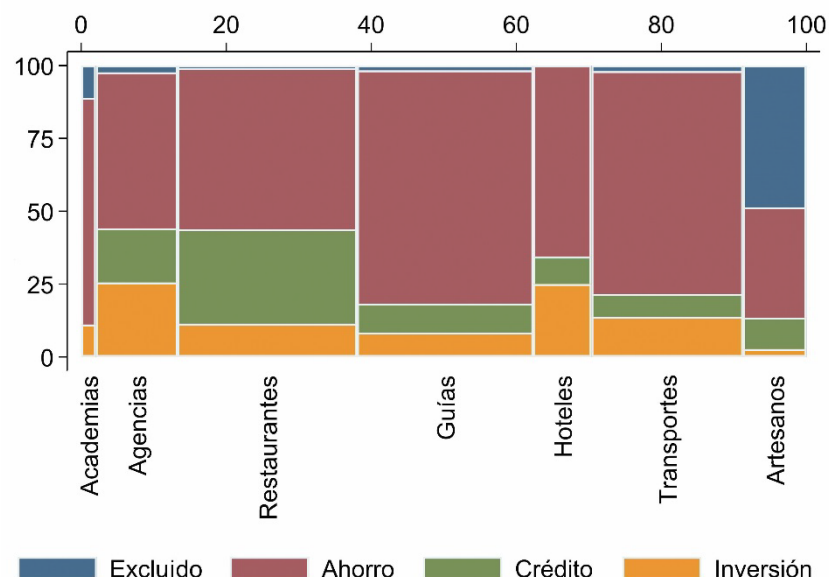
Fuente: Elaboración propia.

En términos de sexo, no hay una clara diferenciación en cuanto al uso de productos financieros. Aunque en promedio los hombres acceden a más productos de ahorro (65,7%) que las mujeres (64,6%), estas suman mayores productos de inversión (14,9%), frente a 11,8% de los hombres). El porcentaje de mujeres que no posee producto alguno o servicio financiero es mayor (7,2%) en comparación con los hombres (4,7%). Ninguna de las diferencias resulta estadísticamente significativa.

En la mayoría de los productos financieros las diferencias son significativas según área geográfica. En particular, se aprecia un mayor porcentaje de individuos que cuentan con productos de ahorro en áreas rurales (78,2%) que en áreas urbanas (59,2%), así como de productos de inversión (16% comparado con el 11,7%). Sin embargo, en áreas urbanas se ubica una mayor proporción tanto de individuos que poseen productos de crédito (21,2% frente al 4,6%), como excluidos financieramente (7,9% en comparación con el 1,2%). En el caso de productos y servicios financieros de inversión la diferencia no es significativa.

En el gráfico 19 se muestra el acceso a productos financieros por eslabón de la cadena. Mientras que el 65,6% que se desempeñan en el eslabón de hostelería posee productos y servicios de ahorro, y 25% inversión, en restaurantes el porcentaje baja a 55,2% y 11,4%, respectivamente. El 80% de los guías de turistas posee productos y servicios de ahorro, cifra que cae a 37,8% entre los artesanos.

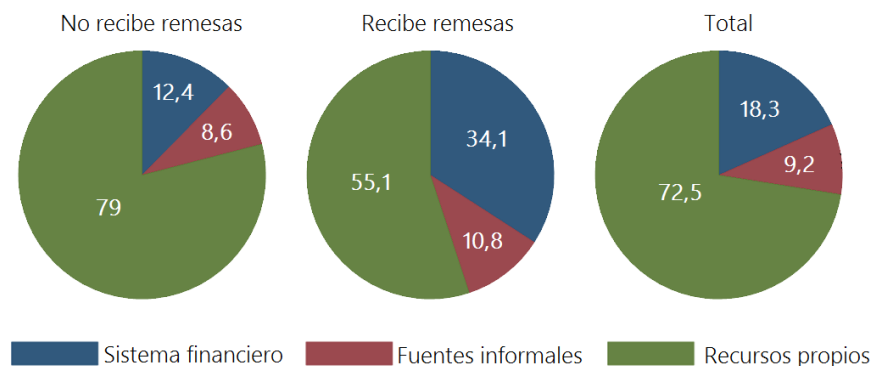
**Gráfico 19**  
**Guatemala: tenencia de productos financieros de actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su actividad productiva, 2018**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la encuesta, las fuentes de información a las que acuden los integrantes de la cadena para seleccionar productos financieros se agrupan en tres categorías: Internet, publicidad patrocinada por entidades financieras (folletos o publicidad de medios tradicionales), o referencias verbales de amigos y familiares. El 65,1% de los entrevistados afirmaron comparar productos y servicios financieros en la propia entidad financiera, seguido por referencias de familiares y amigos (21,1%) e Internet (13,8%). Atendiendo los porcentajes por condición de receptor de remesas, las diferencias no son estadísticamente significativas (véase el gráfico 20).

**Gráfico 20**  
**Guatemala: fuentes de financiamiento de los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor, 2018**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia.

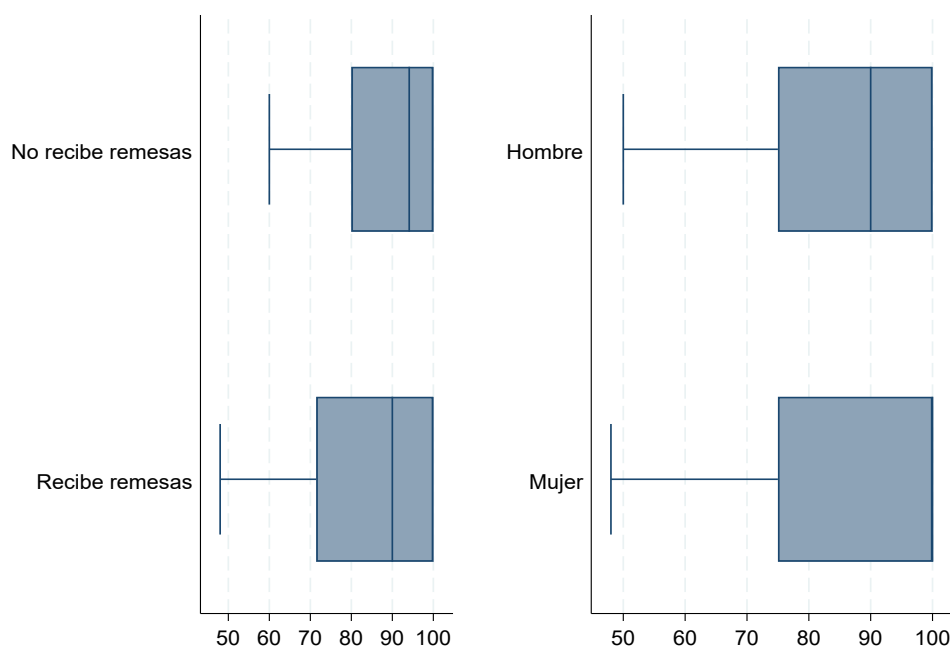
Si se desagregan los recursos propios en tres categorías (negocios y ahorros propios, ahorros familiares y otros), más de dos terceras partes de la muestra acude a ahorros propios o del negocio (69,3%), seguido de los familiares (18,9%) y otros (11,8%). Las razones por las que los actores de la cadena acudieron a las fuentes de financiamiento citadas con objeto de apoyar las necesidades del negocio se agrupan en tres categorías principales: cercanía o relación previa (29,9%), comisiones o tasas bajas (31,3%) y pagos o tasas fijas o menos requisitos (38,8%).

Entre los receptores de remesas predomina la importancia de la cercanía física o la existencia de una relación previa (46,9%) pagos bajos o menos requerimientos (28,4%) y comisiones o tasas bajas (27,7%). En el caso de los no receptores de remesas, los motivos principales son pagos bajos o menos requerimientos (47,6%), comisiones o tasas bajas (36,7%) y cercanía o relación previa (15,7%). Esto apoya la hipótesis referida a que la recepción de remesas a través de intermediarios financieros formales facilita una mayor inclusión financiera.

Un dato sobresaliente sobre los solicitantes de crédito de fuentes formales de financiamiento (19,6% del total de los solicitantes) es que mencionan haber obtenido hasta el 86,2% del monto requerido. La diferencia en el monto recibido, como porcentaje del solicitado, entre receptores y no receptores de remesas, no es significativa. Lo mismo sucede cuando la muestra se segmenta por sexo (véase el gráfico 21). En el gráfico se observa que la proporción del financiamiento recibido con respecto al solicitado es más heterogénea en el caso de receptores de remesas y mujeres. Aunque las diferencias no son estadísticamente significativas, es preciso notar que la mediana de los receptores de remesas es de 90%, frente a 94,1% de los no receptores. Una situación similar se verifica por sexo, donde la mediana de los hombres es de 90%, frente a un 100% en el caso de las mujeres.

**Gráfico 21**

**Guatemala: financiamiento otorgado como porcentaje del monto solicitado de los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, según su género y condición de receptor, 2018**  
(En porcentajes)



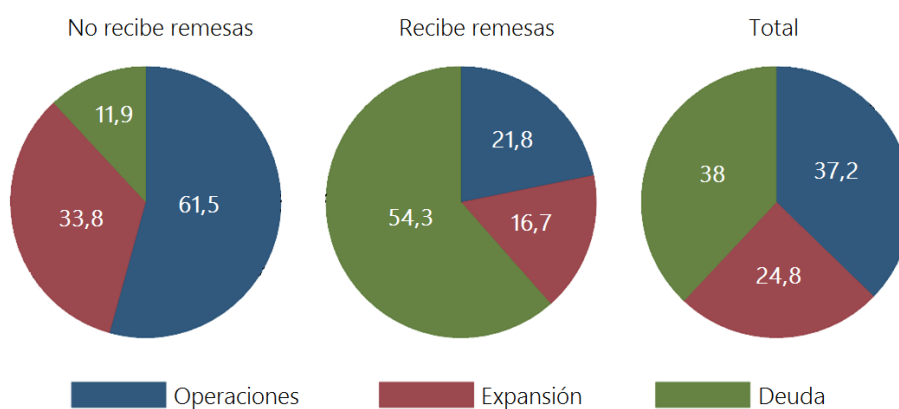
Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las garantías solicitadas para avalar el financiamiento otorgado, el 89,9% de la muestra no aportó garantías o no le fueron solicitadas. El 6,2% de los entrevistados presentó activos y el 3,9% un aval. En promedio, el valor de la garantía como proporción del crédito es de 167,7%. No se observa una diferencia estadísticamente significativa entre receptores y no receptores de remesas.

Los entrevistados informaron que en el 38% de los casos los recursos provenientes del financiamiento se destinaron a pagar deudas, el 37,2% a operaciones regulares del negocio y 24,8% a expandir el negocio. Por condición de recepción de remesas, la estructura del destino del financiamiento varía (véase el gráfico 22). Mientras que los receptores de remesas utilizan el financiamiento principalmente para pago de deudas (61,5%), los no receptores lo emplean mayormente para operaciones (54,3%). En todas las categorías, las diferencias en porcentajes son estadísticamente significativas, al 95% de confianza.

La información recabada permite conocer el destino del financiamiento obtenido. Por tamaño de la empresa, el 47,6% de los encuestados que desempeñan su actividad en una microempresa destinó el financiamiento a operaciones, el 15,6% lo hizo con fines de expansión y 36,4% pagó deudas. En el caso de los que laboran o tienen pequeñas empresas, el 10,9% de los encuestados ocupó el financiamiento para operaciones, el 38,1% a expansión y el 51% a deudas. En las medianas y grandes empresas, el 69,1% de los encuestados prefirió emplearlo en expansión, mientras que el 30,9% canceló deudas.

**Gráfico 22**  
Guatemala: destino del financiamiento de los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor, 2018  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las microempresas la diferencia es estadísticamente significativa en cuanto al destino del financiamiento para operaciones y expansión, mientras que en la mediana y gran empresa los resultados muestran que la diferencia en el destino del financiamiento para expansión es significativa. Cuando a los entrevistados se les preguntó sobre qué limitantes enfrentaron para obtener un financiamiento, las principales fueron los requisitos y trámites (55%) y la capacidad de pago (42,8%). Solamente un 2,2% consideró que no existe financiamiento. Las diferencias no son estadísticamente significativas en el caso de los receptores y no receptores.

Por tamaño de empresa, entre las diferencias a resaltar figura el hecho de que el 44% de las microempresas considera que la capacidad de pago y la tasa de interés son un obstáculo para el financiamiento. En el 78,8% de las medianas y grandes empresas se mencionó que los requisitos y trámites son la principal limitante para obtener financiamiento, y solamente el 21,1% respondió que la capacidad de pago y la tasa de interés. En sentido contrario, en las pequeñas empresas el 7,5% estima que no existe financiamiento. Esta diferencia es estadísticamente significativa.

La encuesta también recoge información sobre los canales a través de los que se realizan operaciones financieras. Los actores de la cadena utilizan los establecimientos de agentes bancarios como la primera opción para sus operaciones financieras (45,2%), seguido de las agencias bancarias (25,8%), los cajeros automáticos (19,4%) y medios electrónicos (9,6%). No existe una diferencia significativa por condición de recepción de remesas (véase el cuadro 14). Por sexo, los hombres prefieren los establecimientos de agentes bancarios (43,9%), agencias bancarias (24,1%), cajeros automáticos (19,5%) y medios electrónicos (12,5%). Las mujeres, por su parte, se inclinan por establecimientos de agentes bancarios (46,9%), agencias bancarias (28,5%), cajeros (19,3%) y medios electrónicos (5,4%). La diferencia es estadísticamente significativa, entre hombres y mujeres, en el caso de los medios electrónicos.

**Cuadro 14**  
**Guatemala: medios que utilizan para realizar operaciones financieras los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor y tamaño de empresa, 2018**  
*(En porcentajes)*

	Receptores		
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana y gran empresa
Agencia bancaria	28,5	31,2	0,0
Agentes bancarios	49,3	22,9	79,8
Cajeros automáticos	17,1	45,9	20,2
Medios electrónicos	5,1	0,0	0,0
	No receptores		
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana y gran empresa
Agencia bancaria	24,6	41,4	24,8
Agentes bancarios	43,1	51,1	62,8
Cajeros automáticos	20,4	0,0	12,4
Medios electrónicos	11,9	7,5	0,0

Fuente: Elaboración propia.

Por actividad productiva, los eslabones que presentan una mayor diversificación en las vías de acceso al sistema financiero son los restaurantes (cajeros automáticos 20,2%; establecimientos de agentes bancarios 37,4%; agencias bancarias 35,4%, y medios electrónicos 7,1%); hoteles (cajeros automáticos 12,9%; establecimientos de agentes bancarios 54,8%; agencias bancarias 29%, y medios electrónicos 3,3%), guías de turistas (cajeros automáticos 13,8%; establecimientos de agentes bancarios 48,3%; agencias bancarias 19%, y medios electrónicos 19%) y transportistas (cajeros automáticos 23,5%; establecimientos de agentes bancarios 51%; agencias bancarias 13,7%, y medios electrónicos 11,8%). Los que se ubican en academias de español, o que se desempeñan como *tour* operadores o artesanos no utilizan los medios electrónicos como medio de acceso al sistema financiero.

Por área geográfica, los actores de la cadena ubicados en la zona urbana acuden a agencias bancarias (32,7%), establecimientos de agentes bancarios (40,5%), cajeros automáticos (20,3%), y medios electrónicos (6,6%). Por su parte, los actores en áreas rurales emplean agencias bancarias (13%), establecimientos de agentes bancarios (54%), cajeros automáticos (7,7%), y medios electrónicos (15,3%).

Entre los productos financieros usados por los actores de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez se incluyen instrumentos de ahorro o cuenta corriente (cuentas de depósito, cuentas de cheques), crédito (crédito personal, tarjeta de crédito personal o del negocio) y medios financieros electrónicos (banca por celular, Internet o terminales punto de venta). Por su naturaleza, los productos de ahorro o cuenta corriente (78,7%) son los más empleados, seguidos de los medios electrónicos de acceso a servicios (19,1%) y, finalmente, crédito (2,2%).

Un hallazgo importante de la encuesta es el poco uso de las TPV (terminal punto de venta) en los negocios turísticos (3,1%). La estructura de uso de los productos financieros y medios electrónicos de acceso a servicios prácticamente no se modifica al desagregar por condición de recepción de remesas (véase el cuadro 15). Al segmentar el uso de productos financieros y medios electrónicos de acceso a servicios en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez por condición de receptor de remesas y sexo, la estructura tampoco se modifica sustancialmente (véase el cuadro 16). En todos los casos, las cuentas de ahorro o cuentas corrientes constituyen el principal producto financiero.

**Cuadro 15**  
Guatemala: uso de productos financieros y medios electrónicos de acceso a servicios que utilizan para realizar operaciones financieras los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con la condición de receptor y sexo, 2018

	Receptor		No receptor	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Ahorro o cuenta corriente	70,0	84,7	80,1	81,1
Crédito	0,0	2,3	2,2	1,8
Electrónicos	30,0	13,0	17,7	17,1

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro 16**  
Guatemala: uso de productos y medios electrónicos de acceso a servicios que utilizan para realizar operaciones financieras los actores en la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez, de acuerdo con su condición de receptor y tamaño de empresa, 2018  
(En porcentajes)

	Receptor			No receptor		
	Micro	Pequeña	Mediana y gran empresa	Micro	Pequeña	Mediana y gran empresa
Cuenta corriente o ahorro	76,4	89,7	57,3	80,7	74,4	87,6
Crédito	1,3	0,0	0,0	2,2	0,0	0,0
Electrónicos	22,3	10,0	42,7	17,1	25,6	12,4

Fuente: Elaboración propia.



Por eslabón de la cadena, los que se desempeñan en academias de español usan productos de ahorro o cuenta (77,8%) en mayor porcentaje, seguido de canales electrónicos (22,2%). Los que trabajan en agencias de viajes o *tour* operadores utilizan principalmente productos de ahorro (85%) y medios electrónicos de acceso a servicios (15%). En restaurantes, el 77,1% se inclina por productos de ahorro y cuenta corrientes, y 14,3% por medios electrónicos de acceso a servicios. Entre los guías de turistas el 80,7% emplea productos de ahorro y cuenta corriente, y el 19,3% medios electrónicos de acceso a servicios. El 71,8% de los que se desempeñan en hoteles se sirve de productos de ahorro y cuenta corriente y el 18,8% usa medios electrónicos de acceso a servicios. En el transporte turístico, el 86% prefiere productos de ahorro y cuenta corrientes, y el 14%, medios electrónicos de acceso a servicios. Finalmente, entre los artesanos el 61,9% consume productos de ahorro y cuenta corriente y el 28,6%, medios electrónicos de acceso a servicios. Solo en restaurantes (1,9%), hoteles (9,4%), y en los artesanos (9,5%) se menciona el uso de productos de crédito.

Desagregando la información por área geográfica, el 77,5% de los ubicados en las zonas urbanas utiliza productos de ahorro y cuenta corriente, el 2,7% productos de crédito y el 19,8% medios electrónicos de acceso a servicios. En las áreas rurales, el 83,8% emplea productos de ahorro y cuenta corriente y el 16,2% medios electrónicos de acceso a servicios. Las diferencias no son estadísticamente significativas.

Con respecto a los motivos de autoexclusión del sistema financiero para el manejo de las finanzas de la actividad productiva (10%), la mayoría expresó que no les interesa porque prefieren el efectivo (81,8%), seguido de tasas bajas o comisiones altas (16,2%), y, finalmente, la falta de intermediarios financieros en la localidad (2%). En cuanto a los receptores de remesas, estos manifiestan que no les interesa porque se sienten más cómodos con el efectivo (77,7%), seguido de tasas bajas o comisiones altas (10,8%), y, finalmente, la falta de intermediarios financieros en la localidad (17,4%). El 82,6% de los no receptores también se inclinan por el efectivo y el 17,4% sostienen que las tasas bajas o comisiones altas los alejan de los intermediarios financieros. Existe una diferencia significativa entre receptores y no receptores con relación a que no hay intermediarios financieros en la localidad.

La información por sexo indica que el 86,6% de las mujeres se excluyen del sistema financiero porque no les interesan los productos, el 9,9% por tasas bajas o comisiones altas y el 3,5% por la inexistencia de intermediarios financieros en su localidad. Entre los hombres, el 74,9% indica que no utilizan los productos o servicios del sistema financiero porque prefieren el efectivo, y el 25% por las tasas bajas o comisiones altas. En el caso de las diferencias entre ubicados en el área rural y urbana, el 100% de los excluidos en el área rural dijeron que no les interesaban los productos y servicios financieros, mientras que solo el 81,1% en el área urbana sostuvo el mismo motivo. Un 16,8% adujo que las tasas eran bajas o las comisiones eran altas, y 2,1% declaró que no había intermediarios financieros en su localidad.



## V. Análisis econométrico

### A. Inclusión financiera: individuos

De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 93,2% de los entrevistados cuenta con al menos un producto financiero regulado. Dada la latencia de cuentas transaccionales, como cuentas de cheques y de ahorro, en una primera aproximación a las variables vinculadas a la inclusión financiera, se definen como incluidos financieramente a aquellos individuos que cuentan por lo menos con algún producto de crédito o de inversión, mientras que se considera excluidos a aquellos individuos que reportan no utilizar servicios financieros regulados, o disponen solo de una cuenta de depósito (Cámara y Tuesta, 2015).

Con el fin de identificar las variables vinculadas con la inclusión financiera, se estima un modelo logístico en el que la variable dependiente es el índice que denota la tenencia de por lo menos algún producto de crédito o inversión. El objetivo de esta sección es identificar los factores estadísticamente asociados con la inclusión financiera de los integrantes de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez. De acuerdo con las variables consideradas en la bibliografía empírica<sup>20</sup>, las que a priori se espera que incidan en la inclusión financiera son las siguientes:

- El sexo del entrevistado, ya que, debido a diversos factores, las mujeres suelen exhibir menores niveles de inclusión financiera que los hombres.
- La edad, como variable sustitutiva de la experiencia, de la que se anticipa un efecto positivo<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Véase, por ejemplo, Zarate-Hoyos (2004), Yang (2008), Castelhana y otros (2016) y Taylor y Castelhana (2016).

<sup>21</sup> En la estimación del modelo se incluye tanto la edad como su cuadrado, ya que se asume que el efecto positivo de la experiencia es marginalmente decreciente por lo que el coeficiente del cuadrado de la edad debe ser negativo.

- El estado civil del entrevistado, asociado al efecto de la agrupación de los recursos disponibles, por lo que se espera una asociación positiva.
- El ingreso per cápita del hogar del entrevistado, que suele estar asociado positivamente con la inclusión financiera.
- Un indicador que refleja si el entrevistado es trabajador por cuenta propia. Este indicador, en principio, estaría asociado negativamente con estar incluido financieramente, ya que los trabajadores por cuenta propia suelen enfrentar flujos de ingresos de mayor variabilidad.
- Un indicador que denota la recepción de remesas, asociado positivamente con la inclusión financiera, debido a la frecuencia con la que los receptores de remesas interactúan con los intermediarios financieros.
- Una batería de indicadores que identifican el eslabón de la cadena al que pertenecen los entrevistados. Estos indicadores dan cuenta de la heterogeneidad en el desempeño de los diferentes eslabones de la cadena, que se puede manifestar en flujos de ingresos, así como necesidades financieras diferenciadas.
- Un indicador de los entrevistados que son dueños de los negocios (variable binaria), ya que al poder tomar decisiones con respecto a los recursos provenientes de la actividad productiva, deberían de tener un mayor grado de inclusión financiera.
- Un indicador que identifica las áreas rurales, donde la oferta financiera suele ser más limitada que la disponible en zonas urbanas.

Los resultados de la estimación se resumen en la segunda y tercera columnas del cuadro 17, en donde se muestran el valor de los coeficientes y las respectivas razones de probabilidad<sup>22</sup>. Como se puede confirmar por medio del valor de probabilidad en el panel inferior<sup>23</sup>, la regresión en su conjunto es estadísticamente significativa. Aunque la bondad de ajuste indicada por el valor del pseudo R<sup>2</sup><sup>24</sup> es de apenas 17,03%, si se utilizan los coeficientes estimados para predecir la inclusión financiera, la predicción del modelo (42,02%) aproxima satisfactoriamente la proporción observada en los datos (40,65%) (véase el cuadro 18).

Si bien los coeficientes de sexo, edad, escolaridad y áreas rurales presentan los signos esperados, los valores no son estadísticamente distintos de cero. Una situación similar ocurre con los coeficientes del estado civil, el ingreso per cápita del hogar y el trabajo por cuenta propia que, aunque tienen signos contrarios a lo esperado, no son estadísticamente significativos. Por su parte,

<sup>22</sup> Como su nombre lo indica, la razón de probabilidades denota el efecto marginal de cada variable explicativa sobre la probabilidad de estar incluido financieramente. Por ejemplo, para el caso del sexo —donde los hombres están codificados con 0 y por lo tanto representan el caso de referencia, y las mujeres con 1— una razón de probabilidades de 0,6564 indica que una mujer tiene una propensión menor en un 34,36% =  $(100 \times (1 - 0,6564))$  de tener un producto de crédito o inversión que un hombre, controlando por el resto de las variables incluidas en la estimación. Lo anterior es consistente con el signo negativo del coeficiente en la primera columna.

<sup>23</sup> El valor de probabilidad corresponde a la probabilidad asociada al coeficiente del contraste estadístico que evalúa la hipótesis en donde los coeficientes de las variables consideradas son conjuntamente igual a cero. La probabilidad con la que se rechaza dicha hipótesis es igual a 1 menos el valor de probabilidad obtenido.

<sup>24</sup> En modelos categóricos, la bondad de ajuste se mide calculando la proporción del valor del logaritmo de la función de verosimilitud estimada, con respecto del valor que toma el logaritmo de la función de verosimilitud cuando se incluye solamente una constante. Por ello se habla del coeficiente pseudo R<sup>2</sup>.

el coeficiente de recepción de remesas es positivo y estadísticamente significativo, lo que indica una asociación positiva de la recepción de remesas con la tenencia de productos de ahorro e inversión, independientemente del resto de las características incluidas en el modelo. De acuerdo con la razón de probabilidades, individuos de hogares receptores de remesas son 2,14 veces más propensos a contar con productos de crédito e inversión que individuos comparables cuyos hogares no reciben remesas.

**Cuadro 17**  
**Guatemala: inclusión financiera de los individuos, resultados de la estimación**  
*(Razones de probabilidad)*

	Índice sencillo		Índice categórico
	Coefficientes	Razón de probabilidades	Coefficientes
Mujer	-0,4209	0,6564	-0,3621
Edad	0,0228	1,0230	0,0884
Edad (cuadrado)	-0,0001	0,9999	-0,001
Casado <sup>a</sup>	-0,0025	0,9975	-0,449
Educación media o superior	0,1788	1,1957	0,4701
(log) Ingreso mensual per cápita	-0,2366	0,7893	-0,1507
Recibe remesas	0,7377***	2,0912*	0,6311***
Comportamiento financiero	...	...	1,7549***
Cuenta propia	1,1694	3,2201	0,3919
Dueño/a	-2,4767***	0,0840***	-0,8784***
Academia de español	-1,8803***	0,1526***	-2,8574***
Agencia viajes/tour operadores	-0,5077	0,6019	-0,9830*
Guías de turistas	-1,4512***	0,2343***	-0,8243
Hoteles recomendables	-1,2845***	0,2768***	-0,4446
Transporte turístico	-1,6677***	0,1887***	-0,399
Mercado de artesanías	-2,2414***	0,1063***	-3,2494***
Área rural	-0,43	0,6505	-0,1292
(log) verosimilitud	-4,60E+02	-4,6e+02	-5,00E+02
(pseudo) R <sup>2</sup>	0,1664	0,1664	0,1922
Valor probabilidad regresión	0,0000	0,0000	0,0000
Número de observaciones	238	238	238

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\* p<0,15, \*\*\* p<0,10, \*\*\* p<0,05).

<sup>a</sup> La categoría casados comprende a los casados, en unión libre o viviendo con una pareja.

**Cuadro 18**  
**Guatemala: inclusión financiera de los individuos, predicción de los modelos**

Índice sencillo	Modelo	Muestra
Exclusión financiera	57,98	59,35
Inclusión financiera	42,02	40,65
Índice categórico	Modelo	Muestra
Exclusión financiera	7,55	7,12
Ahorro	77,47	78,93
Crédito	10,23	10,39
Inversión	3,56	4,75

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la actividad productiva en la que se desempeñan, los coeficientes son relativos a los restaurantes, que representan el 31,16% de la muestra. De esa manera, los signos negativos y estadísticamente significativos de todas las actividades productivas, salvo agencias de viajes y *tour* operadores, implican que la probabilidad de estar incluido financieramente es significativamente menor que la de los restaurantes, con probabilidades que van desde un 71,99% menores para personas involucradas en la actividad hotelera, hasta un 89,48% menores en el caso de vendedores en el mercado de artesanías.

Llama la atención que el coeficiente del indicador correspondiente a los dueños del negocio sea negativo y estadísticamente significativo. De acuerdo con el cociente de probabilidades, ser dueño del negocio resulta en una probabilidad 94,16% menor de contar con productos de crédito e inversión. Desagregando a los dueños de negocio por tipo de actividad económica, se revela que estos en su mayoría se concentran en la actividad de guías de turistas. Los guías de turistas se enfrentan a la restricción de poder cambiar y depositar los dólares en efectivo que representan una proporción importante de su ingreso. Esta situación particular quizá explique su relativamente bajo uso de productos de crédito e inversión.

Con la finalidad de explorar la heterogeneidad de la información disponible, se generó un segundo identificador del grado de inclusión financiera, donde se identifica por separado a aquellos individuos que no utilizan servicios financieros, de aquellos que cuentan por lo menos con un instrumento de depósito o ahorro, los que disponen de por lo menos un instrumento de crédito, y los que utilizan productos de inversión. Dicha clasificación supone una progresión en el grado de inclusión financiera de los individuos. De esta manera, se construye una variable ordinal que adopta los siguientes valores: i) excluidos financieramente, que incluye a aquellos entrevistados que reportan no contar con cuenta en una institución financiera; ii) ahorro, que incluye a los entrevistados que informan utilizar solamente una cuenta de depósito; iii) crédito, que incluye a los entrevistados que emplean algún instrumento de crédito; y iv) inversiones, que incluye a los entrevistados que declaran utilizar productos de inversión.

Adicional a las variables explicativas descritas anteriormente, la especificación del modelo incluye un índice que mide cuán informada fue la selección de productos financieros por parte de los entrevistados, lo que en principio está asociado positivamente con la utilización de productos financieros de mayor sofisticación, como instrumentos de crédito e inversión<sup>25</sup>. Con el fin de tomar en cuenta el ordenamiento asumido en la variable dependiente, en la estimación se utiliza un modelo logístico ordenado cuyos resultados se muestran en la cuarta columna del cuadro 16. Como se verifica en el panel inferior, la estimación en su conjunto es estadísticamente significativa.

De manera similar al modelo anterior, aunque la bondad del ajuste del modelo es relativamente baja con un pseudo R<sup>2</sup> de 19,22%, las predicciones obtenidas a partir del modelo

---

<sup>25</sup> Sobre la base de las recomendaciones realizadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y la Red internacional de Educación Financiera (OECD e INFE, 2016) sobre la construcción de índices de alfabetismo financiero, el índice se construye a partir de la comparación realizada antes de utilizar un producto financiero, y las fuentes de información consultadas. El índice puede tomar tres valores: 0 para aquellos individuos que no utilizan servicios financieros, así como aquellos que no compararon productos o solo compararon productos ofrecidos por la misma entidad financiera; 1 para aquellos individuos que intentaron comparar productos pero no encontraron información, los que compararon productos entre los productos ofrecidos por diferentes entidades financieras sobre la base de información no especializada, como es el caso de tablas comparativas de productos o la asesoría independiente de un profesional; y 2 para aquellos individuos que compararon productos de diferentes entidades financieras sobre la base de información especializada.

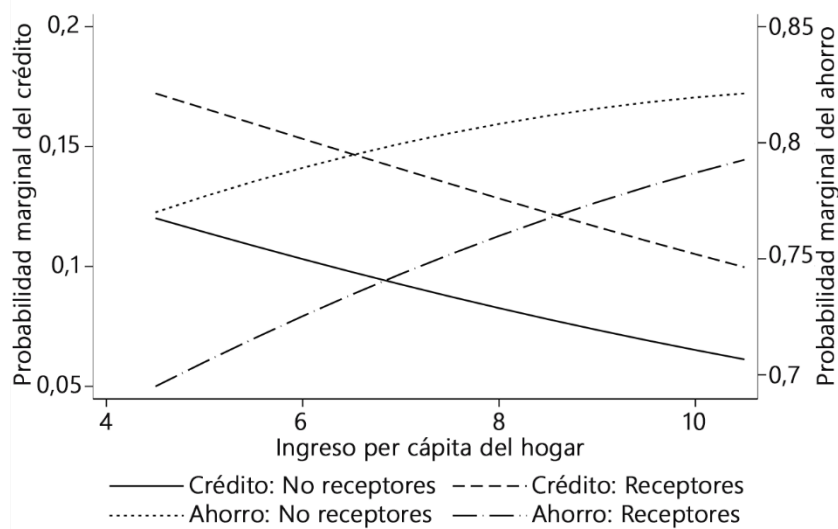
aproximan satisfactoriamente las proporciones observadas en los datos. En particular, se aprecia una ligera subestimación de los individuos que solo cuentan con algún producto de ahorro (77,47%, frente a un 78,93% en la muestra), que se ve compensada por una sobreestimación de la proporción de individuos que cuentan con algún producto de inversión (4,75%, frente a un 3,56% en la muestra) (véase el cuadro 17).

Tanto los signos como la significancia estadística de los coeficientes estimados son, en términos generales, consistentes con los hallazgos del modelo anterior. De particular relevancia es la confirmación de la asociación positiva entre la recepción de remesas e inclusión financiera. Además, destaca el signo positivo y la significancia estadística del índice de comportamiento financiero con el grado de inclusión financiera, lo que confirma la importancia del fortalecimiento de las capacidades financieras. Es decir, los integrantes de la cadena que poseen un mayor conocimiento de las instituciones y los instrumentos financieros presentan en promedio una mayor inclusión financiera.

Ya que el modelo considera cuatro categorías ordinales que denotan diferentes grados de inclusión financiera, para poder inferir el papel de las variables vinculadas a la inclusión financiera, es necesario evaluar las probabilidades de ubicarse en alguna de las categorías consideradas en valores específicos de las variables incluidas en el modelo. Con lo anterior en mente, se contrastan las probabilidades de solo utilizar productos de ahorro, y de emplear por lo menos un producto de crédito entre receptores de remesas y no receptores de remesas a lo largo de la distribución del ingreso. Se consideran solo estas dos categorías, ya que en ellas se concentran cerca del 90% de los entrevistados.

Gráfico 23

Guatemala: probabilidades marginales de utilizar solo una cuenta de ahorro y menos un producto de crédito a lo largo de la distribución del ingreso según su condición de recepción de remesas



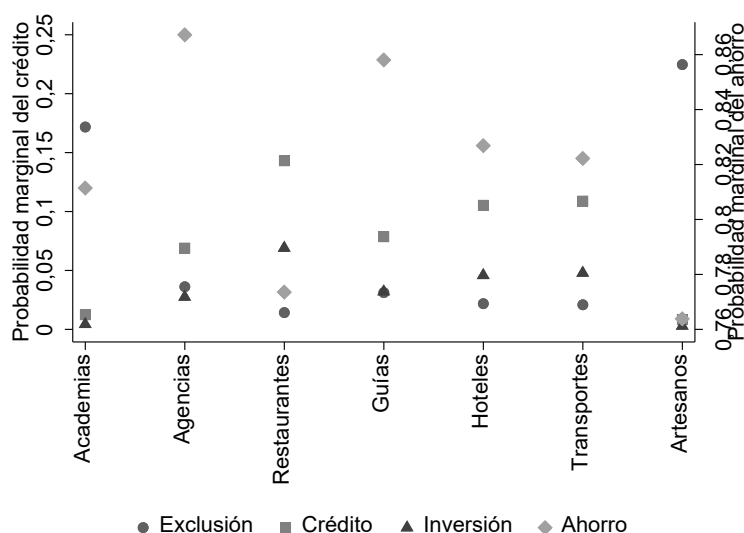
Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 23 se verifica el efecto positivo de la recepción de remesas en el uso de ambos tipos de instrumentos financieros, ya que en los dos casos la curva correspondiente a los receptores de remesas se ubica por encima de los no receptores de remesas. Asimismo, se observa que la probabilidad de utilizar una cuenta de ahorro está positivamente relacionada con el nivel de

ingresos del hogar. En contraste, la probabilidad marginal de utilizar productos de crédito se reduce con incrementos en el ingreso, lo que podría evidenciar un relajamiento de la restricción presupuestaria en la medida que se incrementa el ingreso.

Los coeficientes estimados también indican que respecto de los individuos que se desempeñan en restaurantes, los que se insertan en la cadena productiva a través de escuelas de español, agencias de viajes y *tour* operadores, y el mercado de artesanías tienen menos probabilidades de estar incluidos financieramente. Lo anterior se puede verificar en el gráfico 24, que muestra las probabilidades marginales de ubicarse en cada categoría de inclusión financiera según la actividad productiva. El que la pertenencia a diferentes eslabones de la cadena de turismo esté vinculada con diferentes propensiones a hacer uso de servicios financieros para las finanzas personales, cuando se controla por características sociodemográficas e ingreso, da cuenta de la estrecha relación entre las finanzas personales y las finanzas de las actividades productivas entre los entrevistados, que reflejan las capacidades diferenciadas de los actores de la cadena de valor.

**Gráfico 24**  
Guatemala: probabilidades marginales de pertenecer a las diferentes categorías de inclusión financiera de acuerdo con su actividad económica



Fuente: Elaboración propia.

Del gráfico 24 se destaca también que, controlando por las variables incluidas en la especificación del modelo, los individuos vinculados al mercado de artesanías son los más propensos a estar excluidos financieramente. En el resto de las actividades productivas se advierte una mayor probabilidad de hacer uso de productos de depósito y ahorro entre agencias de viaje y guías de turistas, lo que probablemente esté relacionado con la dinámica del flujo de recursos de dichas actividades. Por otra parte, los individuos que trabajan en restaurantes, seguidos de aquellos vinculados a hoteles y transportes, muestran las probabilidades marginales más altas de utilizar productos de crédito e inversión.

En resumen, de los resultados se revela el efecto positivo de la recepción de remesas sobre las probabilidades de tener mayores grados de inclusión financiera, así como la importancia de las capacidades financieras en el aprovechamiento de la oferta disponible de productos y servicios financieros, y los diferentes grados de la utilización de productos y servicios financieros entre los



distintos eslabones de la cadena. Por otra parte, aunque el coeficiente no es estadísticamente significativo, los resultados sugieren una asociación negativa entre la inclusión financiera de los individuos y el ubicarse en áreas rurales.

## **B. Inclusión financiera: actividad productiva**

En esta sección se busca identificar qué variables están vinculadas con la inclusión financiera de las empresas. Con ese propósito se identifican por separado aquellas que no buscaron financiamiento en los 12 meses previos a la entrevista, a quienes financiaron las necesidades de su actividad productiva con recursos propios, así como a quienes obtuvieron financiamiento de fuentes reguladas, de familiares y amigos, y de otras fuentes de financiamiento. Ya que las fuentes de financiamiento no presentan un ordenamiento natural, con objeto de identificar las variables que inciden en su elección se estima un modelo logístico multinomial en el que se incluyen las siguientes variables explicativas:

- El indicador de recepción de remesas, que representan recursos adicionales que pueden incidir en la decisión de la búsqueda de financiamiento.
- Un indicador que denota si el entrevistado utiliza o no productos de crédito como parte de sus finanzas personales, lo que, al evidenciar una relación existente con el sistema financiero formal, se estima que tendría un efecto positivo sobre el acceso a financiamiento productivo de fuentes reguladas.
- Indicadores de las distintas actividades productivas<sup>26</sup>, cuyo desempeño incide sobre las perspectivas de repago del crédito obtenido.
- La antigüedad del negocio, que estaría positivamente vinculada con el acceso a financiamiento formal, ya que las probabilidades de fracaso de un emprendimiento productivo se reducen drásticamente a lo largo de los primeros años de vida del negocio.
- El logaritmo natural del ingreso mensual del negocio, como variable sustitutiva de su tamaño. En principio, negocios de mayor escala estarían mejor posicionados para acceder a financiamiento formal.
- Un indicador que denota si la motivación para fundar el negocio deriva de una vocación emprendedora<sup>27</sup>, que estaría vinculada positivamente con su desempeño y con las perspectivas de acceso a financiamiento formal.
- Un indicador de la formalidad del negocio, aproximada por la expedición de facturas como comprobante de venta, bajo la hipótesis de que una empresa formal tendría una mayor propensión a utilizar financiamiento formal.
- Un indicador de pertenencia a una asociación o cooperativa.

---

<sup>26</sup> Las actividades individuales se identifican utilizando variables dicotómicas (binarias). Para evitar problemas de colinealidad, en la estimación se omite la variable que identifica a los restaurantes.

<sup>27</sup> Se considera que la motivación es emprendedora si el inicio de actividades buscaba mejorar el ingreso del responsable del inicio de actividades, si se identificó una oportunidad de inversión que fue aprovechada, o la decisión de iniciar la actividad productiva fue ejercer la profesión u oficio del responsable.

- Indicadores que identifican si los ingresos del negocio permiten cubrir los gastos del hogar, o las necesidades de inversión, como variables aproximativas de la eficiencia de la actividad productiva.
- Un indicador que identifica las áreas rurales, como variable sustitutiva de la oferta de servicios financieros.

En una primera aproximación se estima una especificación reducida en la que solo se incluye el indicador de recepción de remesas, el indicador de utilización de servicios de crédito para las finanzas personales, la identificación de la actividad productiva y de áreas rurales cuyos resultados se resumen en el cuadro 19<sup>28</sup>. En el panel inferior se puede verificar que la regresión es, en su conjunto, estadísticamente significativa. Como en los casos anteriores, aunque el coeficiente de bondad de ajuste es relativamente bajo, la predicción obtenida del modelo replica fielmente las proporciones de cada categoría en la muestra (véase el cuadro 19).

**Cuadro 19**  
**Guatemala: inclusión financiera actividades productivas, resultados de la estimación,**  
**razones de probabilidad de la especificación reducida**

Inclusión financiera actividades productivas (caso de referencia: financiamiento con recursos propios)				
	Sin financiamiento	Fuentes reguladas	Familiares o amigos	Otros
Recibe remesas	0,5872	3,9077***	1,1699	1,2698
Utiliza productos de crédito	0,6392	3,9868***	1,5972	2,5427
Academia de español	0,3804	1,3176	0,5691	0,0000***
Agencia viajes/tour operadores	0,8807	0,3399*	0,2328***	0,0000***
Guías de turistas	0,2694***	0,6395	0,2882***	0,0000***
Hoteles recomendables	0,4191	0,8840	0,3359***	0,0000***
Transporte turístico	0,2341***	0,6495	0,2658***	0,0000***
Mercado de artesanías	13,5112***	3,6725*	0,7454	4,1942
Área rural	0,6911	0,5182	1,0449	0,8946
(log) verosimilitud	-1,4e+03			
(pseudo) R <sup>2</sup>	0,1388			
Valor probabilidad regresión	0,0000			
Número de observaciones	337			

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\* p<0,15, \*\*\* p<0,10, \*\*\* p<0,05).

En una segunda estimación se incorpora el resto de las variables descritas anteriormente. Si bien la inclusión de las variables adicionales redonda en un deterioro de la capacidad de predicción del modelo<sup>29</sup>, los resultados de la estimación arrojan luz sobre el papel de las variables adicionales en la selección de fuente de financiamiento. Los resultados se resumen en el cuadro 20.

<sup>28</sup> La estimación toma como base el caso de financiamiento formal.

<sup>29</sup> Las proporciones de la muestra difieren entre ambas especificaciones del modelo debido a que la inclusión de variables adicionales reduce el número de las observaciones disponibles.

**Cuadro 20**  
**Guatemala: inclusión financiera actividades productivas, resultados de la estimación,**  
**razones de probabilidad de la especificación extendida**

Inclusión financiera actividades productivas (caso de referencia: financiamiento con recursos propios)				
	Sin financiamiento	Fuentes formales	Familiares o amigos	Otros
Recibe remesas	0,1035***	22,7035***	2,3822	0,0000***
Utiliza productos de crédito	0,4125	9,0591***	0,9232	4,3926
Academia de español	0,0000***	0,0000***	13,0247*	0,0000***
Agencia viajes/tour operadores	1,6577	2,5773	0,0000***	0,0000***
Guías de turistas	4,6220	28,4715*	0,8292	1,1e+05
Hoteles recomendables	2,9421	37,5432***	0,6236	0,0082
Transporte turístico	0,0000***	9,6481	2,8667	105,1750
Mercado de artesanías	162,9083***	2,3e+03***	3,0244	3,4e+07*
Antigüedad	0,9661	1,0059	0,9615	1,8883
Antigüedad (cuadrado)	1,0009	0,9992	0,9978	0,9869
(log) Ingreso mensual del negocio	1,8784***	3,2089***	0,7955	1,4e+03
Emprendedurismo	0,3924	1,4548	0,3560	0,0004*
Formalidad	5,5793***	3,9e+08***	11,3037***	0,0018***
Asociatividad	0,3590	4,9800*	0,0000***	0,0000***
Ingresos del negocio permiten cubrir necesidades del hogar	0,5821	47,8137***	3,6549	4,8385
Ingresos del negocio permiten reinvertir	0,3415*	2,2790	0,5021	0,0000***
Área rural	0,2357	0,2232	0,1352***	0,0076*
(log) verosimilitud	-3,2e+02			
(pseudo) R2	0,3909			
Número de observaciones	113			

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\*  $p < 0,15$ , \*\*\*  $p < 0,10$ , \*\*\*  $p < 0,05$ ).

Las razones de probabilidad estimadas son consistentes con los hallazgos de la especificación reducida, y subrayan la relevancia tanto de la recepción de remesas, como de la inclusión financiera a nivel individual para acceder a financiamiento formal. En lo que respecta a la heterogeneidad observada en el acceso al financiamiento cuando se desagrega por tipo de actividad productiva, se confirma la alta propensión de los artesanos a estar excluidos de cualquier tipo de financiamiento. En contraste con los hallazgos de la especificación reducida, sin embargo, condicional en las variables adicionales, se aprecia una fuerte propensión al acceso al financiamiento formal por parte de los hoteles recomendables y en menor medida de guías de turistas.

En lo que concierne al papel de las variables adicionales, la antigüedad del negocio en el acceso al financiamiento formal es positivo y marginalmente decreciente. Por su parte, el nivel de ingreso de la actividad productiva eleva las probabilidades de acceder al financiamiento formal. En lo que respecta al emprendimiento, aunque no se puede verificar una asociación positiva con el acceso al financiamiento formal, con una significancia estadística relativamente menor se puede decir que la vocación emprendedora disminuye bastante las posibilidades de acudir a otras fuentes de financiamiento, como los prestamistas informales.

**Cuadro 21**  
**Guatemala: inclusión financiera de las actividades productivas, predicción de los modelos**

Especificación reducida		
Categoría	Modelo	Muestra
Sin financiamiento	18 9843	18 8983
Fuentes formales	14 3473	14 3476
Familiares o amigos	18 1180	18 1179
Recursos propios	47 6931	47 6931
Otra fuente de financiamiento	0 9432	0 9432
Especificación extendida		
Categoría	Modelo	Muestra
Sin financiamiento	30,09	21,36
Fuentes formales	18,58	14,84
Familiares o amigos	15,04	18,69
Recursos propios	34,51	43,92
Otra fuente de financiamiento	1,77	1,19

Fuente: Elaboración propia.

La formalidad fiscal también provoca el decrecimiento de las probabilidades de acudir en busca de financiamiento a prestamistas informales, e incrementa de manera significativa la propensión a recurrir a fuentes formales, y en menor medida a familiares y amigos. La pertenencia a una asociación o cooperativa eleva las probabilidades de acceder a financiamiento formal, y minimiza la propensión de recurrir tanto a amigos y familiares como a prestamistas informales. Con respecto a la suficiencia de los ingresos del negocio, se advierte que en caso de que los ingresos del negocio sean suficientes para cubrir las necesidades del hogar, estos incrementan las probabilidades de acceder a crédito formal. En el caso de que los ingresos permitan reinvertir, solo es válido concluir que merma la probabilidad de recurrir a prestamistas informales. Finalmente, aunque la significancia estadística de los coeficientes no es robusta, los resultados indican que la principal fuente de financiamiento en áreas rurales son los recursos propios.

En resumen, en lo que respecta al financiamiento para actividades productivas, el acceso a crédito proveniente de fuentes reguladas está relacionado positivamente con la recepción de remesas, la utilización de productos de crédito para las finanzas personales, el tamaño de la actividad productiva (aproximado por los ingresos mensuales generados por este), así como la suficiencia de dichos ingresos para cubrir los gastos del hogar. En contraste, el acceso a financiamiento de fuentes reguladas se relaciona negativamente con ubicarse en áreas rurales. Por otra parte, resalta la heterogeneidad observada en las fuentes a que se acude para financiar las actividades productivas entre los actores de la cadena.

## **C. Inversión en actividades productivas**

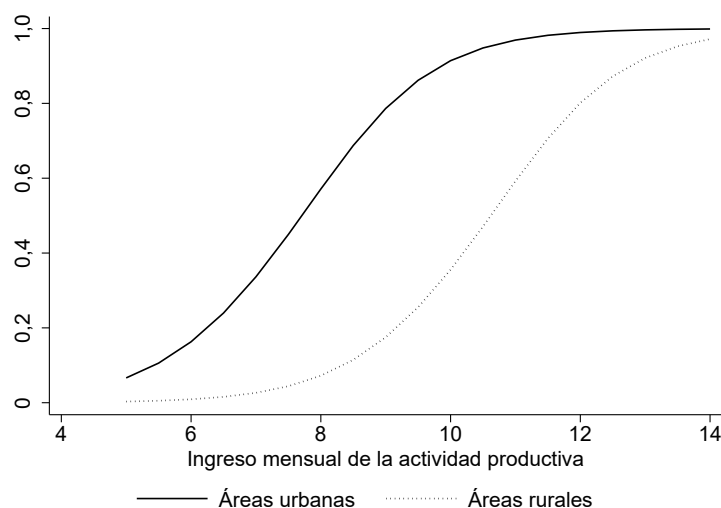
En esta sección se evalúa el papel de la recepción de remesas y de la inclusión financiera en la realización de inversiones asociadas a la actividad productiva. Así, en primera instancia se estima un modelo logístico donde la variable dependiente (binaria) es un indicador que identifica la inversión en actividades productivas durante los 12 meses previos a la entrevista, es decir, lo que se analiza es qué variables están vinculadas con la decisión de invertir. Como primera aproximación entre las variables asociadas a la realización de la inversión se incluyen: i) el ingreso mensual de la actividad productiva, ii) la identificación de las distintas actividades productivas consideradas, iii) un

indicador de la fuente de financiamiento disponible para la actividad productiva, iv) un indicador que identifica las áreas rurales, y v) la recepción de remesas.

En dicha especificación reducida, la inclusión de los indicadores de recepción de remesas y de acceso a financiamiento de fuentes reguladas posibilita identificar de manera perfecta la inversión en actividades productivas. En otras palabras, en la muestra considerada todos los individuos que reciben remesas utilizan productos de crédito para sus finanzas personales, o bien reportan haber realizado inversiones en los 12 meses previos a la entrevista.

Los resultados de la especificación reducida, excluyendo tanto a los entrevistados que reciben remesas como a los que consiguieron crédito formal para financiar actividades productivas, indican una asociación positiva y estadísticamente significativa con el nivel de ingreso del negocio, y una relación negativa y estadísticamente significativa con el ubicarse en áreas rurales. En el gráfico 25 se ilustra el impacto de ubicarse en áreas rurales sobre la probabilidad marginal de realizar inversiones a lo largo de la distribución del ingreso de la actividad productiva. Aunque en promedio la probabilidad de que los emprendimientos productivos ubicados en áreas rurales realicen inversiones es de apenas 23%, frente a un 74,1% de aquellos ubicados en áreas urbanas, controlando por las variables consideradas en la especificación recién descrita, la brecha entre las probabilidades marginales de ambos tipos de emprendimientos se acorta notablemente hacia los extremos de la distribución del ingreso de las actividades productivas.

**Gráfico 25**  
Guatemala: probabilidades marginales de realizar inversiones a lo largo  
de la distribución del ingreso de acuerdo con el área geográfica



Fuente: Elaboración propia.

Con la finalidad de explorar qué variables inciden sobre la magnitud de la inversión, se ajusta un modelo de regresión<sup>30</sup> en el que la variable dependiente es el monto de la inversión realizada.

<sup>30</sup> Con la finalidad de maximizar las observaciones disponibles se ajusta una regresión de Poisson donde se utiliza el estimador de Huber White para calcular los errores estándar. Lo anterior permite estimar coeficientes equivalentes a los que se obtendrían en una regresión lineal sin tener que sacrificar aquellas observaciones que son iguales a cero.

Para la especificación del modelo se parte de una especificación general que incluye variables sociodemográficas (sexo, edad, estado civil), el monto mensual de las remesas recibidas, indicadores de las distintas actividades productivas consideradas, el ingreso derivado de estas últimas, la antigüedad de la actividad productiva, e indicadores que denotan la vocación emprendedora, la expedición de facturas como comprobante de venta, la pertenencia a alguna asociación, la suficiencia de los ingresos para cubrir necesidades del hogar y reinversión en el negocio, el acceso a financiamiento formal y la ubicación en zonas rurales.

Dicha especificación general se reduce siguiendo la metodología propuesta por Hendry y Krolzig (2001), que busca eliminar aquellas variables que no contribuyen a explicar los cambios de la variable dependiente. Esto da como resultado una especificación reducida que incluye indicadores de la recepción de remesas, de las categorías de las actividades productivas consideradas, del acceso a crédito de fuentes reguladas, de las áreas rurales, así como el nivel de ingreso de la actividad productiva. Los coeficientes estimados se muestran en la segunda columna del cuadro 22, mientras que en la tercera columna se muestran los cocientes de las tasas de incidencia asociadas a cada variable.

**Cuadro 22**  
**Guatemala: inversión en actividades productivas**

	Coeficientes	Cociente de las tasas de incidencia
Monto mensual de remesas (x100)	0,2215	1,2479
Academia de español	-2,9306 ***	0,0534 ***
Agencia de viajes/tour operadores	-0,0179	0,9822
Guías de turistas	-1,5595 ***	0,2102 ***
Hoteles recomendables	-0,3481	0,7060
Transporte turístico	0,1972	1,2180
Mercado de artesanías	-1,2025 ***	0,3004 ***
Ingreso mensual del negocio (x1.000)	0,0051 ***	1,0052 ***
Acceso a crédito formal	0,4941 ***	1,6390 ***
Área rural	-1,2345	0,2910
(log) verosimilitud	-1,41E+06	
(pseudo) R <sup>2</sup>	0,2894	
Número de observaciones	102	

Fuente: Elaboración propia.

Notas: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\*  $p < 0,15$ , \*\*\*  $p < 0,10$ , \*\*\*  $p < 0,05$ ).

Con la finalidad de mejorar la lectura de los resultados, los coeficientes y los cocientes de las tasas de incidencia asociados al monto mensual de remesas y el ingreso mensual del negocio se ajustaron para reflejar el efecto de incrementos de 100 y 1.000 quetzales respectivamente.

De los resultados se desprende que, aunque la recepción de remesas juega un papel en la decisión de invertir, probablemente por medio de una relajación de la restricción presupuestaria enfrentada por los entrevistados, la magnitud del monto recibido no es estadísticamente significativa en la magnitud de la inversión. En contraste, el ingreso mensual del negocio incide positivamente tanto en la decisión de invertir, como en la magnitud de la inversión. Producto de la heterogeneidad asociada a las diferentes actividades productivas de la cadena de valor, se observa un comportamiento diferenciado; en particular con respecto a los restaurantes algunas actividades muestran una menor propensión a invertir.

Así, las academias de español invierten con una probabilidad de apenas el 5,34% en relación con los restaurantes, mientras que los artesanos invierten con una probabilidad del 30,04%. Por su parte se confirma un papel positivo del acceso a financiamiento formal. En cuanto a la ubicación en áreas rurales, aunque el coeficiente no es estadísticamente significativo, su signo apunta a una relación negativa con la magnitud de las inversiones realizadas. Con el fin de identificar las características de la recepción de remesas que están relacionadas con su inversión, se estima un modelo de regresión donde la variable dependiente es la proporción de las remesas que se destina a inversión, y las variables explicativas son las siguientes:

- La propensión a utilizar productos de crédito e inversión para las finanzas personales
- El tamaño del hogar receptor de remesas
- El monto mensual de las remesas recibidas
- El ingreso del hogar
- La frecuencia de recepción de las remesas
- El medio a través del que se reciben las remesas
- La relación del entrevistado con el migrante que envía las remesas
- La actividad económica donde se desempeña el entrevistado
- El identificador de áreas rurales

Los resultados de la estimación se reportan en el cuadro 23<sup>31</sup>. El primer rasgo relevante es que, controlando por las variables incluidas en la especificación, la inclusión financiera de los individuos está estrechamente relacionada con la utilización de remesas para inversión. Si bien el signo del coeficiente en el tamaño del hogar es el esperado —hogares de mayor tamaño tal vez tienen menos recursos disponibles para dedicar a la inversión—, llama la atención el signo negativo del ingreso mensual del hogar, que es significativo estadísticamente solo marginalmente.

**Cuadro 23**  
**Guatemala: inversión de las remesas**

	Coeficientes	Cociente de las tasas de incidencia
Probabilidad de utilizar productos de crédito o inversión para finanzas personales	8,7369 ***	6228,6693 ***
Tamaño del hogar	-1,0774 ***	0,3405 ***
Ingreso mensual del hogar	-0,0023 *	0,9977 *
Frecuencia del envío (caso base: mensual)		
Trimestral	-1,7276 *	0,1777 *
Semestral	-22,6390 ***	0,0000 ***
Anual	-22,8974 ***	0,0000 ***
Otro	-0,7728	0,4617
Medio de envío (caso base: depósito a cuenta)		
Pago a través de bancos	2,5285 ***	12,5350 ***
Empresa remesadora	-19,7017 ***	0,0000 ***
Otro	-19,1972 ***	0,0000 ***
Relación con el migrante (caso base: padres e hijos)		

<sup>31</sup> Ya que el coeficiente correspondiente al monto mensual de remesas no resulta estadísticamente significativo, este se omite de la especificación final con el propósito de maximizar los grados de libertad disponibles en la estimación. Con la misma finalidad en la identificación de los eslabones de la cadena, en la especificación reportada solo se identifica a los artesanos.

	Coeficientes	Cociente de las tasas de incidencia
Abuelos y hermanos	-23,6384 ***	0,0000 ***
Otros familiares	-2,6255 ***	0,0724 ***
Otros no familiares	0,4533	1,5734
Actividad productiva: mercado de artesanías	-18,1182 ***	0,0000 ***
Área rural	-2,8341	0,0588
(log) verosimilitud	-3,62E+02	
(pseudo) R2	0,8674	
chi2	3117,43	
Valor probabilidad regresión	0,0000	
Número de observaciones	56	

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los asteriscos denotan el nivel de significancia estadística de los coeficientes (\*  $p < 0,15$ , \*\*  $p < 0,10$ , \*\*\*  $p < 0,05$ ).

Con respecto a las características del envío de remesas, los resultados indican que la proporción de las remesas recibidas destinada a inversión está positivamente relacionada con una mayor frecuencia de envío, con su remisión a través de bancos, así como con la cercanía de la relación familiar con el migrante. Por otra parte, se confirma la baja propensión de los artesanos a realizar inversiones. Aunque el coeficiente de áreas rurales no es estadísticamente significativo, el cociente de las tasas de incidencia sugiere que el ubicarse en áreas rurales aminora radicalmente la propensión a invertir una proporción de las remesas recibidas.

Con relación a las variables vinculadas con la inversión en actividades productivas se puede concluir que, si bien la recepción de remesas incide positivamente sobre la decisión de realizar inversiones, su magnitud no está relacionada ni con la proporción de las remesas dedicada a inversiones, ni con la magnitud de la inversión. En cambio, la magnitud de la inversión efectuada responde positivamente al ingreso derivado de la actividad productiva, mientras que la proporción de las remesas destinadas a inversión son proporcionales al nivel de ingreso del hogar.

Otro factor importante, tanto en la decisión de invertir como en la magnitud de la inversión, es la inclusión financiera de los individuos y el acceso a crédito de fuentes reguladas para actividades productivas. No obstante, se puede identificar un comportamiento diferenciado con respecto a la propensión a invertir entre actores de la cadena, con los niveles más bajos observados entre academias de español, guías de turistas y artesanos, lo que refleja parcialmente la naturaleza de la actividad específica. Finalmente, en lo referido a las áreas rurales, una vez controlada por el nivel de ingreso, el estar ubicado en áreas rurales incide negativamente en la decisión de invertir. Además, aunque los resultados no son estadísticamente significativos, los hallazgos sugieren una relación negativa entre la ubicación en áreas rurales y la magnitud de la inversión, así como con la proporción de remesas recibidas.



## **VI. Estrategias**

En este capítulo se presentan las estrategias dirigidas a incrementar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas, por medio de la inclusión financiera. La evidencia recabada en el diagnóstico y la identificación de buenas prácticas internacionales constituyeron la base para la elaboración de las estrategias preliminares. El capítulo se divide en tres secciones. Primero, se exponen los antecedentes y la justificación, apoyándose en los hallazgos del diagnóstico, y se construye el árbol de decisiones que representa la columna vertebral de las estrategias. Segundo, se plantean líneas de acción organizadas en dos áreas: inclusión financiera y desarrollo productivo. Tercero, se desarrolla una propuesta de programa específico que haría factible avanzar en la implementación de las líneas de acción propuestas.

### **A. Antecedentes y justificación**

En los capítulos II, III, y IV de este documento se presentó evidencia empírica abundante sobre el uso de remesas familiares, la inversión y la inclusión financiera. A continuación se exponen, a manera de resumen, los elementos centrales que se deben de tomar en cuenta en el diseño de las estrategias.

Una proporción significativa de la población guatemalteca emigra para alcanzar mejores niveles de vida para ellos y sus familias. Se estima que la población guatemalteca en el exterior se ubica entre 1,1 y 1,9 millones de personas (UN DESA, 2017; OIM, 2017). La dinámica migratoria obedece a circunstancias adversas en su entorno —local como oportunidades laborales limitadas e inseguridad— así como la búsqueda de mayores ingresos y reunificación familiar.

Las remesas tienen una gran importancia en la economía (representaron el 12,1% del PIB en 2018) y son un flujo de ingresos relativamente estable. La mayor parte de las remesas se usa para cubrir gastos del hogar asociados con alimentación, salud, vivienda y educación, entre otros. En el caso de la cadena de turismo, los entrevistados que recibieron remesas declararon que en

promedio el 57,7% se emplea para gasto corriente, mientras que a vivienda y salud se destinan el 10,2% y el 8,2%, respectivamente.

La recepción promedio mensual de remesas es de aproximadamente 57,1 dólares. La proporción promedio que se invierte de las remesas en la actividad productiva (cadena de turismo) se ubica en torno al 3,7%, aunque varía notablemente entre los actores de la cadena. De esta manera, la proporción de remesas que se destina a la actividad productiva entre los prestadores de servicios turísticos se acerca a los 2,1 dólares al mes. Dichos recursos son adicionales a los recursos provenientes de otras fuentes vinculadas con actividades productivas

El análisis econométrico indica que existe una asociación positiva entre la recepción de remesas y la inclusión financiera, así como entre la inclusión financiera y la posesión de productos de ahorro e inversión. De igual forma, se determinó una asociación positiva entre el acceso a financiamiento formal y la propensión a invertir entre los distintos eslabones de la cadena de turismo. Se identificó un bajo nivel de asociación entre los prestadores de servicios (solamente el 5,5% de los entrevistados afirmaron pertenecer a alguna asociación). Al respecto, el análisis econométrico mostró que el estar asociado se relaciona positivamente con la inclusión financiera y el obtener financiamiento de fuentes formales.

Las capacidades (aproximado por escolaridad) de los productores definen en gran medida variables clave como el ingreso, el acceso al sistema financiero formal, la inserción productiva, la propensión a invertir y la decisión sobre el destino de las remesas. Los actores de la cadena que se desempeñan en hoteles y restaurantes exhibieron, en promedio, mayores niveles de ingresos que los dedicados a otras actividades dentro de la cadena. El análisis de la encuesta constató brechas significativas en materia de inclusión financiera e inversión en actividades productivas al segmentar por sexo, actividad productiva y ubicación geográfica.

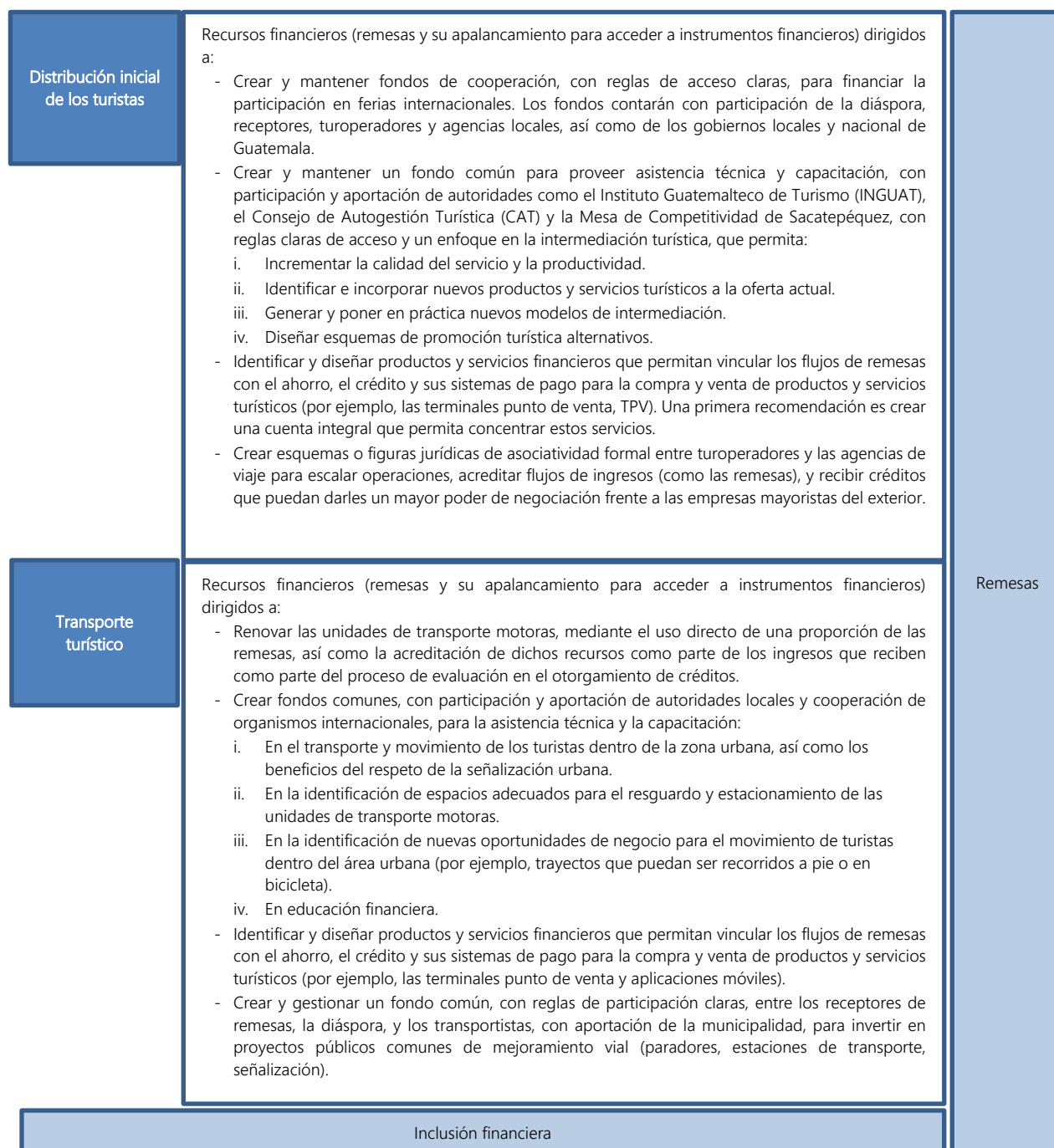
El enfoque de cadenas de valor seguido en este estudio reafirma la gran importancia que asume el fortalecimiento de todos los eslabones para lograr una mayor competitividad que además sea sostenible en el tiempo. Los actores de la cadena que invierten para mejorar sus capacidades productivas y proveer servicios de mayor calidad, necesitan asimismo mejorar la infraestructura turística y la promoción, de tal forma que atraigan turismo de mayores ingresos y logren una mayor captura del valor agregado generado.

La inclusión financiera tiene el potencial de incidir en el bienestar de los pequeños productores por conducto de tres canales: la acumulación segura de activos (ahorro), el apalancamiento de los activos disponibles para invertir y la gestión de los riesgos. Entre los motivos principales de la exclusión financiera se cuentan los bajos y estacionales ingresos de los pequeños proveedores de servicios turísticos, lo que representa un reto para el diseño de los productos financieros. Esta situación se acentúa en áreas rurales. Se observa una gradualidad en la inclusión financiera, en la que la propensión a utilizar servicios más sofisticados (por ejemplo, crédito para actividades productivas y seguros) se incrementa con la tenencia de una cuenta para el manejo de las finanzas personales.

Si bien hay espacio para acrecentar la proporción que los receptores de remesas destinan para inversión en actividades productivas, se requieren recursos adicionales para que los proyectos tengan un impacto significativo en el escalamiento económico y social de la cadena. Para que los proyectos productivos, basados en la inversión de remesas familiares, alcancen una escala mínima que los ponga en condiciones de incidir en la productividad y rentabilidad de la cadena, es necesario integrar los esfuerzos de los migrantes y los receptores, y apalancarse en el sistema financiero.

Además, es necesario potenciar la asociatividad con esquemas de participación gubernamental, ya que una de las características intrínsecas de la cadena es la dependencia de los agentes de viaje, turoperadores, transportistas, hoteles, restaurantes, y excursionistas de los bienes públicos (como parques, calles y sitios históricos) para incrementar el valor de sus servicios. En el diagrama 3 se resumen los espacios identificados para el uso de las remesas familiares con miras a superar las restricciones identificadas. El diagrama se construyó sobre la base de la información presentada en los capítulos II al V de este documento.

**Diagrama 3**  
**Uso potencial de las remesas familiares para el fortalecimiento de cadenas de valor de turismo en Sacatepéquez, Guatemala**



Alojamiento y comida	<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear y mantener fondos de participación comunitaria, con aportación de autoridades locales nacionales y organismos de cooperación, para incorporar nuevas rutas turísticas de los municipios aledaños a La Antigua. Se podrían incorporar a estos fondos otros actores de la cadena, como las agencias de viajes, los turoperadores y los transportistas turísticos.</li> <li>- Crear y mantener un fondo común para proveer asistencia técnica y capacitación, con participación y aportación de autoridades y cooperación de organismos internacionales, para que:             <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Aprendan a diferenciar sus productos y servicios turísticos de los que proveen sus competidores e incrementen el valor agregado a través de estrategias de segmentación.</li> <li>ii. Orienten de una mejor manera sus productos y servicios a distintos segmentos de turistas.</li> <li>iii. Conozcan los beneficios de las distinciones de calidad y su funcionamiento.</li> <li>iv. Den a conocer y promocionen sus productos y servicios a través de distintas plataformas electrónicas, con un entendimiento claro de las ventajas y desventajas de las distintas plataformas (hoteles.com, Expedia, entre otras).</li> <li>v. Conozcan y experimenten nuevos modelos de negocio (por ejemplo, envíos de alimentos, comida saludable, entre otros).</li> <li>vi. Fortalezcan sus capacidades financieras.</li> </ol> </li> <li>- Fondos comunes con reglas claras de participación, con aportación de la diáspora, receptores, autoridades locales nacionales y organismos de cooperación, para adquirir créditos dirigidos a obtener las distinciones de calidad.</li> <li>- Organizar esquemas o figuras jurídicas de asociatividad formal para crear fondos entre los receptores de remesas, la diáspora y los hosteleros con el fin de ser sujetos de garantías, proveer préstamos, y otros.</li> <li>- Crear fondos de participación comunitaria, con reglas claras y aportación de la diáspora, receptores, los hosteleros, autoridades locales y organismos internacionales, en proyectos de manutención de espacios públicos comunes, aledaños a hoteles y restaurantes o que al mismo tiempo funcionen como hoteles o restaurantes.</li> <li>- Identificar y diseñar productos y servicios financieros que permitan vincular los flujos de remesas con el ahorro, el crédito y sus sistemas de pago para la compra y venta de productos y servicios turísticos (por ejemplo, las terminales punto de venta y aplicaciones móviles).</li> </ul>	Remesas
Excursiones	<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear y mantener un fondo común para proveer asistencia técnica y capacitación, con participación y aportación de receptores de remesas, la diáspora, autoridades locales y nacionales y cooperación de organismos internacionales, para:             <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Fortalecer sus conocimientos sobre la promoción de servicios a través de medios alternativos, como las tecnologías de la información y comunicaciones.</li> <li>ii. Diseñar estrategias de negocio para integrarse con los otros actores de la cadena.</li> <li>iii. Aumentar las capacidades y conocimientos para mejorar la calidad de sus servicios, por ejemplo, cursos de idiomas extranjeros distintos al inglés, así como costumbres en ambientes multiculturales.</li> <li>iv. Proveer educación financiera.</li> </ol> </li> <li>- Desarrollar fondos con la participación de los receptores de remesa, la diáspora, las instituciones financieras y autoridades nacionales para implementar seguros de vida y médicos dirigidos a excursionistas y guías.</li> <li>- Crear productos y servicios financieros, como los créditos y empréstitos para proyectos conjuntos, que fortalezcan las actividades con otros actores de la cadena y tomen en cuenta los flujos de remesas.</li> <li>- Desarrollar un fondo común, con reglas de participación, para invertir en proyectos públicos comunes, como el mantenimiento de senderos y sitios naturales, y que, al mismo tiempo, sirvan de destino y atracción de turistas.</li> </ul>	
Inclusión financiera		

Regalería	<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear un fondo común, con reglas de participación, para invertir en mejorar sus productos, mercadeo y diversificación de sus fuentes de venta, como las plataformas digitales.</li> <li>- Crear un fondo común, con reglas de participación y apoyo de los receptores de remesas, la diáspora, autoridades locales y nacionales, así como organismos internacionales, con el fin de adquirir insumos para la elaboración de sus productos.</li> <li>- Identificar y diseñar productos y servicios financieros que permitan vincular los flujos de remesas con el ahorro, el crédito y sus sistemas de pago para la compra y venta de productos y servicios turísticos (por ejemplo, las terminales punto de venta y aplicaciones móviles).</li> <li>- Crear y mantener un fondo común para proveer asistencia técnica y capacitación, con participación y aportación de receptores de remesas, la diáspora, autoridades locales y nacionales y cooperación de organismos internacionales, para:             <ol style="list-style-type: none"> <li>Mejorar sus productos, mercadeo y diversificación de sus fuentes de venta, como plataformas digitales.</li> <li>Incrementar la capacidad de gestión y administración de recursos.</li> <li>Hacer emprendimientos conjuntos con otros artesanos u otros actores de la cadena.</li> <li>Proveer educación financiera.</li> </ol> </li> <li>- Desarrollar fondos de promoción y asistencia de los artesanos a ferias nacionales e internacionales, en los que se involucren receptores de remesas, diáspora, gobiernos locales y nacionales, así como los organismos internacionales.</li> <li>- Crear un fondo común, con reglas de participación, para invertir en infraestructura pública, como el mantenimiento de los mercados locales.</li> </ul>	Remesas
Escuelas de español	<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear y mantener un fondo común para proveer asistencia técnica y capacitación, con participación y aportación de receptores de remesas, la diáspora, autoridades locales y nacionales y cooperación de organismos internacionales, para:             <ol style="list-style-type: none"> <li>Mejorar la integración de sus servicios con otros actores de la cadena de turismo.</li> <li>Incrementar la calidad de sus servicios.</li> <li>Aprender a promocionar sus productos y servicios a través de medios alternativos.</li> <li>Proveer educación financiera.</li> </ol> </li> </ul>	
Sistémicas	<p>Recursos financieros (remesas y su apalancamiento para acceder a instrumentos financieros) dirigidos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear un fondo financiero en el que participen la diáspora, los receptores de remesas, los actores de la cadena, autoridades locales y nacionales, así como organismos de cooperación internacionales, para desarrollar una marca colectiva de La Antigua y sus alrededores.</li> <li>- Actualizar el reglamento relativo a la clasificación de los establecimientos de hospedaje.</li> <li>- Diseñar mecanismos de seguros de empleo, salud y vida que permitan una cobertura, como parte de la inclusión financiera de los receptores de remesas, ante los desastres naturales y el cambio climático.</li> </ul>	
Inclusión financiera		

Fuente: Elaboración propia.

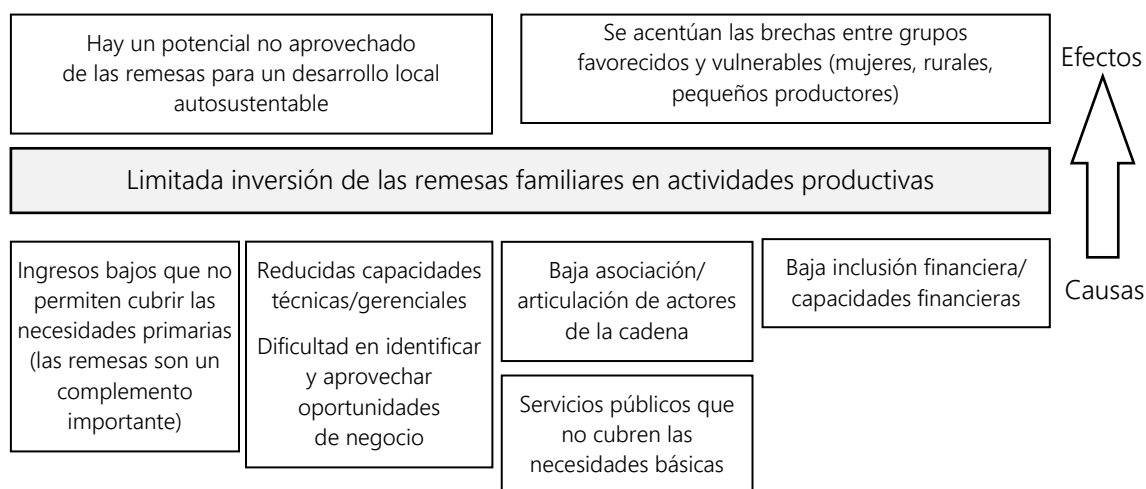
Para diseñar las estrategias se partió de la construcción de un árbol de decisiones. Esta herramienta posibilita sistematizar, por un lado, las causas que están originando una restricción identificada o una barrera que impide aprovechar adecuadamente las oportunidades existentes y, por el otro, los medios para atenderlas y los resultados esperados<sup>32</sup>. En el diagrama 4 se

<sup>32</sup> Véase más información en Aldunate y Córdoba (2011).

esquematiza el árbol de restricciones identificadas en la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez. La restricción principal que se quiere resolver es el uso limitado de las remesas familiares para la inversión en actividades productivas. Entre las causas principales se halla una cobertura deficiente de servicios públicos, que incide sobre la decisión de dedicar una parte significativa de los bajos recursos disponibles a cubrir necesidades primarias, como alimento, salud y educación.

En este contexto, las remesas representan un complemento muy relevante. Un segundo factor que limita la inversión de remesas en actividades productivas se identifica en las reducidas capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños proveedores de servicios turísticos, las que dificultan la identificación de oportunidades de mejora y lanzamiento de nuevas iniciativas. La poca asociación entre los actores de la cadena obstruye su acceso al crédito, la comercialización de sus productos en mejores condiciones y la inversión en proyectos que se reflejen en una mayor productividad y rentabilidad. Asimismo, los niveles reducidos de inclusión financiera limitan el acceso al financiamiento que los pequeños proveedores de servicios requieren para escalar su actividad.

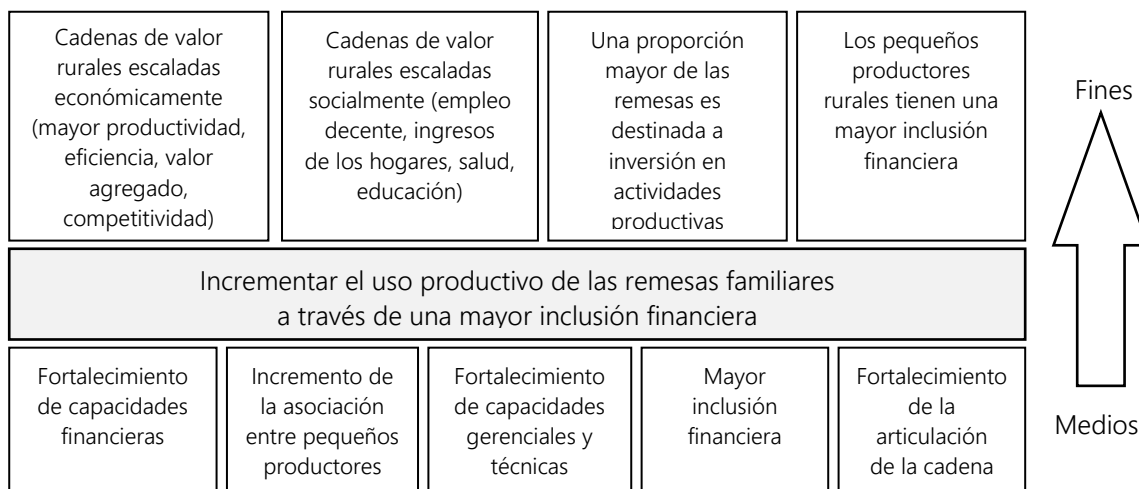
**Diagrama 4**  
**Sacatepéquez: árbol de restricciones**



Fuente: Elaboración propia.

Por el lado de los efectos se identifica un potencial no aprovechado de las remesas familiares como un recurso destinado a promover un mayor desarrollo local. La diferenciación de capacidades entre los proveedores de servicios, y su acceso a fuentes formales de financiamiento confluyen en un ensanchamiento de brechas en materia de ingresos y condiciones de vida. En el diagrama 5 se sintetiza el árbol de objetivos, en el que las restricciones son transformadas en el escenario deseado. El objetivo central es incrementar el uso de las remesas familiares en actividades productivas a través de la inclusión financiera. Los medios para superar las barreras identificadas son el fortalecimiento de las capacidades financieras, gerenciales y técnicas; una mayor asociación entre los actores de la cadena de menor escala; la expansión de la inclusión financiera y el fortalecimiento de la articulación de la cadena.

**Diagrama 5**  
**Sacatepéquez: árbol de objetivos**



Fuente: Elaboración propia.

Los fines que se persiguen con estas acciones son: i) una cadena de valor escalada económicamente, es decir, con mayor productividad, eficiencia y rentabilidad, sobre la base de una mayor generación de valor agregado e innovación; ii) una cadena de valor escalada socialmente, es decir, que el escalamiento económico se traduzca en mayores ingresos para los pequeños proveedores de servicios turísticos y mejores condiciones de vida para sus comunidades; iii) una creciente proporción de las remesas familiares invertidas en proyectos productivos rentables, y iv) una mayor inclusión financiera de los pequeños proveedores de servicios turísticos ubicados en áreas rurales.

## B. Estrategias y líneas de acción

Con base en los antecedentes y el árbol de decisiones, las estrategias deben considerar los nueve elementos contenidos en el diagrama 6. A continuación se presentan siete estrategias para incrementar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas, por medio de la inclusión financiera. Si bien se exponen por separado, su articulación conducirá a alcanzar los resultados deseados. Las primeras cuatro estrategias se enmarcan en el campo de la inclusión financiera, mientras que las tres últimas contienen una mayor orientación al área de desarrollo productivo.

**Diagrama 6**  
**Guatemala: elementos centrales de las estrategias**



Fuente: Elaboración propia.

**Estrategia 1: Fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera**

En años recientes Guatemala ha realizado importantes esfuerzos para incentivar el desarrollo de un entorno propicio para la inclusión financiera. De acuerdo con cifras del Global Findex del Banco Mundial (Demirgüç-Kunt y otros, 2018) la proporción a nivel nacional de personas mayores de 15 años con una cuenta en una institución financiera pasó del 22,3% en 2011 al 43,5% en 2017. En el caso del ámbito rural, la proporción se elevó desde un 20,4% a un 40,9% durante el mismo período. A pesar del progreso reciente, las cifras de Global Findex revelan un importante rezago con respecto a lo observado tanto en países de ingreso similar en América Latina y el Caribe, donde las proporciones comparables en 2017 fueron del 56% y 53%, respectivamente.

Asimismo, persisten brechas en el uso de servicios financieros formales. Mientras que un 42,3% de la población mayor de 15 años a nivel nacional reporta haber ahorrado durante los 12 meses previos a la entrevista, solo un 38,6% lo hizo en una institución financiera formal. Una situación más grave se plantea en el caso del crédito, donde un 32,4% reporta haber recibido algún tipo de préstamo, pero solo un 9,6% indica que lo gestionó en una institución financiera. Las brechas recién mencionadas se acentúan en el caso de mujeres y el 40% de la población más pobre. En este contexto, y con la finalidad específica de incentivar la inversión de remesas en actividades productivas, se proponen las siguientes cuatro líneas de acción orientadas a fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera.

**Línea de acción 1: Fortalecer los mecanismos de protección al consumidor**

Es necesario fortalecer la normatividad y los mecanismos para la protección de usuarios de servicios financieros, tales como los requerimientos de divulgación de información acerca de los productos financieros ofrecidos; las reglas para prevenir la discriminación por cuestiones de género, etnicidad o religión; la normativa orientada a prevenir prácticas abusivas de mercadeo y cobranza, y la definición de estándares para la resolución de controversias. Las medidas de protección a usuarios incluyen a los que utilizan servicios financieros digitales, así como a los receptores de pagos públicos. En este contexto, la institucionalidad de protección al consumidor se fortalecería adoptando las siguientes medidas:

- Poner atención en los receptores de remesas, en materia de cobros, cargos y comisiones indebidas, cálculos incorrectos de los montos y altas comisiones.
- Desarrollar la capacidad especializada en la atención de usuarios de servicios financieros que complemente las capacidades existentes en materia de protección al consumidor.
- Ampliar la normativa aplicable a la protección del interés de los usuarios de servicios financieros a proveedores de servicios emergentes, como es el caso del dinero electrónico y servicios financieros digitales.
- Impulsar mecanismos no judiciales de solución de disputas ante proveedores de servicios financieros.
- Fortalecer los mecanismos de protección de datos de usuarios de servicios financieros, en particular a los usuarios de servicios financieros en áreas rurales. Se debe prestar especial atención a grupos con menores capacidades financieras, como el eslabón de artesanos en la cadena de turismo de Sacatepéquez.
- Desarrollar información que facilite a los usuarios de servicios financieros discriminar entre productos y oferentes de servicios financieros. Por ejemplo, a través de la



publicación regular de tablas comparativas de productos básicos, en un lenguaje sencillo, en el que se indiquen las comisiones, los recargos y las tasas de interés de los productos y servicios ofrecidos.

- Procurar el equilibrio contractual entre entidades financieras y sus clientes, con la finalidad de proteger a los usuarios de servicios financieros de cláusulas abusivas.
- Diseñar un régimen de sanciones que por un lado sean proporcionales al interés que se busca proteger, y que al mismo tiempo penalicen la reincidencia.

### **Línea de acción 2: Articular una estrategia nacional de digitalización de pagos**

De acuerdo con los hallazgos del Microscopio Global 2018 (EIU, 2018), Guatemala cuenta con un marco regulatorio lo suficientemente flexible como para promover la innovación en el diseño tanto de productos financieros, como de canales de distribución. Las tecnologías de información y comunicación ofrecen la posibilidad de expandir la oferta de servicios financieros digitales. Los sistemas de pago digitales facilitan la realización de diversas transacciones financieras de manera ágil, segura y a bajo costo, por lo que son un medio importante para promover la inclusión financiera de poblaciones desatendidas. Se considera oportuno centrar los esfuerzos en los siguientes aspectos:

- Facilitar el acceso a todos los proveedores de pagos en la economía a los sistemas de pago de bajo valor<sup>33</sup> en condiciones que promuevan su utilización, con particular énfasis en las instituciones financieras no bancarias que atienden a poblaciones con bajos ingresos. Esta acción requiere evaluar el grado de interoperabilidad de las plataformas de pago existentes, así como la definición de reglas de acceso y políticas tarifarias que garanticen la competencia en igualdad de condiciones.
- Promover que las intervenciones regulatorias generen los incentivos adecuados entre los participantes del sistema de pagos para ampliar la cobertura y utilización de la red, facilitando así el desarrollo de nuevos modelos de negocio.
- Estimular una mayor cobertura de los puntos de aceptación de medios electrónicos de pago, complementando el desarrollo de la capilaridad de la red y la demanda por servicios de adquierecia<sup>34</sup> con una adecuada provisión de puntos de disposición de efectivo.
- Evaluar la pertinencia del desarrollo de cámaras de compensación regionales, en el marco de los esfuerzos de integración con el resto de los países de la región,
- Continuar profundizando los esfuerzos orientados a digitalizar los pagos y las transferencias entre entidades gubernamentales, entre entidades gubernamentales y empresas, así como entre entidades gubernamentales y particulares, con miras a impulsar la inclusión financiera.
- Mejorar la conectividad para el acceso y uso de servicios financieros digitales en las comunidades rurales, con especial atención en los que reciben remesas.

---

<sup>33</sup> Los sistemas de pago de bajo valor son aquellos en los que se liquidan las transacciones entre personas y empresas que utilizan medios de pago electrónicos, como tarjetas de débito y crédito, cheques y transferencias electrónicas. En contraste, los sistemas de pago de alto valor son aquellos en los que se liquidan las transacciones entre entidades financieras, así como las transacciones de mercados de valores y divisas que por su volumen tienen una importancia sistémica.

<sup>34</sup> Los servicios de adquierecia permiten aceptar de tarjetas de débito y crédito a través de terminales de punto de venta.

- Facilitar el acceso a los servicios financieros digitales para llevar a cabo de manera ágil, segura y a bajo costo diversas transacciones, desde los gastos del hogar hasta apoyar las actividades de la cadena valor. Para la cadena de turismo es de gran relevancia contar con aplicaciones móviles para el uso de servicios financieros, incluido el cobro electrónico de los servicios prestados y los productos ofrecidos.
- Fomentar la interoperabilidad entre las diversas instituciones financieras, para agilizar el envío de remesas.

### **Línea de acción 3: Promover la adecuación del marco legal para propiciar la inclusión financiera**

Al evaluar la viabilidad técnica de innovaciones para promover la inclusión financiera de poblaciones desatendidas se debe tomar en consideración el marco regulatorio, tanto en los países de envío como en los países destino. Como mínimo se recomienda evaluar que los proyectos cumplan con los requerimientos internacionales de protección al consumidor, prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, así como de conocimiento del cliente.

Dado que el perfil de riesgos de los proveedores de servicios financieros que trabajan con clientes de bajos ingresos es relativamente exiguo, debido a que sus transacciones son por montos pequeños y, en consecuencia, menos atractivas para incurrir en prácticas abusivas a gran escala, se puede justificar la adopción de medidas simplificadas y permitir el uso de nuevos canales para la prestación de servicios. Asimismo, es necesario evaluar si los requerimientos regulatorios y de supervisión aplicables a los productos y servicios ofrecidos a la población rural son proporcionales al riesgo que representan para la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.

### **Línea de acción 4: Utilizar la legislación existente en materia de garantías para facilitar el acceso a financiamiento por parte de pequeños productores rurales**

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada en la cadena de valor de turismo del Departamento de Sacatepéquez, la principal restricción en el acceso al financiamiento es el costo de las garantías exigidas para la obtención de crédito (en promedio, llega a ser de hasta el 167,7% del valor total del crédito otorgado). Los mecanismos de garantías mobiliarias, de garantías recíprocas y fondos de garantías se presentan como soluciones posibles para relajar las restricciones enfrentadas.

Las garantías mobiliarias permiten ofrecer activos móviles, como maquinaria o inventario, en contraparte de un crédito recibido. A su vez, las garantías recíprocas hacen referencia a sociedades que garantizan a sus socios ante instituciones financieras por créditos otorgados, así como ante acreedores comerciales. Este tipo de mecanismos es adecuado bajo las siguientes circunstancias:

- Existe una demanda cuantificable para el uso de dichos instrumentos.
- Los fondos de garantías son administrados profesionalmente y han definido mecanismos de operación en conjunto con las entidades financieras que participan en los esquemas de garantías crediticias.
- Una proporción significativa del riesgo de impago es asumida por la entidad financiera que otorga el financiamiento para evitar problemas de riesgo moral y selección adversa.
- Se cuenta con programas orientados a fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para atender a la población objetivo.

Se recomienda también adecuar la normatividad del sistema financiero formal para incentivar la incorporación de nuevas metodologías de riesgo de crédito, que consideren a los receptores de remesas que reciben ingresos recurrentes por este concepto, y sean considerados sujetos de crédito, teniendo como garantía dichos flujos.

## **Estrategia 2: Fortalecer las capacidades financieras**

Además de las dimensiones de acceso y uso, la inclusión financiera plantea el desarrollo de las capacidades financieras de los usuarios de servicios financieros. La finalidad en este punto es brindarles las herramientas necesarias para tomar decisiones financieras informadas, que les permitan aprovechar los beneficios potenciales de la inclusión financiera, con miras a acumular activos de manera segura y gestionar adecuadamente los riesgos financieros enfrentados para mejorar su bienestar.

De igual relevancia son las capacidades de los responsables de la regulación y supervisión del sistema financiero al promover un entorno favorable para la inclusión financiera, así como las capacidades de los proveedores de servicios financieros al identificar las necesidades del mercado y diseñar los productos adecuados. Sobre la base de estas consideraciones se plantean las siguientes líneas de acción.

### **Línea de acción 5: Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de servicios financieros**

Guatemala cuenta con varias iniciativas de educación financiera. La Superintendencia de Bancos (SIB) dispone de un programa que ofrece materiales a través de su portal electrónico institucional, así como presentaciones y conferencias en sitio. Los materiales instruyen sobre la elaboración de presupuestos, el uso de tarjeta de crédito, finanzas personales, el manejo del crédito, los seguros, e incluso detalla las funciones de la SIB y los servicios financieros móviles. Otro esfuerzo es el que está llevando a cabo el Ministerio de Educación con apoyo de algunas instituciones bancarias. Este proyecto consiste, primordialmente, en un curso presencial y materiales educativos para docentes y alumnos. Se abordan temas como la elaboración de presupuestos, principios de ahorro, riesgos de inversión, cultura tributaria, valoración del dinero y una economía saludable y sostenible.

Sobre la base de la institucionalidad existente, se recomienda que los esfuerzos de educación financiera sean coordinados y consistentes en el tiempo, además de complementar la transmisión de conocimientos con medidas orientadas a desarrollar las habilidades y la confianza necesarias para reconocer las oportunidades financieras, y tomar decisiones informadas y efectivas para mejorar su bienestar financiero. Estos objetivos se plasmarían combinando iniciativas de educación financiera con actividades que pongan a los individuos en condiciones de utilizar los conocimientos adquiridos.

Asimismo, desde la perspectiva de la defensa de los intereses de los consumidores de servicios financieros, los hallazgos de la literatura sobre economía conductual ofrecen recomendaciones sobre el diseño de contratos, sobre los mecanismos para seleccionar entre productos financieros, así como sobre los requerimientos de divulgación de información por parte de los oferentes de servicios financieros. (Roa y Mejía, 2018). En particular, se recomienda resaltar de manera gráfica las principales diferencias entre productos financieros. Por ejemplo, mediante el uso de fuentes de diferentes colores y tamaños en los contratos. Además, se estima conveniente diseñar mecanismos sencillos para migrar entre productos similares, como sería la selección de la cuenta en la que se reciben pagos y transferencias gubernamentales.

Es conveniente brindar asesoría y capacitación a los operadores turísticos locales (turoperadores), las agencias de viaje, los transportistas, los hoteleros y restauranteros, los artesanos, y las escuelas de español sobre el acceso y uso de los servicios financieros. Además, se propone diseñar un curso de uso de servicios digitales para las actividades relacionadas con la oferta de productos y servicios turísticos. El contenido de este curso debe distinguir entre los receptores y los no receptores de remesas, y estar orientado a las necesidades de la actividad productiva que desempeñan, de acuerdo con los resultados de la encuesta. Los cursos deben tomar en cuenta también los distintos grados de educación financiera con los que ya cuentan los actores. Entre los temas que se incluyen están conceptos financieros básicos como tasas de interés, la diferencia entre las tasas activa y pasiva, el proceso para créditos y su utilización para los fines que fue solicitado, y la elaboración y gestión de presupuestos. Asimismo, se recomienda diseñar y poner en marcha una campaña de información y educación financiera dirigida a la diáspora guatemalteca para invertir en el sector productivo, y crear fondos comunes de inversión en actividades productivas.

#### **Línea de acción 6: Desarrollar y fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para atender a segmentos de la población desatendidos**

Con la finalidad de contribuir al desarrollo de la oferta financiera en el ámbito rural y facilitar la inclusión financiera de pequeños productores receptores de remesas, esta línea de acción procura fortalecer las capacidades de los intermediarios financieros para desarrollar productos que satisfagan las necesidades financieras de poblaciones desatendidas. Para ello se sugiere el desarrollo de apoyos orientados a:

- La capacitación de ejecutivos y operadores de intermediarios financieros en el diseño y desarrollo de productos financieros orientados a la población rural.
- La contratación de servicios de consultoría para la elaboración de diagnósticos, planes estratégicos y planes operativos, así como el diseño de productos financieros, procesos de operación, mecanismos de gestión de riesgos y desarrollo de modelos de negocio orientados a diversificar la oferta de servicios financieros a la población rural.
- La contratación de recursos humanos vinculados a la expansión de la oferta financiera orientada a la población rural.
- El desarrollo de plataformas tecnológicas para gestionar la oferta de servicios financieros a través de corresponsales financieros.
- Capacitar a ejecutivos y operadores financieros para diseñar y desarrollar productos financieros acordes con las necesidades de la cadena productiva de turismo, con especial énfasis en los artesanos y otros grupos con bajas capacidades financieras.

#### **Estrategia 3: Diseñar nuevos productos financieros**

Que los servicios financieros deben responder a las necesidades de los clientes es un principio básico de las metodologías que promueven la inclusión financiera de segmentos de la población desatendidos por el sistema financiero formal. La recomendación de poner las necesidades financieras de los clientes en el centro del diseño de los servicios financieros implica que sus atributos —como montos, plazos, frecuencia de pagos y garantías requeridas— se adecuen a los flujos de ingreso y consumo de los clientes. En el caso de migrantes y receptores de remesas, es preciso incorporar en el diseño un elemento de flexibilidad que preste atención a los cambios en las necesidades financieras, tanto de los migrantes como de los receptores de remesas. En ese

sentido, es importante promover alianzas estrategias entre las instituciones financieras nacionales y extranjeras para facilitar los procedimientos y las condiciones de envío y recepción de remesas.

Con el objetivo de identificar las necesidades de las familias transnacionales y poder orientar el diseño de los productos, se recomienda practicar evaluaciones de mercado. Estas evaluaciones deben identificar hábitos, percepciones y preferencias de la demanda de los migrantes y familias receptoras, así como de subpoblaciones tradicionalmente desatendidas. Un ejemplo son los productos y servicios financieros con un enfoque en las mujeres que participan en la cadena de turismo. Se deben también identificar las características de los productos y los canales de distribución que les brindarían el acceso a dichos productos.

Desde la perspectiva de la oferta, con miras a generar confianza en los clientes, es deseable que los servicios financieros cumplan con las características de transparencia en los costos, sencillez en su uso, accesibilidad y seguridad de las transacciones. Por otra parte, un factor que influye en la adecuación a las necesidades del cliente de bajos ingresos es que los servicios financieros sean ofertados por instituciones financieras enfocadas y con vocación de atención a estos segmentos, lo que se traduce en productos, personal y canales de atención adecuados a las características de estos clientes. En este sentido, en Guatemala sobresale el caso de las microfinancieras de ahorro y crédito, y las microfinancieras de inversión y crédito. Se deberían fortalecer sus capacidades para ofrecer servicios de microseguros de vida, empleo y salud, en particular para el eslabón de excursionistas cuyos ingresos son altamente vulnerables ante enfermedades o accidentes, así como de fenómenos climatológicos extremos.

Se recomienda organizar mesas de diálogo entre los actores de la cadena de turismo, incluyendo a organizaciones empresariales ya formadas, como la Mesa de Competitividad de Sacatepéquez o el Comité de Autogestión Turística, y representantes del sistema financiero, para intercambiar opiniones acerca de las necesidades y oportunidades con miras a facilitar el diseño de instrumentos más adecuados. Este acercamiento podría generar lazos de confianza en el largo plazo entre ambas partes.

#### **Línea de acción 7: Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de migrantes**

En el caso de la inclusión financiera de migrantes se recomienda que las instituciones financieras del país de origen ofrezcan servicios financieros orientados a ellos en su país de destino, algo factible de concretarse mediante alianzas estratégicas con entidades financieras locales. Dichas alianzas se encargan de promocionar y explicar el producto al migrante y de recaudar toda la documentación e información necesaria para la evaluación crediticia; el resto de la operación de crédito se lleva a cabo en el país de origen. Otra opción es la apertura de cuentas bancarias para migrantes en su país de origen, mientras viven en el extranjero, lo que facilitaría extender otros servicios financieros a este segmento; para ello se requiere de un marco legal que lo facilite.

Diversos estudios han identificado que los migrantes y sus familias receptoras de remesas manifiestan distintas preferencias para decidir su uso, aunque se registra una mayor propensión a ahorrar por parte de los migrantes (Burgess, 2014). Sin embargo, los esfuerzos de inclusión financiera se han centrado principalmente en los receptores de remesas. Con el fin de acentuar el impacto de las remesas también se deben atender las necesidades y preferencias de los migrantes. El acceso transnacional a servicios financieros les brinda la posibilidad de disponer de un mayor monitoreo y control de las cuentas, lo que propicia que estos incrementen su nivel de transaccionalidad.

**Recuadro 1****México: productos financieros orientados a migrantes**

La debicuenta exprés es una cuenta de depósito a la vista con tarjeta de débito que los migrantes pueden abrir en cualquier parte del mundo por medio de internet y que ofrece un tipo de cambio preferencial. Así, se puede disponer del dinero en cualquier momento tanto en los cajeros automáticos de México como en los del extranjero, además de las ventanillas de la red de sucursales del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI). De esta manera se facilita el envío de dinero de los migrantes a sus familias en México. Asimismo, se autoriza nombrar a un tercero que con una tarjeta de débito puede disponer del dinero en México.

El programa Vivienda para Mexicanos en el Exterior, de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), por medio del Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) y la Secretaría de Desarrollo Urbano, Territorial y Urbano (SEDATU), a través de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) promueve programas para atender las necesidades y ofrecer soluciones de construcción y adquisición de vivienda en México a migrantes en el extranjero.

El crédito Regresa y Emprende de Nacional Financiera (NAFIN) está destinado a todos los migrantes en retorno y sus familias, que deseen iniciar un negocio en México. Además del financiamiento se les brinda asesoría para incubar su proyecto. Los consulados proporcionan la información y son el punto de contacto para los migrantes.

La Ventanilla de Asesoría Financiera de la SRE a través del IME ofrece a la comunidad mexicana en el exterior acceso a asesorías personalizadas gratuitas, materiales de información y talleres grupales sobre temas relacionados con servicios bancarios en los Estados Unidos, presupuesto, ahorro, crédito, manejo de deudas, declaración de impuestos, protección y cuidado del patrimonio, entre otros temas. Esta ventanilla opera en las instalaciones consulares de México en los Estados Unidos.

Es posible ofrecer estos servicios gracias a la flexibilidad del marco legal mexicano, que incorporó en la Ley de Instituciones de Crédito el Régimen de Cuentas Simplificadas, que establece los requisitos para abrir cuentas en concordancia con el nivel de riesgo y transaccionalidad. En este se especifican condiciones muy simples para cuentas de bajo monto y poca transaccionalidad, cuya apertura puede ser no presencial.

Fuente: B. Aldasoro, *Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

En este sentido, una medida que ha resultado útil para expandir el envío de remesas y destinarlas al ahorro consiste en establecer metas concretas de ahorro-inversión y denominar la cuenta bajo el concepto al que está dirigida, por ejemplo: “ahorro para la vivienda”. Por ello, se recomienda diseñar productos que puedan ser ofertados directamente a los migrantes en sus países de origen o destino; para ello, los marcos regulatorios deben brindar a los migrantes acceso transnacional a servicios financieros. Como referencia se destaca el caso de México (véase el recuadro 1), donde se ha diseñado una gama de productos financieros a la que pueden acceder los migrantes desde su lugar de residencia, y los servicios están disponibles tanto en México, como en su país destino<sup>35</sup>.

#### **Línea de acción 8: Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de receptores de remesas**

En cuanto a la atención de los receptores de remesas, sobre la base de experiencias positivas en contextos similares al de Guatemala, se propone lo siguiente:

- *La apertura de cuentas para recepción de remesas, así como el incentivo al ahorro en aquellas mediante estrategias de mercadotecnia.* Los receptores de remesas representan una oportunidad de negocio para abrir cuentas de ahorro, que posteriormente podrían vincularse con otros productos financieros.

<sup>35</sup> Véase para más detalles de la operación de los instrumentos en Aldasoro (2019).

Un caso que ejemplifica esta iniciativa es el Banco de Ahorro y Crédito (ADOPEM), en la República Dominicana. A través de su programa de bancarización de remesas promueve mecanismos e instrumentos para que los dominicanos receptores de remesas abran cuentas de ahorro y soliciten créditos para invertir en actividades productivas, al tiempo que disponen de otros productos y servicios, como seguros y el financiamiento de viviendas, educación y vacaciones.

- *Incorporar los flujos de remesas recibidas en la política de evaluación de crédito.* El tomar en cuenta las remesas como un ingreso adicional del hogar contribuye a crear un ecosistema de inclusión financiera que posibilita a las familias receptoras calificar para créditos de mayor valor. Esto requiere una valoración de riesgo adecuada, ya que en muchos casos las remesas son una fuente de ingreso estacional o no comprobable.

Esta práctica la lleva a cabo el Banco BHD León, en la República Dominicana. En la evaluación de crédito, para estimar la capacidad de pago de un cliente receptor de remesas considera el flujo de remesas como parte de sus ingresos, pero solo en los casos en que dicho flujo ostente una alta recurrencia, y reconoce solamente un determinado porcentaje de dichos ingresos, ya que con frecuencia están comprometidos para consumo.

- *Automatizar los depósitos o pagos del flujo de remesas.* Es recomendable diseñar productos financieros que descuenten automáticamente un monto fijo de los ingresos por remesas, orientado a alcanzar una meta específica de ahorro o inversión del cliente, en el marco de un calendario previamente establecido. De esta forma, las instituciones financieras facilitan a los clientes la sistematización de sus contribuciones, evitando la tentación de sustituir en cada período consumo actual por consumo futuro.

Así, en la República Dominicana el Banco Unión ofrece una cuenta en la que sus clientes reciben remesas mediante depósitos directos, denominada “Cuenta con Ella”. Esta cuenta se puede vincular a otros servicios tales como una cuenta de ahorro programado denominada “Cuenta Clavo”, en la que el cliente autoriza al Banco Unión a transferir un monto específico de ahorro todos los meses, o un crédito denominado “avances de remesas”, destinado a resolver un problema, emergencia o necesidad que surja antes de que llegue la remesa, hasta por un monto máximo equivalente al promedio de las remesas recibidas los últimos tres meses. Ninguna de estas cuentas tiene comisiones, ni saldos mínimos; los retiros son gratis e ilimitados y pagan un interés anual. Estas condiciones aminoran los costos de transacción de los clientes e incentivan el uso de los servicios financieros.

Es conveniente también realizar estudios de diagnóstico por parte de los agentes financieros para identificar y apoyar a población desatendida receptora de remesas y que a su vez son actores de la cadena de turismo. Asimismo, se sugiere fortalecer las capacidades de bancos, compañías de seguros y microfinancieras para ofrecer servicios de microseguros de vida, empleo y salud, en particular para el eslabón de excursionistas cuyos ingresos son altamente vulnerables ante enfermedades o accidentes, así como de fenómenos climatológicos extremos.

#### **Línea de acción 9: Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de mujeres**

La adopción de la perspectiva de género se torna viable para definir estrategias apropiadas de inclusión financiera con acciones y objetivos diferenciados para hombres y mujeres, atendiendo así las diferencias estructurales por motivos de género, tales como la aversión al riesgo, la propensión a ahorrar y los conocimientos financieros, entre otras. Bajo este enfoque, dichas estrategias

generarán valor para las mujeres, y rentabilidad para las instituciones financieras. En el recuadro 2 se presenta la experiencia de Nepal en la inclusión de la perspectiva de género.

Ampliar la inclusión financiera de las mujeres requiere conocer los factores que limitan su acceso y trabajar en el diseño de políticas públicas que contemplen dichos factores. Asimismo, se recomienda adoptar enfoques que consideren las diferencias de género para ahorrar, obtener préstamos, realizar inversiones y expandir la educación financiera. También se sugiere garantizar que las mujeres accedan al crédito, al ahorro y a los seguros, así como a la capacitación y educación en materia de servicios financieros.

Es conveniente diseñar productos y servicios financieros con un enfoque en las mujeres que participan en la cadena de turismo. Debe reconocerse que muchas veces son jefas de familia y requieren especial atención para ofrecerles productos tales como ahorro, acceso al crédito, realizar inversiones en actividades productivas rentables, seguros y educación financiera. La falta de titularidad de la propiedad de los bienes es un factor que limita de manera importante el acceso al financiamiento por parte de las mujeres.

**Recuadro 2**  
**Nepal: inclusión de la perspectiva de género en el diseño de productos financieros**

El objetivo del Programa Rural de Emprendimiento y Remesas es proporcionar fuentes de ingresos sostenibles a hogares pobres, familias de migrantes y repatriados en las regiones del este y centro de Nepal, apoyando la creación y expansión de empresas rurales familiares, micro, pequeñas y medianas, tanto en el sector agrícola como no agrícola. Desde el inicio, la estrategia se propone garantizar que las mujeres accedan a los beneficios de este por medio de las siguientes acciones:

*Transversalización de perspectiva de género:* la estrategia y los planes de puesta en práctica detallan medidas específicas diseñadas para promover la transversalización de la perspectiva de género; apoyar a las empresas rurales familiares, tanto micro, como pequeñas y medianas propiedad de mujeres; asegurar la participación de las mujeres en asociaciones comerciales y ayudarlas a obtener acceso equitativo a servicios financieros y no financieros, así como a desempeñar un papel activo en las organizaciones de productores. Las medidas incluyen: cuotas de mujeres, desarrollo de capacidades de proveedores para brindar servicios inclusivos y sensibles al género, apoyo a empresas basadas en mujeres, y presupuestos y auditorías de género.

*Atención especializada a migrantes:* se concreta integrando el género y el empoderamiento de las mujeres en los diferentes módulos de capacitación ofrecidos a los migrantes, incluida la educación financiera. Se enfatiza el empoderamiento de mujeres y hombres migrantes repatriados para que organicen asociaciones de migrantes y grupos comunitarios de autoayuda para mujeres, en particular sobre temáticas de educación financiera, reintegración social y asesoramiento entre pares. Se propone llegar a las mujeres, en particular a las que son cabeza de familia, fenómeno que adquiere cada vez mayor importancia debido a la migración.

*Desarrollo de vínculos comerciales:* los criterios de selección de los vínculos comerciales apoyados por el proyecto incluyen la participación y el impacto esperado en las mujeres. En esa dirección se contemplan medidas orientadas a facilitar la participación de las mujeres.

Fuente: B. Aldasoro, *Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

#### **Estrategia 4: Fortalecer la oferta financiera**

La inclusión financiera es una herramienta que brinda oportunidades de fortalecer las capacidades de los individuos y así se tiende a mejorar su bienestar. A nivel regional y nacional, por medio de una asignación eficiente de recursos, la inclusión financiera promueve la movilización de fondos para la innovación, la diversificación de actividades productivas y la generación de empleos. De esta forma se contribuye a un mayor crecimiento y una distribución más equitativa del ingreso.



Ahora bien, alcanzar los beneficios potenciales vinculados con la inclusión financiera, demanda la existencia de proveedores de una amplia variedad de servicios financieros, así como canales de distribución que se adecuen a las necesidades de las poblaciones excluidas. Las razones que inciden sobre la exclusión financiera de la población rural desde la perspectiva de la oferta son el alto costo operativo de ofrecer servicios financieros a poblaciones ubicadas en zonas de baja densidad demográfica y con niveles de ingresos relativamente bajos, así como el elevado riesgo de financiar actividades poco diversificadas que enfrentan contingencias productivas y de mercado. Súmese a esta situación el riesgo moral, que no se mitiga mediante garantías tradicionales, a causa de la baja titularidad de activos. Con la finalidad de apoyar el desarrollo de la oferta de servicios financieros disponibles, esta estrategia plantea las líneas de acción detalladas a continuación.

#### **Línea de acción 10: Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso**

La evidencia indica que el acceso a fuentes de fondeo con diferentes grados de concesionalidad ha incentivado la expansión de la oferta de crédito a clientes en áreas rurales por parte de entidades financieras, así como a clientes de menores ingresos (Gallardo, Goldberg y Randhawa, 2006). Esta concesión de crédito se realiza otorgando líneas de crédito o bien constituyendo fideicomisos especializados. En ambas opciones, es fundamental alinear los incentivos de manera que la rentabilidad de las operaciones, y la sostenibilidad en el tiempo de la oferta de crédito a pequeños productores rurales no dependa del acceso a financiamiento en términos concesionales. El apoyo debe ir orientado hacia la expansión de la oferta de crédito. El grado de concesionalidad tiene que reflejar las prioridades asignadas a promover el acceso a financiamiento de diferentes segmentos de la población.

#### **Línea de acción 11: Reducción de costos financieros**

De manera complementaria al acceso a fuentes de fondeo de segundo piso en términos favorables, los apoyos orientados a la reducción de los costos financieros (tasa) de los receptores de crédito deben contribuir a incentivar el escalamiento económico de las actividades productivas, así como el recompensar el cumplimiento de las obligaciones de repago. Desde la perspectiva de cadenas de valor, dichos apoyos son útiles para incentivar la articulación vertical (entre actores del mismo eslabón) y horizontal (entre actores de diferentes eslabones) de la cadena.

Se recomienda brindar asesoría a los proveedores de servicios financieros para diseñar estrategias que les permitan reducir los costos operativos de ofrecer servicios financieros a la población que se ubica en zonas de baja densidad demográfica y bajos ingresos (como los municipios vecinos a La Antigua, Guatemala). También se sugiere ofrecer esquemas de garantías públicas a las instituciones financieras que permitan reducir los costos financieros de ofrecer créditos a actividades poco diversificadas y que enfrentan altos riesgos climáticos y de mercado. En esta área puede incentivarse la participación de la diáspora para establecer fondos de garantía tripartitos (diáspora, gobierno y microfinancieras) que, al mismo tiempo, ofrezcan rendimientos financieros para los participantes.

#### **Estrategia 5: Fortalecer la asociatividad y la articulación de la cadena**

La asociatividad entre los actores de la cadena ejerce una influencia positiva en su fortalecimiento, en particular en aquellas cadenas con significativa presencia de pequeños productores. La asociatividad facilita la compra en grupo de maquinaria y equipo, la comercialización y el mercadeo conjunto de productos y servicios, el uso compartido de equipo y maquinaria especializada, el desarrollo de nuevos procesos y productos, el pago de certificaciones, el acceso al financiamiento

en mejores condiciones y el logro de economías a escala para la exportación, entre otros beneficios (Schmitz, 1995; Nadvi, 1999).

Si se pretende lograr el escalamiento económico y social de la cadena en su conjunto es necesario fortalecer todos los eslabones, así como su mutua articulación. La eficiencia colectiva en cadenas de valor es central, porque la competitividad de la cadena depende de que todos los eslabones operen correctamente (Padilla Pérez y Oddone, 2016). En el caso de la cadena de turismo en La Antigua Guatemala, si las acciones de fortalecimiento se concentraran exclusivamente en el eslabón de la hostelería y restaurantes, se obtendría una mejor infraestructura de atención a los turistas, pero sin que se superaran los retos de su movilización hacia los atractivos turísticos, y se limitarían los efectos de dicho escalamiento económico en los ingresos de los pequeños prestadores de servicios y su calidad de vida (escalamiento social).

En esta línea se recomienda fomentar la asociación entre los actores de la cadena para que los proyectos productivos tengan mayor probabilidad de obtener financiamiento por parte del sector financiero formal y concursar exitosamente por fondos y apoyo público. Para ello, se pueden utilizar esquemas existentes, por ejemplo, la Mesa de Competitividad Sacatepéquez o el Comité de Autogestión Turística. Es conveniente también construir y reforzar vínculos entre los turoperadores, agencias de viaje, transportistas, hosteleros, excursionistas, escuelas de español, y artesanos para negociar mejores condiciones de promoción, llegada y destinos (por ejemplo, la incorporación de nuevos sitios a la oferta regular) de los turistas extranjeros ante las operadoras internacionales.

**Línea de acción 12: Diseñar e implementar programas para fomentar la inversión de las remesas familiares que den incentivos a la articulación vertical (en el interior de los eslabones de la cadena)**

Uno de los clamores entre los actores de la cadena es la falta de coordinación para la prestación de servicios en paquete, así como la ausencia de iniciativas conjuntas. El fomento de la asociatividad entre los actores de un mismo eslabón de la cadena se propone con miras a que alcancen economías a escala, compra conjunta de maquinaria y equipo, y promoción del destino a mayor nivel, entre otros beneficios. Entre los instrumentos se hallan el facilitar los espacios de diálogo, la asistencia para la conformación legal de las asociaciones y los incentivos condicionados a la implementación conjunta.

Con respecto a este último punto, se sugiere que los instrumentos de apoyo contemplen como requisito la participación de diversos actores que se asocien a través de mecanismos formales (por ejemplo, una cooperativa legalmente constituida) o informales (por ejemplo, grupos de interés o uniones de personas). Asimismo, se recomienda fortalecer las capacidades de las asociaciones privadas mediante asistencia técnica, capacitación y financiamiento. Además, se busca promover la colaboración y brindar asistencia técnica a los actores de la cadena para construir una marca país que atraiga a un mayor número de turistas, y proveerles, al mismo tiempo, de turistas con mayor potencial económico.

**Línea de acción 13: Diseñar e implementar programas para fomentar la inversión de remesas familiares que den incentivo a la articulación horizontal (entre los eslabones de la cadena)**

De manera similar a la línea de acción 12, se recomienda promover la asociación con miras a lograr una mayor eficiencia colectiva, esta vez entre diversos eslabones de la cadena. Entre los instrumentos se cuenta el facilitar los espacios de diálogo, la asistencia para la conformación legal de las asociaciones y los incentivos condicionados a la implementación conjunta. En este sentido,

los programas públicos tendrían que privilegiar el apoyo a proyectos productivos presentados por actores pertenecientes a más de un eslabón de la cadena.

**Línea de acción 14: Poner en marcha instrumentos de apoyo a la promoción y mercadeo de los productos y servicios turísticos de las pequeñas empresas receptoras de remesas y oferta de los prestadores en las zonas alrededor de La Antigua**

Para promover la prestación de los servicios turísticos de pequeñas empresas, se recomienda poner en marcha diversas acciones: construir o reforzar los vínculos entre las pequeñas empresas y los canales de comercialización (agencias de viajes, Internet, mayoristas, entre otros); promover el diseño de una estrategia de inteligencia de mercado que proporcione información sobre tendencias en el mercado nacional e internacional; suministrar asistencia para la construcción o el fortalecimiento de una marca, y la obtención de certificaciones; y apoyar la inversión en la renovación de las flotillas de transporte que brinden una experiencia de viaje placentera para los turistas.

**Línea de acción 15: Poner en marcha instrumentos de desarrollo de proveedores locales y de acceso a insumos de buena calidad y precio para los pequeños prestadores de servicios receptores de remesas**

En la cadena de turismo de La Antigua Guatemala, los grandes prestadores de servicios de hostelería padecen una alta dependencia de insumos no locales y enfrentan dificultades para adquirirlos a buen precio y calidad. Se recomienda asistencia técnica y financiamiento a los pequeños prestadores de servicios, de modo que adquieran insumos a precios competitivos y calidad, como una forma de garantizar buena calidad y altos rendimientos en su negocio. Se sugiere también generar incentivos para la asociación de prestadores de servicios, con el fin de darles economías a escala y poder de negociación con proveedores de insumos.

Se busca que las remesas, junto con el financiamiento que estas permitan apalancar, con mejores plazos y tasa de interés, proporcionen los recursos para que los grupos de pequeños prestadores de servicios turísticos de la cadena de valor se embarquen en las siguientes iniciativas:

- Incorporar nuevos productos y servicios turísticos a la oferta actual.
- Generar y poner en práctica nuevos modelos de intermediación.
- Diseñar esquemas de promoción turística alternativos.
- Comprar unidades de transporte.
- Mejorar sus sistemas de pago.
- Obtener distinciones de calidad turística.
- Adquirir seguros médicos, de empleo y de vida.
- Empezar acciones de mantenimiento y preservación de lugares públicos turísticos, así como de infraestructura urbana.
- Promover y mejorar los productos artesanales.

Por último, se sugiere promover la colaboración y brindar asistencia técnica a los actores de la cadena para construir una marca país que atraiga a un mayor número de turistas, y proveerles, al mismo tiempo, de turistas con mayor potencial económico.

### **Estrategia 6: Fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños prestadores de servicios**

Entre los prestadores de servicio de la cadena, más de la mitad de los entrevistados alcanzan por lo menos educación media, mientras que el 46,4% declaró haber recibido algún tipo de capacitación distinta a la de idiomas. Por otro lado, solo al 6,8% se le ha impartido capacitación en temas administrativos y financieros. Es necesario fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores beneficiarios de programas públicos, con miras a garantizar el éxito de los proyectos productivos que cuentan con el apoyo financiero de las remesas.

Experiencias en América Latina apuntan hacia la importancia de que los programas de financiamiento a micro y pequeñas empresas vayan acompañados de instrumentos de asistencia técnica. Cuando las empresas de menor tamaño deciden acceder al crédito bancario se enfrentan a distintos obstáculos, como los trámites para la presentación de las solicitudes, la formulación de los proyectos y el desconocimiento de los productos disponibles (Ferraro, 2011).

Además de la asistencia técnica tendiente a formular e implementar de proyectos específicos, asume gran importancia fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores que garanticen la sustentabilidad en el mediano y largo plazo. En la medida en que los pequeños productores adquieren nuevos conocimiento técnicos y financieros, se incrementan las probabilidades de éxito de los proyectos tras la finalización del financiamiento.

#### **Línea de acción 16: Brindar asistencia técnica para la formulación y gestión de proyectos productivos que hacen uso de las remesas familiares**

El Programa de Extensionismo Financiero de México es un ejemplo interesante para esta línea de acción. Consiste en un fondo que se destina a contratar ejecutivos financieros que asesoran a las micro y a las pequeñas empresas para acceder a créditos de Fondo PYME. Además, se les asiste en la correcta administración y manejo de la información financiera de sus actividades productivas, a través de una red nacional de consultores. Los asesores financieros desempeñan tres funciones: i) diagnóstico, en el que se verifica la necesidad de financiamiento de la empresa, su capacidad de pago, y se recomienda el producto financiero más adecuado; ii) orientación en la solicitud y trámites, y iii) seguimiento para comprobar que el financiamiento haya sido otorgado (Garrido, 2011).

#### **Línea de acción 17: Fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los productores que invierten las remesas familiares**

Los instrumentos de apoyo a pequeños productores deben contener centralmente la formación de capacidades productivas y tecnológicas, con miras a acrecentar la probabilidad de éxito en el mediano y largo plazo de las iniciativas financiadas. Entre las acciones necesarias figuran: la promoción de la innovación incremental (de proceso y producto), incluida la adopción y adaptación de nuevas tecnologías; la capacitación continua; la asistencia para la obtención de certificaciones y la implantación de procesos de calidad y buenas prácticas, así como el fomento de la vinculación con centros tecnológicos o universidades. A continuación se detallan las recomendaciones por eslabón de la cadena.

- Ofrecer asistencia técnica y capacitación para los turoperadores y agencias de viajes, con un enfoque en la intermediación turística, que permita:
  - Incrementar la calidad del servicio y la productividad.
  - Incorporar nuevos productos y servicios turísticos a la oferta actual.

- Generar y poner en práctica nuevos modelos de intermediación.
- Desarrollar esquemas de promoción turística alternativos.
- Brindar asistencia técnica y capacitación para los transportistas locales para:
  - Mejorar la eficiencia del movimiento de los turistas dentro de la zona urbana.
  - Identificar espacios adecuados para el resguardo y estacionamiento de las unidades de transporte motoras.
  - Identificar nuevas oportunidades de negocio para el movimiento de turistas dentro del área urbana (por ejemplo, trayectos que puedan ser recorridos a pie o en bicicleta).
  - Fortalecer los conocimientos y habilidades en materia financiera.
- Ofrecer asistencia técnica y capacitación de hoteleros y restauranteros para:
  - Diferenciar sus productos y servicios turísticos.
  - Incrementar el valor agregado a través de estrategias de segmentación de productos y servicios.
  - Orientar y adaptar sus productos y servicios a distintos segmentos de turistas.
  - Conocer las ventajas de las distinciones de calidad y su funcionamiento.
  - Difundir sus productos y servicios a través de internet; es importante que conozcan claramente las ventajas y desventajas de las distintas plataformas (hoteles.com, Expedia, entre otras).
  - vi. Conocer nuevos modelos de negocio (por ejemplo, envíos de alimentos).
- Ofrecer asistencia técnica y capacitación de artesanos para:
  - Mejorar sus productos, mercadeo y diversificación de sus fuentes de venta, como plataformas digitales.
  - Incrementar la capacidad de gestión y administración de recursos.
  - Empezar colectivamente con otros artesanos u otros actores de la cadena.
  - Fortalecer sus capacidades financieras.
- Ofrecer asistencia técnica y capacitación para los actores de escuelas de español para:
  - Mejorar la integración de sus servicios con otros actores de la cadena de turismo.
  - Incrementar la calidad de sus servicios.
  - Aprender a promocionar sus productos y servicios a través de medios alternativos.
  - Fortalecer sus capacidades financieras.

### **Estrategia 7: Promover la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen**

De acuerdo con las cifras de la encuesta levantada en este estudio, en la mayoría de los casos, la decisión con respecto al destino de las remesas recibidas por los hogares es tomada por el/la jefe/a de familia. Sin embargo, los migrantes muestran una mayor propensión hacia el ahorro, de modo que si se les incluye en la toma de decisiones con respecto al destino de las remesas, es porque se espera incentivar una mayor inversión de estas en actividades productivas. Condiciones locales favorables —ambiente macroeconómico estable, instituciones sólidas, políticas regulatorias y de promoción, entre otros— incentivan a los migrantes a buscar proyectos y mecanismos para invertir las remesas que envían (Le, 2011).

El desarrollo del sector financiero también constituye un impulsor de la inversión de las remesas (Le, 2011). En la medida en que la innovación de las instituciones financieras amplíe los servicios financieros disponibles para los migrantes y sus familias en casa, ello repercutirá en que los migrantes controlen y monitoreen mejor la forma en que los destinatarios utilizan las remesas. Estas innovaciones podrían intensificar los efectos positivos de las remesas sobre el desarrollo económico de los países de origen de los migrantes y también elevar el monto de remesas enviadas (Munyegeza y Matsumoto, 2016). McKenzie y Rapoport (2007) resaltan la importancia de la formación de redes de migrantes para emprender inversiones conjuntas que apoyen a sus comunidades de origen. Estas asociaciones representan un medio de gran utilidad para fomentar la creación o ampliación de pequeñas empresas o proyectos productivos.

#### **Línea de acción 18: Desarrollar mecanismos de intermediación financiera**

Se propone crear los instrumentos financieros adecuados y posicionar a los intermediarios financieros como vínculo entre los migrantes y los emprendimientos locales, brindando información a aquellos potenciales inversores, así como asistencia técnica a los productores locales, como elemento que acreciente las posibilidades de éxito de los emprendimientos.

Un ejemplo de este tipo de instrumentos son los fondos de inversión, que constituyen un patrimonio común autónomo, formado por la captación de aportes de personas naturales y jurídicas denominados “participantes”, que desean invertir en valores, bienes y demás activos, por su cuenta y riesgo. Los resultados o ganancias de estas inversiones se distribuyen entre los participantes de forma proporcional al número de cuotas de cada uno. Una institución financiera se encarga de administrar los fondos de inversión. Entre sus funciones se incluyen estructurar los fondos existentes, procurando lograr una adecuada combinación de riesgo y retorno de la cartera de inversiones. Este modelo lo ha aplicado CAPCEM SAFI en el Estado Plurinacional de Bolivia (Aldasoro, 2019).

Otro instrumento para que los migrantes puedan invertir en micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en su país de origen son las nuevas aplicaciones de tecnologías financieras (Fintech) que suministran servicios financieros. Además de las soluciones en línea diseñadas para el envío de dinero a empresas o personas en el extranjero, tales como TransferWise, los migrantes podrían aprovechar las plataformas donde inversionistas individuales ofrecen préstamos en línea a negocios, con lo que lograrían obtener buenos rendimientos los primeros y pagar menos intereses los segundos. Modelos de negocio como Kubo Financiero, basados en una institución financiera supervisada por una superintendencia bancaria, podrían ofrecer mayor seguridad y transparencia a los migrantes para sus inversiones.

Un mecanismo adicional para promover la inversión en actividades productivas es introducir esquemas para incentivar la apertura de cuentas bancarias de depósito e inversión para los migrantes en el país de destino y Guatemala. Esto podría servir como un aval para la familia receptora de remesas cuando solicite un crédito para inversión. Para ello se requiere un marco legal propicio que dé certidumbre al sistema financiero.

#### **Línea de acción 19: Diseñar modelos financieros sostenibles**

Promover la inclusión financiera de migrantes y sus familias receptoras requiere intermediarios financieros con la disposición institucional para atender este segmento de mercado, y además poseer la capacidad técnica y financiera para hacerlo y alcanzar modelos financieramente autosostenibles. La falta de disposición por parte de instituciones financieras en este tipo de proyectos ha generado que estas solo mantengan su oferta de servicios mientras reciben el incentivo que las motivó al involucrarse en el proyecto.

Allet (2011) sugiere identificar las instituciones financieras cuya incursión en el tema de remesas y migrantes esté motivada por su propio modelo comercial, responsabilidad social y misión. Estas suelen ser más consistentes en su oferta de financiamiento, en virtud de que forma parte de la razón misma de su existencia (incentivos endógenos) y no el resultado de un incentivo externo. Existen diversas iniciativas en las que cajas de ahorros, bancos y otro tipo de instituciones financieras que reciben y procesan remesas familiares ofrecen incentivos para expandir ese ahorro. Hall (2010) remarca el caso del Banco Solidario de Ecuador, que ha contado con una infraestructura sólida para desarrollar sus actividades y con suficientes fondos de contrapartida. Este banco ha elaborado productos dirigidos a migrantes en diversas áreas: gastos de viaje, ahorro multipropósito, crédito inmobiliario, créditos de consumo y otros servicios financieros.

#### **Línea de acción 20: Promover la asociación entre migrantes**

Dada la importancia de la asociación entre migrantes, se recomienda diseñar mecanismos que promuevan la creación de grupos de interés o uniones de personas, que, sin llegar a constituir una figura legal, firmen un convenio para trabajar de manera conjunta en un proyecto o iniciativa específico. La red de consulados y Ministerio de Relaciones Exteriores juegan un papel central en la difusión de las iniciativas y la facilitación de los trámites necesarios para crear los grupos de interés o uniones de personas. El apoyo para la conformación de grupos podría ser iniciativa de los *home-town associations* o asociaciones locales, que son alianzas sociales que se forman entre migrantes de la misma ciudad o región de origen. Su propósito es mantener conexiones y proporcionar ayuda mutua a los migrantes, así como a las comunidades de origen.

La asociatividad se podría ver reflejada a través de fondos de inversión, administrados por una institución financiera, para atraer la inversión de los migrantes en proyectos productivos. En el contexto particular de la cadena de turismo, se recomienda diseñar fondos que busquen canalizar recursos a iniciativas de mantenimiento, conservación y restauración de bienes públicos tangibles, como parques, caminos y monumentos, o intangibles, como festividades populares.

Un ejemplo es el programa del Gobierno mexicano 3X1 para Migrantes, que promueve la asociación entre migrantes. En sus reglas de operación se establece que podrán participar organizaciones o clubes de migrantes, que estén integrados por al menos diez personas, mayores de 18 años, en su mayoría de origen mexicano, que residan en el exterior. Los consulados de México emiten un documento mediante el que se toma nota de la existencia, conformación y objetivos del club u organización de migrantes. Los mismos consulados expiden a los grupos de migrantes un

documento denominado “Toma de Nota”, que certifica su constitución y posee vigencia de dos años a partir de su emisión.

**Línea de acción 21: Lanzar una campaña de difusión del proyecto o iniciativa entre migrantes**

Los migrantes deben sentirse atraídos para destinar parte de sus ahorros a proyectos productivos en sus comunidades de origen. Se recomienda diseñar una campaña de difusión clara que proporcione información sobre los beneficios esperados y la importancia de su contribución en la cadena de turismo de Sacatepéquez. Esta campaña podría contar con el apoyo de la red de consulados y las asociaciones locales de migrantes (*home-town associations*). La campaña incluye la difusión de la convocatoria, así como de los resultados obtenidos, con lo que se lograría un efecto de diseminación e interés por participar en futuras convocatorias.

El Programa 3x1 de México cuenta con mecanismos de difusión, por parte de diversos actores involucrados: gobierno federal, gobiernos locales y organizaciones de migrantes. En la primera foto se muestra un extracto de la campaña de difusión de la Federación Zacatecana (FEDZAC), que agrupa a varias federaciones de migrantes originarios del estado de Zacatecas en los Estados Unidos. El segundo fue publicado por el gobierno municipal de Calvillo, en el estado de Aguascalientes. El tercero corresponde a información ofrecida por Conexión Migrante, una empresa que proporciona diversos servicios e información para migrantes mexicanos en los Estados Unidos.

**Imagen 1**  
**México: ejemplos de difusión del Programa 3x1 para Migrantes**



Fuente: Información [sitios web] <https://conexionmigrante.com/>; <http://fedzac.mx/>; <https://tramites.aguascalientes.gob.mx/tramite.php?tramite=EDO-SEDES-5>.

En el cuadro 24 se presentan de manera resumida las estrategias y las líneas de acción, así como ejemplos específicos de su aplicación.

**Cuadro 24**  
**Guatemala: estrategias para promover la inversión de remesas en la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez a través de una mayor inclusión financiera**

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
1. Fortalecer la arquitectura institucional para promover la inclusión financiera	1. Fortalecer y ampliar los mecanismos de protección al consumidor. 2. Articular una estrategia nacional de digitalización de pagos.	Fortalecer la institucionalidad de protección al consumidor de servicios financieros, con particular atención en los receptores de remesas, en materia de cobros, cargos y comisiones indebidas, cálculos incorrectos de los montos y altas comisiones. Fortalecer la normatividad y la supervisión para prevenir posibles abusos y discriminación de los que son objeto los usuarios de



Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
	3. Promover la adecuación del marco legal para propiciar la inclusión financiera.	servicios financieros en áreas rurales. Se debe prestar especial atención a grupos con menor educación financiera, como el eslabón de artesanos en la cadena de turismo de Sacatepéquez.
	4. Utilizar la actual legislación en materia de garantías para facilitar el acceso al financiamiento por parte de pequeños productores rurales.	Adaptar la normatividad del sistema financiero formal para que incorpore nuevas metodologías de riesgo de crédito, y que consideren a los receptores de remesas que reciben ingresos recurrentes por este concepto, y sean considerados sujetos de crédito, teniendo como garantía dichos flujos.  Divulgar información precisa, y en un lenguaje cotidiano, sobre las comisiones, los recargos y las tasas de interés del sistema financiero, con base en la normatividad vigente aprobada por el regulador y supervisor del sistema financiero nacional.  Mejorar la conectividad para el acceso y uso de servicios financieros digitales en las comunidades rurales, con especial atención en los que reciben remesas.  Facilitar el acceso a los servicios financieros digitales para llevar a cabo de manera ágil, segura y a bajo costo diversas transacciones, desde los gastos del hogar hasta apoyar las actividades de la cadena valor. Para la cadena de turismo es de gran relevancia contar con aplicaciones móviles para el uso de servicios financieros, incluido el cobro electrónico de los servicios prestados y los productos ofrecidos.  Fomentar la interoperabilidad entre las diversas instituciones financieras, para agilizar el envío de remesas.
2. Fortalecer las capacidades financieras	5. Fortalecer las capacidades financieras de los usuarios de los servicios financieros.	Emprender un programa amplio de educación financiera coordinado entre las diferentes instancias gubernamentales (sistema educativo, sistema financiero y banca de desarrollo) para impulsar el desarrollo de las capacidades financieras de los receptores de remesas y productores locales en Sacatepéquez y los municipios rurales vecinos.
	6. Desarrollar y fortalecer las capacidades de los proveedores de servicios financieros para incorporar a segmentos de población desatendida.	Brindar asesoría y capacitación a los operadores turísticos locales (turoperadores), las agencias de viaje, los transportistas, los hoteleros y restauranteros, los artesanos, y las escuelas de español sobre el acceso y uso de los servicios financieros. Además, se propone diseñar un curso de uso de servicios digitales para las actividades relacionadas con la oferta de productos y servicios turísticos. El contenido de este curso debe distinguir entre los receptores y los no receptores de remesas, y estar orientado a las necesidades de la actividad productiva que desempeñan, de acuerdo con los resultados de la encuesta. Los cursos deben tomar en cuenta también las capacidades financieras con los que ya cuentan los actores. Entre los temas que se incluyen están conceptos financieros básicos como tasas de interés, la diferencia entre las tasas activa y pasiva, el proceso para créditos y su utilización para los fines que fue solicitado, y la elaboración y gestión de presupuestos.  Diseñar y poner en marcha una campaña de información y educación financiera dirigida a la diáspora guatemalteca para invertir en el sector productivo, y la creación de fondos comunes de inversión en actividades productivas.  Capacitar a ejecutivos y operadores financieros para diseñar y desarrollar productos financieros acordes con las necesidades de

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		la cadena productiva de turismo, con especial énfasis en los artesanos. El desarrollo de productos digitales, que hagan uso de aplicaciones móviles, es de especial interés.
3. Diseñar nuevos productos financieros	<p>7. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de migrantes.</p> <p>8. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de los receptores de remesas.</p> <p>9. Desarrollar productos y servicios financieros orientados a satisfacer las necesidades financieras de las mujeres.</p>	<p>Organizar mesas de diálogo entre los actores de la cadena de turismo, incluyendo a organizaciones empresariales ya formadas, como la Mesa de Competitividad de Sacatepéquez o el Comité de Autogestión Turística, y representantes del sistema financiero, para intercambiar opiniones acerca de las necesidades y oportunidades con miras a facilitar el diseño de instrumentos más adecuados. Este acercamiento podría generar lazos de confianza en el largo plazo entre ambas partes.</p> <p>Realizar estudios de diagnóstico por parte de los agentes financieros para identificar y apoyar a población desatendida receptora de remesas y que a su vez son actores de la cadena de turismo.</p> <p>Fortalecer las capacidades de bancos, compañías de seguros y microfinancieras para ofrecer servicios de microseguros de vida, empleo y salud, en particular para el eslabón de excursionistas cuyos ingresos son altamente vulnerables ante enfermedades o accidentes, así como de fenómenos climatológicos extremos.</p> <p>Promover alianzas estratégicas entre las instituciones financieras nacionales y extranjeras para facilitar los procedimientos y las condiciones de envío y recepción de remesas.</p> <p>Diseñar instrumentos financieros que permitan establecer metas concretas de ahorro-inversión entre los receptores de remesas, con miras a invertir en el fortalecimiento de cadenas de valor.</p> <p>Emprender acciones para aplicar la perspectiva de género en los ámbitos de inclusión financiera e inserción productiva.</p> <p>Diseñar productos y servicios financieros con un enfoque en las mujeres que participan en la cadena de turismo. Debe reconocerse que muchas veces son jefas de familia y requieren especial atención para ofrecerles productos tales como ahorro, acceso al crédito, realizar inversiones en actividades productivas rentables, seguros y educación financiera. La falta de titularidad de la propiedad de los bienes es un factor que limita de manera importante el acceso al financiamiento por parte de las mujeres.</p>
4. Fortalecer la oferta financiera	<p>10. Acceso a fuentes de fondeo de segundo piso.</p> <p>11. Reducción de costos financieros.</p>	<p>Brindar asesoría a los proveedores de servicios financieros para diseñar estrategias que les permitan reducir los costos operativos de ofrecer servicios financieros a la población que se ubica en zonas de baja densidad demográfica y bajos ingresos (como los municipios vecinos a La Antigua, Guatemala).</p> <p>Ofrecer esquemas de garantías públicas a las instituciones financieras que permitan reducir los costos financieros de ofrecer créditos a actividades poco diversificadas y que enfrentan altos riesgos climáticos y de mercado. En esta área puede incentivarse la participación de la diáspora para establecer fondos de garantía tripartitos (diáspora, gobierno y microfinancieras) que, al mismo tiempo, ofrezcan rendimientos financieros para los participantes.</p> <p>Fortalecer los esquemas de acceso con fuentes de fondeo tripartitas para expandir el crédito en áreas rurales por parte de entidades financieras y comunidades de bajos ingresos. Estos</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<p>esquemas son de particular importancia para las microfinancieras que tienen mayor presencia y acceso en los territorios rurales</p> <p>Desarrollar mecanismos que promuevan el acceso a fuentes de fondeo de segundo piso con reducción de los costos financieros, lo que requiere el compromiso de los receptores de crédito a escalar económicamente las actividades productivas y cumplir con sus obligaciones de pago.</p>
5. Fortalecer la asociatividad y la articulación de la cadena.	<p>12. Diseñar programas para fomentar la inversión de remesas e incentivar la articulación vertical.</p> <p>13. Diseñar e implementar programas para fomentar la inversión de remesas y su articulación horizontal.</p> <p>14. Poner en marcha instrumentos de apoyo a la comercialización entre los pequeños productores receptores de remesas.</p> <p>15. Poner en marcha instrumentos de desarrollo de proveedores y acceso a insumos de buena calidad y precio de pequeños productores rurales.</p>	<p>Promover la asociatividad entre los actores de un mismo eslabón para alcanzar economías de escala y un uso conjunto de los recursos que reciben por parte de las remesas y del sistema financiero.</p> <p>Fomentar la asociación entre los actores de la cadena para que los proyectos productivos tengan mayor probabilidad de obtener financiamiento por parte del sector financiero formal y concursar exitosamente por fondos y apoyo público. Para ello, se pueden utilizar esquemas existentes, por ejemplo, la Mesa de Competitividad Sacatepéquez o el Comité de Autogestión Turística.</p> <p>Las remesas, junto con el financiamiento que estas permitan obtener, con mejores plazos y tasa de interés, proporcionarán los recursos para que los grupos de pequeños prestadores de servicios turísticos de la cadena de valor se embarquen en las siguientes iniciativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incorporar nuevos productos y servicios turísticos a la oferta actual.</li> <li>• Generar y poner en práctica nuevos modelos de intermediación.</li> <li>• Diseñar esquemas de promoción turística alternativos.</li> <li>• Comprar unidades de transporte.</li> <li>• Mejorar sus sistemas de pago.</li> <li>• Obtener distinciones de calidad turística.</li> <li>• Adquirir seguros médicos, de empleo y de vida.</li> <li>• Empezar acciones de mantenimiento y preservación de lugares públicos turísticos, así como de infraestructura urbana.</li> <li>• Promover y mejorar los productos artesanales.</li> </ul> <p>Construir y reforzar vínculos entre los turoperadores, agencias de viaje, transportistas, hosteleros, excursionistas, escuelas de español, y artesanos para negociar mejores condiciones de promoción, llegada y destinos (por ejemplo, la incorporación de nuevos sitios a la oferta regular) de los turistas extranjeros ante las operadoras internacionales.</p> <p>Promover la colaboración y brindar asistencia técnica a los actores de la cadena para construir una marca país que atraiga a un mayor número de turistas, y proveerlos, al mismo tiempo, de turistas con mayor potencial económico.</p>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
6. Fortalecer las capacidades gerenciales y técnicas de los pequeños productores	<p>16. Brindar asistencia técnica para la formulación y gestión de proyectos productivos que hacen uso de las remesas familiares.</p> <p>17. Fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas de los productores que invierten las remesas familiares.</p>	<p>Ofrecer asistencia técnica y capacitación para los turoperadores y agencias de viajes, con un enfoque en la intermediación turística, que permita:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incrementar la calidad del servicio y la productividad.</li> <li>• Incorporar nuevos productos y servicios turísticos a la oferta actual.</li> <li>• Generar y poner en práctica nuevos modelos de intermediación.</li> <li>• Desarrollar esquemas de promoción turística alternativos.</li> </ul> <p>Brindar asistencia técnica y capacitación para los transportistas locales para:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la eficiencia del movimiento de los turistas dentro de la zona urbana.</li> <li>• Identificar espacios adecuados para el resguardo y estacionamiento de las unidades de transporte motoras.</li> <li>• Identificar nuevas oportunidades de negocio para el movimiento de turistas dentro del área urbana (por ejemplo, trayectos que puedan ser recorridos a pie o en bicicleta).</li> <li>• Fortalecer los conocimientos y habilidades en materia financiera.</li> </ul> <p>Ofrecer asistencia técnica y capacitación de hoteleros y restauranteros para:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferenciar sus productos y servicios turísticos,</li> <li>• Incrementar el valor agregado a través de estrategias de segmentación de productos y servicios,</li> <li>• Orientar y adaptar sus productos y servicios a distintos segmentos de turistas,</li> <li>• Conocer las ventajas de las distinciones de calidad y su funcionamiento,</li> <li>• Difundir sus productos y servicios a través del Internet; es importante que conozcan claramente las ventajas y desventajas de las distintas plataformas (hoteles.com, expedia, entre otras).</li> <li>• Conocer nuevos modelos de negocio (por ejemplo, envíos de alimentos).</li> </ul> <p>Ofrecer asistencia técnica y capacitación de artesanos para:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar sus productos, mercadeo y diversificación de sus fuentes de venta, como plataformas digitales.</li> <li>• Incrementar la capacidad de gestión y administración de recursos.</li> <li>• Empezar colectivamente con otros artesanos u otros actores de la cadena.</li> <li>• Fortalecer sus capacidades financieras.</li> </ul> <p>Ofrecer asistencia técnica y capacitación para los actores de escuelas de español para:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la integración de sus servicios con otros actores de la cadena de turismo.</li> <li>• Incrementar la calidad de sus servicios.</li> </ul>

Estrategias	Líneas de acción	Ejemplos específicos
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprender a promocionar sus productos y servicios a través de medios alternativos.</li> <li>• Fortalecer sus capacidades financieras.</li> </ul>
7. Promover la inversión productiva de los migrantes en sus comunidades de origen	18. Desarrollar mecanismo de intermediación financiera 19. Diseñar modelos financieros sostenibles. 20. Promover la asociación entre migrantes. 21. Lanzar una campaña de difusión del proyecto o iniciativa entre migrantes.	<p>Promover esquemas para incentivar la apertura de cuentas bancarias de depósito e inversión para los migrantes en el país de destino y Guatemala. Esto podría servir como un aval para la familia receptora de remesas cuando solicite un crédito para inversión. Para ello se requiere un marco legal propicio que dé certidumbre al sistema financiero.</p> <p>Diseñar fondos de inversión, administrados por una institución financiera, para atraer la inversión de los migrantes en proyectos productivos. En el contexto particular de la cadena de turismo, se recomienda diseñar fondos que busquen canalizar recursos a iniciativas de mantenimiento, conservación y restauración de bienes públicos tangibles, como parques, caminos y monumentos, o intangibles, como festividades populares.</p> <p>Generar nuevas aplicaciones de tecnologías financieras para proveer servicios financieros y ampliar la gama de productos para los migrantes. En el contexto de la cadena, se buscaría que las aplicaciones también sirvan como medios de pago de la prestación de los servicios que hacen los actores de la cadena.</p> <p>Diseñar plataformas en línea para migrantes inversionistas individuales y colectivos que busquen prestar y apoyar financieramente las actividades de la cadena.</p> <p>Diseñar proyectos productivos de cadena de valor atractivos para los migrantes, quienes con sus ahorros y envíos de remesas apoyen directamente las iniciativas de fortalecimiento de la cadena de valor.</p> <p>Diseñar e instrumentar campañas de difusión a través de la red de consulados o asociaciones locales de migrantes para incentivar el ahorro y la inversión en su país de origen.</p> <p>Diseñar y elaborar campañas, programas y proyectos que incentiven a la diáspora crear fondos de promoción turística, en colaboración con el Gobierno de Guatemala, y los receptores de remesas en Sacatepéquez.</p>

Fuente: Elaboración propia.

### **C. Programa para fomentar una mayor inversión de remesas familiares en actividades productivas a través de la inclusión financiera**

En esta última sección se desarrollan los elementos centrales de un programa en que se articularían las diversas estrategias. La elaboración de este programa responde a una solicitud del Ministerio de Economía de Guatemala, a quien se le presentaron las estrategias y líneas de acción. Las autoridades de dicho ministerio que asistieron a la reunión de validación expresaron su interés de contar con un programa público que pudiera poner en marcha en el corto plazo. Este programa se

presenta a manera de propuesta, por lo que es necesario aún validar y afinar su contenido con los diversos actores públicos involucrados.

### **Título: Programa para fomentar una mayor inversión de remesas familiares en actividades productivas mediante la inclusión financiera**

#### **Antecedentes y justificación**

Considerando:

- Que una proporción significativa de la población guatemalteca emigra para alcanzar mejores niveles de vida para ellos y sus familias.
- Que las remesas familiares tienen una gran importancia en la economía (representaron 12,1% del PIB en 2018) y son un flujo de ingresos relativamente estable.
- Que la mayor parte de las remesas se usa para cubrir gastos asociados con alimentación, salud, vivienda y educación, entre otros, pero existe un gran potencial de incrementar su inversión en actividades productivas.
- Que se observa una asociación positiva entre la recepción de remesas y la inclusión financiera, así como entre la inclusión financiera y el acceso al financiamiento formal.
- Que si bien hay espacio para incrementar la proporción que los receptores de remesas destinan para inversión en actividades productivas, se requieren recursos adicionales para que los proyectos obtengan un impacto significativo.
- Que para que los proyectos productivos, basados en la inversión de remesas familiares, alcancen una escala mínima que incida positivamente en la productividad y rentabilidad, es necesario integrar los esfuerzos de los migrantes y apalancarse en el sistema financiero.

#### **Marco normativo**

El Programa para fomentar una mayor inversión de remesas familiares en actividades productivas, a través de la inclusión financiera contribuye al cumplimiento de los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo K'atun Nuestra Guatemala 2032, en particular:

- ❖ **Objetivo 12. Riqueza para todas y todos:** Establecer las condiciones que dinamicen las actividades económicas productivas actuales y potenciales para generar acceso a fuentes de empleo y autoempleo digno e ingresos que permitan la cobertura de las necesidades de la persona y la familia. Además, generar mecanismos de competitividad que reduzcan la pobreza y la desigualdad, aumenten la capacidad de resiliencia e incorporen a más grupos de población a la dinámica económica y a los frutos del desarrollo. Dentro de este objetivo destacan las siguientes líneas de acción:
  - Elevar la productividad mediante la integración de cadenas de valor, apoyando su conformación, el acceso a financiamiento, tecnologías e infraestructura necesaria.
    - Deberá propiciar una relación estrecha entre las grandes unidades productivas y las distintas manifestaciones de las unidades productivas de menor tamaño (pequeños productores, cooperativas, asociaciones de productores, micro y pequeñas empresas).

- Promover importantes niveles de ahorro e inversión, principalmente del sector privado, pero también incrementar y mejorar la calidad de la inversión pública.
  - Mediante estrategias diferenciadas, priorizar los siguientes sectores productivos cuyo objetivo principal deberá ser la generación de empleo de calidad.

### **Objetivo general**

Incrementar la inversión de las remesas familiares en actividades productivas entre pequeños productores rurales y proveedores de servicios, a través de una mayor inclusión financiera.

### **Objetivos específicos**

- Escalar económicamente las cadenas de valor rurales como resultado de una mayor productividad, eficiencia, valor agregado y competitividad.
- Escalar socialmente las cadenas de valor rurales, producto de mayor empleo decente, crecientes ingresos de los hogares y en general mejores condiciones de vida de los productores que las integran.
- Incrementar la proporción de las remesas destinada a inversión en actividades productivas en cadenas de valor rurales.
- Incrementar la inclusión financiera de pequeños productores rurales.

### **Población objetivo**

- Pequeños productores y proveedores de servicios de cadenas de valor rurales que reciban remesas familiares.
- Se debe definir si habrá cadenas de valor seleccionadas para lograr los apoyos del programa, así como los criterios objetivos para dicha selección.
- También se debe definir si habrá regiones seleccionadas a las que se dirijan los apoyos del programa, así como los criterios objetivos para dicha selección.

### **Organizaciones participantes**

Se propone que se designe un organismo público que sea responsable de la ejecución del programa, que podría ser el Ministerio de Economía. Asimismo, se recomienda formar un Consejo responsable de monitorear, evaluar y revisar periódicamente el programa. Este Consejo, presidido por el Ministerio de Economía, estaría integrado por un representante de las siguientes instituciones:

- Superintendencia de Bancos (responsable de la estrategia de inclusión financiera).
- Banco Central (responsable de la estrategia de inclusión financiera).
- Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Ministerio a cargo de programas sociales dirigidos a pequeños productores rurales.
- Ministerios sectoriales involucrados (turismo, agricultura, industria).
- Representantes de la Asamblea Legislativa a cargo de temas afines (remesas, diáspora, desarrollo productivo rural).

- Banca de desarrollo pública.
- Asociaciones de entidades financieras (bancos, microfinancieras, remesadoras).
- Cooperativas de ahorro y crédito.

### **Criterios y requisitos de participación**

Podrán participar pequeños productores o proveedores de servicios rurales que cumplan con los siguientes requisitos:

- Pertenecer a la región y cadena seleccionadas, en caso de que se hayan definido estos criterios.
- Estar organizados en grupos de productores o proveedores de servicios (se sugiere que por lo menos sean diez) receptores de remesas; estos grupos deben estar inscritos y debidamente acreditados ante la organización responsable del programa.
- Esta asociación puede tomar la forma de "grupos de interés" o "unión de personas", sin necesidad de ser una figura legalmente constituida, es decir, se trata una asociación creada ad hoc para participar en el programa.
- Los grupos de receptores pueden pertenecer al mismo eslabón o a diferentes eslabones de la cadena.
- Contar con un proyecto preliminar de fortalecimiento de la cadena de valor, a través de la inversión uso productivo de las remesas en actividades productivas.

Se podrá participar en proyectos que estén dentro de las siguientes modalidades:

- Capacitación.
- Obtención de certificaciones.
- Compra de maquinaria y equipo.
- Infraestructura productiva (sistema de riego, biodigestores, almacenamiento refrigerado).
- Implementación de sistemas de calidad.
- Actividades de investigación y desarrollo para mejora o introducción de nuevos productos y procesos.
- Adaptación de nuevas tecnologías.
- Diseño de producto para mercado nacional e internacional, incluidos los productos nostálgicos.
- Asesoría para diseñar un plan de exportación y cumplir con los requisitos legales y de mercado.
- Diseño de una estrategia de mercadeo (canales tradicionales y digitales).
- Estudios de mercado.



## Reglas de operación

1. Se harán convocatorias anuales para presentar propuestas de cofinanciamiento.
2. Los fondos provendrán de cuatro fuentes (cofinanciamiento): subsidio del sector público, aporte del grupo de receptores de remesas, aporte de migrantes y crédito del sector financiero.
3. Las propuestas consistirán en el llenado de un formulario de fácil uso que incluirá la siguiente información: diagnóstico de la actividad, restricciones que se enfrentan, estrategia para superarlas, inversión comprometida y retorno esperado.
4. El formato para el registro de grupo de receptores de remesas se publicará en la página del Ministerio de Economía o se distribuirá gratuitamente en la oficina central y las oficinas regionales. El formato incluirá datos generales de cada receptor (edad, sexo, estado civil, teléfono de contacto); tendrá que ir acompañado de copia de la identificación oficial vigente y copia del comprobante de domicilio.
5. Para obtener el registro como grupo de receptores, todos los integrantes deben mostrar comprobantes de los últimos 12 meses de las remesas recibidas. Estos comprobantes deben ser emitidos por una institución financiera formal (banco, cooperativa, remesadora, ente otros).
6. Cada receptor deberá buscar el compromiso de inversión de por lo menos un migrante que esté interesado en participar financieramente en el proyecto productivo. Se buscará el apoyo de las redes consulares y las asociaciones locales de migrantes para la difusión del programa y el registro de los migrantes.
7. Los migrantes deberán registrarse en el consulado o través de un formato en línea, en el que proporcionarán la siguiente información: edad, sexo, estado civil, teléfono de contacto. La solicitud tendrá que ir acompañada de copias de la identificación oficial vigente y del comprobante de domicilio.
8. En el llenado de la postulación, los grupos de receptores que hayan obtenido su registro podrán tener acceso a asistencia técnica por parte del Ministerio de Economía.
9. La evaluación de los proyectos presentados se hará en un plazo no mayor a 30 días naturales.
10. La evaluación de los proyectos estará a cargo de un Comité Evaluador con representantes de los diversos organismos que integran el Consejo.
11. La implementación de cada proyecto aprobado deberá hacerse en un plazo no mayor a dos años.
12. A los grupos de receptores de remesas seleccionados para obtener beneficios del programa se les proporcionará asistencia técnica por parte de un funcionario especializado designado por el Ministerio de Economía.
13. Los grupos de receptores de remesas seleccionados se comprometerán a recibir capacitación en materia de conocimientos financieros y gestión empresarial. En materia financiera se puede contar con el apoyo del INTECAP.
14. El 50% de los fondos comprometidos para el programa estarán destinados a proyectos en los que haya una presencia mayoritaria de población que tradicionalmente percibió menor inclusión financiera, como mujeres y pequeños productores rurales.

15. Cada receptor de remesas podrá participar solamente en un proyecto productivo en un periodo de dos años.
16. No se otorgarán apoyos a diferentes integrantes de una misma familia que presenten solicitudes para un mismo proyecto.
17. El grupo de receptores entregará informes periódicos (semestrales) técnicos y financieros, los que serán validados por el funcionario especialista designado por el Ministerio.
18. Al cierre del proyecto se entregará un informe final técnico y la comprobación del 100% de los recursos financieros proporcionados.
19. Cada proyecto tendrá la siguiente estructura financiera:
  - Inversión comprometida por el grupo de receptores de remesas.
  - Inversión comprometida por el grupo de migrantes.
  - Cofinanciamiento por parte del Ministerio de Economía, que podrá alcanzar hasta el 60% del monto total del proyecto. El porcentaje del cofinanciamiento dependerá de la prioridad asignada a los diferentes grupos de beneficiarios sobre la base de criterios objetivos.
  - Financiamiento por parte del sistema financiero.
20. El financiamiento será depositado en una cuenta bancaria mancomunada para el manejo exclusivo de los recursos del grupo de receptores; esta cuenta deberá abrirse en una institución financiera nacional.
21. Se hará un primer desembolso (el porcentaje dependerá del tipo de proyecto); a la mitad del proyecto se hará una evaluación para efectuar el desembolso restante.
22. Los intermediarios financieros que participen en el programa se beneficiarán de:
  - Capacitación con atención a actividades productivas en el ámbito rural.
  - Desarrollo de productos.
  - Desarrollo de plataformas tecnológicas.
  - Centros de atención al público/corresponsales.
  - Apoyos para la reducción de tasas.
  - Garantías.
  - Acceso a financiamiento. Se evaluará la opción de crear un fideicomiso con fondos de la cooperación internacional.
23. Se privilegiarán los proyectos que adopten un enfoque de cadena de valor, es decir, que busquen una mejor articulación entre los eslabones, así como un mayor valor agregado generado por la cadena.

### **Montos de apoyo**

Se debe establecer un monto máximo y mínimo de apoyo por proyecto. Al ser proyectos asociativos, se recomienda que el apoyo del sector público alcance un monto máximo de 200.000 dólares y un mínimo de 10.000 dólares. Se recomienda utilizar una estructura legal e institucional existente, de manera que se agilice la implementación del programa. Es decir, utilizar

un fondo o programa existente al que sea posible añadir una línea de apoyo para la inversión de remesas en actividades productivas.

Se debe establecer también un fondo para el apoyo de proyectos, de acuerdo con las capacidades presupuestarias del gobierno. Los criterios para el monto del apoyo y el porcentaje de cofinanciamiento serían los siguientes:

- Calidad de la propuesta y del proyecto.
- Resultados y retorno esperados.
- Recursos actuales con los que cuenta las asociaciones de receptores y de migrantes.

### Monitoreo y evaluación

Al cierre de cada concurso se hará una evaluación de los procedimientos y el impacto del programa, de acuerdo con los procedimientos nacionales establecidos. Idealmente, la evaluación tiene que ser hecha por un organismo autónomo. Se definirá un conjunto de indicadores para la evaluación del impacto del programa, para lo que es necesario contar con una línea base, por ejemplo:

- Proporción de las remesas familiares destinadas a inversión en actividades productivas.
- Número de empleos generados.
- Ventas totales de la cadena.
- Proporción de la población objetivo que usa instrumentos financieros.
- Porcentaje de las ventas destinadas a mercados formales e informales, y locales y foráneos.

En el diagrama 7 se resumen los principales pasos del proceso.

**Diagrama 7**  
Pasos principales del Programa para fomentar una mayor inversión  
de remesas familiares en actividades productivas, a través de la inclusión financiera  
Resumen del proceso



Fuente: Elaboración propia.



## VII. Conclusiones

El análisis de las restricciones que enfrenta la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez para incrementar su competitividad, indica que los recursos financieros adicionales a los que pudieran acceder los distintos actores ejercería un impacto importante en su desempeño si son dirigidos a mejorar la calidad e incrementar la escala de los productos turísticos (hoteles, restaurantes, tiendas de regalería, transporte, entre otros), la capacitación de los actores para ofrecer mejores productos y servicios, el mercadeo de la oferta turística, y la obtención de certificaciones que hagan más atractivos sus productos y servicios. Mediante el enfoque de cadena de valor se identificaron capacidades y necesidades distintas de cada eslabón para fortalecer su inclusión financiera y el uso de las remesas en actividades productivas.

En materia de inclusión financiera, un primer resultado indica que los receptores de remesas son más propensos a estar incluidos (2,09 veces que los no receptores). Este resultado es estadísticamente significativo y controla por las características sociodemográficas, el nivel de ingreso de los hogares, la actividad económica desempeñada (el eslabón) y la ubicación geográfica de los integrantes de la cadena. El primer contacto con el sistema financiero, a través de las remesas, influye positivamente sobre la trayectoria de la inclusión financiera en el mediano y largo plazo, es decir, sobre el uso incremental de productos financieros (cuenta de ahorro, productos de crédito, seguros e inversiones).

Entre los actores de la cadena de turismo de Sacatepéquez no se identificó un problema de acceso al sistema financiero. De hecho, el 93,6% de los entrevistados dispone por lo menos de una cuenta de ahorro. Si bien aún existen brechas de sexo, ubicación geográfica (rural versus urbano) y entre los eslabones de la cadena, la evidencia empírica mostró una base amplia que ha experimentado ya, por lo menos, un primer contacto con el sistema financiero. La penetración ya existente puede servir para impulsar nuevas iniciativas.

Las capacidades financieras, medidas a través del índice de conocimientos financieros, representan un efecto positivo y estadísticamente significativo en las probabilidades de estar incluido financieramente. Entre los integrantes de la cadena, los actores que cuentan con capacidades financieras para comparar los beneficios y las características de la oferta de productos financieros exhiben una probabilidad del 75,6% mayor de utilizar servicios de crédito e inversión. No obstante, la asociación negativa entre el ingreso de los hogares y la inclusión financiera, así como la menor propensión de dueños de las unidades productivas a estar incluidos financieramente, indican que, por un lado, existe espacio para fortalecer las capacidades de los actores para aprovechar la oferta existente, y por otro, que hay también espacio para adecuar la oferta de productos financieros a las necesidades de los actores. Por ejemplo, los guías de turistas reportaron percibir una parte significativa de sus ingresos en dólares en efectivo. Sin embargo, debido a restricciones vinculadas al combate al lavado de dinero, enfrentan limitaciones para depositar este dinero en cuentas del sistema financiero formal, lo que a su vez les restringe la utilización de otros instrumentos como créditos y seguros.

La segmentación entre receptores y no receptores de remesas apunta a que los primeros son más propensos a utilizar productos y servicios financieros sofisticados. Como se mostró en el diagrama 3, a lo largo de la distribución del ingreso las probabilidades marginales de utilizar solamente una cuenta de ahorro son menores para los receptores de remesas, mientras que las probabilidades marginales de utilizar por lo menos un producto de crédito son mayores. Este resultado diferenciado entre actores de la cadena plantea la necesidad de diseñar productos financieros específicos que atiendan las necesidades y capacidades por tipo de actor.

El análisis por eslabones de la cadena permite identificar los siguientes grupos. Primero, los artesanos muestran la menor inclusión financiera. En general, es el eslabón que cuenta con menor capital de trabajo y que presenta también las menores capacidades productivas y financieras. Segundo, los guías turísticos, los *tour* operadores y las academias de español se ubican en un punto intermedio, en el que si bien muestran mayores propensiones a disponer de cuentas de ahorro, su utilización de productos de crédito e inversión es limitada. Los actores de este eslabón han adquirido, en general, mayores niveles de escolaridad y capacitación para la actividad turística. Tercero, los restaurantes, los hoteles y los operadores de transporte reportaron la mayor propensión a utilizar productos de crédito e inversión. Este eslabón está conformado por emprendimientos de mayor tamaño, con mayores activos e ingresos, factores que les proporcionan un mejor acceso al sistema financiero formal.

Esta segmentación en los perfiles de inclusión entre eslabones incide en la fuente de financiamiento a la que recurren. Mientras que los artesanos tienen una alta propensión a estar excluidos del financiamiento, las academias de español acuden principalmente a familiares y amigos. En cambio, los guías de turistas y los hoteles con mayor probabilidad emplean fuentes de financiamiento reguladas, al tiempo que las agencias de viajes, operadores de transporte y restaurantes se financian principalmente con recursos propios.

Con respecto a la inclusión financiera de los negocios, el análisis econométrico mostró que los actores que usan crédito para sus finanzas personales tienen una probabilidad cuatro veces mayor de recibir crédito de entidades financieras reguladas. Es decir, los actores de la cadena manifiestan una fuerte relación entre las finanzas personales y las finanzas del negocio. Este resultado también resalta la importancia de la relación entre los clientes y las entidades financieras para ofrecer soluciones que satisfagan las necesidades de los primeros. Al igual que respecto de la inclusión

financiera de los individuos, los receptores de remesas tienen mayores probabilidades de obtener financiamiento de fuentes reguladas para sus actividades productivas.

De la formalidad del negocio y de la asociatividad se desprende un efecto positivo sobre la propensión a acceder a financiamiento formal para actividades productivas. No obstante, solamente un 5,5% de los entrevistados afirmaron pertenecer a una asociación vinculada con la actividad de la cadena. Estas condiciones abren un espacio para el diseño de estrategias que fortalezcan la vinculación y la colaboración entre los actores, con miras a una mayor inclusión financiera. Otra variable asociada positivamente con la inclusión financiera es el nivel de ingreso de los negocios que, si bien es un resultado intuitivo, confirma la existencia de un círculo virtuoso entre ingresos e inclusión, así como con la inversión. Si bien la evidencia empírica sugiere la existencia de menores niveles de inclusión financiera por parte de las mujeres, los coeficientes no son estadísticamente significativos, luego de que se controla por otras variables (actividad desempeñada, ingreso y otras características sociodemográficas).

En cuanto a las razones por las que los individuos no acuden al sistema financiero formal, se distinguen una preferencia por el uso de efectivo (55,9%), la desconfianza en las instituciones financieras (23,4%) y la exigencia de muchos requisitos formales (20,7%). Aun así, se presenta un comportamiento diferenciado por sexo: dos terceras partes de los hombres reportan una preferencia por el efectivo, porcentaje que baja a un 46,7% entre las mujeres. Por área geográfica, mientras que la principal razón en las zonas urbanas es la preferencia por el efectivo, en el ámbito rural es la desconfianza en las entidades financieras.

Por su parte, las principales limitantes al financiamiento para los actores de la cadena son altas tasas de interés (38,6%), los requisitos solicitados (32,6%) y las condiciones del financiamiento (19,2%). Entre receptores de remesas, la capacidad de pago se reportó como una limitante de mucho peso, que no se observa entre no receptores de remesas. Por sexo, las mujeres también expresaron una mayor preocupación por la capacidad de pago. Por área geográfica, más de la mitad de los actores ubicados en el área rural reportaron como principal limitante las altas tasas de interés. Estos resultados diferenciados refuerzan la conclusión de que es necesario contar con instrumentos financieros diseñados para atender las características específicas de los distintos tipos de actores presentes en la cadena.

En materia de inversión en actividades productivas, los resultados de la encuesta muestran que más de la mitad del monto recibido por remesas se destina al gasto corriente (57,7%), un 15% se gasta en salud y educación y 12,9% en bienes de consumo duradero (electrodomésticos, vivienda, vehículos), mientras que el recurso destinado a ahorro, inversión y pago de deudas es menor (9,7%). Este resultado indica, por un lado, que el porcentaje de remesas que actualmente se dedica a objetivos financieros no es despreciable, al tiempo que con una estrategia adecuada que incentive un mayor ahorro e inversión podría haber un creciente espacio para el uso financiero y productivo de las remesas.

La segmentación por eslabones confirma diferencias notables en el interior de la cadena. La menor propensión por invertir de las academias de español, los artesanos y los guías de turistas es estadísticamente significativa con respecto al resto de los actores. Los principales factores asociados a la inversión entre los actores de la cadena son el tamaño del negocio (medido por ingreso mensual) y el acceso a fuentes reguladas de financiamiento. Los resultados de la encuesta revelan que dos terceras partes de los actores de la cadena de turismo en Sacatepéquez llevaron a cabo

algún tipo de inversión en los últimos 12 meses. El rubro principal en que se invirtió fue herramientas y utensilios de trabajo (45,4%), seguido de mobiliario y equipo (35,8%).

El ejercicio econométrico confirma una propensión diferenciada a invertir entre los eslabones de la cadena, después de controlar por nivel de ingreso, acceso a financiamiento de fuentes reguladas y ubicación geográfica. La ubicación en zona rural o urbana no es estadísticamente significativa, ni tampoco lo son las características sociodemográficas como sexo, edad y escolaridad. La evidencia recolectada apunta también a una baja participación de los migrantes retornados en la cadena de valor.

Con respecto al papel de las remesas en la inversión en actividades productivas, la evidencia establece un efecto umbral, en el que la recepción de remesas detona la decisión de invertir. No obstante, la magnitud de las remesas no está asociada con el tamaño de la inversión. Entre los factores que incentivan destinar una parte de las remesas a inversión en actividades productivas sobresalen la probabilidad de estar incluido financieramente, un menor tamaño del hogar y un mayor nivel de ingreso. Otras variables que también se hallan asociadas positivamente con la inversión son una mayor frecuencia de envío de remesas, su recepción por medio de bancos y la cercanía de la relación familiar con el migrante.

Un primer hallazgo que se verifica sistemáticamente a lo largo del análisis empírico es la asociación positiva entre la inclusión financiera y la inversión. En segundo lugar, el grado de inclusión financiera y las capacidades productivas de los actores de la cadena difieren significativamente, lo que demanda políticas públicas focalizadas que faciliten el aprovechamiento de la recepción de remesas con miras a un mayor desarrollo productivo local. Si bien el enfoque del estudio se centra en los receptores de remesas, el fortalecimiento de la cadena requiere de políticas integrales que reconozcan las fortalezas y debilidades de receptores y no receptores.

El diagnóstico es la base para el diseño de estrategias que fomenten una mayor inclusión financiera y creciente inversión de las remesas en actividades productivas. Las estrategias fueron elaboradas tomando en cuenta las conclusiones de los documentos "Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural" (Aldasoro, 2019), y "Fortalecimiento de la inclusión y capacidades financieras en el ámbito rural: Un plan de acción" (Rosado, 2019). De esta manera, se diseñaron siete estrategias y 21 líneas de acción para promover la inversión de remesas en actividades productivas a través de una mayor inclusión financiera, que se resumen en el cuadro 24 anteriormente presentado.

Adicionalmente, se desarrolló un programa que integra las estrategias propuestas. Las principales características de este programa son el cofinanciamiento de inversiones en actividades productivas entre receptores de remesas, migrantes, entidades financieras y el gobierno de Guatemala; un fuerte componente de fortalecimiento de capacidades gerenciales, técnicas y financieras; así como intervenciones que fomentan la articulación productiva de la cadena de valor, y la asociación de sus actores. Las estrategias y el programa se ponen a consideración del gobierno de Guatemala. Los hallazgos del estudio de caso de la cadena de valor de turismo en Sacatepéquez ofrecen lecciones relevantes para otras cadenas de valor tanto en Guatemala, como en otros países con realidades socioeconómicas comparables, en los que el fenómeno migratorio plantea enormes retos y oportunidades.



## Bibliografía

- Aceituno Vega, D. y R. A. Estrada Villalta (2014), "Experiencias de América Latina en materia de inclusión y educación financiera", *Visión financiera*, vol. 13, N° 3, septiembre.
- Acosta, P. (2011), "School attendance, child labour, and remittances from international migration in El Salvador", *Journal of Development Studies*, vol. 47, N° 6.
- Adams, R. H. Jr. y A. Cuecuecha (2013), "The impact of remittances on investment and poverty in Ghana", *World Development*, vol. 50, N° 16.
- \_\_\_\_\_(2010), "The economic impact of international remittances on poverty and household consumption and investment in Indonesia", *Policy Research Working Papers*, N° WPS5433, Washington, D. C., World Bank.
- Adams, R. H. Jr. y J. Page (2005), "Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries?", *World Development*, vol. 33, N° 10.
- Adelman, I. y J. E. Taylor (1990), "Is structural adjustment with a human face possible? The case of Mexico", *The Journal of Development Studies*, vol. 26, N° 3, abril.
- Aggarwal, R., A. Demirguc-Kunt y M. S. Martinez Peria (2011), "Do remittances promote financial development?", *Journal of Development Economics*, vol. 96, N° 2, noviembre.
- \_\_\_\_\_(2006), "Do workers' remittances promote financial development?", *World Bank Policy Research, Working Paper*, N° 3957, Washington, D.C., World Bank.
- Agudelo Tascón, L. F. (2016), "Remesas y su relación con variables macroeconómicas: efecto sobre el crecimiento económico, desempleo e inflación en Colombia: 2001-2010", tesis de doctorado en economía internacional y desarrollo, Madrid, España, Universidad Complutense.
- Airola, J. (2008), "Labor supply in response to remittance income: the case of Mexico", *The Journal of Developing Areas*, vol. 41, N° 2.
- Akobeng, E. (2016), "Out of inequality and poverty: Evidence for the effectiveness of remittances in Sub-Saharan Africa", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 60, N° C.
- Alarcón, P. (2017), "La cadena de turismo de La Antigua Guatemala y de los municipios rurales del departamento de Sacatepéquez", Ciudad de Guatemala, inédito.

- \_\_\_\_\_. (2012), "Comportamiento de los turistas extranjeros en Guatemala", *ECO revista académica*, N° 7, Guatemala.
- Albo, A., J. L. Ordaz Díaz y J. J. Li Ng (2012), "La evolución en las formas de envío de remesas ha favorecido un mayor envío de recursos a menores costos", *Observatorio económico*, México, Ciudad de México, Fundación BBVA Bancomer, enero.
- Alburquerque, F., M. Dini, y R. Pérez (2008), *Guía de aprendizaje sobre integración productiva y desarrollo económico territorial*, Sevilla, España, Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Sevilla.
- Aldasoro, B. (2019), *Mejores prácticas sobre iniciativas para promover la inclusión financiera de receptores de remesas en el ámbito rural*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Aldunate, E. y J. Córdoba (2011), "Formulación de programas con la metodología de marco lógico", *serie Manuales*, N° 68, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Alea Riera, V. y otros (2005), *Manual de uso de SPSS*, Universidad de Barcelona [en línea] [http://www.ub.edu/aplica\\_infor/spss/](http://www.ub.edu/aplica_infor/spss/).
- Allet, M. (2011), "Measuring the environmental performance of microfinance", *Working Paper*, N° 11/045, Centre for European Research on Microfinance.
- Ambrosius, C. y A. Cuezueca (2016), "Remittances and the use of formal and informal financial services", *World Development*, vol. 77, N° C.
- Analistas Financieros Internacionales (2009), *Monografía FOMIN sobre remesas*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), abril.
- Ang, J. B. (2010), "Financial development and economic growth in Malaysia", *Routledge Studies in the Growth Economies of Asia*, vol. 30, Londres, Reino Unido, Taylor & Francis Group.
- Anzoategui, D., A. Demirgüç-Kunt y M. S. Martínez Peria (2014), "Remittances and financial inclusion: Evidence from El Salvador", *World Development*, vol. 54, febrero.
- Aportela, F. (1999), "Effects of financial access on savings by low-income people", *Documento de trabajo*, Ciudad de México, Banco de México, diciembre.
- Arestis, P. y P. Demetriades (1997), "Financial development and economic growth: Assessing the evidence", *The Economic Journal*, vol. 107, N° 442.
- Bakker, M. (2015), *Migrating into Financial Markets: How Remittances Became a Development Tool*, Oakland, California, Estados Unidos, University of California Press.
- Ball, C. y otros (2012), "Remittances, inflation and exchange rate regimes in small open economies", *The World Economy*, vol. 36, N° 4, abril.
- BANGUAT (Banco de Guatemala) (2018a), *Guatemala: ingreso de divisas por remesas familiares*, Ciudad de Guatemala, BANGUAT.
- \_\_\_\_\_. (2018b), *Tipo de cambio compra promedio ponderado del mercado institucional de divisas* Ciudad de Guatemala [en línea] <http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/imm/imm02> [fecha de consulta: 17 de enero de 2019].
- Batalova, J. y G. Lesser (2017), "Inmigrantes centroamericanos en los Estados Unidos", Washington, D.C., Migration Policy Institute (MPI) [en línea] <https://www.migrationpolicy.org/> [fecha de consulta: 19 de abril de 2018].
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt y R. Levine (2004), "Finance, inequality, and poverty: Cross-country evidence", *NBER Working Paper Series*, Cambridge, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research (NBER), diciembre.
- Beck, T., R. Levine y A. Levkov (2007), "Big bad banks? the impact of U.S. branch deregulation on income distribution", *Policy Research Working Paper Series*, N° 4330, World Bank.
- Beck, T., R. Levine y N. Loayza (2000), "Finance and the sources of growth", *Journal of Financial Economics*, vol. 58, N° 1-2.

- Bello, O., L. Ortiz y J. Samaniego (2014), "La estimación de los efectos de los desastres en América Latina, 1972-2010", *Medio ambiente y desarrollo*, N° 157, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Bencivenga, V. R. y B. D. Smith (1991), "Financial intermediation and endogenous growth", *The Review of Economic Studies*, vol. 58, N° 2, abril.
- Bjuggren, P., J. Dzansi y G. Shukur (2010), "Remittances and investment", *Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation*, N° 216, Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.
- Bonilla Leal, S. A. (2016), *Migración internacional, remesas e inclusión financiera. El caso de México*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- \_\_\_\_\_. (2015), *Migración internacional, remesas e inclusión financiera. El caso de la República Dominicana*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- Boukhatem, J. (2016), "Assessing the direct effect of financial development on poverty reduction in a panel of low- and middle-income countries", *Research in International Business and Finance*, vol. 37, N° C.
- Brau, A. y otros (1999), "Migration, remittances, and agricultural productivity in China", *American Economic Review*, vol. 89, N° 2, mayo.
- Bucknor, C. (2016), *Hispanic Workers in the United States*, Washington, D.C., Center for Economic and Policy Research (CEPR), noviembre.
- Burgess, E. (2014), *Inclusive Savings for Remittance Clients*, Washington, D.C., Multilateral Investment Fund.
- Cámara, N. y D. Tuesta (2015), "Factors that matter for financial inclusion: Evidence from Peru", *AESTIMATIO*, N° 10, Madrid, España [en línea] <https://www.ieb.es/ww2017/wp-content/uploads/2015/02/n10/6.pdf>.
- Canales, A. (2014), "Crisis económica e inmigración latinoamericana en los Estados Unidos", *Revista Latinoamericana de Población*, vol. 8, N° 15, Cuernavaca, México, julio-diciembre.
- \_\_\_\_\_. (2011), "Capítulo IV. Las profundas contribuciones de la migración latinoamericana a los Estados Unidos", *Migración internacional en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_\_. (2008), "Remesas y desarrollo en América Latina. Una relación en busca de teoría", *Migración y desarrollo*, N° 11, Zacatecas, México, enero.
- \_\_\_\_\_. (2006), "Remesas y desarrollo en México. Una visión crítica desde la macroeconomía", *Papeles de población*, vol. 12, N° 50, Toluca, México, octubre-diciembre.
- Carter, M. R., y C. B. Barrett (2006), "The economics of poverty traps and persistent poverty: An asset-based approach", *Journal of Development Studies*, vol. 42, N° 2, febrero.
- Castelhana, M. y otros (2016), "The effects of migration and remittances on productive investment in rural Mexico", *Working Paper*, University of California, Davis, agosto.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2019), "CEPALSTAT, Base de datos y publicaciones estadísticas", Santiago de Chile [base de datos en línea] <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html?idioma=spanish> [fecha de consulta: el 29 de enero de 2019].
- \_\_\_\_\_. (2018), *Centroamérica y la República Dominicana: Evolución económica en 2017 y perspectivas para 2018. Estudio económico* (LC/MEX/TS.2018/3), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio.
- \_\_\_\_\_. (2016), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2016* (LC/G.2684-P), Santiago de Chile, julio.

- \_\_\_\_\_. (2010), "Sismo en Haití retrocedió lucha contra la pobreza en una década, pero abre una ventana para reconstruir mejor", comunicado de prensa, St. George's, Granada, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/comunicados/sismo-haiti-retrocedio-lucha-la-pobreza-decada-pero-abre-ventana-reconstruir-mejor> [fecha de consulta: 10 de octubre de 2018].
- Cervantes González, J. (2016), "La emigración mexicana y el ingreso de México por remesas", documento presentado en la American Chamber de la Ciudad de México, diciembre.
- \_\_\_\_\_. (2017), *Migración internacional, remesas e inclusión financiera, El caso de Guatemala*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), octubre.
- CFI (Corporación Financiera Internacional) (2013), *Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises*, Washington, D.C.
- CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (2017), "Remesas y sistemas de pago", *Temas destacados*, Portal FinDev. Un Programa de CGAP [en línea] <https://www.findevgateway.org/es/temas/remesas-y-sistemas-de-pago> [fecha de consulta: 10 de octubre de 2018].
- Chappell, L. y otros (2010), *Development on the move: measuring and optimising migration's economic and social impacts: global project report*, Londres, Reino Unido, Institute for Public Policy Research (IPPR) y the Global Development Network (GDN), mayo.
- Charles, O., y J.E. Ezike (2017), "Household inward remittances and banking sector development: The Nigerian experience (1977-2014)", *Archives of Business Research*, vol. 5, N° 7.
- Claessens, S. y E. Perotti (2007), "Finance and inequality: channels and evidence", *Journal of Comparative Economics*, vol. 35, N° 4, diciembre.
- Cohen, J. H. (2011), "Migration, remittances, and household strategies", *Annual Review of Anthropology*, vol. 40, octubre.
- \_\_\_\_\_. (2001), "Transnational Migration in Rural Oaxaca, Mexico: Dependency, Development, and the Household", *American Anthropologist*, vol. 103, N° 4.
- Collins, D. y otros (2009), *Portfolios of the Poor*, Princeton, Nueva Jersey, Estados Unidos, Princeton University Press.
- Cooray, A. V. (2012), "The impact of migrant remittances on economic growth: evidence from South Asia", *Review of International Economics*, vol. 20, N° 5.
- Cox Edwards, A. y M. Ureta (2003), "International migration, remittances, and schooling: evidence from El Salvador", *NBER Working Paper*, N° 9766, Cambridge, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research (NBER).
- Cull, R., T. Ehrbeck y N. Holle (2014), "Financial inclusion and development: recent impact evidence", *CGAP Focus Note*, N° 92, Washington, D.C., World Bank Group.
- De Vasconcelos, P. y otros (2017), "Sending money home: contributing to the SDGs, one family at a time", *Papers and Briefs*, Roma, Italia, The International Fund for Agricultural Development (IFAD), junio.
- Debbage, K. G. y P. Daniels (1998), "The tourist industry and economic geography, missed opportunities", *The Economic Geography of the Tourist Industry, A Supply-side Analysis*, Londres, Inglaterra, Routledge.
- Del Real, Á. y A. Fuentes (2011), "Remesas personales desde y hacia Chile", *Estudios económicos estadísticos*, N° 85, Santiago de Chile, Banco de Chile.
- Delgado Wise, R. y H. Rodríguez Ramírez (2001), "The emergence of collective migrants and their role in Mexico's local and regional development", *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 22, N° 3, enero.
- Demetriades, P. O., P. L. Rousseau y J. Rewilak (2017), "Finance, growth and fragility", *Discussion Papers in Economics*, N° 17/13, Leicester, Reino Unido, Universidad de Leicester.
- Demirgüç-Kunt, A. y otros (2018), "The Global Findex database 2017. Measuring financial inclusion and the fintech revolution", *Working Paper*, Washington, D.C.: World Bank Group.

- \_\_\_\_\_. (2011), "Remittances and banking sector breadth and depth: Evidence from Mexico", *Journal of Development Economics*, vol. 95, N° 2, julio.
- Doi, Y., D. McKenzie y B. Zia (2012), "Who you train matters: Identifying complementary effects of financial education on migrant households", *Impact Evaluation Series*, vol. 65, World Bank.
- Doomernik, J. (2013), "Migrant smuggling between two logics: Migration dynamics and state policies", *The International Spectator*, vol. 48, N° 3, septiembre.
- Durand, J. y otros (1996), "International migration and development in Mexican communities", *Demography*, vol. 33, N° 2, mayo.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2018), "Microscopio Global 2018: El entorno para la Inclusión Financiera", Nueva York, N. Y. [en línea] [https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publication\\_files/es\\_microscopio\\_2018.pdf](https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publication_files/es_microscopio_2018.pdf) [fecha de consulta: 8 de mayo de 2019].
- \_\_\_\_\_. (2016), "Global Microscope 2016, The Enabling Environment for Financial Inclusion", Nueva York, N. Y. [en línea] [http://www.eiu.com/public/thankyou\\_download.aspx?activity=download&campaignid=Microscope2016](http://www.eiu.com/public/thankyou_download.aspx?activity=download&campaignid=Microscope2016) [fecha de consulta: 8 de mayo de 2018].
- Eng, Y. y M. Shah Habibullah (2011), "Financial development and economic growth nexus: another look at the panel evidence from different geographical regions", *Banks and Bank Systems*, vol. 6, N° 1.
- Fatima, K. y A. Qayyum (2016), "Analyzing the effect of remittances on rural household in Pakistan", *MPRA Paper*, N° 70406, Islamabad, Pakistan, Pakistan Institute of Development Economics, marzo.
- FENACOAC (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito) (2018), *Memoria de labores 2017*, Ciudad de Guatemala.
- Fenton Ontañón, R. y R. Padilla Pérez (2012), "Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México", *serie Estudios y Perspectivas*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ferraro, C. (comp.) (2011), *Eliminando barreras: el financiamiento a las PYMES en América Latina*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ferraz, J. C. y L. Ramos (2018), "Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina: innovaciones, factores determinantes y prácticas de las instituciones financieras de desarrollo" (LC/TS.2018/22), *Documento de Proyectos*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.
- Financing Facility for Remittances (2009), "Remittances: Sending money home", *Sending Money Home*, the Global Forum on Remittances 2009, Túnez, The International Fund for Agricultural Development (IFAD), octubre.
- Finkelstein, A. y F. Mandelman (2016), "Remittances, entrepreneurship, and employment dynamics over the business cycle", *Journal of International Economics*, vol. 103, noviembre.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009), *Transacciones internacionales de remesas. Guía para compiladores y usuarios*, Washington, D. C.
- Frenkel, R. (2003), "Globalización y crisis financieras en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 80 Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Fries, R. y B. Akin (2004), "Value chains and their significance for addressing the rural finance challenge", *microREPORT*, N° 20, Washington, D. C., Accelerated Microenterprise Advancement Project (AMAP), diciembre.
- Fromentin, V. (2017) "The long-run and short-run impacts of remittances on financial development in developing countries", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 66, noviembre.
- Fundación BBVA Bancomer/CONAPO (Consejo Nacional de Población) (2018), *Anuario de migración y remesas. México*, Ciudad de México, julio.
- Gallardo, J., M. Goldberg y B. Randhawa (2006), "Strategic alliances to scale up financial services in rural areas", *World Bank Working paper*, N° 16, Washington, D. C., Banco Mundial.

- Galor, O. y O. Moav (2004), "From physical to human capital accumulation: inequality and the process of development", *Review of Economic Studies*, vol. 71, N° 4.
- García, N. y otros (2013), "La educación financiera en América Latina y el Caribe: situación actual y perspectivas", *serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, N° 12, Caracas, Venezuela, Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Garni, A. (2013), "Land tenure, migration, and development: a comparative case study", *Latin American Research Review*, vol. 48, N° 1.
- Garrido, C. (2011), "Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos", *Eliminando barreras: el financiamiento a las PYMES en América Latina*, C. Ferraro (comp.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Giuliano, P. y M. Ruiz-Arranz (2009), "Remittances, financial development, and growth", *Journal of Development Economics*, vol. 90, N° 1, septiembre.
- Glytsos, N. (1993), "Measuring the income effects of migrant remittances: a methodological approach applied to Greece", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 42, N° 1.
- Gobierno de Guatemala (2016), *Ley de Entidades de Microfinanzas y de Entes de Microfinanzas sin Fines de Lucro*, Ciudad de Guatemala, mayo.
- \_\_\_\_\_. (2015), *Formulario para Inicio de Relaciones Simplificado IVE-IRS-01*, Ciudad de Guatemala.
- \_\_\_\_\_. (2011), *Autorización del rol de los agentes bancarios complementario de servicios financieros móviles*, Ciudad de Guatemala, octubre.
- \_\_\_\_\_. (2010), *Reglamento para la Realización de Operaciones y Prestación de Servicios Bancarios por Medio de Agentes Bancarios*, Ciudad de Guatemala, julio.
- \_\_\_\_\_. (2006), *Reglamento de la Ley para Prevenir y Reprimir el Financiamiento del Terrorismo*, Ciudad de Guatemala febrero.
- \_\_\_\_\_. (2005), *Ley para Prevenir y Reprimir el Financiamiento del Terrorismo*, Ciudad de Guatemala, septiembre.
- \_\_\_\_\_. (2002), *Reglamento de la Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos*, Ciudad de Guatemala, abril.
- \_\_\_\_\_. (2001), *Ley contra el Lavado de Dinero u otros Activos*, Ciudad de Guatemala, noviembre.
- \_\_\_\_\_. (1979), *Ley General de Cooperativas*, Ciudad de Guatemala, mayo.
- Gollub, J., A. Hosier y G. Woo (2003), *Using cluster-based economic strategy to minimize tourism leakages*, San Francisco, California, ICF Consulting.
- González Casares, G. G., M. A. Viera Mendoza y X. Ordeñana Rodríguez (2009), "El destino de las remesas en Ecuador: un análisis microeconómico sobre los factores que determinan su utilización en actividades de inversión", *Revista de economía del caribe*, N° 4, julio-diciembre.
- Gundel, J. (2002), "The migration-development nexus: Somalia case study", *International Migration* vol. 40, N° 5, enero.
- Gupta, S., C. A. Pattillo y S. Wagh (2009), "Effect of remittances on poverty and financial development in sub-Saharan Africa", *World Development*, vol. 37, N° 1.
- Habibullah, M. y Y. Kee Eng (2006), "Does financial development cause economic growth? A panel data dynamic analysis for the asian developing countries", *Journal of the Asia Pacific Economy*, vol. 11, N° 4.
- Hall, J. (2010), *Diez años de innovación en remesas: lecciones aprendidas y modelos para el futuro*, Washington, D. C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).
- Hendry, D. y H. M. Krolzig (2001), *Automatic econometric model selection using PcGets 1.0*, 4ª ed., Londres, Reino Unido, Timberlake Consultants Press.
- Herrera Velásquez, O. L. (2001), "Tasa de interés activa de equilibrio: Un enfoque de producción: El caso de Guatemala", *Documento de trabajo*, Ciudad de Guatemala, Banco de Guatemala (BANGUAT), junio.

- Hildebrandt, N. y otros (2005), "The Effects of Migration on Child Health in Mexico", *Economía*, vol. 6, N° 1, Washington, D. C., Brookings Institution Press, Verano.
- IFAD (International Fund for Agricultural Development) (2015), "The use of remittances and financial inclusion", A report by the International Fund for Agricultural Development and the World Bank Group to the G20 Global Partnership for Financial Inclusion, septiembre.
- \_\_\_\_\_(2009), *Report on Migration, Remittances and Rural Development*.
- Ijeoma Onyiahialam, A. (2017), "Global remittances patterns, rural access and diasporic networks", *The Global Countryside, Global-Rural Project Blog and Website*, Aberystwyth, Reino Unido, Universidad de Aberystwyth.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2017), *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos -ENEI- 2-2017*, Ciudad de Guatemala, octubre.
- INGUAT (Instituto Guatemalteco de Turismo) (2018), "Boletín estadístico anual 2017", *Estadísticas. Departamento de Investigación de Mercados*, Ciudad de Guatemala, enero.
- Inoue, T. (2018), "Financial development, remittances, and poverty reduction: Empirical evidence from a macroeconomic viewpoint", *Journal of Economics and Business*, vol. 96, N° C.
- InSight Crime (2015), "Maras y pandillas en Honduras", Washington, D. C., Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), noviembre.
- IOM/UN DESA (International Organization for Migration/United Nations Department of Economic and Social Affairs) (2012), *Migration and human mobility, thematic think piece*, Nueva York, Estados Unidos, UN DESA, mayo.
- Issahaku, H., J. Yindenaba Abor y S. K. Harvey (2017), "Remittances, banks and stock markets: Panel evidence from developing countries", *Research in International Business and Finance*, vol. 42, N° C.
- Jouini, J. (2015), "Economic growth and remittances in Tunisia: Bi-directional causal links", *Journal of Policy Modeling*, vol. 37, N° 2.
- King, R. G. y R. Levine (1993), "Finance, entrepreneurship and growth: Theory and evidence", *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, N° 3.
- Kosse, A. y R. Vermeulen (2014), "Migrants' choice of remittance channel: do general payment habits play a role?", *World Development*, vol. 62, N° C.
- Le, T. (2011), "Remittances for economic development: The investment perspective", *Economic Modelling*, vol. 28, N° 6, noviembre.
- Linares Barrera, P. J. (2018), "Pago de remesas. BDR 2017", documento presentado en la Reunión del Proyecto Remesas, Inclusión Financiera y Cadenas de Valor, inédito.
- López Córdova, J. E. (2005), "Globalization, migration, and development: The role of Mexican migrant remittances", *Economía*, vol. 6, N° 1, Washington, D.C., Brookings Institution Press, otoño.
- Maldonado, R., J. Cervantes González y S. Bonilla (2017), *Las remesas hacia América Latina y el Caribe en 2016. Nuevo récord*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- Marulanda, B., M. Paredes y E. Andrade (2017), "Servicios financieros móviles (SFM), Diagnóstico regulatorio y estudio de mercado, Recomendaciones para el desarrollo de SFM", Londres, Reino Unido, Guatemala – Servicios financieros móviles (GSMA), agosto.
- Mayora de Gavidia, Y. (2010), "Micro, pequeñas y medianas empresas en Guatemala", Ciudad de Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN).
- McKenzie, D. y H. Rapoport (2007), "Network effects and the dynamics of migration and inequality: Theory and evidence from Mexico", *Journal of Development Economics*, vol. 84.
- McKenzie, D. J. (2006), "Chapter 4. Beyond remittances: The effects of migration on Mexican households", *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, Çağlar Özden y Maurice Schiff (eds.), Washington, D. C., World Bank y Palgrave Macmillan.

- Mendoza Cota, J. E., y E. Díaz González (2008), "¿Son las remesas una fuente de ahorro e inversión en México? Un análisis regional del comportamiento de los hogares", *Papeles de población*, vol. 14, N° 56, junio.
- Mezger-Kveder, C. y C. Beauchemin (2015), "The role of international migration experience for investment at home: Direct, indirect, and equalising effects in Senegal", *Population, Space and Place*, vol. 21, N° 6, agosto.
- MINECO (Ministerio de Economía) (2018), "Guatemala celebra por primera vez el Día Internacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa", Ciudad de Guatemala [en línea] <https://www.mineco.gob.gt/guatemala-celebra-por-primera-vez-el-d%C3%ada-internacional-de-la-micro-peque%C3%b1a-y-mediana-empresa> [fecha de consulta: 27 de junio de 2018].
- Mines, R. (1981), "Developing a community tradition of migration: A field study in rural Zacatecas, Mexico, and California Settlement Areas", *Series monográficas*, No 3, Universidad de California, San Diego.
- Molden, B. (2015), "La Guerra Civil guatemalteca: historias y memorias cruzadas en el entorno global de la Guerra Fría", *Anuario de estudios centroamericanos*, vol. 41, N° 1, noviembre.
- Mondal, R. K. y R. Khanam (2018), "The impacts of international migrant's remittances on household consumption volatility in developing countries", *Economic Analysis and Policy*, vol. 59, septiembre.
- Munyegera, G. K. y T. Matsumoto (2016), "Mobile money, remittances and household welfare: Panel evidence from rural Uganda", *World Development*, vol. 79, marzo.
- Naceur, S., A. Barajas y A. Massara (2015), "Can Islamic banking increase financial inclusion?", *IMF Working Paper*, N° WP/15/31, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Nadvi, K. (1999), "Collective efficiency and collective failure: the response of the Sialkot surgical instrument cluster to global quality pressures", *World Development*, vol. 27, N° 9, septiembre.
- Núñez Sandoval, O. A. (2003), "Servicios financieros rurales para la competitividad y la reducción de la pobreza", *Desafíos y oportunidades del desarrollo agropecuario sustentable centroamericano*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Oddone, N. y P. Alarcón (2017), "Fortalecimiento de la cadena de turismo de La Antigua Guatemala y de los municipios rurales del departamento de Sacatepéquez", *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- \_\_\_\_\_. (2016), *Fortalecimiento de la cadena de turismo de Antigua Guatemala y de los municipios rurales del departamento de Sacatepéquez*, Guatemala, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).
- Oddone, N. y R. Padilla Pérez (2014), *Upgrading value chains through professional and supporting services lessons from three agro-industry chains in El Salvador and Guatemala*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2018), *Financial inclusion and consumer empowerment in Southeast Asia*, París, Francia, OECD Publishing.
- OECD/INFE (Organisation for Economic Co-operation and Development/International Network on Financial Education) (2016), *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*, París, Francia, OECD Publishing.
- \_\_\_\_\_. (2012), *Guide to creating financial literacy scores and financial inclusion indicators using data from the OECD/INFE 2015 financial literacy survey*, París, Francia, OECD Publishing.
- OIM (Organización Internacional para las Migraciones) (2017), *Encuesta sobre migración internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016*, Ciudad de Guatemala, febrero.
- Osili, U. y A. Paulson (2008), "Institutions and financial development: Evidence from International migrants in the United States", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 90, N° 3.
- Padilla Pérez, R. (2017), *Rural industrial policy and strengthening value chains* (LC/PUB.2017/11-P), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).



- Padilla Pérez, R. y N. Oddone (2016), *Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor* (LC/MEX/L.1218), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Peña, X., C. Hoyo y D. Tuesta (2014), "Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012", *Documento de trabajo*, N° 14/14, Madrid, España, BBVA Research, junio.
- Pérez Akaki, P. y P. L. Álvarez Colín (2005), "Intermediación financiera y remesas en México", *Migraciones internacionales*, vol. 3, N° 1.
- Pérez Caldentey, E. y D. Titelman Kardonsky (2018), *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo* (LC/PUB.2018/18-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
- Ponce, J. E., I. Olivie y M. Onofa (2011), "The role of international remittances in health outcomes in Ecuador: Prevention and response to shocks", *International Migration Review*, vol. 45, N° 3, enero.
- Reichert, J. (1981), "The migrant syndrome: seasonal U.S. wage labor and rural development in central Mexico", *Human Organization*, vol. 40, N° 1, marzo.
- Reyes Abreu, L. A. (2014), *Remesas e inclusión financiera. Un caso de estudio del sector privado*.
- Roa, M. J. (2013), "Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad", *Boletín CEMLA*, vol. LIX, N° 3.
- Roa, M. J. y D. Mejía (2018), *Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe*, Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- Sahay, R. y otros (2015), "Financial inclusion: Can it meet multiple macroeconomic goals?", *Staff Discussion Notes* (SDNs), N° SDN/15/17, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI), septiembre.
- Salas Alfaro, R. y M. Pérez Morales (2006), "Determinantes macroeconómicos de las remesas y su efecto en la distribución del ingreso en México", *Economía y sociedad*, vol. XI, N° 18.
- Salido, J. y T. Bellhouse (2016), *Economic and social upgrading: Definitions, connections and exploring means of measurement*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), mayo.
- Schmitz, H. (1995), "Collective efficiency: Growth path for small-scale industry", *The Journal of Development Studies*, vol. 31, 1995, N° 4.
- Schumpeter, J. (1976), *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- SECMCA (Secretaría Ejecutiva Consejo Monetario Centroamericano) (2018), *Sector real: producto interno bruto anual y trimestral, PIB anual a precios corrientes en dólares*, San José de Costa Rica.
- Seelke, C. R. (2016), *Trafficking in Persons in Latin America and the Caribbean*, Washington, D. C., Congressional Research Service (CRS), octubre.
- Semyonov, M. y A. Gorodzeisky (2008), "Labor migration, remittances and economic well-being of households in the Philippines", *Population Research and Policy Review*, vol. 27, N° 5.
- SIB (Superintendencia de Bancos) (2018a), *Boletín de inclusión financiera del sistema bancario*, Ciudad de Guatemala, junio.
- \_\_\_\_\_(2018b), *Principales leyes financieras de Guatemala*, Ciudad de Guatemala, mayo.
- \_\_\_\_\_(2018c), *Informe del Superintendente de Bancos ante la Honorable Junta Monetaria*, Ciudad de Guatemala, marzo.
- \_\_\_\_\_(2018d), *Boletín de inclusión financiera del sistema bancario*, Ciudad de Guatemala, marzo.
- Singer, D. A. (2010), "Migrant remittances and exchange rate regimes in the developing world", *American Political Science Review*, vol. 104, N° 2.
- Sobiech, I. (2019), Remittances, finance and growth: Does financial development foster the impact of remittances on economic growth?, *World Development*, vol. 113, N° C.
- Solimano, A. (2004), Remittances by emigrants: Issues and evidence, *New Sources of Development Finance*, A. B. Atkinson (ed.), Oxford, Reino Unido, Oxford University Press.

- Stark, O. (1991), *The Migration of Labor*, Cambridge, Estados Unidos, Basil Blackwell.
- Stark, O., J. E. Taylor y S. Yitzhaki (1986), "Remittances and inequality", *The Economic Journal*, vol. 96, N° 383.
- Stefoni, C. (2011), "Migración, remesas y desarrollo: Estado del arte de la discusión y perspectivas", *Polis (Santiago)*, vol. 10, N° 30, Santiago, Chile, diciembre.
- Stratan, A. y M. Chistruga (2012), "Economic consequences of remittances. Case of Moldova", *Procedia Economics and Finance*, vol. 3, diciembre.
- Stuart, J. y M. Kearney (1981), "Causes and effects of agricultural labor migration from the Mixteca of Oaxaca to California", *Working Paper*, N° 28, La Jolla, California, Estados Unidos, Universidad de California, San Diego.
- Taylor, J. E. (1999), "The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process", *International Migration*, vol. 37, N° 1, marzo.
- \_\_\_\_\_. (1992), "Remittances and inequality reconsidered: direct, indirect, and intertemporal effects", *Journal of Policy Modeling*, vol. 14, N° 2.
- Taylor, J. E. y M. Castelhana (2016), "Economic impacts of migrant remittances", *International Handbook of Migration and Population Distribution*, vol. 6, M. J. White (ed.), Dordrecht, Países Bajos, primavera.
- Taylor, J. E. y A. Lopez Feldman (2010), "Does migration make rural households more productive? Evidence from Mexico", *Journal of Development Studies*, vol. 46, N° 1.
- Taylor, J. E. y T. J. Wyatt (1993), "Migration assets and income inequality in a diversified household-farm economy-evidence from Mexico", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 75, N° 5.
- Taylor, J. E. y otros (1996), "International Migration and National Development", *Population Index*, vol. 62, N° 2.
- Terry, D. F., S. Wilson y P. de Vasconcelos (2005), "Improving the development impact of remittances", *Documento de trabajo*, Nueva York, Estados Unidos, United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA), julio.
- UN DESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs) (2017), *International migrant stock. The 2017 revision by destination and origin, Guatemala*, Nueva York, Estados Unidos, UN DESA, diciembre.
- United States Census Bureau (2018), "Proyecciones de población de 2017", Washington, D. C. [en línea] <https://census.gov/newsroom/press-releases/2018/cb18-41-population-projections/proyecciones.html> [fecha de consulta: 21 de marzo de 2018].
- UNWTO (United Nations World Tourist Organization) (2018), *International tourism maintains strong momentum in the first half of 2018*, WTO, vol. 16, N° 4, octubre.
- USBLS (United States Bureau of Labor Statistics) (2018), "Labor force characteristics by race and ethnicity, 2017", *BLS Reports*, N° 1076, Washington, D.C., USBLS, agosto.
- USCIS (United States Citizenship and Immigration Services) (2018a), "Temporary protected status designated country: Honduras", *Temporary Protected Status Notice*, USCIS, Washington, D.C.
- \_\_\_\_\_. (2018b), "Temporary Protected Status Designated Country: Haiti", *Temporary Protected Status Notice*, USCIS, Washington, D. C.
- Vacaflor, D. (2012), "Remittances, monetary policy and partial sterilization", *Southern Economic Journal*, vol. 79, N° 2.
- Vargas Lundius, R. (2004), "Remittances and rural development", *Twenty-Seventh Session of IFAD's Governing Council*, Roma, Italia, International Fund for Agricultural Development.
- Villarreal, F. G. (2018), "Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo: estudio de caso: Turismo rural en La Antigua Guatemala", documento presentado en la primera mesa de diálogo.
- \_\_\_\_\_. (2017), *Inclusión financiera de pequeños productores rurales*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Wiest, R. (1984), "External dependency and the perpetuation of temporary migration to the United States", *Patterns of undocumented migration: Mexico and the United States*, Richard C. Jones (ed.), Totowa, Nueva Jersey, Estados Unidos, Rowman and Allanheld.
- Woodruff, C. y R. Zenteno (2007), "Migration networks and microenterprises in Mexico", *Journal of Development Economics*, vol. 82, N° 2, marzo.
- World Bank (2018), "Migration and remittances, recent developments and outlook, special topic: Transit migration", *Migration and Development Brief*, N° 28, Washington, D. C., abril.
- \_\_\_\_\_(2017), *Migration and Remittances Data 2017*, Washington, D. C. [en línea] <https://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data> [fecha de consulta: 11 de octubre de 2018].
- \_\_\_\_\_(2016), *Migration and Remittances Factbook 2016*, Washington, D. C. [en línea] <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23743> [fecha de consulta: 11 de octubre de 2018].
- WTTC (World Travel and Tourism Council) (2018), "Viajes y turismo: impacto económico y asuntos globales 2018", Londres, Reino Unido, marzo.
- Yang, D. (2011), "Migrant remittances", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, N° 3, verano.
- \_\_\_\_\_(2008), "International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrants' exchange rate shocks", *The Economic Journal*, vol. 118, N° 528, marzo.
- Yang, D. y H. Choi (2007), "Are remittances insurance? Evidence from rainfall shocks in the Philippines", *World Bank Economic Review*, vol. 21, N° 2.
- Zarate Hoyos, G. A. (2004), "Consumption and remittances in migrant households: Toward a productive use of remittances", *Contemporary Economic Policy*, vol. 22, N° 4, octubre.
- Zechmeister, E. (2016), *Cultura política de la democracia en las Américas, 2014: Gobernabilidad democrática a través de 10 años del Barómetro de las Américas*, Nashville, Tennessee, Vanderbilt University, mayo.
- Zhunio, M. C. y otros (2012), "The influence of remittances on education and health outcomes: a cross country study", *Applied Economics*, vol. 44, No 35 [en línea] <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.593499>.
- Zorita Rodríguez, I. (2016), "El mercado del turismo en Guatemala", *Estudios de mercado*, Ciudad de Guatemala, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Guatemala, junio.



## **Anexo**



## Anexo 1

### Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo

#### Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)

#### Identificación y control

1. Nombre del departamento\_\_\_\_\_
2. Nombre del municipio\_\_\_\_\_
3. Zona

Urbana	Rural
--------	-------

#### Sección I Inserción productiva

##### Condición de actividad

4. En su negocio o actividad productiva, usted...

...contrata trabajadores a sueldo o salario	...es trabajador por cuenta propia
---	------------------------------------

5. ¿A qué se dedica su negocio o en qué consiste la actividad productiva que desarrolla actualmente?

Academia de español	Hoteles recomendables
Agencias de viajes/ <i>tour</i> operadores	Transporte turístico
Restaurantes	Mercado de artesanías
Guías de turistas	

##### Creación del negocio

6. ¿Cuáles son las tareas o funciones que desempeña en este negocio o actividad?

Administración	Relaciones públicas
Contabilidad	Coordinación general
Atención al cliente	Propietario(a)
Ventas	Guía de turistas
Finanzas	Maestro(a)
Compras	

7. ¿Quién empezó este negocio o actividad productiva?

Usted solo(a)	Otra(s) personas(s)
Su pareja o cónyuge	
Usted y algún familiar	
Usted y otra(s) persona(s) (no familiares)	
Otro(s) familiar(es)	

8. ¿En qué fecha empezó este negocio o actividad productiva?

Año \_\_\_\_\_

9. ¿Cuál es el motivo principal por el que se inició en este negocio o actividad productiva?

Por tradición familiar o lo heredó	Otra razón
Para mejorar el ingreso	
Tenía dinero y encontró una buena oportunidad	
Para ejercer su oficio, carrera o profesión	
No tenía la experiencia/escolaridad/capacitación requerida para otro tipo de empleo	
No había oportunidades de empleo	
Los empleos disponibles estaban mal pagados	
Requería un horario flexible	

10. El dinero para iniciar este negocio o actividad productiva ¿de dónde provino principalmente?

Crédito	Familiares o amigos	Recursos propios
---------	---------------------	------------------

### Registro y contabilidad

11. ¿Qué tipo de comprobantes de venta expide a sus clientes?

Facturas	Ninguno
Solo notas o comprobantes de venta	

12. ¿Usted forma parte de alguna asociación o cooperativa de productores?

Sí	No
----	----



13. Habitualmente, ¿cómo fija el precio de los productos o servicios ofrecidos?

Dependiendo de los precios ofrecidos por la competencia	Precios de referencia de otra institución (por ejemplo INGUAT)
Negociación con el cliente	El precio lo fija el comprador
Agrega una cuota o porcentaje al costo	Otro

### Empleo

14. Durante los últimos 12 meses, ¿cuántas personas trabajaron en su negocio o actividad productiva?

	Hombres	Mujeres	Total
Tiempo parcial			
Tiempo completo			
Total			

### Desempeño del negocio

15. Durante los últimos 12 meses, en su negocio o actividad, invirtió en la compra de...

	Sí	No
...herramientas y utensilios de trabajo		
...maquinaria		
...mobiliario y equipo		
...vehículos		
...otros activos		

16. En promedio, ¿cuánto le deja su negocio o actividad al mes?

Quetzales_____	El negocio no genera ganancias [pasar a 18]
	No contestó [pasar a 18]

17. Las ganancias que obtiene en su negocio o actividad le permiten...

...realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad	No le permiten invertir, ahorrar o cubrir gastos del hogar
...cubrir los gastos del hogar	

### Capacitación

18. En los últimos 12 meses, ¿usted o sus empleados recibieron capacitación en alguna de las siguientes áreas? En caso afirmativo, ¿quién se la brindó?

	Sí	No
Manejo de materiales, herramientas, equipo o maquinaria		
Reparación de herramientas, equipo o maquinaria		
Aspectos administrativos, contables o fiscales		
Control de calidad en producción o servicio		
Computación		
Mercadotecnia, comercialización y ventas		
Seguridad e higiene		
Idiomas		
Otro		
No recibió capacitación		

19. ¿En los últimos 12 meses recibió apoyo de algún programas público en materia de fomento productivo?

Si	No
----	----

## Sección II Inclusión financiera

### Las siguientes preguntas se refieren a sus finanzas personales

20. En los últimos 12 meses ¿Cuál de los siguientes productos financieros ha elegido, aunque ya no los tenga?

Tarjeta prepagada (no vinculada a cuenta bancaria)	Préstamo bancario con aval
Cuenta en celular (no vinculada a cuenta bancaria)	Préstamo bancario sin aval
Cuenta corriente/de cheques	Hipoteca
Cuenta de ahorro	Fondo de pensión no obligatorio
Microcrédito	Seguro
Tarjeta de crédito	Inversiones en bolsa, fondos de inversión
	Ninguno [pasar a 23]

21. Antes de contratar el producto financiero, ¿usted comparó con otros productos o en otras instituciones financieras (bancos, financieras, cooperativas, entre otros)?

Sí	No [pasar a 24]
----	-----------------

22. ¿Qué medios utilizó para comparar los productos?

Información disponible en prensa, tv, internet, entre otros	Otro
Acudiendo a sucursales/corresponsales (agencias)	
Consejo de amigos o familiares	

23. ¿Cuál es la principal razón por la que no tiene cuenta?

No confía en las instituciones financieras	No cumple con los requisitos solicitados
Prefiere otras formas de ahorro y crédito	

**Las siguientes preguntas se refieren a las finanzas de su negocio/actividad productiva**

24. Durante los últimos 12 meses, ¿cuál fue el principal medio o institución por el que buscó y, en caso afirmativo, obtuvo financiamiento para su actividad productiva?

Entidad	Buscó	Obtuvo
Banca comercial		
Banca de desarrollo		
Instituciones financieras no bancarias		
Organizaciones empresariales		
Familiares o amigos		
Prestamista (informal)		
Recursos propios		
Otros		

[Si la respuesta es distinta a 'familiares o amigos' o 'recursos propios' pasar a 26]  
[en caso de no haber recibido financiamiento pasar a 31]

25. Con respecto de los fondos provenientes de 'familiares o amigos'/'recursos propios', su origen es principalmente...

...ingresos laborales	...otro
...ahorros personales	
...ahorros familiares	

26. ¿Por qué acudió a esa(s) fuente(s)?

Comisiones bajas	Cercanía física
Tasa de interés baja	Relación previa con la fuente
Tasa de interés fija/pagos fijos	Le piden menos requisitos
Plazo adecuado para el repago	
Posibilidad de prepago sin penalización	
Período de gracia	

27. En caso de haber recibido financiamiento, ¿qué porcentaje le aprobaron con respecto al monto originalmente solicitado?

0%-20%
20%-40%
40%-60%
60%-80%
80%-100%

28. En caso de haber recibido financiamiento, ¿qué tipo de garantías otorgó para obtener el crédito?

Ahorros o activos de socios
Inventarios o activos del negocio o actividad productiva
Bienes inmuebles del negocio o actividad productiva
Cuentas por cobrar del negocio o actividad productiva
Aval de una institución gubernamental
Aval de un particular
Estados financieros del negocio o actividad productiva
No aportó garantías/no le solicitaron [pasar a 30]

29. Con respecto al valor de la garantía, ¿qué porcentaje representó del crédito?

Hasta el 20%
Más del 20 y hasta el 40%
Más del 40% y hasta el 60%
Más del 60% y hasta el 80%
Más del 80% y hasta el 100%
Más del 100%

30. ¿Cuál fue el motivo para solicitar el crédito?

Abrir el negocio o actividad productiva/ iniciar operaciones	Pago de deudas/pago de compromisos financieros
Expandir el negocio o actividad productiva/ abrir nuevas sucursales	Pago de gastos fijos (renta de inmuebles, nómina)
Financiamiento de las operaciones diarias	Pago de impuestos
Compra de bienes de capital (vehículos, equipo, inmuebles)	Necesidades de liquidez
Otro	

31. ¿Cuál considera que sería el principal factor que podría limitar el acceso al financiamiento para un negocio o actividad productiva de su giro?

Muchos requisitos (garantías y otros)
Alta tasa de interés/alto costo
Los términos y condiciones de pago
Comprobar ingresos/capacidad de pago
Muchos trámites/trámites poco sencillos
Financiamiento no disponible en todos lados
Los negocios o actividades productivas de este giro no enfrentan limitantes

32. ¿Por cuál(es) de los siguientes medios el negocio o actividad productiva realiza sus operaciones financieras?

Sucursal de la institución financiera	No realiza operaciones financieras [pasar a 34]
Cajeros automáticos	
Corresponsales/subagentes bancarios	
Medios electrónicos	

33. Durante los últimos 12 meses, ¿utilizó alguno de los siguientes productos financieros?

Cuenta de depósito empresarial	Ninguna
Cuenta empresarial con chequera	
Tarjeta de crédito empresarial	
Tarjeta de débito empresarial	
Dispersión de nómina	
Banca por celular	

Banca por internet	
Créditos personales para los dueños o socios	
Tarjetas de crédito para los dueños o socios	
Terminal de punto de venta (cobro con tarjeta de crédito/débito)	
Factoraje	
Arrendamiento	

[Pasar a 35]

34. ¿Cuál es el motivo principal para no mantener una cuenta con alguna institución financiera?

Prefiere usar efectivo para ahorrar y hacer pagos
Las tasas de rendimiento son muy bajas
No hay instituciones financieras en su localidad
No sabe cómo funcionan los productos de ahorro o no tiene suficiente información
Las instituciones cobran altas comisiones
No le interesa/no lo necesita
Mal servicio
Otro

### Sección III

#### Remesas

35. En los últimos 12 meses, ¿algún miembro de su hogar recibió dinero que le enviara algún familiar o conocido que viven en otro país?

Si	No [pasar a 45]
----	-----------------

36. ¿De dónde le envía habitualmente ese dinero ese familiar o conocido?

País	Estado	Ciudad
------	--------	--------

37. La persona que habitualmente envía el dinero desde el extranjero, es su...

...cónyuge	...otro familiar
...padre	Otro (amigos, conocidos)
...madre	
...hermano(a)	
...hijo(a)	

38. ¿Qué edad tiene la persona que habitualmente envía dinero desde el extranjero?

Años \_\_\_\_\_

39. ¿Por qué medio de envío reciben habitualmente el dinero?

Empresa remesadora	Familiar, amigo o conocido que viaja
Entidad financiera (solo pago)	Encomienda de empresa de transporte
Depósito a cuenta corriente/de ahorro	Tarjetas prepagadas
Depósito a cuentas de dinero electrónico	<i>Money order</i>
	Otro

40. En los últimos 12 meses, ¿con qué frecuencia recibieron dinero del extranjero en su hogar?

Semanal	De modo extraordinario
Quincenal	Otro
Mensual	
Trimestral	
Semestral	
Anual	

41. ¿Desde hace cuánto tiempo recibe ese dinero?

Menos de un año	Entre cinco y diez años
Entre uno y tres años	Más de diez años
Entre tres y cinco años	

42. En promedio ¿Qué cantidad de dinero recibieron en cada envío?

Menos de 50 dólares	Entre 200 y 250 dólares
Entre 50 y 100 dólares	Entre 250 y 300 dólares
Entre 100 y 150 dólares	Entre 300 y 400 dólares
Entre 150 y 200 dólares	Más de 400 dólares

43. ¿Quién toma las decisiones sobre el uso del dinero recibido desde el extranjero?

La persona que envía el dinero	La persona que recibe el dinero
--------------------------------	---------------------------------

44. Del dinero recibido desde el extranjero durante los últimos 12 meses, qué porcentaje se destinó a...

...gastos en educación	...inversiones en compra de tierras, insumos, mercaderías, entre otras
...gastos en salud	...pago de deudas
...compra o reparación de electrodomésticos, muebles o electrónicos	...ahorro
...compra o reparación de vehículos	...otros
...compra, construcción o reparación de vivienda	
...consumo regular del hogar en alimentos, bebidas, ropa y zapatos y en pago de servicios (electricidad, gas, agua)	

### Sección IV Características del entrevistado

45. Sexo

Hombre	Mujer
--------	-------

46. Edad (años)\_\_\_\_\_

47. Escolaridad

Ninguna	Media
Parvularia/preescolar	Superior universitaria
Básica/primaria	Superior no universitaria
	Postgrado

48. Estado civil

Casado(a)/unión libre	Separado(a)/divorciado(a)/viudo(a)
	Soltero(a)

49. ¿Cuánta gente vive en su casa?

Número de personas\_\_\_\_\_

50. Usted cuenta con...

...teléfono móvil	Ninguno
...internet	
...computadora	



51. ¿Usted o algún miembro de su hogar es beneficiario de algún programa público de desarrollo social?

Sí	No
----	----

52. Sumando los salarios y otros ingresos de todos los miembros de su familia, y excluyendo el dinero recibido desde el extranjero, ¿cuál es el ingreso mensual de su hogar?

Hasta 200 dólares	Entre 201 y 500 dólares	Más de 501 dólares
-------------------	-------------------------	--------------------



## Glosario

**Análisis de regresión:** Proceso estadístico que se emplea para establecer cómo el valor de una variable de interés está relacionado con los cambios en otra variable. El proceso permite controlar por el efecto de otras variables que pueden incidir sobre la evolución de la variable de interés. Cuando la variable de interés describe situaciones discretas, como el hacer uso o no de un instrumento financiero, es preciso transformarla para llevar a cabo el análisis. Una alternativa de dicha transformación es utilizar la llamada función logística, que da lugar a los modelos de regresión logísticos, en los que los coeficientes de la regresión se pueden interpretar como la probabilidad de observar un cambio de categoría en la variable de interés asociado a cambios en otra variable.

**Apalancamiento:** Consiste en utilizar deuda con el propósito de incrementar los recursos disponibles para invertir. Se puede definir como la relación entre el capital propio y el capital prestado.

**Asimetría de información:** Ocurre cuando una parte de una transacción tiene más información que su contraparte con respecto a las características del bien o servicio objeto de la transacción.

**Balanza de pagos:** Registro de todas las transacciones monetarias efectuadas entre un país y el resto del mundo en un periodo determinado.

**Banca electrónica:** Es un servicio prestado por las entidades financieras con objeto de permitir a sus clientes efectuar operaciones y transacciones con sus productos de forma autónoma, independiente, segura y rápida a través de Internet en tiempo real. También hace referencia al tipo de banca que funciona por medios electrónicos, como es el caso de cajeros electrónicos, teléfono y otras redes de comunicación.

**Buenas prácticas agrícolas y buenas prácticas de manufactura:** Conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos,

orientados a cuidar la salud humana, proteger el medio ambiente y mejorar las condiciones de los trabajadores y sus familias.

**Cadena de valor:** Comprende la amplia variedad de actividades requeridas para que un producto o servicio transite a través de diferentes etapas, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso.

**Costos de transacción:** Son aquellos en los que se incurre para poder llevar a cabo una transacción de mercado; por ejemplo, aquellos asociados a la búsqueda de proveedores, a la negociación y redacción de contratos, así como de supervisar la ejecución de la transacción en los términos estipulados.

**Cuenta corriente:** La cuenta corriente es la sección de la balanza de pagos donde se registran las transacciones de comercio de bienes y servicios, los flujos vinculados a la inversión extranjera, así como las transferencias corrientes.

**Diáspora:** Las personas de una comunidad que viven fuera de su lugar de origen (migrantes o descendientes de migrantes). Las diásporas a menudo crean y desarrollan lazos económicos y sociales entre los lugares de origen y destino.

**Dinero móvil:** Se define como el valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor, que cumple las siguientes características: 1) es almacenado en un soporte electrónico, generalmente conocido como billetera móvil; 2) para realizar transacciones se utilizan fundamentalmente el servicio de mensajería instantánea o de texto; 3) es aceptado como medio de pago por entidades o personas distintas al emisor, 4) es emitido por un valor igual y en la misma moneda a los fondos recibidos, y 5) es automáticamente convertible en dinero en efectivo en la misma moneda y valor nominal en la que fue emitido.

**Economías de escala:** Es el caso en el que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse. En consecuencia, cuanto más se produce, el costo que enfrenta la empresa para fabricar un producto es menor. Por consiguiente, se logra un mayor beneficio por cada unidad extra que se elabora.

**Emprendimiento:** Iniciativa para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos.

**Enfermedad holandesa:** Se considera así a la situación en la que la bonanza causada por un auge exportador conduce a una apreciación real de la moneda y a una contracción de los sectores comerciables de la economía.

**Escalamiento económico:** Transformación productiva de una cadena de valor, así como de los eslabones que la componen, hacia mejores productos y servicios, procesos de producción superiores o actividades de mayor valor agregado así como más intensivas en conocimiento. La innovación es un elemento esencial del escalamiento, entendida en un sentido amplio y flexible. Por ende, abarca desde procesos y productos nuevos para los integrantes de la cadena, hasta innovaciones radicales, inéditas en el mundo.

**Escalamiento social:** Impacto social percibido por los individuos vinculados, directa e indirectamente, a una cadena de valor reflejados en mejoras en la cantidad y calidad del empleo, así como en otras dimensiones del bienestar.

**Eslabón:** Se denomina así a cada una de las etapas por la que transita la cadena de valor, como concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final. La cantidad de eslabones de una cadena de valor varía de manera sustancial según el tipo de industria.

**Estrategias participativas:** Instrumentos utilizados en procesos informativos, consultivos y de toma de decisiones con la finalidad de adquirir conocimientos desde la experiencia de los participantes en dichos procesos.

**Garantías financieras:** Respaldo de cumplimiento de las obligaciones adquiridas en una transacción financiera. Los tipos más frecuentes son avales, hipotecas y fianzas.

**Garantías mobiliarias:** Mecanismo que amplía la posibilidad de acceder a créditos a través de la constitución de garantías sobre bienes muebles.

**Inclusión financiera:** Promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como la expansión de su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad mediante el desarrollo de acciones personalizadas e innovadoras que incluyan educación y conocimientos financieros con el fin de promover el bienestar, y la inclusión económica y social. La inclusión financiera puede aumentar a lo largo del margen intensivo, cuando los mismos actores participan en más transacciones financieras, o bien en el margen extensivo, cuando se incluye a nuevos actores en la actividad financiera.

**Integración horizontal:** En el contexto del análisis de cadenas de valor, se refiere a una estrategia en la que diversos actores pertenecientes al mismo eslabón de la cadena de valor buscan mejorar su posición en la gobernanza de la cadena a través de la coordinación de actividades.

**Integración vertical:** En el contexto del análisis de cadenas de valor, se refiere a una estrategia en la que algún actor de la cadena busca mejorar su posición en la gobernanza de la cadena de valor a través de la integración de actividades que corresponden a otros eslabones de la cadena. Por ejemplo, el suministro de insumos o la distribución y comercialización de productos terminados.

**Inversión extranjera de cartera:** Inversión con propósito de rentabilidad y no de control en posiciones minoritarias de acciones y otras participaciones de capital, así como de bonos, pagarés e instrumentos financieros del mercado monetario

**Inversión extranjera directa:** Es aquella inversión que, proveniente de una fuente extranjera, se propone crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo en el país receptor.

**Migración irregular:** Personas que se desplazan al margen de las normas de los Estados de envío, de tránsito o de destino. En estas condiciones, el migrante, al carecer tanto de la autorización necesaria y de los documentos requeridos por las autoridades de inmigración, desde el punto de vista del país de destino se considera que su ingreso, residencia o trabajo son ilegales. Desde el punto de vista de los países de envío, la irregularidad se observa en los casos en que la persona atraviesa una frontera internacional sin documentos de viaje o pasaporte válido o no cumple con los requisitos administrativos exigidos para abandonar el país.

**Migrante:** El término designa a toda persona que por diversas razones se traslada fuera de su lugar de residencia habitual, ya sea dentro del mismo país o atravesando una frontera internacional, de manera temporal o permanente.

**Regulación financiera:** Es una forma de regulación (aplicación de normativas y supervisión) de las instituciones financieras, mediante la aplicación de determinados requisitos, restricciones y directrices, cuyo objetivo es mantener la integridad del sistema financiero. De esta manera se preserva la estabilidad del sistema financiero, se vela por su eficiencia y transparencia, así como por la seguridad y la solidez de sus integrantes.

**Remesas familiares:** Son las transferencias de salarios o del monto acumulado de recursos que hacen los migrantes individuales principalmente a su país de origen, que se utilizan para apoyar a familiares a cargo, amortizar préstamos, hacer inversiones y otros fines.

**Riesgo moral:** Se manifiesta en el hecho de que una parte de una transacción toma la decisión sobre cuánto riesgo asumir, mientras que su contraparte acepta el costo de que las cosas salgan mal.

**Sector financiero no regulado:** Se encuadra en este rubro al conjunto de instituciones que prestan servicios financieros sin estar sujetas a la regulación financiera.

**Sector financiero regulado:** Conjunto de instituciones que generan, recogen, administran y dirigen tanto el ahorro como la inversión, dentro de una unidad político-económica, y cuyo establecimiento se rige por la legislación que regula las transacciones de activos financieros y por los mecanismos e instrumentos que permiten la transferencia de esos activos entre ahorradores, inversionistas y los usuarios del crédito.

**Selección adversa:** Se refiere a situaciones donde la participación en un mercado resulta afectada por la presencia de información asimétrica. Por ejemplo, en el mercado de seguros médicos, la selección adversa se materializa en una mayor tendencia a comprar seguros por parte de individuos con estilos de vida riesgosos.


**Servicios de desarrollo empresarial:** Se refiere a servicios como capacitación, transferencia de tecnología, apoyo en mercadeo, asesoramiento empresarial, tutorías e información destinada a ayudar a los pequeños y microempresarios a mejorar el desempeño de sus empresas.

**Sesgo de selección:** Distorsión de un análisis estadístico causada por problemas en el método de recolección de datos, por lo que la muestra no es representativa de la población de interés.

**Sociedades de garantías recíprocas:** Entidades financieras cuyo objetivo principal consiste en facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, otorgando avales recíprocos que mejoren sus condiciones de financiamiento a través de bancos, mercado de capitales y proveedores.

**Transferencias corrientes:** Se refiere a transacciones de la cuenta corriente, donde una parte suministra recursos para fines corrientes sin recibir directamente a cambio nada de valor económico. Incluye las remesas de trabajadores en el extranjero, donaciones, pagos de impuestos, entre otros.





En algunos países de ingreso medio y bajo, los flujos de las remesas superan con amplitud a los que corresponden, por ejemplo, a la inversión extranjera y la asistencia oficial para el desarrollo. Guatemala es uno de los países en que las remesas tienen un peso importante en relación con el producto interno bruto (PIB). Se calcula que en 2018 las remesas familiares recibidas ascendieron a 9.287,8 millones de dólares, lo que equivalió al 12,1% del PIB.

El objetivo de este documento es presentar un diagnóstico y ofrecer un conjunto de estrategias para fomentar una creciente inversión de las remesas familiares en Guatemala a través de una mayor inclusión financiera, a partir del estudio de caso de la cadena de valor de turismo en La Antigua y otros municipios de Sacatepéquez. Sobre la base del análisis del estado actual de los flujos de remesas y su uso, así como del examen de las principales limitaciones que enfrenta la cadena de valor, se identifican oportunidades para aprovechar las remesas familiares en el financiamiento de proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos y servicios financieros formales.

