

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

L
LC/MEX/R.251/Rev.1
27 de junio de 1991

ORIGINAL: ESPAÑOL

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

GUATEMALA: REMESAS INTERNACIONALES Y ECONOMIA FAMILIAR

Este documento fue preparado por el señor Julio García Motta, consultor de la CEPAL, en el marco del Proyecto CEPAL/Gobierno de los Países Bajos: "Remesas y Economía Familiar en Guatemala, El Salvador y Nicaragua" (NED/89/003). Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la organización. Este documento no ha sido sujeto a revisión editorial.

91-6-94

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	1
I. Efectos macroeconómicos de las remesas internacionales	6
A. Cálculo del volumen de remesas internacionales	6
1. Registros oficiales	6
2. Estimaciones del monto de remesas internacionales	7
B. Evolución reciente de la economía guatemalteca	11
1. El desequilibrio en el sector externo	11
2. Crecimiento económico	13
C. Efectos macroeconómicos de las remesas internacionales	14
1. Ingreso de divisas	14
2. Efectos sobre el crecimiento económico	15
3. Efectos sobre la distribución del ingreso	16
D. El marco institucional	17
1. Instrumentos de envío de las remesas	17
2. Medios de envío	17
3. El mercado cambiario	18
II. Las remesas y la organización familiar de los pobres	21
A. Descripción de la encuesta levantada en Guatemala	21
B. El entorno físico de las familias de bajos ingresos	22
1. Condiciones de urbanismo	22
2. Características de la vivienda	22
C. Organización y liderazgo familiar	23
1. Composición del grupo familiar	23
2. Formas de integración familiar	23

3.	Liderazgo familiar	24
4.	Actividades económicas	25
D.	Participación económica de la mujer	26
III.	Las remesas y la economía familiar en hogares de bajos ingresos	28
A.	Efectos sobre los ingresos	28
1.	El ingreso familiar interno	28
2.	El ingreso por remesas internacionales	29
B.	Efectos sobre el gasto familiar	29
1.	Composición del gasto familiar	29
2.	Magnitud del gasto familiar	30
C.	Efectos sobre los activos y la inversión	31
1.	Efectos sobre los activos	31
2.	La inversión entre las familias receptoras de remesas	32
D.	Efectos de las remesas internacionales sobre la economía familiar	34
IV.	Propuestas para promover el uso de la remesa con fines sociales	36
A.	Marco de referencia	36
B.	Fundamentación del proyecto	36
C.	Factibilidad	36
D.	Restricciones	37
E.	Política macroeconómica	39
F.	Proyectos en el ámbito microeconómico	42
1.	Comunidades para plan piloto	43
2.	Proyecto orientado a población dispersa	43
3.	Proyecto para el autodesarrollo de la mujer	44

4. Proyectos promovidos con los emigrados	45
G. Naturaleza de los proyectos	45
H. Las remesas como garantía de pago	46
I. Otras consideraciones	46
J. Limitaciones del presente estudio	47
Bibliografía	49
<u>Anexo estadístico</u>	51

INTRODUCCION

Hace algunos años surgió en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) una inquietud muy válida y que implica un gran reto para la sociedad centroamericana, en particular para El Salvador, Guatemala y Nicaragua. La cuestión puede plantearse en los siguientes términos: en las condiciones actuales del mercado financiero internacional sería difícil canalizar cuantiosos recursos para distribuirlos en forma atomizada entre cientos de miles de familias pobres, más aún si tal cooperación se solicitara con carácter no reembolsable. Y sin embargo, algo así está sucediendo con las remesas internacionales que los residentes, legal e ilegalmente, en los Estados Unidos hacen llegar a sus familiares en Guatemala. En efecto, una primera aproximación a la cuantificación de las remesas familiares, explicada en el Capítulo I de este documento, las sitúa entre \$248 y \$375 millones de dólares anuales a fines de 1989, inmediatamente después del ingreso de divisas generado por el primer producto de exportación, el café.

Tal monto de divisas, por su propia magnitud y por su dispersión en un amplio espectro de familias pobres, tiene de suyo importantes efectos en el desenvolvimiento económico del país. En primera instancia, a nivel macroeconómico induce un incremento en el ingreso familiar y, por lo tanto, en la demanda efectiva de las familias pobres. Esta, a su vez, reactiva el consumo privado y la producción interna, principalmente de productos básicos. Igualmente importante es su contribución como amortiguadoras de la brecha externa. No se puede ignorar su efecto sobre las importaciones, y también sobre la fuga de divisas. Asimismo, debe mencionarse el impacto de la migración misma, al disminuir las presiones sobre los niveles de empleo.

Por otra parte, las remesas familiares conllevan también elementos de alto riesgo; el principal de ellos quizá lo constituya su temporalidad. En la medida en que el fenómeno se ha redimensionado en función de la crisis económica y dentro de una lógica de sobrevivencia, la población pobre del país termina, en muchos casos, en el mediano plazo sin ayuda económica, como consecuencia de que los emigrantes, más tarde o más temprano, forman un nuevo núcleo familiar en los Estados Unidos. Ya sea por esta circunstancia, o por un cambio de política en el país receptor de la migración, el hecho es que se establece un nuevo vínculo de dependencia tanto desde el punto de vista macroeconómico como de la unidad familiar.

El fenómeno de las remesas internacionales no es nuevo en Guatemala, pero sí lo es su acelerado crecimiento y la magnitud que ha alcanzado en los últimos años. Existen indicios de que las remesas, cuya importancia era más bien marginal, se han convertido en una fuente significativa de divisas para la economía nacional y de ingresos para un número cada vez más amplio de familias. De ser sólo un dato más en la balanza de pagos, pasaron a atraer la atención de la autoridad monetaria que busca orientarlas hacia el mercado bancario de divisas.

Los cambios cuantitativos se perciben, aunque no se conocen con meridiana claridad. Sus causas e implicaciones para el resto de la economía y la sociedad guatemalteca apenas comienzan a ser indagadas. En efecto, este estudio realizado para CEPAL-MEXICO ha significado un esfuerzo complicado, pues no existía información estadística consistente que pudiera servir de

punto de partida. Luego, constituye una primera incursión en un campo que, aunque ya comenzado a estudiar en El Salvador, era virtualmente desconocido en Guatemala, razón por la que los resultados deben tomarse como una aproximación preliminar al fenómeno socioeconómico de las remesas familiares en el país.

El crecimiento de las remesas familiares está estrechamente vinculado con los cambios en los patrones de emigración en Guatemala. Factores económicos han determinado tradicionalmente los movimientos migratorios estacionales de los campesinos del altiplano occidental a las plantaciones de agroexportación de la costa sur del país en las épocas de cosecha. Igualmente, la concentración de actividades económicas en la capital y otros pocos centros urbanos incide en un desplazamiento constante del campo a la ciudad. Pero cuando el sistema económico y político del país entra en crisis los movimientos migratorios se modifican. Persistieron las migraciones tradicionales pero aparecieron nuevos flujos de emigrantes. La agudización del conflicto armado interno a principios de los ochenta alteró la magnitud de los fenómenos migratorios, sus motivaciones, las condiciones de emigración, sus puntos de destino y su duración.

Así, las migraciones adquirieron un carácter masivo. Su motivación principal cambió de la búsqueda de mejores condiciones económicas al escape de la violencia. Bajo condiciones críticas y sin estrategias migratorias definidas, amplios grupos de población se desplazaron dentro del país hacia centros urbanos o regiones montañosas, o hacia México como refugiados o emigrantes indocumentados, con perspectivas de retorno totalmente inciertas. Paralelamente, la depresión de la demanda de mano de obra a causa de la crisis alentó la emigración hacia el norte, en especial hacia Estados Unidos. La continuidad y profundización del deterioro de las condiciones de vida de la población, aún en medio de una etapa de incipiente apertura política y lenta recuperación económica, han reforzado ese flujo en años recientes.

Así, los cambios que las tensiones sociales y la crisis económica produjeron en Guatemala inauguraron procesos de emigración que se caracterizan por su amplitud cuantitativa y su carácter internacional. La evolución de los ingresos por remesas constituye un reflejo de tales cambios.

Desde otra perspectiva, el incremento de la emigración hacia Estados Unidos y el subsecuente crecimiento de las remesas son fenómenos espontáneos que cumplen una función similar a la de los mecanismos deliberados de promoción de exportaciones no tradicionales conformando una nueva integración de la economía nacional al sistema mundial. En este proceso, los países subdesarrollados buscan transformar sus aparatos productivos para satisfacer los nuevos requerimientos de bienes y servicios de los países desarrollados, pero en general lo que pueden ofrecer es mano de obra barata. Dependiendo de la optimización de la relación capital/trabajo en los procesos productivos, las formas de interrelación entre ambos grupos de países se orienta a la reubicación de industrias hacia los de menor desarrollo o bien a la atracción de mano de obra hacia los más desarrollados.

La emigración internacional deriva, así, en beneficios tanto para el país receptor como para el país emisor. En el primer caso significa la atracción de contingentes de mano de obra dispuestos a aceptar salarios inferiores a los de la población autóctona. En el segundo facilita una

salida de contingentes poblacionales que no pueden absorberse de manera productiva. También, porque las remesas que envían los emigrantes son fuente de divisas, estimulan la demanda interna y sirven como atenuante de conflictos sociales potenciados por el deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población. Sin embargo, los beneficios de las remesas para las familias que las reciben se hayan circunscritos a una estrategia de sobrevivencia, al costo de la dispersión del grupo familiar.

Todo lo anterior implica cambios, al menos parciales, en la dependencia externa del país y abarca nuevas formas de relación que en general la hacen más pronunciada. Estos cambios comprenden dos aspectos principales. Uno, que la emigración internacional sirve como vía de escape para las tensiones sociales que involucra el proceso de marginalización creciente de la población. Otro, la profundización de la dependencia externa hasta el nivel microeconómico de las unidades familiares. Para las familias receptoras de remesas, la dependencia externa adquiere así un carácter concreto. Sus ingresos y la satisfacción de sus necesidades dependen, ya sea total o parcialmente, de las remesas de sus familiares en el exterior.

No obstante, la dependencia externa de las familias que reciben remesas conlleva posibilidades de generación de nuevas dinámicas sociales que se traducen en una elevación continuada de su bienestar. Surgen vías de creación de excedentes económicos, una vez satisfechas las necesidades básicas, que se pueden dedicar al ahorro o la inversión. También es factible que las familias liberen a algunos de sus integrantes de las responsabilidades laborales permitiéndoles el acceso a una formación educativa mejor, cuyos beneficios se producirían a largo plazo.

Es evidente que tales posibilidades para las familias receptoras de remesas están sujetas a los límites dados por las condiciones en que se desenvuelve la economía nacional. En ese sentido, el deterioro de las economías familiares por la inflación y el desempleo es una restricción cada vez más estrecha para el progreso familiar, aunque contrarrestada en alguna medida por el beneficio cambiario de la acelerada devaluación de la moneda nacional.

A la vez, tampoco se descarta que la percepción de remesas pueda desalentar esfuerzos productivos familiares, o estimular la adopción de patrones de consumo influenciados por efectos demostración; lo cual implica la reproducción ampliada de la dependencia.

En el presente estudio, realizado por Julio García Motta, con el apoyo de un equipo de profesionales vinculados a la Fundación para el Análisis y el Desarrollo de Centroamérica (FADES)^{1/}, por encargo de CEPAL, se analizan varias de las facetas del fenómeno de las remesas internacionales en Guatemala. El estudio se desarrolló en torno a dos objetivos principales: i) examinar los efectos socioeconómicos de las remesas internacionales sobre los grupos de bajos ingresos del país, y ii) formular propuestas para incrementar la producción y la productividad de dichos grupos, mediante el uso de las remesas a partir de esquemas de adhesión voluntaria.

^{1/} Colaboradores principales: Werner Ramírez Avila, Luis Galicia de León, Guillermo Chapetón, Carlos Gómez y Elvis Ródan Palacios.

La realización de esta tarea involucró actividades de gabinete para analizar la evolución del ingreso por remesas a partir de estadísticas oficiales, calcular estimaciones de su comportamiento, planear y ejecutar el trabajo de campo y el procesamiento de la información recabada.

El trabajo de campo consistió en el levantamiento de una encuesta, entre mayo y junio de 1990 a una muestra de 672 familias de bajos ingresos, de las cuales 555 tienen parientes emigrados y reciben remesas, y 117 no tienen emigrantes ni las perciben. La muestra se seleccionó de manera intencional, y comprendió familias residentes en ciudades y localidades semiurbanas de seis departamentos. Asimismo, se efectuaron entrevistas a profundidad con diversas familias que reciben remesas, y un ejercicio focal con un grupo de personas, tanto receptoras como no receptoras de remesas.

El procesamiento de la información obtenida por medio de la encuesta incluyó su revisión crítica e interpretación estadística. El ulterior análisis socioeconómico fue complementado con las consideraciones cualitativas derivadas de las entrevistas a profundidad y el ejercicio focal.

La investigación tocó diversos elementos económicos y sociales de las familias de bajos ingresos, incluso de aquellas que no reciben remesas internacionales, con la intención de establecer qué cambios se han producido a causa de la emigración y del envío de remesas familiares.

Este documento recoge los principales hallazgos de la investigación, las conclusiones a las que se llegó y algunas recomendaciones acerca de las acciones a emprender para estimular el uso más eficiente de las remesas con fines productivos. Su presentación se organiza en cuatro capítulos. El primero se refiere a los efectos macroeconómicos de las remesas. El análisis se efectuó a partir de estimaciones sobre el comportamiento de la emigración hacia Estados Unidos y las variaciones en el ingreso por remesas. Dichas estimaciones se formularon con base en el escaso material estadístico disponible e indicios no cuantitativos sobre ambos fenómenos. Por las características de la información base, se reconoce que los resultados que se presentan en este capítulo tienen un carácter hipotético planteado con la mayor rigurosidad que las circunstancias permitieron.

El capítulo segundo se dedica a la caracterización socioeconómica de las familias de bajos ingresos, sujeto de investigación. El análisis se efectuó a dos niveles. El primero está referido a precisar sus condiciones materiales de vida, con énfasis en características de su lugar de residencia, tanto de la vivienda en sí como de la localidad en que se ubica. El otro nivel privilegió el examen de los rasgos sociológicos de la población, con énfasis en los cambios de la organización y el liderazgo en la familia atribuibles a la emigración de algunos de sus miembros y a la percepción de remesas internacionales. A este efecto, se analizaron las diferencias entre las familias con emigrantes y remesas y las familias que no presentan ninguna de tales características. Asimismo, se dio especial importancia al estudio del papel de la mujer en cuanto al liderazgo familiar y su participación en actividades económicas.

En el capítulo tercero se amplía el análisis en lo relativo a las actividades económicas, niveles de ingreso, y patrones de gasto de las familias que reciben remesas. Ello permite acceder al examen de las

posibilidades y limitaciones de las familias receptoras de remesas, e identificar algunos cursos de acción en apoyo para realizar actividades productivas.

El último capítulo retoma elementos precedentes para fundamentar las recomendaciones y señalar las restricciones, en función del objetivo central que motivó el diseño y ejecución de esta investigación: encontrar mecanismos de aplicación voluntaria que fomenten el uso productivo de las remesas familiares internacionales entre los pobres.

Por último, es conveniente subrayar que el presente documento constituye, en rigor, una primera aproximación al fenómeno de las remesas internacionales en Guatemala, que por sus propios objetivos privilegió el análisis de algunas de las múltiples facetas que el fenómeno presenta. En todo caso, es una contribución más para la comprensión de los problemas y retos que Guatemala enfrenta en la actualidad.

I. EFECTOS MACROECONOMICOS DE LAS REMESAS INTERNACIONALES

A. Cálculo del volumen de remesas internacionales

1. Registros oficiales

Aunque existen múltiples indicios acerca de la importancia que han venido adquiriendo las remesas internacionales en los últimos diez años como fuente tanto de ingresos para un número cada vez mayor de familias guatemaltecas como de divisas para el país, los registros oficiales sólo reflejan de manera parcial el fenómeno. De hecho, al analizar el período comprendido de 1975 a 1989 (véase el cuadro 1), resaltan las fluctuaciones que presentan los ingresos por remesas internacionales en los registros oficiales, que contrastan con el crecimiento sostenido de la emigración de guatemaltecos hacia América del Norte, en especial a Estados Unidos (véase el cuadro 2).

Los cambios en la tendencia de los ingresos por remesas permiten definir tres subperíodos bien diferenciados. En el primero, 1975-1979, las remesas internacionales siguen una tendencia ascendente del 12% anual en promedio, y alcanzan un monto medio de \$77.41 millones de dólares anuales. Este comportamiento se puede explicar básicamente por el incremento persistente de la emigración.

En el segundo, 1980-1984, se revierte bruscamente la tendencia del quinquenio anterior. Los ingresos por remesas declinaron a una tasa anual promedio del 54.5%, de tal cuenta que el ingreso promedio anual se redujo a \$25.77 millones de dólares, equivalente a la tercera parte del nivel medio registrado en el período previo. Esta situación se explica, parcialmente, por la disminución en los ingresos de los emigrados dadas las condiciones recesivas de la economía de Estados Unidos de 1979 a 1982. No obstante, debido al efecto compensatorio del incremento de los emigrantes, se debe considerar además la canalización masiva de remesas hacia el emergente mercado extrabancario de divisas para explicar el cambio pronunciado de tendencia.

En el quinquenio 1985-1989, los registros oficiales reportan de nuevo una tendencia creciente en los ingresos por remesas, que en promedio se elevaron a una tasa acumulativa anual por encima del 100%. Sin embargo, su nivel medio anual (\$27.63 millones de dólares) es ostensiblemente menor que el registrado en el primer subperíodo.

Los datos oficiales evidencian, así, que en los últimos cinco años las remesas solamente habrían recuperado el nivel medio registrado a inicios de la década, que ya era inferior al promedio para 1975-1979. Esta situación es contradictoria con el comportamiento de la emigración de guatemaltecos hacia América del Norte. Tan sólo la emigración legal hacia Estados Unidos creció a un promedio del 10% anual, además de que probablemente se ha producido un flujo mucho mayor de emigrantes ilegales. Tampoco se puede explicar a partir de consideraciones sobre la evolución diferenciada del tipo de cambio, las tasas de inflación y las tasas de interés en Guatemala y

Estados Unidos, excepto en cuanto a la aparición y fortalecimiento de un mercado de divisas extrabancario en Guatemala, fuera del control de la autoridad monetaria, en cuyo caso se alude a las limitaciones de las estadísticas oficiales.

Los registros del Banco de Guatemala sobre el ingreso de divisas que originan las remesas internacionales tienen como fuente los controles administrativos de las operaciones cambiarias a partir de los documentos sobre compraventa de divisas tanto del propio Banco de Guatemala como de los demás bancos del sistema. La información se integra para fines de balanza de pagos en registros agregados diarios, mensuales y anuales.

El surgimiento de un mercado cambiario extrabancario, a partir de 1980, y su fortalecimiento debido a la persistencia de los problemas de liquidez externa en el país determinan la limitación más importante de los registros oficiales sobre ingresos de divisas. La existencia de un diferencial positivo en la cotización de la divisa en el mercado extrabancario, su mayor cobertura geográfica, y la ausencia de controles administrativos en él generan alicientes para negociar las divisas por canales extraoficiales. Esto es particularmente válido para las que provienen de remesas del exterior, pues no están sujetas a control oficial.

Además, hay deficiencias en los registros oficiales, dada la prevalencia de prácticas que afectan la calidad de la información, en especial en cuanto a la precisión del origen de las divisas y los valores promedio de las operaciones realizadas. Estas deficiencias se deben a varias causas, entre ellas: i) la flexibilidad del sistema bancario al requerir información al público, ya que incluso, en ocasiones, es el propio personal bancario el que consigna el origen de la divisa, ii) la desconfianza del público para revelar datos veraces al respecto, y iii) la consolidación de registros en el envío de informes al Banco de Guatemala por parte de los bancos del sistema, quienes engloban múltiples operaciones de compra de divisas, registrándolas como una sola.

Tales limitaciones inciden, por un lado, en la subvaluación de los ingresos por remesas internacionales que consignan los registros oficiales, lo que explicaría las fluctuaciones que presentan; y, por otro, en la sobrevaluación de los valores medios de las operaciones efectuadas.

2. Estimaciones del monto de remesas internacionales

Las limitaciones de los registros oficiales hacen necesario el ajuste de las cifras que reportan para conocer mejor la magnitud real del fenómeno de las remesas. Un ejercicio de este tipo fue realizado por técnicos del Banco de Guatemala (Banco de Guatemala, 1990), privilegiando en su análisis la consideración de variables financieras.

Dado ese antecedente, para los efectos de la investigación se optó por intentar una estimación del total de ingresos de divisas por este concepto, tratando de responder con evidencias empíricas a tres interrogantes fundamentales, ¿cuántos guatemaltecos han emigrado hacia Estados Unidos?, ¿cuántos envían remesas a familiares en Guatemala? y ¿cuál es el monto de sus envíos? Así, la estimación de los ingresos de remesas internacionales se

efectuó considerando la emigración de guatemaltecos hacia Estados Unidos, y el promedio remitido mensualmente por los emigrantes. Este último se ajustó en función de las variaciones en el tipo de cambio, en las tasas de inflación en Guatemala y Estados Unidos, y en los salarios nominales en ese país.

La definición operativa de las remesas internacionales, para los efectos de este estudio, excluye las remesas no monetarias y los ingresos de emigrantes estacionales. Así, la definición operativa es la siguiente:

Remesas Internacionales = Remesas de los trabajadores + Transferencias de emigrantes.

El ejercicio de estimación se plantea suponiendo dos escenarios probables de la emigración de guatemaltecos a Estados Unidos. El primero se formuló a partir de una hipótesis de emigración alta y el segundo de una de emigración baja. El método aplicado fue concebido de manera tal que permitiera analizar dos importantes factores inherentes al fenómeno de las remesas: i) la existencia de emigrantes ilegales; y, ii) la inclusión de consideraciones específicas sobre las características socioeconómicas de la población emigrante.

Para ello, se efectuaron cuatro diferentes procesos de análisis y de estimaciones puntuales: i) cálculo de la población emigrante total (legal e ilegal) y del total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos, ii) estimación del total de remitentes de remesas internacionales, iii) estimación del valor mensual promedio de las remesas familiares, y iv) estimación del monto mensual y anual de las remesas internacionales a Guatemala. A continuación se reseñan los procedimientos utilizados.

i) Estimación de la población emigrante y del total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos.

Para ambos escenarios se distinguió la emigración legal de la ilegal. Los datos acerca de la primera provienen de la Embajada de Estados Unidos en Guatemala. Como se mencionó, se estimó la emigración ilegal en función de dos hipótesis propuestas para establecer el total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos.

Para el escenario de emigración alta se tomaron en consideración dos estimaciones acerca del total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos hacia 1988-1990. Un estudio del American Graduate School of International Management estimaba que en 1988 había 570,000 guatemaltecos residiendo en Los Angeles, San Francisco, Miami y Nueva York, cuatro ciudades que son consideradas como los principales núcleos de concentración de la población guatemalteca emigrante (citado en Instituto Centroamericano de Administración de Empresas, 1989). A la vez, en 1990 el Cónsul General de Guatemala en Miami, Gustavo Adolfo López estimaba que en ese país vivían unos 750,000 guatemaltecos (Vargas-Foronda, J. 1990).

La construcción de la serie histórica de emigración se hizo suponiendo incrementos diferenciales permanentes en la tasa de crecimiento de la población emigrada, para ajustar el flujo estimado de emigrantes de manera aproximada a los cambios que la evidencia empírica señala. Entre ellos está el mayor flujo de emigrantes a partir de 1982, cuando principia la

recuperación económica en Estados Unidos, e incrementos adicionales considerables en el último quinquenio de los ochenta debido al continuado deterioro de la economía familiar en Guatemala. De acuerdo con esta estimación, entre 1979 y 1989 la población guatemalteca total residente en Estados Unidos casi se habría cuadruplicado, totalizando para el último año 737.2 miles de personas o el 8% de la población total del país (véase el cuadro 2).

Para el escenario de emigración baja, se partió del estimado hecho por la ex-Ministra de Trabajo de Guatemala, Catalina Soberanis, quien calculó que en 1989 residían en Estados Unidos medio millón de guatemaltecos (Powell, C. 1989). La serie histórica se construyó suponiendo que las tasas de crecimiento de la población emigrada ilegal eran similares a los de la que emigró de manera legal. De acuerdo con este estimado entre 1979 y 1989 el total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos se habría más que duplicado (véase otra vez el cuadro 2).

ii) Estimación del total de remitentes de remesas internacionales.

En el escenario basado en la hipótesis de emigración alta, el total de remitentes se estimó en función de ciertos rasgos socioeconómicos de la población emigrante. Para ello se recurrió al estudio de American Graduate School of International Management que presenta estimaciones propias y de fuentes oficiales de Estados Unidos sobre emigrantes centroamericanos hacia 1988. Estos se aceptaron como válidos a falta de información más precisa y se utilizaron como parámetros para el período de análisis. Luego, se consideraron pertinentes los siguientes datos:

Tasa de participación. Población económicamente activa/población total igual a 54.4%;

Tasa de desempleo. En 1988 era equivalente al 87.3% de la tasa de desempleo total reportado para la economía de Estados Unidos (Banco de Guatemala, 1989 y 1990). Se hizo, además, un análisis de cohorte de los emigrantes de cada año, para ajustar la estimación de empleo suponiendo un lapso de dos meses entre su llegada a territorio estadounidense y su colocación en el mercado laboral.

Características familiares de los emigrantes. Un 10.7% reside solos, 89.3% con familiares, que incluye un 65.8% en familias nucleares completas -ambos padres e hijos. Se estimó un 70.6% de remitentes potenciales formado por el conjunto de residentes solos, los residentes con familias incompletas y el 75% de residentes en familias completas. Este porcentaje se aplicó al número estimado de emigrantes ocupados, para establecer el total de remitentes efectivos (véase el cuadro 3).

Para el escenario basado en la hipótesis de emigración baja, se supuso que el 50% de los emigrantes envían remesas. Esta proporción supera a la definida para la hipótesis de emigración alta (44%), pero es inferior a otras que indican que el 75% de los emigrantes envía remesas (Vargas Foronda, 1990).

iii) Estimación del valor promedio mensual de las remesas familiares.

Para calcular la evolución del valor promedio mensual de las remesas, tomando en cuenta la periodicidad diferente de los envíos, se tomó como parámetro el promedio para 1979 calculado a partir del ingreso de divisas registrado oficialmente y el número estimado de remitentes para los dos escenarios propuestos. El supuesto fundamental en que se basa la estimación es que los remitentes tratan de preservar el poder adquisitivo que las remesas generan a sus familiares.

Con base en este supuesto, se considera que el valor medio mensual de la remesa está afectado por el tipo de cambio en el mercado extrabancario y la tasa de inflación en Guatemala. Estos inciden en un efecto compensatorio necesario (ECN), que es positivo en el caso que el beneficio cambiario que resulta de la desvalorización de la moneda nacional sea inferior a la tasa inflacionaria. Asimismo, se considera que el valor medio está afectado por la tasa de inflación y los salarios nominales en Estados Unidos. Ambos inciden en un efecto compensatorio posible (ECP), positivo en el caso que la evolución de los salarios reales en ese país sea creciente.

El efecto compensatorio efectivo (ECE) depende de la relación entre el ECN y el ECP. En el caso que tanto el ECN como el ECP sean positivos, el ECE será igual al menor de ambos. Cuando ambos sean negativos, el ECE será igual al mayor de ambos. Finalmente, en el caso que uno sea positivo y el otro negativo, el ECE tenderá a cero porque es una función sujeta a las circunstancias de los receptores de remesas, principalmente pérdida o ganancia en su poder adquisitivo, y a las de los remitentes, principalmente mejoría o deterioro en su ingreso real, lo que les condiciona sus posibilidades de satisfacer las necesidades de la familia en su país de origen.

Matemáticamente el cambio en el valor promedio de las remesas se expresaría así:

- (1) $ECN = TII - VTC$, donde TII = Tasa de inflación interna (interanual) y VTC = Variación en el tipo de cambio del mercado extrabancario.
- (2) $ECP = VSN - TIE$, donde VSN = Variación en los salarios nominales (en Estados Unidos) y TIE = Tasa de inflación externa (variación de los precios al consumidor en Estados Unidos).
- (3) ECE:

$$ECP < 0 \quad \& \quad ECN < 0 \quad \implies \quad ECE = ECP \quad \langle \langle \implies \rangle \rangle \quad ECP > ECN$$

$$ECE = ECN \quad \langle \langle \implies \rangle \rangle \quad ECP < ECN$$

$$ECP > 0 \quad \& \quad ECN > 0 \quad \implies \quad ECE = ECP \quad \langle \langle \implies \rangle \rangle \quad ECP < ECN$$

$$ECE = ECN \quad \langle \langle \implies \rangle \rangle \quad ECP > ECN$$

$$(ECP < 0 \quad \& \quad ECN > 0) \vee (ECP > 0 \quad \& \quad ECN < 0) \implies ECE = 0$$
- (4) $VPR_i = VPR_{i-1} * (1 + ECE)$

Donde $VPRI$ = Valor promedio de las remesas para el año de estimación y $VPR\ i-1$ = Valor promedio de las remesas del año inmediato anterior.

Utilizando este método se estimaron los valores mensuales promedio de las remesas familiares para los años 1980-1988 (véase el cuadro 4). Los valores para los escenarios planteados difieren, pues el número de remitentes estimados para 1979 es distinto en cada caso. Los estimados para 1990, muestran desviaciones respecto del valor promedio mensual obtenido a partir de la encuesta muestral dirigida a perceptores de remesas, realizada por FADES entre mayo y junio de 1990 (119.90 dólares). No obstante, son inferiores a otros que indican hasta 200 dólares como límite inferior del promedio de remesas enviadas mensualmente a familias en Guatemala.

La estimación de las remesas internacionales evidencia en los dos escenarios propuestos una tendencia creciente para el período 1979-1989 (véase el cuadro 5). Su tasa acumulativa promedio es del 14.4% anual en el escenario de emigración alta y del 9.8% en el escenario alternativo. Así, en 1989 los ingresos por remesas habrían estado dentro del rango de 248 y 375 millones de dólares.

Para el escenario de emigración alta el promedio de ingresos anuales estimado para el quinquenio 1980-1984 es de 132.8 millones de dólares, casi cinco veces superior al registrado oficialmente para el período, y a la vez 71.6% por arriba del registrado en el período 1975-1979 que se considera como normal. Para el quinquenio 1985-1989 el promedio anual estimado asciende a 268.6 millones de dólares, es decir cerca del doble del estimado para el quinquenio inmediato anterior y casi diez veces por encima del registrado oficialmente.

En el escenario de emigración baja, el promedio de ingresos anuales estimado para 1980-1984 es de 131.3 millones de dólares, y para 1985-1989 de 209.7 millones de dólares.

Es pertinente señalar que los resultados tienen un carácter hipotético. Aunque se basan en información aceptable, la confiabilidad del material estadístico no permite llegar a conclusiones precisas. Por tanto, las estimaciones constituyen solamente una aproximación preliminar a la magnitud del fenómeno de las remesas internacionales.

B. Evolución reciente de la economía guatemalteca

1. El desequilibrio en el sector externo

En el contexto de una economía que se desenvuelve afrontando persistentes desequilibrios en el sector externo y desigualdades estructurales en la distribución del ingreso, las remesas internacionales adquieren gran importancia por los efectos que acarrearán al aumentar los ingresos de divisas para el país y los ingresos de las familias receptoras. Contribuyen así al financiamiento del déficit comercial, a paliar las carencias de una parte de

la población y, con ello, a estimular la demanda interna y posibilitar recursos para la importación contribuyendo al crecimiento económico nacional.

Es claro que el significado de las remesas internacionales para el país está en función de los problemas que se atenúan con el ingreso adicional que representan. Los desequilibrios en el sector externo son una característica estructural de países como Guatemala, insertos en un sistema económico internacional bajo condiciones de amplia dependencia. En el plano comercial, el resultado de sus operaciones externas ha arrojado tradicionalmente un déficit, ya que la estructura productiva interna y la escasa integración sectorial de la economía determinan que las distintas ramas de actividad dependan del abastecimiento de insumos importados.

Esta situación se tornó altamente desfavorable para el país a principios de los años ochenta, con la disminución de los precios de las principales exportaciones nacionales, particularmente del café que mantuvo una tendencia declinante hasta 1985, a la vez que se elevaban los precios de importaciones. Con ello, se deterioró la relación de términos de intercambio y disminuyó sensiblemente la capacidad local para importar; todo lo cual se reflejó en la contracción del comercio exterior del país y en el déficit comercial.

La caída de los precios de los principales productos de exportación fue tan severa que las ventas del país al exterior pasaron de 1,519.8 millones de dólares en 1980 a 1,132.2 millones en 1984. Dada la menor liquidez externa derivada de esa contracción, las importaciones también disminuyeron. Así cayeron de 1,472.6 millones de dólares en 1980 a 1,182.1 millones en 1984, lo que restringe las posibilidades de crecimiento debido a la dependencia de los insumos importados (véase el cuadro 6).

La contracción de las exportaciones continuó hasta 1988, no obstante las mejores condiciones internacionales para los principales productos de exportación del país, en los últimos cinco años. Esta contracción se debe al deterioro en la capacidad productiva nacional durante la crisis. Las importaciones, por su parte, pudieron expandirse espectacularmente desde 1987 debido a la reapertura de las fuentes de financiamiento externo y los flujos de asistencia bilateral, que alcanzaron los niveles más altos en la historia, tras los cambios políticos ocurridos en el país. De esta forma, aunque las exportaciones permanecieron deprimidas por más tiempo que las importaciones, se contó con recursos para hacer frente no sólo a su dependencia de insumos del extranjero sino, además, al desborde registrado por la demanda de bienes de consumo del exterior que había estado contenida durante años por la escasez de divisas. Esto elevó el déficit comercial a un promedio de 205 millones de dólares, lo que fue 18% por encima del quinquenio anterior.

El resultado del intercambio de servicios con el resto del mundo ha sido permanentemente deficitario lo que, sumado al movimiento de comercio exterior de bienes, incide en una brecha externa persistente (véase de nuevo el cuadro 6). En los últimos tres años su magnitud ha superado los 600 millones de dólares, gracias al repunte acelerado de las importaciones. La cifra, no obstante, está por debajo del nivel que alcanzó en 1981 cuando la economía nacional se encontraba en plena fase recesiva.

Del conjunto de operaciones corrientes con el exterior, sólo el rubro de transferencias presenta un saldo positivo que contribuye al financiamiento de la brecha externa. Incluyendo este rubro, se obtiene el saldo en cuenta corriente, que para el decenio 1980-1989 acumuló un déficit de 3,248 millones de dólares, que equivale a las exportaciones de tres años, aproximadamente.

Para financiar este déficit externo se recurrió al uso de las reservas monetarias internacionales, principalmente en los primeros años de la década pasada, cuando su monto era elevado; y también al endeudamiento externo, que se triplicó en el período 1980-1985.

2. Crecimiento económico

La dependencia de la economía guatemalteca incide en una alta vulnerabilidad respecto de las condiciones del sector externo. Esta se expresa de forma principal en la dependencia de la demanda externa de productos exportables, en cuanto a los requerimientos de insumos importados y capital extranjero por parte del aparato productivo nacional;

Durante la primera mitad de la década pasada, la caída de la demanda externa generó restricciones de liquidez de divisas que constituyeron un factor adicional coadyuvante para la reducción de la producción interna. Así, la evolución del producto interno bruto estaba influenciada de manera determinante por la brecha externa de bienes y servicios. A partir de 1986 la influencia del sector externo fue favorable porque, si bien continúa el déficit externa, los flujos financieros del exterior han permitido financiar importaciones y pagos factoriales, facilitando la expansión de la producción nacional. Así, el producto interno bruto registra desde 1986 una recuperación sostenida en términos reales a un tasa promedio del 3.8%, levemente superior a la tasa de crecimiento de la población.

La expansión económica se observa en todos los sectores económicos, entre los que destaca la industria que acumuló un crecimiento cercano al 10% en sólo tres años. La agricultura, por su parte, inició su recuperación hasta 1987 y acumuló una expansión superior al 6.0% en dos años. Igualmente, los servicios iniciaron tardíamente su repunte, pero ya muestran una expansión más fuerte que la de las actividades agrícolas. Por su parte, el otro componente de la oferta global, las importaciones, respondió a la mayor demanda de materias primas, insumos y bienes de capital creada por la recuperación económica y la mayor disponibilidad de divisas, de tal manera que detuvieron su caída en 1986, para luego aumentar a una tasa promedio cercana al 20% anual.

La recuperación de la economía nacional se debió inicialmente a la expansión de la demanda interna, el consumo y la inversión, puesto que la demanda externa y las exportaciones no dejaron de contraerse sino hasta 1988. En 1986 comenzó el repunte del consumo privado, principal componente de la demanda interna. Paralelamente, aumentaron tanto el consumo del gobierno como la inversión global.

El crecimiento de las variables anteriores fue mayor en 1987. El logro de una relativa estabilidad financiera interna impulsó la inversión privada y posibilitó una mayor disponibilidad de fondos públicos, que permitieron

elevar la inversión gubernamental en 24%. El consumo privado también resultó estimulado por la recuperación del empleo y los aumentos salariales, expandiéndose en 3.2%.

Aún cuando se fue desvaneciendo paulatinamente el marco de estabilidad financiera conseguido en 1987, los registros oficiales muestran que las tendencias anteriores continuaron en 1988 y 1989, y se reforzaron con el repunte del crecimiento de las exportaciones y el dinamismo continuado de las transferencias del exterior.

C. Efectos macroeconómicos de las remesas internacionales

1. Ingreso de divisas

Las restricciones en el sector externo ponen en relieve la importancia de la evolución dinámica de las remesas familiares. Así, según las estimaciones realizadas, la participación de las remesas internacionales en el total de ingresos de divisas habría sido del 4.7% en 1980, y podría llegar al 18.8% para 1989, debido a su acelerado crecimiento frente al aletargamiento de las otras fuentes (véase el cuadro 7). De manera que, de ser un rubro sin mayor importancia en la balanza cambiaria, las remesas internacionales pasaron a ocupar el tercer lugar después de los ingresos por exportaciones y por capital oficial y bancario.

Asimismo, las remesas, de ser equivalentes a un 7% de las exportaciones de Guatemala en 1980 representan su 32.8% en 1989. Así, están generando un ingreso de divisas superior al de cualquier producto de exportación, salvo el café. La tendencia creciente en este cociente se explica por la dinámica desigual de ambas fuentes de divisas. De 1980 a 1984 las exportaciones acumularon una contracción del 7.1% anual en promedio, mientras que las remesas parecen haber acumulado un crecimiento del 11% anual en promedio en la hipótesis de emigración alta. En tanto, en la segunda mitad de la década pasada, aunque las exportaciones evidencian una tendencia creciente, ésta es inferior a la de las remesas. Así, las primeras crecieron a un 2% anual en promedio y las segundas a un 18%.

Respecto de las importaciones, entre 1980 y 1989, los ingresos generados por las remesas familiares habrían podido financiar entre el 7.2% y el 24.8% de aquellas. De esta forma, el ingreso adicional de divisas por concepto de remesas internacionales complementa al generado por las exportaciones. Con ello, contribuye a atenuar las restricciones impuestas por el modelo de desarrollo agroexportador, poco diversificado en el que se basa la economía guatemalteca. Según las estimaciones, las remesas internacionales fueron equivalentes a más del doble del saldo en la balanza comercial de 1980, y en 1989 alcanzaron un monto igual al del déficit comercial del país. Además, en 1980 habrían equivalido al 60.1% del saldo en cuenta corriente, porcentaje que se elevó a 107.3% en 1989.

Sin embargo, en principio, no se descarta que las divisas por concepto de remesas internacionales hayan sido utilizadas para la fuga de capitales u otras operaciones no declaradas con el exterior, ya que en buena parte se

canalizan al mercado extrabancario de divisas. Habría que añadir que, aún en el mercado bancario al cual también ingresan remesas familiares, se da la fuga de divisas. Este hecho se evidencia al comparar los egresos de divisas por solicitudes de importación y las importaciones reales. Lo anterior implica la disminución o la pérdida de algunos de los beneficios potenciales que las remesas generarían sobre el sector externo de la economía guatemalteca.

2. Efectos sobre el crecimiento económico

Al contribuir al financiamiento de las importaciones que realiza el país, y facilitar el acceso a insumos producidos en el exterior, las remesas internacionales influyen en el crecimiento económico, por el lado de la oferta agregada global. Por aparte, al incrementar el ingreso disponible de la población, en especial de los estratos de ingresos medios o bajos, estimulan el consumo privado, principal componente de la demanda agregada global. Además, aunque en un grado menor, también pueden ayudar a acrecentar el ahorro nacional.

Para precisar mejor cómo influyen las remesas internacionales en el crecimiento económico, se ensayó una aplicación de la metodología del multiplicador modificado del comercio exterior de Harrod (Thirwall, A.P y N.Hussain, 1982). El método toma como punto de partida el supuesto que la mayor restricción para el crecimiento económico está dada por la posición de la balanza de pagos. Esta establece el límite de crecimiento de la demanda a la cual se habrá de adaptar la oferta. Luego, estimando tasas de crecimiento de largo plazo de la economía, se establece una relación funcional entre el crecimiento de las exportaciones y el de las importaciones que preserve la posición inicial en balanza de pagos, manteniendo el equilibrio en cuenta corriente y suponiendo que no varían los términos de intercambio.

Aplicando esta metodología al caso guatemalteco, los resultados muestran una incidencia positiva de las remesas sobre el crecimiento del producto interno bruto (PIB) (véase el cuadro 8). En el período más grave de la crisis económica, años 1982 y 1983, el PIB decreció en términos reales 3.5% y 2.6% respectivamente, como resultado de la contracción del comercio exterior y de otros factores como la fuga de capitales y el deterioro de la relación de términos de intercambio. Sin embargo, los ingresos por remesas habrían alentado un modesto crecimiento económico (0.3% como mínimo), evitando una mayor contracción de la actividad productiva. Por otra parte, durante el período de recuperación a partir de 1986, las remesas internacionales a Guatemala continuaron siendo un estímulo a la expansión económica o, más bien, contraponiéndose a sus factores depresivos como el cambio en los precios relativos de las exportaciones e importaciones. En 1987, cuando el PIB real creció en 3.1%, los efectos del comercio exterior habrían sido negativos, pero contrarrestados por otros factores como el mayor flujo de capitales habrían inducido un crecimiento positivo de la actividad. Entre los factores propicios se incluyen los ingresos por remesas, que habrían alentado una expansión económica del 0.6% como mínimo.

3. Efectos sobre la distribución del ingreso

Considerando el número de remitentes y un promedio de 5.48 personas por grupo familiar, se puede estimar el total de habitantes beneficiados por la percepción de remesas. Así, de 492,700 personas hacia 1980, éstos podrían haber llegado hasta casi 1.8 millones de personas en 1989. Tal estimación indica un crecimiento promedio máximo del 16.6% anual en el número de beneficiarios directos de las remesas, ritmo que supera con creces al de crecimiento demográfico. De ser así, la proporción de habitantes beneficiados con las remesas en el total de la población estaría incrementándose aceleradamente. Del 6.5% en 1980, habrían pasado hasta 19.9% en 1989.

Aunque las estimaciones previas se refieren a los máximos posibles, pues suponen que cada emigrante que envía remesas lo hace a un grupo familiar distinto, en todo caso indican que una proporción creciente de la población estaría percibiendo algún incremento en sus ingresos. En términos cuantitativos este incremento sería más bien leve. Sin embargo, su importancia cualitativa puede ser mayúscula al hacer posible la satisfacción de necesidades que, probablemente, quedarían insatisfechas.

Dadas las estimaciones anteriores, el promedio anual de ingreso por habitante originado en remesas familiares habría sido alrededor de 215 quetzales en 1980, ascendiendo a unos 600 quetzales en 1989. El nivel de ingresos por familia para 1989, entonces de 274 quetzales al mes en promedio, sería apenas suficiente para cubrir el 80% del costo estimado de la canasta básica de alimentos a diciembre del mismo año (343 quetzales).

Los datos precedentes permiten inferir que en Guatemala las remesas internacionales están introduciendo cambios en la distribución del ingreso, que sin embargo, a nivel macroeconómico, son leves en vista del deterioro de las condiciones de vida de la población a partir de la crisis económica y los costos sociales de las políticas de ajuste aplicadas en los últimos años. Estadísticas oficiales revelan una dramática expansión de la pobreza y, más aún, de la miseria entre las familias guatemaltecas (véase el cuadro 9). De 1980 a 1987, la proporción de familias en condición de extrema pobreza, es decir con ingresos menores al costo de la canasta básica de alimentos, se multiplicó por 2.3. De hecho, aunque los datos revelan una leve mejoría en 1988, la pobreza extrema abarcaba al 64.5% de las familias. La proporción de familias en condición de pobreza no extrema, es decir, con ingresos por encima del costo de la canasta básica de alimentos pero inferiores al de la canasta básica de bienes y servicios, se redujo de 1980 a 1987 a menos de la mitad, por haber caído a situación de pobreza extrema. Para 1988 abarcaba al 18.9% de las familias. Las familias no pobres forman el 16.6% del total en 1988. De hecho, en cuanto a proporciones del total de familias, representan menos de la mitad de las que eran a comienzos de los años ochenta.

En este contexto, los cambios en la distribución del ingreso, como resultado de las remesas familiares tienen aún sólo un carácter temporal y limitado. Temporal porque, si bien permiten mejorar las condiciones de vida de las familias receptoras, no hay indicios claros de que estén generando una dinámica que haga permanente su mejoría. Más bien parece que se está incorporando la dependencia externa hasta el nivel de las familias que, en

estos casos, pasan a depender del ingreso generado por los emigrantes en el exterior. Limitado porque, en la lógica de los círculos viciosos de la pobreza, las familias extremadamente pobres serían también las menos beneficiadas por las remesas debido a sus dificultades previsibles para financiar la emigración de algunos de sus miembros al extranjero.

D. El marco institucional

1. Instrumentos de envío de las remesas

Tres elementos fundamentales constituyen lo que podría concebirse como el marco institucional de las remesas internacionales: i) el instrumento monetario/financiero de envío, ii) el medio a través del cual se efectúa la transferencia, y iii) el mercado cambiario donde se convierte la remesa a moneda nacional. Estos elementos influyen sobre los costos y rendimientos de las remesas, así como sobre la seguridad de percepción del envío.

La transferencia de remesas familiares se realiza básicamente a través de dos instrumentos: los documentos financieros como las órdenes de pago (money order) o el dinero en efectivo. Su selección implica, de hecho, considerar por lo menos dos puntos: el costo de adquirirlos para el remitente y el rendimiento que pueda producir en moneda local para la familia que lo recibe.

El uso de las órdenes de pago implica un costo de adquisición de aproximadamente 4 dólares para aquéllos expresados hasta por mil dólares. Estos corresponden al 99% de casos reportados por la encuesta realizada por FADES. Datos de campo, obtenidos mediante la encuesta antedicha, revelan que el 81.1% de los perceptores de remesas las reciben en órdenes de pago u otros documentos bancarios. La vasta mayoría afirma no tener problema alguno para cambiar a moneda local los valores recibidos (véase de nuevo el cuadro 10). Por aparte, el 18.9% restante de los entrevistados recibe sus remesas en forma de dinero en efectivo, lo que no implica costos de adquisición para el remitente, pero cuyo uso queda restringido por la inseguridad asociada al canal de envío típico de éste.

En cuanto a su rendimiento en moneda local, ambos instrumentos tienen un impacto distinto en las familias receptoras. En efecto, la elección de documentos como las órdenes de pago implica un rendimiento menor en términos de quetzales para la familia que las recibe pues la tasa cambiaria para documentos suele ser menor a la de divisas en efectivo, en el caso del mercado extrabancario. La diferencia entre ambas tasas oscila entre unos tres y cinco centavos de quetzal por dólar, y se deriva de la mayor probabilidad de falsificación o alteración de documentos que de papel moneda.

2. Medios de envío

Los remitentes tienen tres medios principales para enviar fondos a sus familiares en Guatemala: el correo estatal, los correos privados y "por mano", o sea el traslado por intermedio de algún amigo o pariente.

Tradicionalmente, la Dirección General de Correos y Telégrafos era la encargada de la recepción de las remesas enviadas por correspondencia desde el exterior y de su distribución en todo el territorio nacional. Su uso implica para el remitente un costo de alrededor de 5 dólares, que puede variar en función de la distancia entre el punto de envío y el de destino, en concepto de porteadó especial para piezas postales que contienen valores declarados.

Sin embargo, en los últimos años ha sido notable la proliferación en todo el país de empresas de correo y mensajería internacional de carácter privado. Sus servicios se diferencian de los que brinda el correo estatal por la seguridad y rapidez en la entrega de correspondencia y remesas. El uso de este vehículo tiene un costo modal de 11 dólares por pieza postal con valor declarado, que puede ser mayor en casos en que se carece de sucursales de la empresa de correo en el lugar de residencia del remitente.

El envío por mano consiste en la remisión de dólares en efectivo por conducto de algún pariente o amigo que viaje hacia Guatemala. No se contó con información acerca del costo que implique esta forma de envío. Es previsible que su uso esté restringido por la frecuencia con que se da la oportunidad de usarlo y los riesgos implícitos de pérdida de lo enviado.

El medio de envío elegido se relaciona estrechamente con el instrumento de internación que se escoja pues, tanto en el correo estatal como en los privados, es obligatorio el uso de documentos como las órdenes de pago por sus ventajas en cuanto a volumen y peso del envío, como por su calidad de mecanismo bancario respaldado por un seguro contra pérdidas. Por el contrario, el recurso a un pariente o amigo como conducto da margen a la utilización, a conveniencia del remitente y del receptor en cuanto a los costos y rendimientos de esos mismos documentos o de dinero en efectivo.

3. El mercado cambiario

A partir de la década pasada, han ocurrido en el país una serie de modificaciones en el régimen cambiario que, aunque no han estado orientadas a afectar el fenómeno de las remesas que hasta hace poco tiempo se consideraba como marginal en cuanto al ingreso de divisas, sí han redundado en mayores facilidades para su conversión a moneda nacional y en beneficios cambiarios para las familias receptoras.

En 1984, dados los desequilibrios en el sector externo y los problemas de liquidez externa, se adoptaron disposiciones de política económica que rompieron con la estabilidad cambiaria del país, que por 60 años había mantenido un tipo de cambio fijo con paridad de un quetzal por un dólar. En noviembre de ese año se instituyeron tres mercados cambiarios en el país: i) el primero, que mantuvo el tipo de cambio oficial para atender el servicio de la deuda externa y pagos por importación de bienes esenciales; ii) el de licitaciones con un tipo de cambio flexible para la importación de insumos necesarios para el aparato productivo, y iii) el mercado bancario con tipo de cambio libre, para cubrir la oferta y la demanda de divisas por pagos de otra naturaleza (turismo, remesas familiares, etc.).

Desde entonces, los ingresos por remesas familiares quedaron sujetos oficialmente a un esquema de tipo de cambio libre, dentro de las operaciones correspondientes al mercado bancario. Aunque, de hecho, desde 1980 principió a funcionar un mercado cambiario extrabancario con tipo de cambio libre.

La finalidad implícita de la política cambiaria aplicada desde 1984 hasta mediados de 1989 era recuperar la estabilidad cambiaria del país y permitir a la autoridad monetaria retomar el control de esta variable. Cabe recordar que desde 1980 la economía nacional comenzó a ser afectada por fuertes desequilibrios en el sector externo, y por presiones especulativas. Estas últimas se ejercieron en un inicio en el mercado extrabancario y paulatinamente fueron abarcando una proporción cada vez mayor de las operaciones con divisas, lo que se tradujo en una desvalorización del quetzal.

Las medidas aplicadas en este período incluyeron la institución del delito cambiario (decreto 94-85), que penaliza con prisión de dos a cinco años y multas equivalentes al monto del acto ilícito efectuado por quien negociara divisas fuera de los mercados bancarios, incurriera en prácticas de subfacturación de exportaciones o sobrefacturación de importaciones, o utilizar las divisas obtenidas en los mercados de especialidades y licitaciones para fines distintos de los permitidos legalmente.

La reorganización del régimen cambiario incluyó, también, en febrero de 1985, un intento por asimilar el mercado extrabancario, con la legalización de las casas de cambio, con lo que se pretendía mejorar el funcionamiento del "Mercado Libre de Divisas". En agosto del mismo año, el Congreso derogó el acuerdo que autorizaba las casas de cambio, argumentado que éstas habían propiciado la especulación.

En junio de 1986, se inició un proceso de unificación cambiaria, con la institución de tres nuevos mercados de divisas: el oficial, operado por el Banco de Guatemala para atender el servicio de la deuda externa contratada antes de su establecimiento, manteniendo la paridad oficial; el regulado, con un tipo de cambio flexible fijado por la autoridad monetaria, operado por el sistema bancario para atender ingresos generados por exportaciones hacia fuera del área centroamericana y la demanda de divisas para unos 615 productos considerados importantes para el funcionamiento de la economía; y, el mercado bancario que continuó atendiendo las demás operaciones con divisas con un tipo de cambio libre.

Con este régimen se procuraba mantener un tipo de cambio controlado que constituyera el elemento central de una política de promoción de exportaciones. Dentro de este proceso, las remesas siguieron jugando un papel marginal en relación a la política económica y su tratamiento continuó siendo el mismo que se le asignara en el régimen anterior. Lo que varió fue el impacto provocado por las remesas sobre el ingreso de las familias receptoras, pues el tipo de cambio de los mercados bancario y extrabancario tendió a nivelarse con el fijado para el mercado regulado.

La situación se modificó sustancialmente a fines de 1989 cuando se decidió la liberación total del tipo de cambio y comenzó una etapa de experimentación que alteró totalmente la estrategia cambiaria del país. Esta se orientó, ya no con la finalidad de mantener algún control sobre el tipo de

cambio, sino con la de captar en el mercado bancario la mayor cantidad posible de divisas. Con tal fin, la autoridad monetaria instituyó una serie de medidas que, ante la persistente escasez de divisas, posibilitaron el fortalecimiento y proliferación de maniobras especulativas, que han producido una acelerada desvalorización del quetzal sin precedentes en el país (véanse los cuadros 11 y 12).

Desde el punto de vista de las remesas, el viraje en la estrategia cambiaria no tiene un efecto particular, puesto que desde 1984 las divisas originadas en remesas han podido convertirse a moneda nacional con un tipo de cambio libre en el sistema bancario. Sin embargo, las modificaciones de política abren la posibilidad de obtener mayores beneficios cambiarios. Además, dada la intención de canalizar al mercado bancario los recursos que se han estado manejando en el mercado extrabancario y el propio crecimiento del volumen de remesas, se les reconoce ya una importancia especial. Incluso se ha puesto en marcha una profusa campaña publicitaria para promover su conversión a moneda local en los bancos, facilitando los procedimientos para ello, y haciendo más flexibles los requisitos formales para este tipo de operación. De acuerdo con la resolución JM-208-90 de la Junta Monetaria, emitida en septiembre de 1990, cuando se trate de remesas hasta por mil dólares basta solamente con la identificación del receptor para la compra de sus divisas, con lo cual se beneficia a los perceptores de remesas. Este atractivo del mercado bancario, sin embargo, no compensa sus limitaciones más importantes: su reducida cobertura geográfica y su mal funcionamiento (la liquidación de las órdenes de pago se retrasa hasta 60 días).

II. LAS REMESAS Y LA ORGANIZACION FAMILIAR DE LOS POBRES

A. Descripción de la encuesta levantada en Guatemala

El análisis socioeconómico de las familias de bajos ingresos, receptoras o no de remesas, cuyos resultados se presentan en este capítulo y en el siguiente, se efectuó a partir de información empírica obtenida por medio de trabajo de campo, consistente en una encuesta muestral.

La realización de la encuesta comprendió tres etapas. En la primera se seleccionaron comunidades para realizar la investigación, y se identificaron barrios y viviendas de familias pobres. En la segunda etapa se hizo una prueba piloto de la boleta de encuesta aplicándola en 60 casos. Por último, se levantó la encuesta en los colectivos y unidades muestrales escogidos. Estas actividades se llevaron a cabo del 18 de mayo al 6 de junio de 1990. En su oportunidad, se atendieron actividades de capacitación, como la preparación del equipo humano para el trabajo de campo, conformado preferentemente por trabajadoras sociales, explicando los propósitos de la encuesta y el manejo del instrumento de recopilación de datos.

El trabajo de campo se realizó en seis departamentos: Guatemala (ciudad capital), Quetzaltenango, Huehuetenango, Jutiapa, Jalapa y Chiquimula (véase el cuadro 13). La selección se basó en la existencia de un número considerable de familias receptoras de remesas en dichos departamentos. En total se encuestó a 672 familias pobres, seleccionadas a partir de características de la vivienda. La muestra incluyó a 555 familias (82.6%) con parientes emigrados hacia América del Norte (identificadas como Grupo 1), que reciben remesas monetarias; y 117 familias (17.4%) sin emigrantes ni remesas (identificadas como Grupo 2). Asimismo, la muestra se distribuyó entre familias de áreas urbanas (90%) y de áreas semiurbanas (10%). Su clasificación estuvo determinada por las condiciones en que se captó la información, dado que sólo se accedió a comunidades urbanas y a algunas familias residentes fuera del núcleo urbano aunque no propiamente en zonas rurales.

El tamaño de la muestra y su distribución en las categorías señaladas se definió en función de las posibilidades y limitaciones de tiempo y recursos con que trabajó el equipo de campo. Fue virtualmente imposible hacerlo de otra forma, puesto que en Guatemala se carece de registros acerca de la cantidad y ubicación espacial de las familias que reciben remesas del exterior, lo que impide conocer la dimensión del universo en estudio y de otros parámetros usuales para la definición del tamaño y distribución de la muestra.

No obstante que se trata de un muestreo no aleatorio, la muestra se considera representativa por el nivel de ingreso de las familias encuestadas, en cuanto a la caracterización socioeconómica de familias pobres. Asimismo, es pertinente aclarar que la muestra se dirigió hacia las familias de bajos ingresos, pero no a las familias extremadamente pobres, como se verá a la luz

de los datos de ingreso y patrimonio familiares, y acceso a servicios de agua y electricidad.

Sin embargo, hay que enfatizar que la muestra no es representativa de del universo en estudio, en cuanto al peso relativo de las familias receptoras de remesas dentro del total de familias de bajos ingresos.

B. El entorno físico de las familias de bajos ingresos

1. Condiciones de urbanismo

Respecto a las condiciones de urbanismo de las zonas donde se localizaron las viviendas de las familias informantes, se consideraron tres aspectos básicos: el tipo de calles, la disposición de agua potable y de áreas para cultivos o crianza de animales (véase el cuadro 14). En más de la mitad de los casos, las calles son de tierra o grava. Aproximadamente el 40% presentan calles de piedra o adoquín, indistintamente que se trate de áreas urbanas o semiurbanas, y sólo un pequeño porcentaje en el área urbana presenta calles con asfalto o cemento. La mayoría de viviendas se ubican en zonas que cuentan con agua potable, y en el área semiurbana casi todas las viviendas disponen de este servicio.

El alto porcentaje de viviendas ubicadas en calles pavimentadas con piedra o adoquín y que disponen de agua potable se explica porque la investigación excluyó a las áreas rurales, aunque también podría ser indicio de las mejoras introducidas en las comunidades con los recursos que el Gobierno Central transfiere a las Municipalidades desde 1986 (8% del presupuesto de ingresos ordinarios del Estado, por disposición constitucional).

En lo atinente a la disposición de espacios físicos para cultivos o crianza de animales, más de la mitad de las viviendas del área semiurbana los poseen, en tanto que en el área urbana sólo el 15% lo hace. Tales condiciones son más bien propias del área rural o de las zonas próximas a ella.

2. Características de la vivienda

Sin que existan diferencias significativas según se trate del área urbana o semiurbana, las familias incluidas en la muestra habitan en viviendas pequeñas, con dos dormitorios en promedio (véase el cuadro 15). En la mayoría de casos tienen cocina independiente y baño privado, aunque casi el 7% carecen de estas instalaciones sanitarias.

Casi la totalidad de viviendas están construidas con materiales duraderos. La mayoría dispone de agua potable, aunque no se precisó si se trata de chorros privados o públicos. El 96% de las viviendas cuenta con energía eléctrica. Respecto de ambos servicios, la proporción de viviendas que cuenta con ellos supera las que reporta la fuente oficial (Instituto Nacional de Estadística, 1990): 81% con disponibilidad de energía eléctrica y 87% con algún tipo de abastecimiento de agua.

Los indicadores de urbanismo y de las condiciones de vivienda permiten inferir que las familias de bajos ingresos de áreas urbanas y semiurbanas satisfacen requerimientos mínimos de vivienda, sin presentar índices de hacinamiento.

Entre las familias receptoras de remesas, un pequeño porcentaje cambió de vivienda desplazándose dentro de la ciudad (véase el cuadro 16). Cuatro de cada diez familias que se mudaron consideran que sin la ayuda de las remesas no hubieran cambiado de vivienda. A la vez, un 10% no sabe si hubiera podido mudarse, en ausencia de las remesas.

C. Organización y liderazgo familiar

1. Composición del grupo familiar

El grupo familiar, excluyendo a los emigrantes, está compuesto en promedio, por 5 o 6 miembros (véase el cuadro 17 parte A). En el caso de las familias del área semiurbana que no reciben remesas el promedio es de 3 o 4 miembros.

La similitud del tamaño del grupo familiar entre las familias con emigrantes y las familias sin ellos, y el hecho que en el área semiurbana el grupo familiar sea mayor cuando se trata de hogares con emigrantes, son relevantes para caracterizar ambos tipos. Aportan elementos acerca de la situación del grupo familiar previo a la emigración y de los cambios producidos con ella. Porque, considerando que las familias con emigrantes reportaron en promedio 1 ó 2 parientes en el extranjero (véase el cuadro 18 parte A) se deduce que éstas eran originalmente mayores y tenían una presión más fuerte para buscar alternativas de sobrevivencia familiar. Otras posibilidades son que después de la emigración se hayan incorporado más miembros al hogar, o bien que se haya dado la fusión de dos grupos familiares concurrente con la migración. Cabe señalar que tras ésta, cerca de la tercera parte de familias con emigrantes reportan cambios en el número de miembros del hogar (véase el cuadro 17).

La estructura etaria de las familias (frecuencia relativa de los miembros de cada grupo de edades respecto del total de integrantes de la familia) no presenta diferencias según se trate de hogares con remesas o sin ellas, en cuanto al grupo de personas de edad activa. Sin embargo, diverge en cuanto a las personas menores de 15 años o mayores de 60. El peso relativo de las personas de la tercera edad es mayor en las familias con emigrantes que en las familias sin emigrantes. Consecuentemente, la ponderación respectiva de los jóvenes es menor. Tal diferencia se puede relacionar con la forma de integración de la familia, que en el caso del grupo con emigrantes tiene una mayor ampliación en sentido vertical.

2. Formas de integración familiar

Los datos recabados mediante la encuesta permiten algunas inferencias acerca de la forma de integración del grupo familiar (véase el cuadro 17 parte B), a partir del análisis de la relación existente entre el jefe de hogar y los menores de 15 años.

Casi la totalidad de familias sin emigrantes están integradas nuclearmente (padres e hijos). Además, se detectan formas de integración vertical (incorporación de ascendientes o descendientes) en menos del 10% de los casos. Entre las familias con emigrantes, en cambio, la integración nuclear corresponde al 66% de los casos. La integración vertical corresponde al 23%, y se observan casos de integración nuclear incompleta (donde el jefe de familia es hermano de los menores), de integración colateral (sobrinos menores del jefe de hogar), e incluso casos de integración no familiar (donde la tutela de los menores está a cargo de un adulto con el cual no tienen vínculos familiares).

3. Liderazgo familiar

En lo que se refiere al liderazgo, en la mayoría de hogares el jefe de familia es hombre (véase el cuadro 17 parte A). No obstante, la migración está originando cambios, puesto que se observa una mayor proporción de mujeres como jefes de hogar entre las familias que reportaron emigrantes, respecto de las que dijeron no tenerlos. Por otra parte, en el área semiurbana la proporción de hogares con jefe de familia mujer es cercana a la mitad de los casos, tanto si se trata de familias con emigrantes como en el caso contrario. Este cambio en las relaciones de liderazgo familiar se vincula no sólo con la emigración internacional, sino también con otros fenómenos sociales sobre los cuales, sin embargo, no se recabó información.

Respecto de los cambios en el liderazgo familiar, la quinta parte de las familias urbanas con emigrantes, y la cuarta parte de las del área semiurbana refirieron que la jefatura familiar se desplazó a otra persona a raíz de la migración. Esta modificación ha significado el fortalecimiento del liderazgo de la mujer en la familia, pues en la mayoría de casos el jefe anterior era hombre y la traslación del liderazgo se efectuó hacia el cónyuge. En segundo lugar en importancia, la transferencia del liderazgo se hizo hacia la generación anterior, los padres del jefe de familia emigrante.

Los cambios en el liderazgo familiar son congruentes con el papel que el emigrante desempeñaba en la familia, inferido de su relación con el jefe actual. En la mayoría de casos, y casi en la totalidad para el área semiurbana, los emigrantes fueron los hijos del jefe actual. Esto es explicable por la naturaleza de las responsabilidades familiares de los hijos, en general no vitales para la supervivencia del grupo familiar, por la propia necesidad de la generación joven de independizarse de sus padres, o bien por el apoyo paterno en cuanto a incorporar a la familia del emigrante a su propio núcleo (véanse los cuadros 18 y 19).

En segundo lugar, los emigrantes son los hermanos del jefe actual, lo que explica los casos de ampliación colateral de la familia. Luego siguen en importancia otros parientes, los cónyuges y por último los padres del jefe actual.

El envío de remesas también introduce o refuerza cambios en el liderazgo familiar, al modificar la distribución del ingreso al interior del hogar puesto que solamente en el 60% de los casos es el jefe de familia quien recibe y decide el uso de las remesas (véase el cuadro 18 parte B). En orden

de importancia le siguen el cónyuge y los padres, para quienes el ingreso adicional posibilita mayor autonomía de gasto.

Pero la emigración internacional y las remesas no limitan sus efectos solamente a modificar la composición de la familia y su liderazgo sino que, muy probablemente, afectan todo el sistema de relaciones familiares. En este sentido, el lugar de destino de la emigración puede ser relevante, dado que incide en las posibilidades de mantener contacto y comunicación, y también sobre las perspectivas del emigrado y sus familiares.

4. Actividades económicas

La relación entre los miembros en edad de trabajar y los restantes, para las familias de bajos ingresos es del 50% en promedio indistintamente de si son familias con emigrantes (véase el cuadro 17 parte A). Bastante similar es la tasa de ocupación en ambos grupos. En promedio, en los dos tipos de familias no sólo trabaja el jefe de hogar sino también algún otro miembro del hogar.

La ausencia de características distintivas en la ocupación entre los grupos de familias en estudio, indica que, salvo diferencias en la naturaleza e intensidad del trabajo, no se está desalentando el desarrollo de tareas remunerativas a causa de la percepción de remesas.

En la ocupación principal de los jefes de familia destaca el trabajo por cuenta propia (comercio u oficios independientes), como actividad modal en el área urbana para la totalidad de la muestra y en el área semiurbana entre las familias que no reciben remesas. Esta es la ocupación de más del 40% de los entrevistados (véase el cuadro 20 parte A). Las labores agrícolas son importantes en el área semiurbana, en especial entre las familias que perciben remesas. Cerca de la tercera parte tiene este tipo de ocupación. Claramente, son menos importantes en los demás grupos de familias. Las categorías de obrero o empleado, salvo en el caso de las familias urbanas sin emigrantes ni remesas, corresponden a menos de la quinta parte de los jefes de familia. Asimismo, dada la proporción de mujeres como jefes de hogar y el hecho que menos de la mitad de ellas desempeñan ocupaciones remuneradas por condicionamientos socio-culturales, una proporción alta de jefes de hogar se dedica exclusivamente a las tareas del hogar (véase el cuadro 20 parte B). El fenómeno se acentúa en las familias de zonas semiurbanas que reciben remesas.

El perfil ocupacional descrito muestra que menos de la mitad de los jefes de familia trabajan como asalariados. Luego, constituye un indicio de su condición de marginalidad, condición estrechamente vinculada con el fenómeno de la emigración internacional como corroboran los datos empíricos. De acuerdo con la información de la encuesta, en el caso de las familias urbanas, la participación relativa de los obreros, empleados y trabajadores agrícolas en la actividad principal de los jefes de las familias con emigrantes, es inferior en 10 puntos porcentuales al de las familias sin ellos.

Por otra parte, la evolución del desempleo, abierto y equivalente, es indicativa del aumento de la población en condiciones de marginalidad. Según

la Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica (SEGEPLAN), en 1980 el desempleo total afectaba a 680,000 personas o el 31.1% de la población económicamente activa. Para 1985, eran más de un millón los desempleados, y en 1989 ascendían a 1.2 millones o 41.6% de la PEA. Además, a partir de 1986, el desempleo presenta una tasa de crecimiento del 2.2%, que se sitúa por debajo del 9.5% observado durante el quinquenio anterior. No obstante, su evolución relativa a la de la PEA (2.9%) implica que de cada 100 personas de nuevo ingreso a la PEA en el país sólo 24 encontrarán empleo.

El proceso de marginalización sumado al acelerado empobrecimiento de las mayorías ayudan a explicar el rápido incremento de la emigración hacia fuera del país en los últimos años. Ambas constituyen presiones económicas que colocan a la emigración como parte de una estrategia de mejoramiento en el nivel de vida o de mera sobrevivencia. Las limitaciones del sistema económico guatemalteco para ocupar plenamente a la mano de obra nacional explican la parte más importante de la faceta de la expulsión de migrantes. Los requerimientos de mano de obra barata en el polo de atracción, Estados Unidos en este caso, explican la faceta de la atracción de migrantes. Se genera así una nueva forma de dependencia. La estabilidad del sistema económico guatemalteco se vuelve más dependiente de la persistencia de esta vía de salida para el excedente relativo de mano de obra. A la vez, la dependencia se extiende hasta las unidades microeconómicas de las familias, cuyos ingresos y posibilidades de satisfacción de necesidades elementales dependen, en todo o en parte, del flujo monetario de las remesas que envían sus parientes emigrados.

D. Participación económica de la mujer

La emigración de guatemaltecos hacia América del Norte ha provocado que más mujeres asuman el liderazgo familiar. A la vez, ha generado otra serie de variaciones, incluso cuando el hombre sigue siendo el jefe de familia. Estos cambios tienden a aumentar la participación de la mujer en asuntos económicos, aunque éstas en muchos casos se mantengan aún circunscritas al ámbito del hogar.

Son perceptibles algunos cambios en cuanto a la disposición del ingreso familiar por parte de las mujeres (véase el cuadro 21). En casi la tercera parte de hogares cuyo jefe de familia es hombre, la ayuda en remesas ha conducido a que las mujeres dispongan de una mayor proporción del ingreso familiar. A ello se puede atribuir que, en la mayoría de familias que reciben remesas, las mujeres dispongan de más de la mitad del ingreso familiar, mientras que en las que no las reciben ocurre lo contrario. Tales cambios se vinculan con el hecho que una proporción significativa de emigrantes envía remesas no al jefe de familia sino a su esposa.

En cuanto a la contratación de préstamos sólo cerca de la cuarta parte de mujeres lo ha hecho (véase el cuadro 21). Esta proporción aumenta en los hogares con jefe mujer. Por otra parte, la diferenciación según se trate de familias con o sin remesas apunta que la existencia de este ingreso adicional desestimula la contratación de préstamos, puesto que permite satisfacer mejor las necesidades familiares. De hecho, éste es precisamente

de importancia le siguen el cónyuge y los padres, para quienes el ingreso adicional posibilita mayor autonomía de gasto.

Pero la emigración internacional y las remesas no limitan sus efectos solamente a modificar la composición de la familia y su liderazgo sino que, muy probablemente, afectan todo el sistema de relaciones familiares. En este sentido, el lugar de destino de la emigración puede ser relevante, dado que incide en las posibilidades de mantener contacto y comunicación, y también sobre las perspectivas del emigrado y sus familiares.

4. Actividades económicas

La relación entre los miembros en edad de trabajar y los restantes, para las familias de bajos ingresos es del 50% en promedio indistintamente de si son familias con emigrantes (véase el cuadro 17 parte A). Bastante similar es la tasa de ocupación en ambos grupos. En promedio, en los dos tipos de familias no sólo trabaja el jefe de hogar sino también algún otro miembro del hogar.

La ausencia de características distintivas en la ocupación entre los grupos de familias en estudio, indica que, salvo diferencias en la naturaleza e intensidad del trabajo, no se está desalentando el desarrollo de tareas remunerativas a causa de la percepción de remesas.

En la ocupación principal de los jefes de familia destaca el trabajo por cuenta propia (comercio u oficios independientes), como actividad modal en el área urbana para la totalidad de la muestra y en el área semiurbana entre las familias que no reciben remesas. Esta es la ocupación de más del 40% de los entrevistados (véase el cuadro 20 parte A). Las labores agrícolas son importantes en el área semiurbana, en especial entre las familias que perciben remesas. Cerca de la tercera parte tiene este tipo de ocupación. Claramente, son menos importantes en los demás grupos de familias. Las categorías de obrero o empleado, salvo en el caso de las familias urbanas sin emigrantes ni remesas, corresponden a menos de la quinta parte de los jefes de familia. Asimismo, dada la proporción de mujeres como jefes de hogar y el hecho que menos de la mitad de ellas desempeñan ocupaciones remuneradas por condicionamientos socio-culturales, una proporción alta de jefes de hogar se dedica exclusivamente a las tareas del hogar (véase el cuadro 20 parte B). El fenómeno se acentúa en las familias de zonas semiurbanas que reciben remesas.

El perfil ocupacional descrito muestra que menos de la mitad de los jefes de familia trabajan como asalariados. Luego, constituye un indicio de su condición de marginalidad, condición estrechamente vinculada con el fenómeno de la emigración internacional como corroboran los datos empíricos. De acuerdo con la información de la encuesta, en el caso de las familias urbanas, la participación relativa de los obreros, empleados y trabajadores agrícolas en la actividad principal de los jefes de las familias con emigrantes, es inferior en 10 puntos porcentuales al de las familias sin ellos.

Por otra parte, la evolución del desempleo, abierto y equivalente, es indicativa del aumento de la población en condiciones de marginalidad. Según

la Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica (SEGEPLAN), en 1980 el desempleo total afectaba a 680,000 personas o el 31.1% de la población económicamente activa. Para 1985, eran más de un millón los desempleados, y en 1989 ascendían a 1.2 millones o 41.6% de la PEA. Además, a partir de 1986, el desempleo presenta una tasa de crecimiento del 2.2%, que se sitúa por debajo del 9.5% observado durante el quinquenio anterior. No obstante, su evolución relativa a la de la PEA (2.9%) implica que de cada 100 personas de nuevo ingreso a la PEA en el país sólo 24 encontrarán empleo.

El proceso de marginalización sumado al acelerado empobrecimiento de las mayorías ayudan a explicar el rápido incremento de la emigración hacia fuera del país en los últimos años. Ambas constituyen presiones económicas que colocan a la emigración como parte de una estrategia de mejoramiento en el nivel de vida o de mera sobrevivencia. Las limitaciones del sistema económico guatemalteco para ocupar plenamente a la mano de obra nacional explican la parte más importante de la faceta de la expulsión de migrantes. Los requerimientos de mano de obra barata en el polo de atracción, Estados Unidos en este caso, explican la faceta de la atracción de migrantes. Se genera así una nueva forma de dependencia. La estabilidad del sistema económico guatemalteco se vuelve más dependiente de la persistencia de esta vía de salida para el excedente relativo de mano de obra. A la vez, la dependencia se extiende hasta las unidades microeconómicas de las familias, cuyos ingresos y posibilidades de satisfacción de necesidades elementales dependen, en todo o en parte, del flujo monetario de las remesas que envían sus parientes emigrados.

D. Participación económica de la mujer

La emigración de guatemaltecos hacia América del Norte ha provocado que más mujeres asuman el liderazgo familiar. A la vez, ha generado otra serie de variaciones, incluso cuando el hombre sigue siendo el jefe de familia. Estos cambios tienden a aumentar la participación de la mujer en asuntos económicos, aunque éstas en muchos casos se mantengan aún circunscritas al ámbito del hogar.

Son perceptibles algunos cambios en cuanto a la disposición del ingreso familiar por parte de las mujeres (véase el cuadro 21). En casi la tercera parte de hogares cuyo jefe de familia es hombre, la ayuda en remesas ha conducido a que las mujeres dispongan de una mayor proporción del ingreso familiar. A ello se puede atribuir que, en la mayoría de familias que reciben remesas, las mujeres dispongan de más de la mitad del ingreso familiar, mientras que en las que no las reciben ocurre lo contrario. Tales cambios se vinculan con el hecho que una proporción significativa de emigrantes envía remesas no al jefe de familia sino a su esposa.

En cuanto a la contratación de préstamos sólo cerca de la cuarta parte de mujeres lo ha hecho (véase el cuadro 21). Esta proporción aumenta en los hogares con jefe mujer. Por otra parte, la diferenciación según se trate de familias con o sin remesas apunta que la existencia de este ingreso adicional desestimula la contratación de préstamos, puesto que permite satisfacer mejor las necesidades familiares. De hecho, éste es precisamente

el uso que se da tanto al dinero prestado como al proveniente de remesas. La mayor parte de mujeres que ha contraído préstamos lo ha hecho con familiares, amigos o vecinos, lo que resulta comprensible dadas las limitaciones para satisfacer los requerimientos de instituciones financieras como los bancos e incluso las cooperativas. En la mayoría de ocasiones, el dinero obtenido a través de préstamos se ha destinado a la alimentación y el vestuario de la familia. En general, es muy baja la proporción de hogares en que se ha utilizado ese dinero para invertir en negocios o para financiar pasajes para ir a Norteamérica.

La principal razón por la que la mayoría de mujeres no ha solicitado préstamos es la falta de costumbre. Esta se asocia con la prevalencia de patrones socioculturales que relegan a la mujer a desempeñarse como esposa y madre, y reservan para el hombre el agenciarse de recursos para la subsistencia familiar.

En materia de ocupación femenina, la percepción de remesas casi no ha afectado sus tendencia a trabajar en actividades remuneradas fuera del hogar (véase el cuadro 21). La mayoría indicó que trabajaba igual que antes de recibir remesas. Sin embargo, en los hogares con jefe mujer más de una quinta parte refirió trabajar menos que antes.

El análisis precedente sugiere algunos cambios en la participación de la mujer en la economía, originados en la emigración internacional y la percepción de remesas. La asunción del liderazgo familiar por parte de la mujer, ante la emigración del jefe hombre, o el hecho que sea la mujer quien recibe las remesas del exterior, son circunstancias que permiten que ellas dispongan ahora de una proporción mayor del ingreso familiar. Sin embargo, estas variaciones se circunscriben al ámbito familiar, fuera del cual la participación femenina en la economía permanece inalterada, como lo demuestran los aspectos sondeados en esta investigación. Entre ellos destacan la ocupación femenina remunerada, la obtención de préstamos, y el uso del dinero prestado o proveniente de remesas para la atención de necesidades de consumo familiar más que para actividades de inversión.

Todo esto significa que los cambios en la participación femenina en la economía como resultado de la emigración internacional y de la percepción de remesas no resuelven la condición marginal a la que la sociedad relega a la mujer.

III. LAS REMESAS Y LA ECONOMIA FAMILIAR EN HOGARES DE BAJOS INGRESOS

A. Efectos sobre los ingresos

1. El ingreso familiar interno

La crisis de inicios de los ochenta y las políticas de ajuste macroeconómico emprendidas, junto con sus efectos de redistribución regresiva del ingreso, han acentuado el fenómeno de la pobreza en Guatemala. Según datos oficiales, en 1989 el 80% de las familias percibía el 40% del ingreso, y el 73.7% de las familias obtenía ingresos mensuales inferiores a los 400 quetzales (Instituto Nacional de Estadística 1990). Es decir, sus ingresos eran menores o, cuando más, equivalentes al costo de la canasta básica de alimentos, lo que las ubica en condiciones de extrema pobreza. En este contexto, el efecto de las remesas internacionales sobre los ingresos de las familias receptoras establece la distinción entre la miseria y la pobreza no extrema. Tal se desprende de la evidencia empírica obtenida por medio del trabajo de campo.

El ingreso promedio de los jefes de familia, por remuneración a la ocupación principal en actividades locales, asciende a 301 quetzales al mes (véase el cuadro 22). Se observa una diferencia mínima entre los promedios para las familias con y sin remesas, ya que en el primer caso el ingreso es superior en 2% al del segundo. Esta diferencia se acentúa, llegando a ser del 25%, dentro de la categoría ocupacional de obrero o empleado, que presenta los promedios más altos de ingreso. Sin embargo, tiene el orden contrario en la categoría de trabajadores por cuenta propia, que comprende a la mayoría de la muestra. En este caso, los jefes de familia que no reciben remesas tienen un ingreso superior en 6% al de los jefes de familias que cuentan con esa ayuda. Los jefes de hogar de ambos grupos familiares presentan los promedios de ingreso más bajos cuando se trata de trabajadores agrícolas. Aún con tales distinciones, en todos los casos, el ingreso de los jefes de familia por su ocupación principal es insuficiente para cubrir el costo de la canasta básica de alimentos.

Esa situación crea la necesidad de complementar el ingreso familiar con el aporte de las remuneraciones percibidas por otros de sus miembros. El ingreso familiar promedio para el total de la muestra es de 433 quetzales por mes, de donde se puede inferir que otros miembros de la familia contribuyen con casi una tercera parte del ingreso del hogar. Las familias receptoras de remesas tienen un ingreso medio superior en 7% al de las no receptoras. En todo caso, los ingresos familiares medios escasamente superan la línea de la pobreza extrema, alcanzando a cubrir el 57% del costo de la canasta básica de bienes y servicios (766 quetzales al mes). Otras estimaciones identifican la pobreza no extrema a partir de un nivel de ingresos equivalente al doble del valor de la canasta de alimentos, que para Guatemala resultaría equivalente a 686.00 quetzales al mes a diciembre de 1989.

Las diferencias en el nivel de ingresos de los jefes de familia y de los grupos familiares reflejan que las posibilidades de generación interna de

recursos no se distinguen por el hecho que unas familias tengan emigrantes que les envían remesas y otras no.

2. El ingreso por remesas internacionales

En general, la percepción de remesas internacionales aporta un ingreso adicional para las familias, complementando al que se genera localmente. No obstante, se observó la existencia de algunos casos donde no se reporta ingreso interno. Es decir, hay familias cuyo único ingreso son las remesas.

Respecto a la periodicidad de recepción de las remesas, más de la mitad de familias las reciben trimestral o mensualmente, una quinta parte cada seis meses y sólo el 10% anualmente (véase el cuadro 23). La mayoría indicó que no existen tendencias estacionales respecto a la percepción de remesas. Una tercera parte señaló que en diciembre es la época de mayor recepción de remesas, y sólo un 8% que era en Semana Santa.

Ajustando los datos para comparar la percepción mensual de remesas, el 52% de los casos corresponden a remesas hasta por 100 dólares (véase el cuadro 23). A la vez, el 30% recibe entre 101 y 200 dólares. Sólo el 18% de las familias reciben más de 200 dólares. En general no existen diferencias entre los residentes en áreas urbana o semiurbana, salvo que en esta última se reporta una frecuencia mayor (25%) de familias que reciben más de 200 dólares mensuales, respecto al área urbana (17.3%). El ingreso promedio por remesas es de 119.90 dólares al mes por familia, equivalentes a 513 quetzales a la tasa de cambio de mayo de 1990 período en el que se realizó la encuesta (véase el cuadro 24). Este monto supera el ingreso familiar generado localmente.

Existen diferencias en cuanto a los ingresos promedio por remesas entre las familias del área urbana y las del área semiurbana; en ésta última el promedio asciende a 124.65 dólares, superior al ingreso medio de las familias receptoras generado por otras fuentes. Las familias que reportaron ingresos generados internamente perciben un monto de remesas de 106.23 siendo mayor en el área semiurbana. Estas familias totalizan, incluyendo remesas, un ingreso promedio de 895.73 quetzales. Con él pueden cubrir el costo de la canasta básica de bienes y servicios, colocándose por tanto, por encima de la línea de pobreza, aunque todavía en riesgo de depauperación.

B. Efectos sobre el gasto familiar

1. Composición del gasto familiar

En términos generales, las familias de bajos ingresos destinan alrededor de 80% de sus gastos a satisfacer necesidades de consumo, las que abarcan alimentación, vestido, transporte y pago de renta por vivienda. Poco más de la décima parte se dedica a la educación y salud. Alrededor de un 8%, se dirige al ahorro y la inversión ya sea en forma de compra o mejora de activos como vivienda, tierras de labor, animales de crianza, medios de transporte y locales para negocios (véase el cuadro 25).

Los datos obtenidos muestran variaciones en la estructura del gasto familiar, según se trate o no del grupo receptor de remesas. Un factor que sin duda influye en estas variaciones es el nivel mismo del gasto.

Comparando la estructura promedio del gasto de las familias receptoras de remesas (hasta un máximo de 800 quetzales mensuales), con la del grupo de familias que no reciben este tipo de ingreso, se aprecian tres cuestiones: i) las familias receptoras de remesas destinan una proporción ligeramente menor de sus gastos al consumo; ii) existe mayor capacidad de ahorro e inversión en el grupo que recibe remesas. Este asigna en promedio el 8% del total de gasto a esos fines, mientras que en el grupo restante el porcentaje es de sólo 5.2%, y iii) el peso relativo de los gastos para educación y salud es similar en ambos grupos.

La menor proporción del gasto en consumo del grupo receptor de remesas se relaciona con el hecho de que, en promedio, tienen un gasto mayor al de las familias no receptoras. Ello les permite destinar una proporción menor de su ingreso a satisfacer necesidades básicas y disponer de algún excedente para el ahorro. La aplicación preferencial de ese excedente al ahorro, en vez de la inversión, se puede explicar considerando que aun cuando la inversión ocupa una proporción menor del gasto total, en términos absolutos es mayor. Además, el tratarse de compra de activos podría ser indicio de la persistencia de patrones de inversión no diferenciados, entre los receptores de remesas respecto de las demás familias de bajos ingresos. Ello podría relacionarse con lo limitado del excedente del ingreso por encima del consumo, que no permite realizar más que inversiones modestas, lo que a su vez explica la preferencia por el ahorro como medio de acumulación para diversos fines. Es claro que también influyen en estos aspectos las aspiraciones y la identificación de las propias perspectivas del grupo familiar.

La similitud existente en cuanto a la proporción del gasto destinada a salud y educación es comprensible, también, porque en términos absolutos es mayor en el caso de las familias que reciben remesas. No obstante, refleja que la importancia atribuida a este rubro no es significativamente mayor.

En síntesis, a medida que las familias disponen de una capacidad de gasto más elevada, varía la composición de éste. Se reduce la proporción destinada al consumo, ampliándose consecuentemente la dedicada a la acumulación de activos monetarios o físicos. Sin embargo, no se identifica una tendencia clara en cuanto al privilegio del ahorro o de la inversión, aunque sí se observa la constancia en el porcentaje del gasto dedicado a fines de educación.

2. Magnitud del gasto familiar

La diferenciación más importante entre el grupo de familias que perciben remesas y el grupo que no lo hace radica en la magnitud del gasto (véase el cuadro 26). El gasto promedio de las familias receptoras de remesas supera en una tercera parte al de las que no reciben ingresos de esta naturaleza.

La estratificación de las familias por tramos de gasto muestra una concentración superior al 50% en el rango de gastos de 351 a 800 quetzales,

en ambos grupos, perceptores o no de remesas. En el rango de gastos de hasta 350 quetzales se concentra el 25.4% de las familias que cuentan con remesas y el 39.8% de las que sólo se apoyan en ingresos generados en el país. Por último, en el estrato más alto, con gastos de 801 quetzales o más, se encuentra el 21% de las familias que reciben remesas y sólo el 4.9% de las que no reciben.

Los promedios simples de gasto en inversión, considerando exclusivamente a quienes sí proporcionaron este dato, muestran valores más altos para el grupo de familias que no reciben remesas (véase de nuevo el cuadro 26). Cabe señalar que la representatividad estadística es limitada pues sólo se trata de ocho casos. Además, el gasto promedio en ahorro es superior entre los perceptores de remesas que entre los no perceptores.

Del análisis precedente se deduce que la percepción de remesas ha originado cambios fundamentalmente cuantitativos en las erogaciones familiares de los beneficiarios, que apuntan a la expansión de patrones de gasto característicos de las familias de bajos ingresos. Esta expansión implica una elevación sustancial en el nivel de vida de las familias que reciben remesas. Pero incluso así, el crecimiento del consumo sólo llega a ser igual o ligeramente superior a los requerimientos básicos de bienes y servicios. Ello brinda una explicación al hecho que la capacidad de ahorro e inversión siga siendo por demás baja, a pesar de la ampliación significativa del ingreso familiar a causa de las remesas.

Ahora bien, la encuesta refleja una inconsistencia aparente al comparar los promedios de ingreso y gasto familiar, lo cual se explica por tres razones principales. La primera es que la proporción de la muestra que reportó ingresos no es igual a la que reportó gastos. La segunda tiene que ver con el hecho que la información de gastos se recopiló solo para algunos rubros seleccionados previamente. Finalmente, también deben tomarse en cuenta los problemas de subvaluación del ingreso.

C. Efectos sobre los activos y la inversión

1. Efectos sobre los activos

El análisis comparativo de la tenencia de bienes familiares seleccionados --vivienda, instalaciones para negocios y animales para crianza-- puede servir de indicador de los efectos de las remesas sobre el patrimonio familiar. Sin embargo, es sólo un indicador aproximado, puesto que no se recabó información complementaria que hubiera permitido precisar mejor tales efectos. Así, para llegar a una conclusión definitiva se requiere conocer, por ejemplo, la antigüedad de la tenencia de los bienes, y la forma de acceso a los mismos.

En términos generales, las familias que reportaron ingresos por remesas presentan índices de tenencia de bienes seleccionados más altos que las familias que cuentan sólo con sus ingresos internos (véase el cuadro 27). Sin embargo, las diferencias no parecen apreciables. En todos los casos son inferiores al 10%. Por otra parte, la prelación implícita establecida entre los bienes seleccionados, de acuerdo al mayor o menor índice de tenencia, es

similar en ambos grupos de familias. Estos datos permiten inferir que la percepción de remesas sólo estaría generando una lenta expansión de las mismas pautas de gasto en activos físicos.

Respecto a la tenencia de bienes familiares, la vivienda es la que presenta los índices más altos. El 82.7% de las familias son propietarias de vivienda; con una proporción mayor entre las familias que reciben remesas que entre las familias que no cuentan con esta ayuda. Además, en ambos casos, la difusión de la tenencia es mayor en el área semiurbana que en la urbana. De cualquier forma, el alto índice de propiedad que revela la muestra es cercano al que reporta el INE para toda la República, incluyendo tanto vivienda propia como cedida (Instituto de Estadísticas, 1990). Si se considera además a las familias que están comprando vivienda, la proporción de familias que poseen vivienda propia o están en vías de hacerlo se eleva al 93.9% del total. El índice llega a 100% en el caso de familias semiurbanas que reciben remesas y a 84.9% para el de las familias urbanas no receptoras de remesas.

La segunda clase de bienes familiares, en orden de importancia por el índice de tenencia, son los animales para crianza. Una tercera parte del total de familias indicó poseerlos, con un índice menor para las familias que no tienen ingresos por remesas. Este supera al 50% de familias semiurbanas. La tenencia de instalaciones para negocio fue reportada por el 16.2% de las familias con remesas y por un porcentaje menor de las familias sin este ingreso. En cuanto a los otros bienes seleccionados, los datos revelan su poca importancia.

2. La inversión entre las familias receptoras de remesas

El análisis del ingreso y del gasto familiar muestra que las familias receptoras de remesas tienen un excedente promedio sobre sus gastos de consumo aproximadamente del 8%. Es decir, aplican alrededor del 8% de su presupuesto familiar, distribuido en forma muy parecida, al ahorro o la inversión. En términos monetarios ese porcentaje equivale, en promedio, aproximadamente a 50 quetzales al mes. Tales magnitudes pueden considerarse más bien bajos, pero expresan las condiciones difíciles de las familias de bajos ingresos. No obstante, dado el contexto general en que se desenvuelve la economía guatemalteca, en particular por el rápido proceso de desvalorización del quetzal, las familias que perciben ingresos por remesas obtienen además beneficios cambiarios. En la medida en que estos superen la pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional a causa de la acelerada inflación, podrían generar mayores excedentes para el ahorro y la inversión. De cualquier forma, la capacidad de inversión difícilmente alcanzaría una magnitud que permitiera emprender nuevos proyectos productivos sin un financiamiento complementario. Más bien permitiría una capitalización paulatina de proyectos productivos preexistentes o, de otra forma, una prolongada acumulación de ahorros para posteriores inversiones.

En función de todos estos elementos y con la información que se obtuvo mediante el trabajo de campo se incluyen a continuación observaciones más precisas acerca de las potencialidades de inversión de las familias receptoras de remesas.

Las condiciones de vida de las familias receptoras de remesas, que dados sus niveles de ingreso apuntan hacia la existencia de carencias múltiples, determinan que en general se privilegie el consumo por encima de la inversión y el ahorro (véase el cuadro 28). Quizá, en ello también tiene que ver la influencia de "efectos demostración" sobre sus patrones de consumo. En todo caso, el 85% de las familias que reciben remesas considera al consumo como el uso principal de este recurso. Menos del 10% afirma que el destino más importante de las remesas es el ahorro o la inversión en vivienda o negocios. Solamente 4 de cada 100 familias le asigna la mayor importancia a la educación y la salud. La prelación que los beneficiarios de las remesas establecen entre varias posibles aplicaciones de sus ingresos por tal concepto reflejan las dificultades para que las remesas sirvan de base para emprender proyectos que magnifiquen sus beneficios y los hagan perdurables.

No obstante, las familias que aplican parte de las remesas a fines productivos constituyen el 16% del total. Sin embargo, en el caso de las familias semiurbanas llegan a ser casi una tercera parte (véase el cuadro 29 parte A). Las preferencias de los inversores corresponden, en orden de importancia, a la compra de herramientas o equipo, la compra de tierras de cultivo o animales de crianza, y la construcción de locales para producir o comerciar.

Ahora bien, la mayoría de familias entrevistadas indicó que no realiza inversiones productivas, destacando dos razones para no hacerlo. La primera es que sus ingresos no les alcanzan para ello. La segunda es que no les interesa (véase el cuadro 29 parte A).

En general, las familias que han invertido productivamente son las que tienen jefe hombre (véase el cuadro 29 parte B). De hecho, entre las familias con jefe mujer sólo el 11.3% lo hace, lo que pone en relieve la persistencia de una situación de marginalidad de la mujer en actividades de inversión. Aunque el mayor número de familias que ha dedicado la remesa a fines de inversión corresponde a aquellas cuyo jefe es trabajador por cuenta propia, en términos relativos los que más invierten son los trabajadores agrícolas. La proporción más baja corresponde a las familias lideradas por amas de casa u obreros/empleados.

Por otra parte, es evidente la existencia de una relación directamente proporcional entre el monto percibido por remesas y su aplicación a la inversión. Pero, independientemente de cualquier otro elemento de diferenciación, las familias que poseen un negocio o taller son las que más invierten (véase el cuadro 29).

Ampliando el análisis a las familias que indistintamente de si ya invierten, tienen deseos de hacerlo en el futuro, el 22.7% manifestó mucho interés en invertir de manera productiva. Comparando esta proporción con la de las familias que ya invierten con fines productivos, resulta que por lo menos un 6% de familias que no están invirtiendo tienen interés en emprender actividades de ese tipo. Las preferencias para invertir, en orden de importancia fueron: i) establecer o mejorar negocios o talleres; ii) cooperar con otros para producir más, aunque ello no implica disposición para formalizar organizaciones asociativas; iii) asociarse con otras familias para mejorar la recepción de remesas; y, iv) comprar herramienta o equipo

(véase el cuadro 30 parte A). No se observan diferencias significativas según se tratara de familias urbanas o semiurbanas, ni en función del monto de remesas percibidas mensualmente. El orden de preferencia tampoco varía según el sexo del jefe de familia ni su ocupación principal (véase el cuadro 30 parte B).

En general, los desiderata respecto a los posibles usos de las remesas están subordinados a las condiciones y necesidades de vida de las familias de bajos ingresos. Probablemente, los grupos familiares sólo se planteen aquellas opciones de uso de las remesas que puedan o tengan que realizar. La mayoría de familias manifestó mucha disposición a utilizar las remesas para atender las necesidades diarias y ahorrar el resto (véase el cuadro 31 partes A y B). Luego, en orden de importancia, reveló mucho interés en depositarlas para ganar intereses, iniciar un negocio o utilizarlas como garantía para hacerlo.

Otros datos empíricos, para conocer el perfil de intereses y posibilidades de inversión de las familias receptoras de remesas, se refieren al conocimiento de los receptores acerca del uso productivo que otras familias le han dado a las remesas. El 30% de las familias indicó tener conocimiento de hogares que están empleando las remesas que reciben para iniciar o mejorar negocios. La mayoría coincidió en que dichas familias han mejorado sus condiciones de vida (véase el cuadro 31 parte C). Este conocimiento podría despertar el interés por reproducir tal tipo de experiencias exitosas.

Por último, respecto de las posibilidades de organización asociativa de las familias receptoras de remesas, sólo el 18.3% de las familias encuestadas afirmó conocer alguna asociación que impulse actividades productivas en su comunidad. Menos de la mitad de estas familias indicó que el jefe del hogar pertenece a alguna de dichas asociaciones. Entrevistas a profundidad con familias receptoras de remesas y el trabajo con un grupo focal de receptores, corroboró los datos que la encuesta refleja. Es decir, existe una baja capacidad de inversión entre las familias que reciben remesas, dadas sus condiciones económicas. Además, se prefieren las formas individuales a las formas asociativas de producción.

D. Efectos de las remesas internacionales sobre la economía familiar

La evaluación que las familias receptoras hacen de los cambios que las remesas han producido en su propia situación económica es en general positiva (véase el cuadro 32 parte A). Solamente un 6% de las familias entrevistadas consideró que su situación no había mejorado nada. La mayoría restante se divide casi en partes iguales entre las familias que consideran que han mejorado un poco y las que estiman que la mejora es notable. No hay grandes diferencias según el área de residencia de la familia, ni tampoco según el sexo del jefe de hogar (véase el cuadro 32 parte B). En el área urbana, el referir mucha mejoría en su situación económica por efecto de las remesas fue más común entre las familias con jefe mujer. En el área semiurbana las familias con jefe hombre evaluaron de manera más positiva el efecto de las remesas, en tanto que las lideradas por mujeres afirmaron en su mayoría sólo pocas mejoras.

En función del tipo de ocupación de los jefes de familia, en el área urbana son las amas de casa y los trabajadores agrícolas quienes consideran que su situación mejoró mucho (véase el cuadro 32 parte C). En el área semiurbana son los trabajadores por cuenta propia y quienes trabajan en actividades agrícolas, quienes tienden más a evaluar su situación como de mucha mejoría. En ambas áreas, la mayoría de obreros y empleados receptores de remesas sólo reporta pocas mejorías en su situación.

La evaluación de los beneficios depende del monto de remesas recibido. Así, a más remesas mayores beneficios. Las familias que reciben hasta 100 dólares al mes reportan en general poca mejoría. Las que reciben una cantidad más alta indicaron haber mejorado mucho con las remesas (véase el cuadro 32) parte D). En función del tipo de destino de las remesas, las familias que reportan mejoras más sustanciales son las que las han aplicado a mejorar el hogar e invertir, o al ahorro (véase el cuadro 32, parte E). Sin embargo, indistintamente de las características diferenciales existentes entre las familias que perciben remesas, en casi el 95% de los casos se reportan mejoras en su situación económica.

IV. PROPUESTAS PARA PROMOVER EL USO DE LA REMESA CON FINES SOCIALES

A. Marco de referencia

Las propuestas de política que se desarrollan en este capítulo se centran en medidas y acciones para fomentar y estimular el uso de las remesas en programas de adhesión voluntaria que incrementen la productividad y la producción de los grupos pobres. Para ello, en lo fundamental se parte de los hallazgos proporcionados por la encuesta, principalmente de los efectos de las remesas internacionales sobre los ingresos, los gastos y los activos de las familias de bajos ingresos. Esta información es clave para la fase operativa del proyecto de fomento del uso productivo de las remesas, provee las bases de su factibilidad y muestra al mismo tiempo las restricciones del entorno.

La importancia creciente de las remesas familiares internacionales ha quedado ampliamente evidenciada en el documento. No obstante, es pertinente consignar en este apartado, una síntesis de los aspectos más relevantes para los fines del diseño de una política orientada a estimular el uso productivo de las mismas:

B. Fundamentación del proyecto

Las remesas en los grupos de familias examinados constituyen la diferencia entre la pobreza no extrema y la miseria, según sean receptores o no de remesas. Tal circunstancia conlleva el peligro, para los receptores, de acentuar una dependencia respecto de las remesas, que a su vez llevan implícito el riesgo de su temporalidad por diferentes causas.

La importancia de las remesas resalta, por ejemplo, al observar que el promedio general de las mismas es mayor que el ingreso promedio local de los jefes de familia que las reciben y supera el ingreso familiar total generado internamente. Observaciones al margen de la encuesta indican la existencia de familias en que la dependencia de las remesas llega a ser absoluta. En ellas, la carencia de un ingreso derivado del empleo o de otra fuente las lleva a sobrevivir exclusivamente de las remesas familiares recibidas.

Las circunstancias anteriores más que justifican la preocupación por encontrar mecanismos de autoayuda y desarrollo alternativo, que prevengan el impacto de una brusca o paulatina suspensión de la fuente de ingreso, por ahora, casi vital para cientos de miles de familias pobres en el país.

C. Factibilidad

La investigación reveló que aún las familias receptoras de remesas, en su mayoría se encuentran en los límites de la pobreza no extrema y tienen

escasas o nulas posibilidades de ahorro o inversión. No obstante, se encontró que el 16% de las familias receptoras aplican parte de las remesas a fines productivos.

Del grupo que invierte, más de la mitad compra herramientas o equipo; el 45% compra tierra de cultivo o animales de crianza y un 32% construye locales para producción o comercio. Más del 75% de las familias que invierten ya tienen un negocio o taller.

Se ha explicado que los montos disponibles para ahorro o inversión no suelen ser muy significativos. Sin embargo, se encontraron porcentajes pequeños que corresponden a familias con mayor capacidad potencial para invertir. En el caso de familias receptoras, la disponibilidad de recursos para proyectos puede estar aumentando, si se considera el ingreso derivado del proceso de deterioro del tipo de cambio, cuando éste es mayor que la inflación.

La encuesta muestra que las familias que tienen como jefe de hogar a trabajadores en labores agrícolas, y aquellas cuyo jefe se dedica a actividades por cuenta propia, son las que en mayor proporción destinan sus remesas a fines productivos. Los datos muestran en principio un mayor potencial para el fomento de proyectos productivos en áreas rurales o semiurbanas del interior del país.

El 70.2% de los receptores de remesas recibe las mismas con una periodicidad mensual (32%) y trimestral (38%). Esta frecuencia permite un flujo adecuado para el desarrollo de proyectos productivos.

Independientemente de si las familias invierten o no, el 22.7% de la muestra manifestó mucho interés en invertir. Comparando tal proporción con la de las familias que destinan parte de la remesa a fines productivos, resulta casi un 7% de familias que desearían invertir en el futuro. Más del 40% de las familias con mucho interés en invertir, preferirían hacerlo mejorando tiendas, negocios o talleres.

Más del 50% de familias que muestran mucha disposición a invertir utilizarían sus remesas para atender sus necesidades familiares y ahorrar el excedente. A la vez, más del 25% manifiesta su disposición a depositar las remesas para ganar intereses, reforzando la opción por el ahorro. Tal circunstancia abre una posibilidad para las organizaciones populares de ahorro y crédito.

Finalmente, el 30% de la muestra indicó que conocen familias que están empleando remesas para mejorar o ampliar negocios y la mayoría coincide en que esas familias han mejorado sus condiciones de vida. El efecto demostración en proyectos productivos exitosos podría generar un favorable impacto multiplicador.

D. Restricciones

La más severa restricción para éste o para cualquier otro programa orientado a generar proyectos productivos que tienen como grupos objetivo a las

familias pobres del país, es precisamente la condición de pobreza de éstas. Ellas, en general no tienen margen para ahorro o inversión. Las cifras oficiales señalan que para 1988 el 65% de la población guatemalteca se encontraba en niveles de extrema pobreza. Dado el proceso inflacionario registrado de entonces a la fecha, y los precarios niveles de ingresos, este porcentaje puede haber aumentado.

En tales circunstancias, dada la magnitud del problema, los diferentes proyectos de desarrollo social llevados a cabo por una constelación de organizaciones no gubernamentales (ONG), por mucho esfuerzo y buena voluntad que inviertan, no logran un impacto perceptible. Este panorama desalentador obliga a revisar las políticas macroeconómicas, que en el corto plazo no solo están neutralizando los efectos de los proyectos productivos impulsados por diversas ONG, sino que se traducen en un retroceso en las condiciones de vida de la población guatemalteca.

No obstante, quizás el peor error sería no hacer nada, y por ello es necesario que, a la par de reorientar las políticas macroeconómicas, principalmente en las áreas cambiaria, monetaria y fiscal, las instituciones que trabajan en el campo del desarrollo refuercen sus programas en apoyo de las familias pobres del país, que desafortunadamente son la mayoría.

Para tal propósito es pertinente mencionar otras restricciones que se detectaron en la encuesta o en la investigación periférica a la misma:

a) En todos los casos de la muestra investigada, el ingreso familiar interno proveniente de la ocupación principal es insuficiente para cubrir la canasta básica de bienes y servicios. En la mayoría, con tan sólo tales ingresos, quedan muy próximos al costo de la canasta básica de alimentos (niveles de extrema pobreza).

b) El ingreso mayor por actividad principal corresponde a la categoría de obreros y empleados, dato que convalida los hallazgos de otros estudios sobre informalidad, en el sentido de que las actividades dentro del sector informal responden a una estrategia de sobrevivencia ante la dificultad de acceder al empleo formal. La misma explicación resulta válida para la emigración y el envío de remesas, decisión que conlleva un alto costo social, traducido en ostracismo, desintegración familiar y discriminación.

c) No se encontraron diferencias cuantitativas de importancia en los índices de tenencia de activos observados en la encuesta, según que las familias reciban o no remesas. Si bien las primeras presentan índices más altos, las diferencias en todos los casos son inferiores al 10%. Tomando en cuenta el prolongado período de creciente emigración, se infiere que las remesas sólo estarían generando una lenta expansión de las inversiones en activos físicos. Sin embargo, habría que agregar que la investigación periférica a la encuesta sí identificó diferencias cualitativas, como por ejemplo, una mejor fachada de las viviendas de las familias receptoras y una mayor tenencia de electrodomésticos.

d) Tan sólo el 6.3% de las familias indicó que el destino más importante de las remesas es la inversión, ya sea en la vivienda o en un negocio.

e) Sólo el 18.3% de las familias encuestadas afirmó conocer alguna asociación que impulse actividades productivas en su comunidad. Las dos terceras partes de ese total mencionó específicamente a las cooperativas. Sin embargo, poco menos de la mitad de éstos dijo que el jefe de familia está vinculado a instituciones asociativas. Los porcentajes fueron 5% a cooperativas, 1.4% a asociaciones religiosas, 1% a comités de vecinos, y 0.6% a otras instituciones.

f) La población objetivo no constituyen un grupo homogéneo. Por el contrario se trata de una población amplia, dispersa en el territorio del país. En su gran mayoría son personas sin vínculos con asociaciones o grupos organizados, o francamente rechazan asociarse para producir o para recibir créditos.

g) De las familias receptoras de remesas que no invierten con fines productivos, el 42% no lo hace porque no le interesa y al 45% no le alcanza el dinero para hacerlo.

h) La escasa mano de obra calificada o semicalificada es una parte significativa de la población emigrante (investigación al margen de la encuesta).

i) Para algunos miembros de familias receptoras de remesas, el ocio constituye una opción frente a trabajos con remuneraciones precarias.

j) Las familias receptoras de remesas, como consecuencia de las mismas, duplican su ingreso respecto a familias del mismo grupo social que no perciben esta ayuda del exterior. A partir de este hecho, se plantea una duda: el apoyo con proyectos productivos otorgado exclusivamente a las familias receptoras, ¿no conllevaría el riesgo de incentivar la migración en los otros grupos y, con ello, de promover también la desintegración familiar y social?

En general, los proyectos serían menos factibles con los grupos de menor ingreso, por cuanto, al estar concebidos en el marco de una estrategia de autoayuda suponen una inversión a partir de la capacidad misma de ahorro de los beneficiados. Otro elemento a favor de proyectos con emigrantes que han retornado, o con sus familiares en el caso contrario, es que se supone que se trata de personas más dispuestas a correr riesgos empresariales.

E. Política macroeconómica

Se ha evidenciado en el capítulo III que en las familias pobres receptoras de remesas, hacia donde se focalizó la investigación, los remanentes para ahorro e inversión resultan escasos, y son posibles únicamente en un segmento reducido de la población. Este segmento, además, se encuentra atomizado en todo el territorio nacional. Se ha mencionado también que el considerable monto de divisas que ingresa al país dirigido a los estratos pobres, se convierte a moneda local principalmente a través del sistema extrabancario, no legalizado. Por este mismo conducto, las divisas se canalizan para atender la multiplicidad de destinos de una amplia demanda, que durante los

últimos años ha enfrentado sucesivas y cambiantes dificultades para ser satisfecha.

En consecuencia, una medida necesaria para transparentar el sistema cambiario y dar al mismo tiempo mayor seguridad a los receptores de remesas es la legalización y autorización de las casas de cambio. Estas, para efectos de supervisión y control, deberían quedar dentro del ámbito de vigilancia de la Superintendencia de Bancos. Habría que advertir que el flujo de remesas familiares no constituye el renglón más importante dentro del nivel de transacciones de varias casas de cambio que en la actualidad operan. Una investigación periférica en torno al tema permitió conocer que en el mercado extrabancario se movilizan montos cuantiosos de divisas provenientes de distintas fuentes, dentro de las que se incluye el producto de la subfacturación o sobrefacturación de exportaciones e importaciones en su orden.

En todo caso, la habilitación de las casas de cambio como instituciones autorizadas para operar en la compraventa de divisas permitiría que muchas empresas del sector formal de la economía recanalizaran su demanda para fines productivos a través de ellas. En la actualidad no pueden acudir a ellas cuando necesitan la expedición de un recibo formal para contabilizar la transacción. La experiencia reciente en El Salvador evidencia el potencial de esta medida para contribuir a la estabilización del mercado, experiencia contraria a lo que consideró el Congreso de la República de Guatemala cuando decidió en agosto de 1985 derogar el decreto que permitía a las casas de cambio operar legalmente. Cabe señalar que detrás de la desestabilización del mercado cambiario en aquel año estuvieron diversos factores que van desde la existencia de un desequilibrio real en la balanza cambiaria hasta el efecto de disposiciones como el aumento al precio de las gasolinas.

Otra medida, quizá más trascendente en cuanto al uso de las remesas internacionales, sería la de habilitar a las cooperativas de ahorro y crédito que llenen algunos requisitos para que puedan operar en cambios y conservar la disponibilidad de cierto nivel de reservas internacionales para garantizar a sus usuarios de crédito con fines productivos, el acceso a las divisas para el pago del componente importado de sus proyectos. Entre los requisitos que se les podría exigir están un monto predeterminado de capital, solidez institucional, solvencia, experiencia previa y probidad en el manejo de proyectos productivos entre los pobres, y junta directiva idónea. Las divisas captadas por esta vía únicamente podrían ser o vendidas al Banco de Guatemala o utilizadas para cubrir el pago de importaciones para los proyectos productivos que financien. En esta forma, a través de una medida tomada en el orden macroeconómico, se garantizaría el uso productivo de una parte de las remesas que podría ser importante.

Dentro del movimiento cooperativo, se sugiere exclusivamente a algunas cooperativas de ahorro y crédito, no a todas, por tratarse de un proyecto conforme a su naturaleza de intermediación financiera. De manera análoga a las sociedades financieras privadas (bancos de inversión), sería conveniente que las cooperativas de este tipo estuvieran autorizadas para coinvertir en proyectos productivos. Investigaciones sobre el tema señalan una serie de deficiencias en el movimiento cooperativista en cuanto a criterios de rentabilidad, capitalización, autorización de nuevos créditos a favor de

usuarios con créditos vigentes, índices de morosidad, etc. Esta situación explica la necesidad de un previo análisis y eventual apoyo a las cooperativas que desearan participar en un programa como el que aquí se perfila.

A pesar de los limitantes señalados, se hace énfasis en el uso de las cooperativas por considerarlas las organizaciones sociales más adecuadas como intermediarias en estos programas de ahorro e inversión debido a su amplia cobertura geográfica y su vinculación más directa con los grupos objetivo: las familias pobres.

La Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FENACOAC), tiene una larga tradición de seriedad y eficiencia y la experiencia de manejar préstamos provenientes de instituciones financieras internacionales. En su oportunidad, debería examinarse con ellos la viabilidad de la medida sugerida y, con su apoyo, tratar de identificar las cooperativas que podrían participar en el proyecto. Previo a esta actividad, la propuesta deberá presentarse al Banco de Guatemala y deberá contar con el dictamen favorable de sus departamentos técnicos. De resolver favorablemente la Junta Monetaria, la iniciativa deberá enviarse al Congreso de la República.

La autorización y la mecánica operativa anterior debiera hacerse extensiva a una serie de organizaciones no gubernamentales de desarrollo (ONGs), que se interesen en el proyecto y que satisfagan los requisitos mínimos de las cooperativas de ahorro y crédito. Dentro de tales entidades pueden mencionarse las siguientes: Asociación para el Desarrollo Comunitario (ADESCO), Asociación Fe y Alegría (AFA), Fundación del Centavo (FUNDACEN), Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos (FUNDAP), Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (FUNDESEPE), Fundación Tecnológica (FUNTEC), Asociación Civil Guatemalteca de Hogar y Desarrollo (HODE), Fundación para el Desarrollo de la Mujer, Fundación para el Desarrollo de Mixco (FUNDEMIX), Fundación para la Asistencia de la Pequeña Empresa (FAPE). La Fundación para el Análisis y el Desarrollo de Centroamérica (FADES), que colaboró en la elaboración del presente estudio, también podría ser una unidad ejecutora, no obstante que hasta el momento ha estado concentrada su actividad en programas de capacitación, asesoría, organización e información, vinculados con propietarios de micro, pequeña y mediana empresa.

Por otra parte, siempre dentro del campo macroeconómico, resulta obligado mencionar las líneas de acción necesarias orientadas a una política de estabilidad, que ponga fin a la espiral devaluación-inflación que ha caracterizado a la economía de Guatemala, por lo menos durante los dos últimos años. Es evidente que sin ese objetivo básico, no será viable ningún programa que pretenda captar a través de programas de ahorro los escasos remanentes de las familias receptoras de remesas. Obviamente, estas familias preferirán retener sus dólares, que representan una protección garantizada contra la pérdida del poder adquisitivo de la moneda local, que se enfrenta desde hace varios años a tasas de interés reales pasivas con signo negativo, al ser mayor la pérdida por inflación que el incremento de su capital por intereses.

F. Proyectos en el ámbito microeconómico

Las familias pobres receptoras de remesas, y con disposición para el ahorro o la inversión, tienen usualmente varios puntos de contacto con el sector informal de la economía, o incluso operan plenamente dentro del mismo. En tal virtud, conviene diseñar proyectos de autoayuda compatibles con las características propias de dichos grupos (largas jornadas de trabajo, dificultad de transportarse, escaso o nulo margen para ahorro o inversión). En particular, habrá que identificar fuentes de recursos gubernamentales o de la comunidad internacional para la consecución de estos propósitos.

Ha quedado suficientemente clara la prevalencia, en las familias receptoras de remesas, de una lógica de sobrevivencia más que una lógica de acumulación de capital. Habría que advertir que los resultados de la investigación evidencian que las familias pobres ya se encuentran maximizando el uso de sus escasos recursos, y que el consumo de alimentos y luego el vestuario, como prioridad fundamental en el destino de sus ingresos, responde precisamente a tal lógica de sobrevivencia. En esa circunstancia, la promoción de proyectos productivos se enfrentará no sólo con la escasa capacidad de ahorro en los grupos objetivo sino con el problema adicional que probablemente los miembros más calificados, con espíritu empresarial, son los que han tomado la decisión de emigrar, no obstante los retos y riesgos que tal aventura entraña.

Por supuesto que existen casos, y algunos fueron identificados durante las entrevistas de profundidad, en donde el propósito explícito del desplazamiento migratorio fue la acumulación de capital para invertirse en proyectos productivos. No obstante, tales casos son la excepción y así lo evidencia el resultado de la encuesta.

Generalmente, se entiende por proyectos productivos aquellos que se vinculan con actividades de generación de bienes o servicios, quedando excluido el comercio. Sin embargo, si los proyectos a impulsar han de adecuarse a las características encontradas en la muestra, el comercio deberá incluirse dentro de los programas de autoayuda. Esto debe ser así, en virtud de que durante la investigación de campo se observó que los pequeños comercios constituyen la actividad principal de los trabajadores por cuenta propia y porque se detectó que, sobre todo en el caso de las mujeres, un comercio es su aspiración más inmediata.

Los negocios de producción son más deseables desde el punto de vista de su inserción en la economía. Sin embargo, no deben soslayarse dos aspectos importantes. El primero es que tales actividades requieren mayor grado de calificación. El segundo es que el objetivo es encontrar mecanismos que eliminen el riesgo de la dependencia de las remesas y frenen la migración a través del fomento a las capacidades productivas de la población pobre.

El trabajo de campo permitió establecer que la principal motivación de la migración se vincula con el desempleo, agravado por la crisis económica. La migración hacia Estados Unidos y, también, hacia el área metropolitana de Guatemala constituyen un intento por liberarse de la pobreza. Cuando la migración ha sido hacia el área metropolitana, generalmente las personas se insertan en el sector informal, no obstante que el nivel de ingreso en éste

es inferior al salario medio en el sector formal, e incluso en algunos casos al salario mínimo legal. A partir de esta observación, se explica que los emigrantes a Norteamérica provengan en mayor proporción de las áreas marginales de la metrópoli, que finalmente se ve utilizada como puente, al frustrarse las originales expectativas de quienes migraron del campo a la ciudad.

Un estudio sobre el sector informal en el área urbana central de Guatemala durante agosto y septiembre de 1986, mostró que el 45% de los microempresarios entrevistados provenía del interior del país (FADES, 1987). Otro dato relevante de dicho estudio es el crecimiento acelerado que registra el sector informal. El 44% de las unidades investigadas había surgido entre 1980 y 1986, circunstancia que se asocia con la crisis económica, igual que sucede con el fenómeno de la migración.

Otros resultados de ese estudio que son pertinentes para especificar el apoyo a proyectos productivos en familias pobres receptoras de remesas son los siguientes: a) casi en su totalidad, la propiedad de los negocios es unipersonal, b) se insertan en mercados altamente competitivos, con una oferta distinta a la del sector formal, respecto a la naturaleza, calidad y precio, c) el salario medio, además de ser inferior al que se registra en el sector formal, exhibe variaciones significativas entre las distintas ramas productivas, d) las microempresas con mayor complejidad y requerimientos de inversión presentan mayor solidez económica dentro del sector informal urbano, principalmente imprentas, panaderías, talleres mecánicos y de estructuras metálicas, y e) sólo un 12% de la muestra había recibido algún curso de capacitación. Un 11% se mostró dispuesto a recibir cursos que mejoraran sus conocimientos en el área administrativa y, muy importante, un 46% requirió cursos de capacitación técnica en su respectivo oficio.

Identificadas las restricciones para operar con las familias receptoras de remesas internacionales, las líneas de acción sugeridas van orientadas precisamente a rebasar tales limitaciones:

1. Comunidades para plan piloto

Para neutralizar el problema que significa la amplia dispersión de la población-objetivo, se propone identificar tres o cuatro comunidades que concentren familias receptoras de remesas. A raíz de las entrevistas a profundidad con miembros seleccionados de las comunidades encuestadas y a partir de tal experiencia, en principio se sugieren para el plan piloto, las comunidades de Salcajá, (Quezaltenango), La Reforma, Monjas (Jalapa) y un barrio marginal del área metropolitana.

2. Proyecto orientado a población dispersa

Como un sistema de contraste para el esquema anterior, se propone que el problema de la dispersión sea superado a través de información ampliamente difundida por diversos medios de comunicación. Esta deberá diseñarse de manera que interese individualmente a las familias con disposición para invertir. Si bien en la muestra representan un porcentaje bajo, al referirse a la población total pueden corresponder a varias decenas de miles de

familias. Así, el mecanismo indirecto de la promoción publicitaria, adecuada a la idiosincrasia de los sectores objetivo, servirá para detectarlas. Si la fase piloto tiene éxito, el efecto demostración que en forma natural ello supone haría que el proyecto pudiera expandirse en relativamente corto plazo.

3. Proyecto para el autodesarrollo de la mujer

Antes de entrar a definir las propuestas en esa dirección, cabe subrayar algunos resultados del proyecto en cuanto a la integración de la mujer en la esfera económica fuera del ámbito del hogar. En primer lugar, en el 38% de los hogares encuestados que reciben remesas, la responsabilidad como jefe de familia estaba a cargo de una mujer. Además, en el 89% de los casos de mujeres como jefes de hogar, ellas disponen de todo o de más de la mitad de los ingresos. Y la mayoría de mujeres jefes de hogar se dedican a oficios caseros, con sólo dos quintas partes con ocupación remunerada, sin que ello excluya que también lleven a cabo labores del hogar.

A la vez, sólo el 11.3% de las mujeres jefes de hogar, indicó destinar parte de las remesas a fines productivos. Al respecto, a pesar de ser reducido, este porcentaje es pertinente dado el ambiente en donde el "machismo" como patrón cultural es un rasgo dominante.

Por otra parte, debe mencionarse que la vocación natural de la mujer en cuanto a la protección de sus hijos, las impele a priorizar el uso de los ingresos del hogar para mejorar las condiciones básicas de alimentación y vestuario. Así, una característica casi siempre presente en las mujeres, tanto como jefes de familia y como madres, es su deseo de tener un trabajo remunerado sin abandonar las labores del hogar y principalmente, sin descuidar la atención de sus hijos menores.

Los rasgos anteriores permiten caracterizar un proyecto piloto, orientado a capacitar a las mujeres para llevar a cabo, desarrollar o consolidar negocios en sus hogares, como actividades que puedan llegar a ser su principal fuente de ingreso. Un dato interesante de la encuesta revela precisamente que el ingreso de las familias en el sector urbano resulta menor en aproximadamente 20% cuando el jefe de familia es mujer. Esta diferencia es todavía mayor en el grupo de familias que no reciben remesas.

Aquellos proyectos orientados a capacitar en actividades remunerativas independientes a mujeres que no reciben ningún ingreso, elevan la autoestima de este grupo social altamente vulnerable. Además, los proyectos deberán ser suficientemente flexibles para no excluir la posibilidad de incorporar casos atendidos por cooperativas, en donde el concepto asociativo sí funciona. Tampoco quedarían fuera los casos de mujeres propietarias de microempresa que operen en locales fuera del hogar.

Para que sirvan de unidades ejecutoras, convendrá explorar el grado de interés que tengan diversas organizaciones no gubernamentales que desarrollan programas de fomento al uso productivo de las remesas en favor de la mujer. Existe un gran número de estas instituciones trabajando en el país. A continuación se trasladan los nombres de algunas que han trascendido por su prestigio: Asociación Fe y Alegría, Asociación Pro-Bienestar de la Familia,

Catholic Relief Services en Guatemala, Centro Mesoamericano de Estudios sobre Tecnología Apropriada, Centro de Formación Profesional para la Mujer (JUNKABAL), Centro de Integración Familiar, Fundación REDH Integral, Fundación Guatemalteca para el Desarrollo Carroll Behrhorst, Fundación para la vida, Hogar y Desarrollo, Visión Mundial, y Fundación para el Desarrollo de la Mujer. FADES también podría participar.

4. Proyectos promovidos con los emigrados

Es evidente que los emigrados ejercen poder e influencia sobre sus familiares en el país de origen, Consecuentemente podrían, si se les convence, incrementar sus remesas condicionándolas a la ejecución de proyectos productivos. Para tal propósito, algunas fundaciones con prestigio internacional como Christian Childrens Fund, Catholic Relief Services, Visión Mundial, entre otras, podrían jugar un papel trascendente captando las remesas de residentes en Estados Unidos y garantizando su aplicación en Guatemala. Para analizar la viabilidad de esta idea conviene elaborar un sondeo previo en las principales ciudades de concentración de guatemaltecos en los Estados Unidos.

G. Naturaleza de los proyectos

En general, los grupos objetivo a los que se refiere este documento son las familias pobres y, en particular, las que se caracterizan por ser receptoras de remesas monetarias internacionales. Los programas que se proponen para generar su autodesarrollo, en lo fundamental, están referidos a proyectos productivos, incluyendo dentro de este concepto los pequeños negocios e incluso la construcción o mejora de vivienda.

La naturaleza de tales programas no cambia en su esencia, se trate ya de proyectos destinados a la mujer, a personas desempleadas, a comunidades integradas en comités de vecinos o cualesquiera otra forma asociativa, o incluso si se trata de proyectos individuales. La distinción entre unos programas y otros estará en función de la forma en que se estructuren y dependerá de las características particulares del subgrupo objetivo.

En razón de lo anterior, es deseable la participación de un buen número de ONGs, que aprovechando sus particulares experiencias y especializaciones, puedan desarrollar programas para el sector de familias pobres receptoras de remesas. A manera de ejemplo, Hogar y Desarrollo (HODE), contando con los recursos financieros necesarios y con su experiencia en el ramo de vivienda, podría diseñar un proyecto piloto en una comunidad en la que exista concentración de familias receptoras de remesas. Una posibilidad sería, por ejemplo, a través de una cooperativa de consumo para adquirir materiales de construcción a mejores precios, facilitando así el mejoramiento de sus viviendas o la construcción de locales para comercio o taller. Lo anterior sin excluir participar en otros proyectos productivos que comprendan, siempre, la capacitación.

Las ONGs con experiencia en el trabajo comunitario podrían aprovechar la misma para, a través de laboratorios vivenciales que muchas de ellas

desarrollan, conocer la percepción de las propias organizaciones sociales de base acerca de cuáles son sus principales problemas y las líneas de acción que por consenso identifiquen. De esta manera se podrían diseñar proyectos productivos comunitarios como, por ejemplo, molinos de nixtamal, fábricas de blocks, cooperativas de ahorro o consumo.

Las ONGs a que se hace referencia, previo acceso a los fondos necesarios, podrían realizar los estudios de comercialización, indispensables para garantizar el éxito de los proyectos que impulsen. Asimismo, éstos ayudan a evitar la multiplicidad de actividades productivas de igual naturaleza, como sería el caso que en una misma comunidad todas las mujeres jefes de hogar desearan establecer una tienda en su propia casa.

La calidad y productividad en las microempresas en general es deficiente precaria y difícilmente puede acercarse a un nivel competitivo, con posibilidades de acceso a los mercados externos. Una forma para superar estos obstáculos sería a través de la incorporación de varios microempresarios en pequeñas o medianas empresas, en donde puedan obtenerse economías de escala y optimizarse líneas de producción. Se trataría de empresas, propiedad de los propios trabajadores y en las que tanto las cooperativas de ahorro y crédito como las ONGs podrían coinvertir y al mismo tiempo garantizar la promoción, la dirección y el mercadeo de los productos, durante el período de maduración del proyecto.

H. Las remesas como garantía de pago

El sector objetivo, al que se hace referencia, tiene la característica común de recibir remesas del exterior con determinada periodicidad. Desde un punto de vista estrictamente formal, tales remesas no pueden constituir un instrumento de garantía del reembolso de un préstamo. Sin embargo, para la cooperativa de ahorro y crédito o para la ONG que otorgue el financiamiento, independientemente de la garantía legal que reciba, el flujo de remesas es un excelente término de referencia para determinar el plazo y el programa de pagos del crédito otorgado. Incluso en algunos casos podría experimentarse que fuera el remitente quien adquiriera el compromiso, al menos moral, de efectuar las amortizaciones a la entidad prestamista, efectuando el descuento a su familiar en Guatemala. Por supuesto que la entidad receptora debería, en este caso, abonar a la cuenta del prestatario el valor en moneda local que resulte de aplicar el tipo de cambio prevaeciente en el mercado el día en que se reciba el pago.

I. Otras consideraciones

La capacitación técnica y administrativa de los desempleados voluntarios que reciben remesas puede traducirse en eventuales proyectos productivos, si se les prepara para una actividad independiente. Para ello, es necesario reforzar en estos grupos la idea sobre la posible transitoriedad de la recepción de remesas hasta obtener cambios en su actitud frente al trabajo.

Debería obtenerse apoyo financiero internacional para desarrollar y difundir mensajes promocionales, y concientizar a los remitentes de remesas para que usen adecuadamente su influencia sobre las decisiones de inversión de sus familiares radicados en Guatemala. Los mensajes publicitarios, por los medios que se considere apropiados, deberán dirigirse a ciudades con alta concentración de guatemaltecos y centroamericanos en general, por ejemplo Los Angeles, Chicago, Nueva York, Washington y Houston.

En todo proyecto productivo a ser financiado, debiera establecerse como requisito un mínimo de capacitación y asesoría. Existe evidencia de que una vez recibida la capacitación, un alto porcentaje de microempresarios se percata que su problema no era de crédito, sino de organización o de mercado, entre otros.

J. Limitaciones del presente estudio

El presente estudio ha permitido tener una primera aproximación a la caracterización de las familias pobres (no las más pobres de los pobres) receptoras de remesas y sus principales diferencias en el ingreso y estructura del gasto, respecto de los mismos grupos sociales no receptores. Sin embargo, la muestra fue seleccionada de manera intencional, de manera que no es dable expandirla para hacer inferencias sobre la población receptora de remesas. Además, no existe certeza absoluta de que los entrevistados estén revelando su potencial real para ahorro e inversión. La natural desconfianza y el temor suelen constituir una restricción.

Específicamente en lo que se refiere a las inversiones en proyectos productivos y los mecanismos para fomentarlos, resultaría conveniente ampliar la investigación focalizándola en una muestra de trabajadores por cuenta propia y de microempresarios, estableciendo dentro de esta población las características diferenciales entre los receptores y no receptores de remesas.

Por separado, convendría también llevar a cabo un estudio de mercado para microempresarios, que visualice la interacción económica y social, en una comunidad en donde se fomenta la ampliación de un sector informal, cuya mayoría de integrantes están dentro de una lógica de sobrevivencia. ¿Cómo se daría la comercialización de una producción masiva de la gama limitada de productos que tradicionalmente produce la microempresa? A la vez, sin una integración en formas asociativas de producción que les provea de economías de escala, ¿cómo podrían insertarse en algún nicho de los mercados de exportación?

Ante la expectativa de una sociedad inmersa en la informalidad económica y con pocas probabilidades de mejorar genuinamente su magro ingreso real, ¿no continuará Norteamérica constituyendo un irresistible imán que atraiga a miembros de las familias pobres guatemaltecas a pagar el costo del ostracismo, la discriminación, y la desintegración familiar a cambio de seguridad económica?

Bibliografía

Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores, varios años.

Banco de Guatemala, (1990), Aplicación a Guatemala de la metodología para la estimación de las transferencias unilaterales privadas utilizada en El Salvador", Documento de trabajo, no oficial, sin publicar.

Chinchilla N. y N.Hamilton (1988), Centroamericanos en Los Angeles: un análisis del sector de la pequeña empresa, California.

FADES, (1987), El sector informal urbano, Fades-Naumann, Guatemala.

Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (1989), El Mercado Hispano en los Estados Unidos, Guatemala.

Instituto Nacional de Estadística (1990), Encuesta Nacional Sociodemográfica 1989, Guatemala.

Powell, C. (1989), "El bumeran de la migración", Pensamiento Propio, No.57, pp.33-37.

Thirwall, A.P. y M.N.Hussain (1982), "The balance of payments constraint, capital flows and growth rate differences between developing countries", Oxford Economic Papers, Vol.34, No.3, noviembre.

Vargas-Foronda, J. (1990), "Guatemala-México: El fenómeno migratorio (acercamiento interpretativo)", Estudios Internacionales, Revista del IRIPAZ, Año 1, No.2, pp.41-59, Guatemala.

Anexo Estadístico

Cuadro 1
INGRESOS POR REMESAS
INTERNACIONALES PRIVADAS

Años	Remesas internacionales Millones de dólares	Incremento anual	Millones de quetzales	Tipo de cambio a/
1975	62.04	...	62.04	1.00
1976	70.40	13.48	70.40	1.00
1977	65.52	-6.94	65.52	1.00
1978	91.57	39.76	91.57	1.00
1979	97.50	6.47	97.50	1.00
1980	68.16	-30.09	68.16	1.00
1981	39.37	-42.24	39.37	1.00
1982	14.17	-64.01	14.17	1.00
1983	4.26	-69.91	4.26	1.00
1984	2.91	-31.84	2.97	1.02
1985	4.20	44.37	7.47	1.78
1986	5.50	31.00	12.04	2.19
1987	11.34	106.27	28.00	2.47
1988	48.53	328.09	126.18	2.60
1989 b/	68.57	41.30	195.42	2.85

Fuente: Elaboración FADES, con base en datos del Banco de Guatemala.

a/ Tipo de cambio implícito, quetzales por dólar; según estadísticas de comercio exterior de bienes y servicios, en cuentas nacionales y balanza de pagos.

b/ Cifras preliminares.

Cuadro 2
EMIGRACION HACIA ESTADOS UNIDOS
(Miles de personas)

Años	Emigrantes			Residentes			Crecimiento de la población emigrante		
	Total	Legales a/	Ilegales b/	Total	Legales a/	Ilegales b/	Total	Legal	Ilegal
Hipótesis de emigración alta									
		c/	d/		c/	d/			
1979	189.9	77.0	112.9
1980	20.7	8.0	12.7	210.6	85.0	125.6	10.9%	10.4%	11.3%
1981	23.4	9.0	14.4	234.0	94.0	140.0	11.1%	10.6%	11.5%
1982	25.3	9.0	16.3	259.3	103.0	156.3	10.8%	9.6%	11.7%
1983	28.9	10.0	18.9	288.3	113.0	175.3	11.2%	9.7%	12.1%
1984	34.2	11.0	23.2	322.5	124.0	198.5	11.9%	9.7%	13.2%
1985	42.7	12.0	30.7	365.2	136.0	229.2	13.2%	9.7%	15.5%
1986	56.7	14.0	42.7	421.9	150.0	271.9	15.5%	10.3%	18.6%
1987	75.0	15.0	60.0	496.9	165.0	331.9	17.8%	10.0%	22.1%
1988	103.1	17.0	86.1	600.0	182.0	418.0	20.7%	10.3%	25.9%
1989	137.2	18.0	119.2	737.2	200.0	537.2	22.9%	9.9%	28.5%
Hipótesis de emigración baja									
		c/	e/		c/	e/			
1979	192.5	77.0	115.5
1980	20.0	8.0	12.0	212.5	85.0	127.5	10.4%	10.4%	10.4%
1981	22.5	9.0	13.5	235.0	94.0	141.0	10.6%	10.6%	10.6%
1982	22.5	9.0	13.5	257.5	103.0	154.5	9.6%	9.6%	9.6%
1983	25.0	10.0	15.0	282.5	113.0	169.5	9.7%	9.7%	9.7%
1984	27.5	11.0	16.5	310.0	124.0	186.0	9.7%	9.7%	9.7%
1985	30.0	12.0	18.0	340.0	136.0	204.0	9.7%	9.7%	9.7%
1986	35.0	14.0	21.0	375.0	150.0	225.0	10.3%	10.3%	10.3%
1987	37.5	15.0	22.5	412.5	165.0	247.5	10.0%	10.0%	10.0%
1988	42.5	17.0	25.5	455.0	182.0	273.0	10.3%	10.3%	10.3%
1989	45.0	18.0	27.0	500.0	200.0	300.0	9.9%	9.9%	9.9%

Fuente: Elaboración FADES, con base en datos de las fuentes citadas.

a/ Se refiere a emigrantes documentados.

b/ Se refiere a emigrantes indocumentados.

c/ Datos de emigración legal de la Embajada de Estados Unidos en Guatemala (citados en Técnicos del Banco de Guatemala: 1989).

d/ Estimación propia, a partir de datos del total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos de American Graduate School of Int'l Mgmt. (citados en INCAE: 1989) y del Cónsul de Guatemala en Miami, Gustavo López (citados en Vargas-Foronda: 1990); datos sobre emigración internacional obtenidos de una encuesta muestral con familiares de emigrantes; y consideraciones sobre los flujos migratorios internacionales citados en Chinchilla: 1988.

e/ Estimación propia, a partir de datos del total de guatemaltecos residentes en Estados Unidos, de la ex-Ministra de Trabajo de Guatemala, Catalina Soberanis (citados en Powell: 1989) y suponiendo una evolución similar entre la emigración legal y la ilegal.

Cuadro 3

ESTIMACION DEL TOTAL DE GUATEMALTECOS RESIDENTES
EN ESTADOS UNIDOS QUE ENVIAN REMESAS FAMILIARES

(Miles de personas)

Años	Total a/	Población en edad activa	Población económicamente activa (PEA)	PEA Ocupada	Remitentes
Hipótesis de emigración alta b/		c/	d/	e/	f/
1979	189.9	142.8	103.4	96.9	82.6
1980	210.6	158.4	114.7	105.4	89.9
1981	234.0	176.0	127.4	118.7	101.3
1982	259.3	195.0	141.2	129.1	110.1
1983	288.3	216.8	157.0	143.5	122.4
1984	322.5	242.5	175.6	163.6	139.5
1985	365.2	274.6	198.8	185.6	158.3
1986	421.9	317.2	229.7	214.5	182.9
1987	496.9	373.7	270.5	254.3	216.9
1988	600.0	451.2	326.7	308.5	263.2
1989	737.2	554.4	401.4	380.9	324.9
Hipótesis de emigración baja					g/
1979	192.5	96.3
1980	212.5	106.3
1981	235.0	117.5
1982	257.5	128.8
1983	282.5	141.3
1984	310.0	155.0
1985	340.0	170.0
1986	375.0	187.5
1987	412.5	206.3
1988	455.0	227.5
1989	500.0	250.0

Fuente: Elaboración FADES.

a/ Estimaciones propias.

b/ La información socioeconómica para esta estimación proviene de American Graduate School of Int'l Mgmt. (citada en INCAE: 1989).

c/ De 16 años de edad y más.

d/ Estimada en el 72.4% de la población en edad activa, a partir de datos del departamento de trabajo, citados por la fuente indicada en b/.

e/ La población ocupada se calculó descontando de la PEA la tasa de desempleo (estimada para los emigrantes en el equivalente al 87.3% de la tasa de desempleo en Estados Unidos reportada por el FMI) y un ajuste por el lapso de tiempo previo a la colocación laboral de los emigrantes (estimado en 2 meses).

f/ Se estimó que el 85.3% de la PEA ocupada envía remesas a familiares residentes en Guatemala, considerando como remitentes a los emigrantes que viven solos (10.7%), a los que viven en familias incompletas (30.5%) y al 75% de los que viven en familias nucleares completas (58.8%).

g/ Se supuso que el 50% de los emigrantes en Estados Unidos envía remesas a familiares residentes en Guatemala.

Cuadro 4

ESTIMACION DE LOS CAMBIOS EN EL PROMEDIO MENSUAL
DE LAS REMESAS INTERNACIONALES PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS

Años	Tasas de variación, porcentual					Efecto compensatorio posible	Dólares Remesas mensuales promedio
	Inflación Guatemala	Tipo de cambio Quetzales por dólar	Efecto compensatorio necesario	Estados Unidos			
	a/	b/		Salarios c/	Inflación d/		
Hipótesis de emigración alta							
1980	15.4	10.0	5.4	8.6	13.5	-4.9	98.31
1981	8.7	-	8.7	9.9	10.4	-0.5	98.31
1982	-2.0	-	-2.0	6.4	6.1	0.3	98.31
1983	8.4	13.6	-5.2	3.8	3.2	0.7	98.31
1984	5.2	20.0	-14.8	4.0	4.3	-0.3	97.99
1985	31.5	93.3	-61.9	3.8	3.5	0.3	97.99
1986	25.7	-8.3	33.9	2.1	1.9	0.2	98.19
1987	10.1	-4.1	14.2	1.8	3.7	-2.0	98.19
1988	11.0	7.5	3.5	2.7	4.0	-1.3	98.19
1989	17.9	24.8	-6.9	2.9	4.8	-1.9	96.31
1990 e/	5.6	12.9	-7.2	1.8	3.3	-1.5	94.89
Hipótesis de emigración baja							
1980	15.4	10.0	5.4	8.6	13.5	-4.9	84.41
1981	8.7	-	8.7	9.9	10.4	-0.5	84.41
1982	-2.0	-	-2.0	6.4	6.1	0.3	84.41
1983	8.4	13.6	-5.2	3.8	3.2	0.7	84.41
1984	5.2	20.0	-14.8	4.0	4.3	-0.3	84.14
1985	31.5	93.3	-61.9	3.8	3.5	0.3	84.14
1986	25.7	-8.3	33.9	2.1	1.9	0.2	84.31
1987	10.1	-4.1	14.2	1.8	3.7	-2.0	84.31
1988	11.0	7.5	3.5	2.7	4.0	-1.3	84.31
1989	17.9	24.8	-6.9	2.9	4.8	-1.9	82.69
1990 e/	5.6	12.9	-7.2	1.8	3.3	-1.5	81.47

Fuente: Elaboración FADES.

a/ Tasa interanual, fuente Instituto Nacional de Estadística.

b/ Tasa de variación anual, tipo de cambio promedio mercado extrabancario, fuente FADES.

c/ Tasa de crecimiento anual de los salarios por hora (manufactureros), fuente Fondo Monetario Internacional.

d/ Tasa interanual, fuente Fondo Monetario Internacional.

e/ Datos a febrero.

Cuadro 5
ESTIMACION DEL MONTO DE LAS REMESAS FAMILIARES
PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS

Años	Remitentes (miles de personas)	Remesas familiares			
		Promedio mensual (dólares por remitente)	Total mensual (millones de dólares)	Total anual (millones de dólares)	Total anual (millones de quetzales)
Hipótesis de emigración alta					
1979	82.6	98.31	8.1	97.5	97.5
1980	89.9	98.31	8.8	106.1	106.1
1981	101.3	98.31	10.0	119.5	119.5
1982	110.1	98.31	10.8	130.0	130.0
1983	122.4	98.31	12.0	144.4	144.4
1984	139.5	97.99	13.7	164.1	167.7
1985	158.3	97.99	15.5	186.2	331.4
1986	182.9	98.19	18.0	215.5	472.0
1987	216.9	98.19	21.3	255.6	631.3
1988	263.2	98.19	25.8	310.1	806.2
1989	324.9	96.31	31.3	375.5	1070.1
Hipótesis de emigración baja					
1979	96.3	84.41	8.1	97.5	97.5
1980	106.3	84.41	9.0	107.6	107.6
1981	117.5	84.41	9.9	119.0	119.0
1982	128.8	84.41	10.9	130.4	130.4
1983	141.3	84.41	11.9	143.1	143.1
1984	155.0	84.14	13.0	156.5	159.9
1985	170.0	84.14	14.3	171.6	305.5
1986	187.5	84.31	15.8	189.7	415.4
1987	206.3	84.31	17.4	208.7	515.4
1988	227.5	84.31	19.2	230.2	598.4
1989	250.0	82.69	20.7	248.1	707.0

Fuente: Elaboración FADES.

Cuadro 6
BRECHA EXTERNA Y SU FINANCIAMIENTO
(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 a/
Brecha externa	-286.2	-663.3	-461.8	-254.6	-406.1	-286.3	-93.5	-634.1	-642.1	-615.1
Balanza Comercial	47.2	-248.7	-113.9	35.6	-50.0	-17.1	167.3	-355.2	-339.8	-368.4
Exportaciones (FOB)	1519.8	1291.3	1170.4	1091.7	1132.2	1059.7	1043.8	977.9	1073.4	1146.0
Importaciones (CIF)	1472.6	1540.0	1284.2	1056.0	1182.1	1076.7	876.5	1333.1	1413.2	1514.4
Servicios	-262.9	-311.9	-226.8	-176.8	-153.4	-83.4	-61.8	-106.9	-121.1	-77.3
Rendimiento de inversiones	-70.5	-102.8	-121.2	-113.4	-202.7	-185.8	-198.9	-171.9	-181.2	-169.4
Hipótesis de emigración alta Financiamiento brecha externa	286.2	663.3	461.8	254.6	406.1	286.3	93.5	634.1	642.1	615.1
Transferencias Netas b/	54.0	55.0	49.8	27.8	27.6	16.3	70.5	184.1	178.9	265.2
Remesas Internacionales	93.8	116.1	128.7	143.0	162.2	185.4	214.7	253.4	306.7	375.5
Ingresos c/	106.1	119.5	130.0	144.4	164.1	186.2	215.5	255.6	310.1	375.5
Egresos	12.3	3.4	1.3	1.4	1.9	0.8	0.8	2.2	3.4	...
Saldo en Cuenta de Capital	-64.9	406.5	377.6	332.2	400.6	315.2	82.9	387.1	353.7	409.1
Variación de Reservas Monetarias Internacionales d/	249.6	197.8	10.9	-89.3	-38.7	-68.7	-48.9	73.5	83.3	-59.2
Errores y omisiones c/	-46.2	-112.0	-105.1	-159.2	-145.6	-161.9	-225.7	-264.0	-280.6	-375.5
Hipótesis de emigración baja Financiamiento brecha externa	286.2	663.3	461.8	254.6	406.1	286.3	93.5	634.1	642.1	615.1
Transferencias Netas b/	54.0	55.0	49.8	27.8	27.6	16.3	70.5	184.1	178.9	265.2
Remesas Internacionales	95.3	115.6	129.2	141.7	154.6	170.9	188.8	206.5	226.8	248.1
Ingresos c/	107.6	119.0	130.4	143.1	156.5	171.6	189.7	208.7	230.2	248.1
Egresos	12.3	3.4	1.3	1.4	1.9	0.8	0.8	2.2	3.4	...
Saldo en Cuenta de Capital	-64.9	406.5	377.6	332.2	400.6	315.2	82.9	387.1	353.7	409.1
Variación de Reservas Monetarias Internacionales d/	249.6	197.8	10.9	-89.3	-38.7	-68.7	-48.9	73.5	83.3	-59.2
Errores y omisiones c/	-47.7	-111.5	-105.6	-157.8	-138.0	-147.4	-199.9	-217.1	-200.6	-248.1

Fuente: Elaboración FADES, con base en datos de Balanza de Pagos del Banco de Guatemala.

a/ Cifras preliminares.

b/ Incluye transferencias privadas (excepto remesas familiares), donaciones, pensiones y jubilaciones.

c/ Cifras estimadas.

d/ El signo (-) indica aumento.

Cuadro 7
INDICADORES SELECCIONADOS DE LAS REMESAS INTERNACIONALES a/
(Porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Hipótesis de emigración alta										
Remesas/PIB (precios 1980)	1.3	1.4	1.5	1.6	1.8	3.0	3.0	3.6	3.9	4.5
Remesas/Exportaciones	7.0	9.3	11.1	13.2	14.5	17.6	20.7	26.1	28.9	32.8
Remesas/Importaciones	7.2	7.8	10.1	13.7	13.9	17.3	24.6	19.2	21.9	24.8
Remesas/Saldo en Balanza Comercial	224.5	-48.1	-114.1	405.3	-328.5	-1090.3	128.9	-71.9	-91.3	-101.9
Remesas/Saldo en Cuenta Corriente	-60.1	-20.9	-32.6	-64.5	-43.5	-69.8	-1175.9	-58.0	-74.2	-107.3
Remesas/Saldo en Balanza de Pagos	-42.5	-60.4	-1191.3	161.8	423.5	271.1	440.8	-347.9	-372.3	634.2
Remesas/Ingreso de Divisas b/	4.7	5.4	8.7	10.4	11.6	11.2	14.5	15.1	15.6	18.8
Hipótesis de emigración baja										
Remesas/PIB (precios 1980)	1.4	1.4	1.5	1.6	1.7	2.7	2.6	2.9	2.9	3.0
Remesas/Exportaciones	7.1	9.2	11.1	13.1	13.8	16.2	18.2	21.3	21.4	21.6
Remesas/Importaciones	7.3	7.7	10.2	13.5	13.2	15.9	21.6	15.7	16.3	16.4
Remesas/Saldo en Balanza Comercial	227.8	-47.9	-114.5	401.5	-313.3	-1005.2	113.4	-58.7	-67.7	-67.3
Remesas/Saldo en Cuenta Corriente	-61.0	-20.8	-32.7	-63.9	-41.5	-64.4	-1034.8	-47.3	-55.1	-70.9
Remesas/Saldo en Balanza de Pagos	-43.1	-60.2	-1195.6	160.3	403.9	249.9	387.9	-284.0	-276.3	419.0
Remesas/Ingreso de Divisas b/	4.7	5.3	8.8	10.3	11.0	10.4	12.8	12.3	11.6	12.4

Fuente: Elaboración FADES, con base en estimaciones propias y estadísticas del Banco de Guatemala.

a/ Remesas estimadas.

b/ Ingreso de divisas en Balanza Cambiaria. (Ingreso y egreso de divisas del sistema bancario).

Cuadro 8

ANALISIS DEL IMPACTO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES SOBRE EL CRECIMIENTO ECONOMICO

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Millones de quetzales										
Gastos dedicados al PIB	8095.1	9168.3	9058.0	9191.2	9677.7	11358.7	15607.1	18852.5	21741.5	25146.3
Demanda externa neta	-215.7	-560.5	-340.6	-141.2	-207.4	-178.9	231.0	-1141.5	-1198.3	-1270.2
Exportaciones (X)	1747.6	1471.0	1288.7	1175.8	1256.2	2068.0	2542.1	2807.0	3308.5	4093.5
Importaciones (M)	1963.3	2031.5	1629.3	1317.1	1463.6	2246.9	2311.1	3948.5	4506.8	5363.7
Producto interno bruto	7879.4	8607.8	8717.4	9050.0	9470.3	11179.8	15838.1	17711.1	20543.3	23876.1
Remesas familiares										
Hipótesis de emigración alta (RA)	106.1	119.5	130.0	144.4	167.7	331.4	472.0	631.3	806.2	1070.1
Hipótesis de emigración baja (RB)	107.6	119.0	130.4	143.1	159.9	305.5	415.4	515.4	598.4	707.0
Millones de quetzales de 1980										
Gastos dedicados al PIB	8095.1	8448.5	7949.4	7571.5	7666.6	7564.9	7347.9	8218.5	8477.0	8773.4
Exportaciones	1747.6	1355.5	1131.0	968.6	995.1	1377.3	1196.8	1223.7	1290.0	1428.2
Importaciones	1963.3	1872.0	1429.9	1085.0	1159.4	1496.4	1088.1	1721.3	1757.2	1871.4
Producto interno bruto	7879.4	7931.9	7650.4	7455.1	7502.3	7445.8	7456.7	7720.9	8009.8	8330.2
Remesas familiares a/										
Hipótesis de emigración alta (RA)	106.1	110.1	114.0	119.0	132.8	220.7	222.2	275.2	314.4	373.3
Hipótesis de emigración baja (RB)	107.6	109.7	114.5	117.9	126.7	203.5	195.6	224.7	233.3	246.7
Exportaciones+Remesas familiares										
Hipótesis de emigración alta (DA)	1853.7	1465.6	1245.0	1087.6	1128.0	1598.0	1419.1	1498.9	1604.4	1801.5
Hipótesis de emigración baja (DB)	1855.3	1465.2	1245.4	1086.5	1121.8	1580.7	1392.4	1448.4	1523.3	1674.9
Tasas de crecimiento anual a precios constantes de 1980										
PIB (y)	3.7	0.7	-3.5	-2.6	0.6	-0.8	0.1	3.5	3.7	4.0
Importaciones (m)	-	-4.6	-23.6	-24.1	6.9	29.1	-27.3	58.2	2.1	6.5
Exportaciones (x)	7.8	-22.4	-16.6	-14.4	2.7	38.4	-13.1	2.2	5.4	10.7
Remesas familiares										
Hipótesis de emigración alta (rA)	-1.1	3.8	3.6	4.3	11.6	66.2	0.7	23.8	14.2	18.8
Hipótesis de emigración baja (rB)	0.3	1.9	4.4	3.0	7.5	60.6	-3.9	14.9	3.8	5.7
x(X/DA) + rA(RA/DA) (da)	7.3	-20.5	-14.7	-12.3	3.8	42.2	-10.9	6.2	7.1	12.4
x(X/DB) + rB(RB/DB) (db)	7.4	-20.6	-14.6	-12.5	3.3	41.3	-11.8	4.2	5.2	10.0
PIB estimado con el multiplicador simple del comercio exterior (ye=x/pi)	5.0	1.4	-4.1	-3.0	-2.6	0.5	18.4	-6.3	1.1	2.6
PIB estimado con el modelo ampliado incluyendo remesas (y*=d/pi)										
Hipótesis de emigración alta (yeA=da/pi)	4.6	1.3	-3.7	-2.7	-2.2	0.7	20.3	-5.3	3.0	3.4
Hipótesis de emigración baja (yeB=db/pi)	4.6	1.3	-3.8	-2.7	-2.3	0.6	19.8	-5.7	2.0	2.5
Indices										
Elasticidad-ingreso demanda de M (pi)	1.1	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	2.1	2.1	2.1	2.1
Diferencia y-ye	-1.3	-0.8	0.5	0.5	3.3	-1.3	-18.3	9.8	2.7	1.4
Contribución a la diferencia de:										
Remesas familiares										
Hipótesis de emigración alta	-0.4	-0.1	0.4	0.3	0.4	0.2	1.8	1.0	1.9	0.8
Hipótesis de emigración baja	-0.4	-0.1	0.3	0.4	0.3	0.1	1.4	0.6	0.9	-0.1
Otras causas b/										
Hipótesis de emigración alta	-0.9	-0.7	0.2	0.1	2.9	-1.4	-20.1	8.8	0.8	0.6
Hipótesis de emigración baja	-0.9	-0.7	0.2	0.1	2.9	-1.4	-19.7	9.2	1.7	1.5

Fuente: Elaboración FADES, con base en datos del Banco de Guatemala y estimaciones propias.

a/ Estimaciones propias.

b/ Ingresos de capital y efectos de la variación de los precios relativos de x y m.

Cuadro 9
NIVELES DE POBREZA
(Porcentajes de familias)

Grado de pobreza	1980	1980	1987	1988
Familias no pobres	36.6	31.8	15.2	16.6
Familias pobres	63.4	68.2	84.8	83.4
En pobreza no extrema a/	31.8	22.7	12.5	18.9
En extrema pobreza b/	31.6	45.5	72.3	64.5
Total de familias	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración FADES, con base en datos de SEGEPLAN.

a/ Aquellas cuyos ingresos son insuficientes para cubrir el costo de la canasta básica de bienes y servicios.

b/ Aquellas cuyos ingresos son insuficientes para cubrir el costo de la canasta básica de alimentos.

Cuadro 10

RECEPCION Y CONVERSION DE REMESAS (GRUPO 1)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	Familias	%	Familias	%	Familias	%
1. Formas de recepción de remesas	466	100.0	57	100.0	523	100.0
Giro o cheque de banco	181	38.8	33	57.9	214	40.9
Money order por agencia privada	192	41.2	18	31.6	210	40.2
Por mano	93	20.0	6	10.5	99	18.9
2. Están satisfechos con esa forma de recibirlas? (% de los que se dicen satisfechos de cada grupo correspondiente.)	410	88.0	54	94.7	464	88.7
Los que reciben giros o cheque	161	89.2	31	94.3	192	89.7
Los que reciben money order por agencia privada	164	85.3	18	100.0	182	86.7
Los que reciben por mano	85	91.4	5	85.7	90	90.9
3. Cómo preferiría recibir las remesas.						
a) Por clase de moneda	498	100.0	57	100.0	555	100.0
En dólares	346	69.5	32	56.1	378	68.1
En quetzales	113	22.7	18	31.6	131	23.6
No responde	39	7.8	7	12.3	46	8.3
b) Por institución	498	100.0	57	100.0	555	100.0
En un banco o casa de cambio	229	46.0	38	66.7	267	48.1
Por correo a su domicilio	196	39.4	11	19.3	207	37.3
En una oficina de personas de su comunidad	24	4.8	1	1.8	25	4.5
En una oficina pública	10	2.0	1	1.8	11	2.0
Otra	39	7.8	6	10.5	45	8.1

/Continúa

Cuadro 10 (Conclusión)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	Familias	%	Familias	%	Familias	%
4. Qué dificultad enfrenta para cambiar los dólares que recibe a moneda local.						
En documento	473	100.0	56	100.0	528	100.0
Ninguna	460	97.3	55	98.2	514	97.3
Alguna	13	2.7	1	1.8	14	2.7
5. Cómo preferiría cambiarlos.	484	100.0	56	100.0	540	100.0
En un banco	233	48.1	27	48.2	260	48.1
En una casa de cambio	117	24.2	18	32.1	135	25.0
En una tienda	46	9.5	6	10.7	52	9.6
A otra persona	37	7.6	2	3.6	39	7.2
A un cambista informal	33	6.8	3	5.4	36	6.7
En una oficina pública	2	0.4	-	-	2	0.4
En una oficina de personas que reciben dólares	16	3.3	-	-	16	3.0

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 11

EVOLUCION DE LA TASA CAMBIARIA PARA LA VENTA DE DIVISAS a/
(Quetzales por dólar, promedio mensual)

	1985			1986			1987			1988			1989			1990	
	MR	MB	ME	MB	ME												
Enero		1.50	1.60	2.52	2.82	2.74	2.53	2.73	2.80	2.53	2.58	2.57	2.73	2.73	2.75	3.76	3.77
Febrero		1.59	1.77	2.70	2.89	2.95	2.53	2.76	2.78	2.53	2.58	2.59	2.73	2.73	2.75	3.84	3.86
Marzo	1.77	1.74	2.18	2.72	2.98	2.94	2.53	2.89	2.91	2.53	2.55	2.56	2.73	2.73	2.75	4.00	4.10
Abril	2.28	2.40	3.07	2.68	2.97	2.96	2.53	2.74	2.80	2.53	2.56	2.56	2.73	2.73	2.75	4.31	4.50
Mayo	2.04	2.63	2.95	b/	2.99	2.97	2.53	2.70	2.73	2.53	2.58	2.59	2.73	2.73	2.74	4.30	4.31
Junio	2.28	2.89	3.12	2.53	2.96	2.99	2.53	2.77	2.77	2.73	2.65	2.64	2.73	2.73	2.77	4.33	4.52
Julio	2.88	3.15	3.27	2.53	2.98	3.00	2.53	2.75	2.76	2.73	2.73	2.76	2.73	2.73	2.83	4.12	4.52
Agosto	2.94	3.70	3.80	2.53	2.99	3.00	2.53	2.73	2.74	2.73	2.73	2.76	2.81	2.82	2.88	5.20	5.25
Septiembre	3.13	3.79	3.85	2.53	2.98	2.76	2.53	2.73	2.74	2.73	2.73	2.75	2.81	2.82	2.87	5.15	5.60
Octubre	3.65	3.76	3.65	2.53	2.75	2.64	2.53	2.69	2.72	2.73	2.73	2.75	2.81	2.82	2.87	5.02	5.40
Noviembre	b/	3.31	3.45	2.53	2.70	2.69	2.53	2.59	2.62	2.73	2.73	2.75		3.26	3.25	5.00	5.35
Diciembre	2.67	2.97	2.90	2.53	2.63	2.66	2.53	2.54	2.55	2.73	2.73	2.74		3.46	3.42		

Fuente: Elaboración FADES, con base en cifras del Banco de Guatemala y registros propios (mercado extrabancario).

a/ La tasa oficial es de 1 quetzal por dólar, pero desde junio de 1986 se aplica exclusivamente para el pago de la deuda pública externa contratada con anterioridad a ese mes.

b/ En el mes no se efectuaron licitaciones.

NOTA: MR = MERCADO REGULADO (de marzo de 1985 a abril de 1986 corresponde al mercado de licitaciones); MB = MERCADO BANCARIO; ME = MERCADO EXTRABANCARIO.

Cuadro 12
EVOLUCION DE LA POLITICA CAMBIARIA
(Agosto 1989 - Diciembre 1990)

No.	Mecanismos cambiarios	Características principales	Vigencia De / A	Tipo de cambio	
				Inicial	Final
1	Indice de Tipo de Cambio Efectivo Real	Fórmula para compensar pérdida de competitividad externa, principalmente considerando diferenciales de inflación.	17.08.89/05.11.89	2.70	2.80
2	Libre flotación	Libre juego de oferta y demanda.	06.11.89/21.02.90	2.80	3.99
3	Bandas de fluctuación	Regulación de la flotación, estableciendo límites de 2% arriba y 2% abajo (máximo y mínimo) para la variación semanal del tipo de cambio.	22.02.90/08.04.90	3.99	4.03
4	Libre flotación	Libre juego de oferta y demanda.	09.04.90/23.04.90	4.03	4.62
5	Pacto no oficial entre BANGUAT y el sistema bancario	Regulación de hecho del tipo de cambio, fijándolo en 4.30 quetzales por dólar	24.04.90/04.06.90	4.62	4.30
6	Venta pública de divisas (VPD) - Promedios	Adjudicación de divisas vía el cálculo de promedios de las tasas ofrecidas por los demandantes.	05.06.90/16.08.90	4.30	4.12
7	Venta pública de divisas Subastas (Sistema holandés)	Adjudicación de divisas a partir del mejor postor.	17.08.90/16.09.90	4.12	6.15
8	Venta Pública de Divisas - Subastas (sistema holandés) Variante para la compra	Fijación de la tasa de cambio para la compra de divisas en el sistema bancario con base en la cotización mínima de la semana anterior en la VPD	17.09.90/25.09.90	6.15	5.96
9	Venta Pública de Divisas -Subastas (Sistema semiregulado)	Establecimiento de una cotización base de 4.50 quetzales por dólar para las posturas en la VPD.	26.09.90/16.10.90	5.96	5.48
10	Venta Pública de Divisas -Subastas (Eliminación de las posturas más altas)	Asignación de divisas a partir de la cuarta postura mayor (más un centavo), fijación de una tasa de 5.15 quetzales por dólar para la compra	17.10.90/14.11.90	5.48	5.18
11	Venta Pública de Divisas -Subastas (Sistema de promedios)	Adjudicación de divisas a partir del promedio ponderado de posturas, hacia la cotización menor.	15.11.90/27.11.90	5.18	4.68
12	Venta Pública de Divisas -Subastas (Sistema de bandas de fluctuación)	Fijación de una cotización base, asignación de divisas al mejor postor dentro de las posturas válidas (hasta cinco centavos por encima o por debajo de la base	28.11.90	4.68	5.03
TOTAL A LA FECHA			17.08.89/11.12.90	2.70	5.03

Fuente: Elaboración FADES, con base en Informes Mensuales GEA (COPADES).

Cuadro 13
 NUMERO DE FAMILIAS ENCUESTADAS POR GRUPO Y DEPARTAMENTO

Departamento	Total	Grupo 1		Grupo 2		Total	
		Con migrantes y remesas		Sin migrantes ni remesas			
		No.	%	No.	%	No.	%
	Total	555	100.0	117	100.0	672	100.0
1. Guatemala (Capital)		123	22.2	31	26.5	154	22.9
2. Quetzaltenango		178	32.1	41	35.0	219	32.6
3. Jutiapa		84	15.1	15	12.8	99	14.7
4. Jalapa		76	13.7	14	12.0	90	13.4
5. Huehuetenango		64	11.5	8	6.8	72	10.7
6. Chiquimula		30	5.4	8	6.8	38	5.7

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 14
 NUMERO DE FAMILIAS POBRES, SEGUN LA ZONA
 DONDE SE LOCALIZO LA VIVIENDA

Características de la zona	Urbana		Semiurbana		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%
1. Las calles son de	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Tierra o grava	337	55.8	38	55.9	375	55.8
Piedra o adoquín	241	39.9	30	44.1	271	40.3
Asfalto o cemento	26	4.3	-	-	26	3.9
2. Hay tubería de agua potable.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Sí	564	93.4	67	98.5	631	93.9
No	40	6.6	1	1.5	41	6.1
3. Las viviendas tienen, en general.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Áreas para animales de crianza o labor	84	13.9	32	47.1	116	17.3
Parcelas para cultivos	7	1.2	11	16.2	18	2.7
No tienen áreas, ni parcelas	513	84.9	25	36.8	538	80.1

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 15
CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

Características	Urbana		Semiurbana		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%
1. Número de cuartos usados para dormir (promedio)		2.12		2.31		2.14
2. Tiene cocina separada de dormitorios.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Sí	577	95.5	63	92.6	640	95.2
No	27	4.5	5	7.4	32	4.8
3. Tiene baño.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Privado	501	82.9	53	77.9	554	82.4
Común	63	10.4	10	14.7	73	10.9
No tiene	40	6.6	5	7.4	45	6.7
4. Materiales de construcción.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Duraderos	568	94.0	64	94.1	632	94.0
Perecederos	34	5.6	2	2.9	36	5.4
Rancho	2	0.3	2	2.9	4	0.6
5. Tiene agua potable.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Sí	545	90.2	64	94.1	609	90.6
No	59	9.8	4	5.9	63	9.4
6. Hay alumbrado eléctrico.	604	100.0	68	100.0	672	100.0
Sí	579	95.9	66	97.1	645	96.0
No	25	4.1	2	2.9	27	4.0

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 16

CAMBIO DE VIVIENDA POR MIGRACION Y REMESAS (GRUPO 1)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	Fams.	%	Fams.	%	Fams.	%
1. Cambiaron de vivienda	498	100.0	57	100.0	555	100.0
Sí	34	6.8	5	8.8	39	7.0
No	464	93.2	52	91.2	516	93.0
2. Antes vivían en.	34	100.0	5	100.0	39	100.0
El campo	15	44.1	2	40.0	17	43.6
Dentro de la ciudad	19	55.9	3	60.0	22	56.4
3. Hubieran cambiado de vivienda sin la ayuda de las remesas.	34	100.0	5	100.0	39	100.0
Sí	10	29.4	1	20.0	11	28.2
No	13	38.2	2	40.0	15	38.5
No sabe	11	32.4	2	40.0	13	33.3

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 17

CARACTERÍSTICAS DE LA FAMILIA (Grupo 1: Con remesas; Grupo 2: Sin remesas)

Parte A

Características		Grupo 1 (555)			Grupo 2 (117)		
		Urbana	Semi-urbana	Total	Urbana	Semi-urbana	Total
1. Familias según sexo del jefe del hogar, % (Número de familias)	Total	100.0 (498)	100.0 (57)	100.0 (555)	100.0 (106)	100.0 (11)	100.0 (117)
	Hombre, % (Número de familias)	62.7 (312)	54.4 (31)	61.8 (343)	77.4 (82)	54.5 (6)	75.2 (88)
	Mujer, % (Número de familias)	37.3 (186)	45.6 (26)	38.2 (212)	22.6 (24)	45.5 (5)	24.8 (29)
2. Número de miembros, por familia (3+4+5)		5.48	5.37	5.48	5.44	3.35	5.25
3. Menores de 15 años de edad		2.39	2.25	2.38	2.47	1.45	2.38
4. Entre 15 y 60 años de edad		2.74	2.68	2.74	2.74	1.45	2.62
5. Mayores de 60 años de edad		0.35	0.44	0.36	0.23	0.45	0.25
6. Proporción en edad de trabajar (4/2)		0.50	0.50	0.50	0.50	0.43	0.50
7. Miembros con actividad remunerada, por familia		1.55	1.45	1.54	1.53	1.57	1.53
8. Tasa de dependencia (7/4)		0.57	0.54	0.56	0.56	1.08	0.58

/Continúa

Cuadro 17 (Conclusión)

Parte B

Integración familiar	Grupo 1						Grupo 2					
	Urbano		Semiurbano		Total		Urbano		Semiurbano		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Total	354	100.0	27	100.0	381	100.0	54	100.0	1	100.0	55	100.0
Integración nuclear - Jefe de familia padre de los menores -	235	66.4	20	74.1	255	66.9	48	88.9	1	100.0	49	89.1
Integración nuclear incompleta - Jefe de familia hermano de los menores -	12	3.4	-	-	12	3.1	1	1.9	-	-	1	1.8
Integración vertical - Jefe de familia abuelo de los menores -	83	23.4	6	22.2	89	23.4	5	9.3	-	-	5	9.1
Integración colateral - Jefe de familia tío de los menores -	10	2.8	-	-	10	2.6	-	-	-	-	-	-
Integración no familiar - Jefe de familia no pariente de los menores -	14	4.0	1	3.7	15	3.9	-	-	-	-	-	-

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 18

PARIENTES EN NORTEAMERICA Y REMESAS (GRUPO 1)

Parte A

	Urbano		Semiurbano		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%
1. Número promedio de parientes en Norteamérica	1.95		2.23		1.97	
2. Familias que reportan parientes en	No.	%	No.	%	No.	%
Total	(498)	100.0	(57)	100.0	(555)	100.0
EUA	475	95.4	56	98.2	531	95.7
México	16	3.2	2	3.5	18	3.2
Canadá	12	2.4	1	1.8	13	2.3
3. Relación de parientes emigrados mayores de 15 años, con el jefe de familia.	Total		Total		Total	
Total	(498)	100.0	(57)	100.0	(555)	100.0
Cónyuge	75	15.1	8	14.0	83	15.0
Hijos (as)	296	59.4	54	94.7	350	63.1
Padre, madre	30	6.0	2	3.5	32	5.8
Hermanos (as)	120	24.1	4	7.0	124	22.3
Otros	112	22.5	11	19.3	123	22.2
4. Ayuda enviada por parientes	Total		Total		Total	
Total	(498)	100.0	(57)	100.0	(555)	100.0
Dinero	484	97.2	56	98.2	540	97.3
Pasajes	8	1.6	1	1.8	9	1.6
Mercancías	37	7.4	2	3.5	39	7.0

\Continúa

Cuadro 18 (Conclusión)

Parte B

	Total	Urbano				Semiurbano				Total			
		Recibe		Decide		Recibe		Decide		Recibe		Decide	
		No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
		-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Quién recibe y quién decide el uso de las remesas		498	100.0	498	100.0	57	100.0	57	100.0	555	100.0	555	100.0
· Jefe de familia		307	61.6	315	63.3	32	56.1	35	61.4	339	61.1	350	63.1
Esposo o compañero		91	18.3	82	16.5	12	21.1	12	21.1	103	18.6	94	16.9
Hijos		8	1.6	11	2.2	-	-	-	-	8	1.4	11	2.0
Padre o madre		62	12.4	66	13.3	11	19.3	9	15.8	73	13.2	75	13.5
Hermanos		23	4.6	18	3.6	1	1.8	1	1.8	24	4.3	19	3.4
Otros		7	1.4	6	1.2	1	1.8	-	-	8	1.4	6	1.1

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

NOTA: La suma de porcentajes en los renglones 2, 3 y 4 es mayor que 100, ya que el cuestionario permitía respuestas múltiples por encuestado.

Cuadro 19
MIGRACION Y ORGANIZACION FAMILIAR
(ASPECTOS SELECCIONADOS, GRUPO 1)

	Urbano			Semiurbano			Total		
	No.	%	%	No.	%	%	No.	%	%
Total de familias	498	100.0		57	100.0		555	100.0	
1. Familias en las que cambió la jefatura del hogar por la migración	95	19.1		15	26.3		110	19.8	
2. Sexo del jefe anterior			100.0			100.0			100.0
Hombre	84	16.9	88.4	15	26.3	100.0	99	17.8	90.0
Mujer	11	2.2	11.6	-	-	-	11	2.0	10.0
3. Parentesco del jefe actual con el anterior			100.0			100.0			100.0
Cónyuge	74	14.9	77.9	13	22.8	86.7	87	15.7	79.1
Hijo (a)	2	0.4	2.1	-	-	-	2	0.4	1.8
Padre o madre	16	3.2	16.8	2	3.5	13.3	18	3.2	16.4
Hermano (a)	3	0.6	3.2	-	-	-	3	0.5	2.7
4. Familias en las que cambió el número de miembros después de la migración (causas)	145	29.1	100.0	15	26.3	100.0	160	28.8	100.0
Algunos han venido	35	7.0	24.1	3	5.3	20.0	38	6.8	23.8
Algunos se han ido	36	7.2	24.8	8	14.0	53.3	44	7.9	27.5
Otra causa no especificada	74	14.9	51.0	4	7.0	26.7	78	14.1	48.8

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 20
JEFE DE FAMILIA Y OCUPACION PRINCIPAL
Parte A

	Grupo 1						Grupo 2					
	Urbano		Semiurbano		Total		Urbano		Semiurbano		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Total	442	100.0	55	100.0	497	100.0	99	100.0	11	100.0	110	100.0
- Obrero, empleado	83	18.8	9	16.4	92	18.5	33	33.3	2	18.2	35	31.8
- Trabajador por cuenta propia a/	209	47.3	6	10.9	215	43.3	43	43.4	4	36.4	47	42.7
- Trabaja en labores agrícolas b/	60	13.6	18	32.7	78	15.7	13	13.1	2	18.2	15	13.6
- Ama de casa	90	20.4	22	40.0	112	22.5	10	10.1	3	27.3	13	11.8

a/ Incluye: Comerciante o fabricante, oficio independiente y otra actividad relacionada.
b/ Incluye: Asalariado agrícola u otra actividad agrícola.

Cuadro 20
JEFE DE FAMILIA (MUJER) Y OCUPACION PRINCIPAL
Parte B

	Grupo 1						Grupo 2					
	Urbano		Semiurbano		Total		Urbano		Semiurbano		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Total	151	100.0	25	100.0	176	100.0	19	100.0	5	100.0	24	100.0
1. Amas de casa (Oficios del hogar)	89	58.9	21	84.0	110	62.5	10	52.6	3	60.0	13	54.2
2. Con ocupación remunerada	62	41.1	4	16.0	66	37.5	9	47.4	2	40.0	11	45.8
Obrera	12	7.9	3	12.0	15	8.5	3	15.8	-	-	3	12.5
Trabajo independiente	45	29.8	1	4.0	46	26.1	6	31.6	2	40.0	8	33.3
Labores agrícolas	5	3.3	-	-	5	2.8	-	-	-	-	-	-

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 21
 DATOS GENERALES SOBRE SITUACION DE LA MUJER EN LA FAMILIA
 (Cifras absolutas)
 (Parte A)

Jefe de familia	Grupo 1		Grupo 2	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
1. De qué parte del ingreso familiar disponen las mujeres?				
Todo	69	155	15	22
Menos de la mitad	108	21	37	5
Más de la mitad	141	33	31	2
Ninguna parte	17	.	3	.
2. Han pedido las mujeres dinero prestado				
No	281	153	70	22
Sí	57	58	16	7
3. Persona a quien ella pidió prestado				
Un familiar	22	28	9	1
Un vecino o amigo	14	25	3	5
Un prestamista	6	.	.	.
Un banco	3	2	1	.
Caja de ahorro o cooperativa local	9	2	3	1
4. Uso del dinero prestado				
Mejorar alimentación, vestido o calzado de la familia	25	43	5	4
Mejorar educación o salud familiar	6	5	4	2
Adquirir artículos para el hogar	1	2	1	.
Comprar o mejorar casa habitación	6	3	4	.
Negocios o comercio en general	9	1	2	1
Comprar pasajes para ir a Norteamérica	7	3	.	.
5. Razón de no pedir dinero prestado				
No lo acostumbran	269	144	62	20
No les prestan	5	4	1	1
No saben a quién pedir	5	3	2	1
No les permiten pedir	3	1	5	.
6. La ayuda de las remesas causa que el trabajo remunerado de las mujeres fuera del hogar sea				
Mayor	11	14		
Igual	278	143		
Menor	36	43		
7. Uso del dinero recibido de Norteamérica				
Mejorar alimentación, vestido o calzado de la familia	313	196		
Mejorar educación o salud familiar	4	2		
Adquirir artículos para el hogar	6	2		
Comprar o mejorar casa habitación	3	3		
Negocios o comercio en general	1	.		
Guardarlo en un banco o institución	6	1		
Otro tipo de ahorro	.	1		
8. La ayuda en remesas hace que las mujeres dispongan del ingreso familiar				
Más que antes	96	119		
Igual que antes	199	76		
Menos que antes	21	2		

/Continúa

Cuadro 21
 DATOS GENERALES SOBRE SITUACION DE LA MUJER EN LA FAMILIA
 (Cifras relativas, porcentajes de los totales respectivos)
 (Parte B)

Jefe de familia	Grupo 1		Grupo 2	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
1. De qué parte del ingreso familiar disponen las mujeres.				
Todo	20.6	74.2	17.4	75.9
Menos de la mitad	32.2	10.0	43.0	17.2
Más de la mitad	42.1	15.8	36.0	6.9
Ninguna parte	5.1	-	3.5	-
2. Han pedido las mujeres dinero prestado.				
No	83.1	72.5	81.4	75.9
Sí	16.9	27.5	18.6	24.1
3. Persona a quien ella pidió prestado				
Un familiar	40.7	49.1	56.3	14.3
Un vecino o amigo	25.9	43.9	18.8	71.4
Un prestamista	11.1	-	-	-
Un banco	5.6	3.5	6.3	-
Caja de ahorro o cooperativa local	16.7	3.5	18.8	14.3
4. Uso del dinero prestado				
Mejorar alimentación, vestido o calzado de la familia	46.3	75.4	31.3	57.1
Mejorar educación o salud familiar	11.1	8.8	25.0	28.6
Adquirir artículos para el hogar	1.9	3.5	6.3	-
Comprar o mejorar casa habitación	11.1	5.3	25.0	-
Negocios o comercio en general	16.7	1.8	12.5	14.3
Comprar pasajes para ir a Norteamérica	13.0	5.3	-	-
5. Razón de no pedir dinero prestado				
No lo acostumbran	95.4	94.7	88.6	90.9
No les prestan	1.8	2.6	1.4	4.5
No saben a quién pedir	1.8	2.0	2.9	4.5
No les permiten pedir	1.1	0.7	7.1	-
6. La ayuda de las remesas causa que el trabajo remunerado de las mujeres fuera del hogar sea				
Mayor	3.4	7.0		
Igual	85.5	71.5		
Menor	11.1	21.5		
7. Uso del dinero recibido de Norteamérica				
Mejorar alimentación, vestido o calzado de la familia	94.0	95.6		
Mejorar educación o salud familiar	1.2	1.0		
Adquirir artículos para el hogar	1.8	1.0		
Comprar o mejorar casa habitación	0.9	1.5		
Negocios o comercio en general	0.3	-		
Guardarlo en un banco o institución	1.8	0.5		
Otro tipo de ahorro	-	0.5		
8. La ayuda en remesas hace que las mujeres dispongan del ingreso familiar				
Más que antes	30.4	60.4		
Igual que antes	63.0	38.6		
Menos que antes	6.6	1.0		

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 22

INGRESOS MENSUALES PROMEDIO POR REMUNERACION A LA ACTIVIDAD PRINCIPAL

(Quetzales)

	Grupo 1			Grupo 2			Total		
	Urbano	Semi-urbano	Total	Urbano	Semi-urbano	Total	Urbano	Semi-urbano	Total
- Jefe de familia	303.77	281.38	301.94	293.94	334.57	297.07	301.76	291.72	300.95
Número de jefes que informaron	327	29	356	84	7	91	411	36	447
- Ingreso del jefe de familia según ocupación principal:									
* Obrero, empleado	376.93	454.29	383.15	311.88	371.00	315.35	358.34	435.78	364.10
Número de jefes de familia	80	7	87	32	2	34	112	9	121
* Trabajador por cuenta propia a/ Número de jefes de familia	282.92	200.00	280.46	296.98	287.50	296.13	285.35	235.00	283.32
	196	6	202	41	4	45	237	10	247
* Trabaja en labores agrícolas b/ Número de jefes de familia	271.56	236.25	262.73	230.45	450.00	248.75	263.90	248.82	260.53
	48	16	64	11	1	12	59	17	76
- Ingreso familiar	443.49	384.74	438.27	410.85	396.00	409.85	436.99	386.49	432.72
Número de familias que informaron	390	38	428	97	7	104	487	45	532

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

a/ Incluye: Comerciante o fabricante, oficio independiente y otra actividad relacionada.

b/ Incluye: Asalariado agrícola u otra actividad agrícola.

Cuadro 23

FAMILIAS SEGUN MONTO Y PERIODICIDAD DE REMESAS EN DOLARES (GRUPO 1)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%
1. Familias según estrato de las remesas mensuales	485	100.0	57	100.0	542	100.0
De 0 a 50 dólares	89	18.4	9	15.8	98	18.1
De 51 a 100 dólares	162	33.4	23	40.4	185	34.1
De 101 a 200 dólares	150	30.9	11	19.3	161	29.7
Más de 200 dólares	84	17.3	14	24.6	98	18.1
2. Familias según periodicidad de recepción de las remesas	483	100.0	57	100.0	540	100.0
Mes	154	31.9	18	31.6	172	31.9
Tres meses	185	38.3	22	38.6	207	38.3
Seis meses	95	19.7	9	15.8	104	19.3
Año	49	10.1	8	14.0	57	10.6
3. Familias según época de mayor recepción de remesas	483	100.0	57	100.0	540	100.0
Semana Santa	40	8.3	3	5.3	43	8.0
Fiesta local	8	1.7	-	-	8	1.5
Diciembre	135	28.0	11	19.3	146	27.0
Ninguna en especial	300	62.1	43	75.4	343	63.5

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 24

REMESAS E INGRESO FAMILIAR MENSUAL (GRUPO 1)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	Fams.	Promedio	Fams.	Promedio	Fams.	Promedio
1. Promedio mensual de remesas en dólares a/	485	119.35	57	124.65	542	119.90
1.1 Equivalente cambio bancario b/, en quetzales		513.20		536.00		515.57
2. Remesas en familias que también reportan ingresos por ocupación principal, a/ en dólares	377	105.41	38	114.38	415	106.23
2.1 Equivalente bancario b/, en quetzales		453.26		491.83		456.79
3. Ingreso familiar sin remesas, ocupación principal (sólo familias que también cuantificaron remesas), en quetzales	377	444.41	38	384.74	415	438.94
4. Ingreso familiar en quetzales (2.1) + (3)		897.67		876.57		895.73

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

a/ Promedios a partir de los datos agregados de la encuesta; (véase el cuadro 23)

b/ Mayo 1990: 4.30 quetzales por dólar (mercado bancario); mercado extrabancario: 4.31 quetzales por dólar.

ESTRUCTURA DEL GASTO FAMILIAR MENSUAL

	Familias (número)	Estructura del gasto (%)
Grupo 1		
De 0 a 350 quetzales	105	
Consumo		83.80
Inversión		2.53
Educación y salud		12.17
Ahorro		1.51
Total		100.00
De 351 a 800 quetzales	222	
Consumo		82.12
Inversión		2.37
Educación y salud		11.86
Ahorro		3.64
Total		100.00
Más de 800 quetzales	87	
Consumo		70.87
Inversión		9.42
Educación y salud		10.86
Ahorro		8.85
Total		100.00
Total	414	
Consumo		80.18
Inversión		3.89
Educación y salud		11.73
Ahorro		4.20
Total		100.00
Grupo 2		
De 0 a 350 quetzales	41	
Consumo		89.02
Inversión		-
Educación y salud		10.26
Ahorro		0.72
Total		100.00
De 351 a 800 quetzales	57	
Consumo		83.61
Inversión		2.55
Educación y salud		11.55
Ahorro		2.29
Total		100.00
Más de 800 quetzales	5	
Consumo		43.14
Inversión		43.12
Educación y salud		10.25
Ahorro		3.49
Total		100.00
Total	103	
Consumo		83.80
Inversión		3.51
Educación y salud		10.97
Ahorro		1.72
Total		100.00

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 26

GASTO FAMILIAR MENSUAL EN QUETZALES

	Familias a/ (número)	Gasto Promedio b/
Grupo 1		
De 0 a 350 quetzales		
Consumo	105	215.14
Inversión	6	105.00
Educación y salud	66	46.14
Ahorro	6	65.00
Total	105	253.86
De 351 a 800 quetzales		
Consumo	222	434.45
Inversión	27	120.26
Educación y salud	187	75.03
Ahorro	55	83.05
Total	222	532.86
Más de 800 quetzales		
Consumo	87	786.85
Inversión	27	390.11
Educación y salud	83	125.39
Ahorro	39	223.97
Total	87	1127.94
Total		
Consumo	414	452.89
Inversión	60	240.17
Educación y salud	336	81.79
Ahorro	100	136.93
Total	414	587.15
Grupo 2		
De 0 a 350 quetzales		
Consumo	41	205.66
Inversión	-	-
Educación y salud	31	34.06
Ahorro	1	100.00
Total	41	233.85
De 351 a 800 quetzales		
Consumo	57	446.58
Inversión	4	200.00
Educación y salud	49	73.12
Ahorro	8	72.50
Total	57	533.65
Más de 800 quetzales		
Consumo	5	444.00
Inversión	4	581.25
Educación y salud	5	98.00
Ahorro	2	87.50
Total	5	1042.00
Total		
Consumo	103	350.55
Inversión	8	390.63
Educación y salud	85	60.34
Ahorro	11	77.73
Total	103	438.99

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

a/ La columna 1 registra el número de familias que dedicaron parte de su ingreso a los rubros consignados.

b/ Los promedios corresponden al número de familias que reportaron información sobre su estructura de gasto.

Cuadro 27

BIENES DE LA FAMILIA (Grupo 1: Con remesas; Grupo 2: Sin remesas)

Características	Grupo 1 (555) a/			Grupo 2 (117)		
	Urbana	Semi-urbana	Total	Urbana	Semi-urbana	Total
1. Vivienda propia	83.1 (414)	93.0 (53)	84.1 (467)	75.5 (80)	81.8 (9)	76.1 (89)
2. Está comprando vivienda	11.8 (59)	8.8 (5)	11.5 (64)	9.4 (10)	9.1 (1)	9.4 (11)
3. Tiene animales para crianza	31.7 (158)	52.6 (30)	33.9 (188)	27.4 (29)	54.5 (6)	29.9 (35)
4. Tiene carros tirados por animales	1.6 (8)	1.8 (1)	1.6 (9)	- (-)	- (-)	- (-)
5. Tiene bicicleta	15.9 (79)	24.6 (14)	16.7 (93)	6.6 (7)	9.1 (1)	6.8 (8)
6. Tiene lanchas o botes	2.6 (13)	1.8 (1)	2.5 (14)	1.9 (2)	9.1 (1)	2.6 (3)
7. Tiene instalaciones para negocio	17.7 (88)	10.5 (6)	16.9 (94)	12.3 (13)	18.2 (2)	12.8 (15)

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

a/ Cifras absolutas entre paréntesis. Los porcentajes se calculan respecto al total de grupo y zona respectivo.

Cuadro 28

DESTINO PRINCIPAL DE LAS REMESAS (GRUPO 1)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%
Familias que lo considera como el destino de más importancia de las remesas.						
Total	485	100.0	57	100.0	542	100.0
Alimentación	415	85.6	44	77.2	459	84.6
Educación y salud	14	2.9	7	12.3	21	3.9
Compra de artículos para el hogar	9	1.9	-	-	9	1.7
Inversión (casa o negocio)	28	5.8	6	10.5	34	6.3
Ahorro	17	3.5	-	-	17	3.1
Otros	2	0.4	-	-	2	0.4

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

Cuadro 29
 REMESAS E INVERSION (GRUPO 1).
 (Parte A)

	Urbano		Semiurbano		Total	
	No. a/	%	No. a/	%	No. a/	%
Familias que destinan parte de las remesas a						
- Comprar herramientas o equipo	42	59.2	12	66.7	54	60.7
- Comprar tierra de cultivo o animales	27	38.0	13	72.2	40	44.9
- Construir locales para producción o comercio	24	33.8	4	22.2	28	31.5
Total de familias con una respuesta afirmativa	71		18		89	
Si no lo hacen: Porqué						
- No le interesa	169	40.9	20	51.3	189	41.8
- Le daría pérdidas	24	5.8	1	2.6	25	5.5
- No le conviene ahora, pero sí después	24	5.8	1	2.6	25	5.5
- No le alcanza para hacerlo	190	46.0	15	38.5	205	45.4
- No sabe cómo hacerlo	6	1.5	2	5.1	8	1.8
Total de familias que no lo hacen	413		39		452	

/Continúa

Cuadro 29 (Continuación)

(Parte B)

	Urbano			Semiurbano			Total		
	Total Fams. a/	No.	%	Total Fams. a/	No.	%	Total Fams. a/	No.	%
Familias que destinan las remesas a fines productivos: b/									
a) Familias con jefe:									
- Hombre	312	51	16.3	31	14	45.2	343	65	19.0
Tiene negocio/taller:									
Sí		38	12.2		11	35.5		49	14.3
No		13	4.2		3	9.7		16	4.7
- Mujer	186	20	10.8	26	4	15.4	212	24	11.3
Tiene negocio/taller:									
Sí		15	8.1		4	15.4		19	9.0
No		5	2.7		-	-		5	2.4
b) Familias con jefe:									
- Obrero o empleado	83	11	13.3	9	92	11	12.0
Tiene negocio/taller:									
Sí		9	10.8			9	9.8
No		2	2.4			2	2.2
- Trabajador por cuenta propia	209	30	14.4	6	5	83.3	215	35	16.3
Tiene negocio/taller:									
Sí		20	9.6		3	50.0		23	10.7
No		10	4.8		2	33.3		12	5.6
- Trabajador en labores agrícolas	60	16	26.7	18	8	44.4	78	24	30.8
Tiene negocio/taller:									
Sí		13	21.7		7	38.9		20	25.6
No		3	5.0		1	5.6		4	5.1
- Trabaja en el hogar	90	11	12.2	22	4	18.2	112	15	13.4
Tiene negocio/taller:									
Sí		8	8.9		4	18.2		12	10.7
No		3	3.3		-	-		3	2.7

/Continúa

Cuadro 29 (Conclusión)

	Urbano			Semiurbano			Total		
	Total Fams. a/	No.	%	Total Fams. a/	No.	%	Total Fams. a/	No.	%
c) Familias que reciben remesas al mes:									
De 0 a 50 dólares	89	8	9.0	9	98	8	8.2
Tiene negocio/taller: Sí		7	7.9			7	7.1
No		1	1.1			1	1.0
De 51 a 100 dólares	162	20	12.3	23	6	26.1	185	26	14.1
Tiene negocio/taller: Sí		14	8.6		5	21.7		19	10.3
No		6	3.7		1	4.3		7	3.8
De 101 a 200 dólares	150	26	17.3	11	4	36.4	161	30	18.6
Tiene negocio/taller: Sí		19	12.7		2	18.2		21	13.0
No		7	4.7		2	18.2		9	5.6
De 201 o más dólares	84	17	20.2	14	8	57.1	98	25	25.5
Tiene negocio/taller: Sí		13	15.5		8	57.1		21	21.4
No		4	4.8		-	-		4	4.1

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

a/ Número total de familias en cada una de las categorías descritas.

b/ Por fines productivos se entiende:

a) comprar herramientas o medios de transporte; b) comprar máquinas o instalaciones para producir;

c) comprar tierra para cultivar o criar animales; d) construir locales para producir; y,

e) construir locales para comercio.

NOTA: La suma de los renglones puede diferir del total de familias debido a la presencia de respuestas múltiples

Cuadro 30

REMESAS Y DISPOSICION A INVERTIR SEGUN CARACTERISTICAS
SELECCIONADAS DE LA FAMILIA

(Parte A)

	Urbano			Semiurbano			Total		
	Fams. a/	No.	%	Fams. a/	No.	%	Fams. a/	No.	%
Familias que tienen mucho interés en									
1. Comprar herramienta o equipo	498	15	3.0	57	1	1.8	555	16	2.9
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	4	4.5	9	-	-	98	4	4.1
De 51 a 100	162	2	1.2	23	-	-	185	2	1.1
De 101 a 200	150	5	3.3	11	1	9.1	161	6	3.7
Más de 200	84	4	4.8	14	-	-	98	4	4.1
2. Poner o mejorar tienda, negocio o taller	498	63	12.7	57	12	21.1	555	75	13.5
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	10	11.2	9	-	-	98	10	10.2
De 51 a 100	162	20	12.3	23	5	21.7	185	25	13.5
De 101 a 200	150	21	14.0	11	2	18.2	161	23	14.3
Más de 200	84	12	14.3	14	5	35.7	98	17	17.3
3. Asociarse con otras familias para mejorar la recepción de remesas	498	26	5.2	57	2	3.5	555	28	5.0
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	8	9.0	9	1	11.1	98	9	9.2
De 51 a 100	162	12	7.4	23	1	4.3	185	13	7.0
De 101 a 200	150	5	3.3	11	-	-	161	5	3.1
Más de 200	84	1	1.2	14	-	-	98	1	1.0
4. Cooperar con otros para producir más	498	50	10.0	57	8	14.0	555	58	10.5
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	11	12.4	9	2	22.2	98	13	13.3
De 51 a 100	162	16	9.9	23	1	4.3	185	17	9.2
De 101 a 200	150	15	10.0	11	2	18.2	161	17	10.6
Más de 200	84	8	9.5	14	3	21.4	98	11	11.2

/Continúa

Cuadro 30 (Conclusión)

REMESAS Y DISPOSICION A INVERTIR SEGUN CARACTERISTICAS
SELECCIONADAS DE LA FAMILIA (Grupo 1)

(Parte B)

	Sexo				Ocupación principal					
	Hombre		Mujer		Obrero empleado		Trabajador independiente		Trabajador agrícola	
	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%
1. Zona urbana Familias con mucha disposición a usar remesas en	312	100.0	186	100.0	83	100.0	209	100.0	60	100.0
1. Comprar herramientas	9	2.9	6	3.2	3	3.6	6	2.9	2	3.3
2. Poner o mejorar negocio	38	12.2	25	13.4	10	12.0	32	15.3	9	15.0
3. Asociarse para mejorar recepción de remesas	14	4.5	12	6.5	5	6.0	13	6.2	1	1.7
4. Cooperar para producir más	33	10.6	17	9.1	9	10.8	31	14.8	3	5.0
2. Zona semiurbana Familias con mucha disposición a usar remesas en:	31	100.0	26	100.0	9	100.0	6	100.0	18	100.0
1. Comprar herramientas	1	3.2	-	-	-	-	1	16.7	-	-
2. Poner o mejorar negocio	7	22.6	5	19.2	-	-	5	83.3	3	16.7
3. Asociarse para mejorar recepción de remesas	1	3.2	1	3.8	-	-	-	-	1	5.6
4. Cooperar para producir más	2	6.5	6	23.1	1	11.1	-	-	2	11.1

60

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

NOTA: La suma de porcentajes correspondientes a cada uno de los 4 renglones descritos no es igual a 100, pues el cuestionario permitía respuestas múltiples por encuestado.

a/ Número total de familias correspondiente a cada una de las categorías descritas; el dato que encabeza cada categoría se refiere, no a la suma de los cuatro renglones subsecuentes, sino a la muestra total de la zona respectiva.

Cuadro 31

REMESAS Y DISPOSICION A INVERTIR SEGUN CARACTERISTICAS
SELECCIONADAS DE LA FAMILIA (Grupo 1)

(Parte A)

	Urbano			Semiurbano			Total		
	Fams. a/	No.	%	Fams. a/	No.	%	Fams. a/	No.	%
- Familias con mucha disposición a:									
1. Depositar para ganar intereses	498	141	28.3	57	18	31.6	555	159	28.6
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	18	20.2	9	-	-	98	18	18.4
De 51 a 100	162	44	27.2	23	5	21.7	185	49	26.5
De 101 a 200	150	46	30.7	11	3	27.3	161	49	30.4
Más de 200	84	33	39.3	14	10	71.4	98	43	43.9
2. Iniciar o darlas como fianza de negocio	498	81	16.3	57	12	21.1	555	93	16.8
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	14	15.7	9	-	-	98	14	14.3
De 51 a 100	162	21	13.0	23	4	17.4	185	25	13.5
De 101 a 200	150	27	18.0	11	1	9.1	161	28	17.4
Más de 200	84	19	22.6	14	7	50.0	98	26	26.5
3. Atender necesidades diarias y ahorrar resto	498	306	61.4	57	25	43.9	555	331	59.6
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	54	60.7	9	4	44.4	98	58	59.2
De 51 a 100	162	105	64.8	23	9	39.1	185	114	61.6
De 101 a 200	150	102	68.0	11	5	45.5	161	107	66.5
Más de 200	84	45	53.6	14	7	50.0	98	52	53.1

/Continúa

Cuadro 31 (Continuación)

REMASAS Y DISPOSICION A INVERTIR SEGUN CARACTERISTICAS
SELECCIONADAS DE LA FAMILIA (Grupo 1)

(Parte B)

	Jefe de familia											
	Sexo				Ocupación principal							
	Hombre		Mujer		Obrero empleado		Trabajador independiente		Trabajador agrícola		Ama de casa	
	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%	Fams. (número)	%
Zona urbana: Familias con mucha disposición a usar remesas para	312	100.0	186	100.0	83	100.0	209	100.0	60	100.0	90	100.0
1. Depositarlas para ganar interés	80	25.6	60	32.3	21	25.3	61	29.2	16	26.7	27	30.0
2. Iniciar o darlas como fianza de negocio	51	16.3	30	16.1	17	20.5	37	17.7	11	18.3	9	10.0
3. Atender necesidades diarias y ahorrar resto	185	59.3	119	64.0	57	68.7	132	63.2	28	46.7	58	64.4
Zona semi-urbana: Familias con mucha disposición a usar remesas para:	31	100.0	26	100.0	9	100.0	6	100.0	18	100.0	22	100.0
1. Depositarlas para ganar interés	8	25.8	10	38.5	1	11.1	4	66.7	6	33.3	7	31.8
2. Iniciar o darlas como fianza de negocio	7	22.6	5	19.2	-	-	5	83.3	4	22.2	3	13.6
3. Atender necesidades diarias y ahorrar resto	10	32.3	15	57.7	3	33.3	3	50.0	6	33.3	13	59.1

/Continúa

Cuadro 31 (Conclusión)

REMESAS Y DISPOSICION A INVERTIR SEGUN CARACTERISTICAS
SELECCIONADAS DE LA FAMILIA (Grupo 1)

(Parte C)

	Urbano			Semiurbano			Total		
	Fams. a/ (número)	No.	%	Fams. a/ (número)	No.	%	Fams. a/ (número)	No.	%
1. Conoce personas que usaron las remesas para poner o mejorar negocio	498	145	29.1	57	22	38.6	555	167	30.1
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	24	27.0	9	1	11.1	98	25	25.5
De 51 a 100	162	49	30.2	23	8	34.8	185	57	30.8
De 101 a 200	150	42	28.0	11	5	45.5	161	47	29.2
Más de 200	84	30	35.7	14	8	57.1	98	38	38.8
2. Cómo viven esas personas (% respecto a los que contestaron SI)									
a) Mejor que antes	498	143	28.7	57	22	38.6	555	165	29.7
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	24	27.0	9	1	11.1	98	25	25.5
De 51 a 100	162	47	29.0	23	8	34.8	185	55	29.7
De 101 a 200	150	42	28.0	11	5	45.5	161	47	29.2
Más de 200	84	30	35.7	14	8	57.1	98	38	38.8
b) Igual que antes	498	2	0.4	57	-	-	555	2	0.4
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	-	-	9	-	-	98	-	-
De 51 a 100	162	2	1.2	23	-	-	185	2	1.1
De 101 a 200	150	-	-	11	-	-	161	-	-
Más de 200	84	-	-	14	-	-	98	-	-
3. Conoce alguna asociación que impulse actividades productivas en su comunidad	498	99	19.9	57	3	5.3	555	102	18.4
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	11	12.4	9	1	11.1	98	12	12.2
De 51 a 100	162	28	17.3	23	1	4.3	185	29	15.7
De 101 a 200	150	39	26.0	11	1	9.1	161	40	24.8
Más de 200	84	21	25.0	14	-	-	98	21	21.4
4. Pertenece el jefe a una asociación así	498	42	8.4	57	2	3.5	555	44	7.9
Dólares recibidos: De 0 a 50	89	1	1.1	9	-	-	98	1	1.0
De 51 a 100	162	20	12.3	23	1	4.3	185	21	11.4
De 101 a 200	150	13	8.7	11	1	9.1	161	14	8.7
Más de 200	84	8	9.5	14	-	-	98	8	8.2

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.

NOTA: Además, el cuestionario permitía respuestas múltiples por encuestado.

a/ Número total de familias correspondiente a cada una de las categorías descritas; el dato que encabeza cada categoría se refiere, no a la suma de los cuatro renglones subsecuentes, sino a la muestra total de la zona respectiva.

Cuadro 32
 REMESAS Y SITUACION ECONOMICA (GRUPO 1)
 (Parte A)

Familias según que las remesas han mejorado su situación económica	Urbano				Semiurbano				Total			
	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total
Número de familias	32	228	225	485	2	29	26	57	34	257	251	542
Porcentajes	6.6	47.0	46.4	100.0	3.5	50.9	45.6	100.0	6.3	47.4	46.3	100.0

/Continúa

Cuadro 32 (Continuación)

REMASAS Y SITUACION ECONOMICA (GRUPO 1)

FAMILIAS, SEGUN QUE LAS REMESAS HAN MEJORADO SU SITUACION ECONOMICA,
DE ACUERDO AL SEXO DEL JEFE DE FAMILIA

(Parte B)

Según sexo del jefe de familia	Urbano				Semiurbano				Total			
	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total
Número de familias												
Hombre	16	150	138	304	1	14	16	31	17	164	154	335
Mujer	16	77	86	179	1	15	10	26	17	92	96	205
Porcentajes												
Hombre	5.3	49.3	45.4	100.0	3.2	45.2	51.6	100.0	5.1	49.0	46.0	100.0
Mujer	8.9	43.0	48.0	100.0	3.8	57.7	38.5	100.0	8.3	44.9	46.8	100.0

/Continúa

Cuadro 32 (Continúa)

REMESAS Y SITUACION ECONOMICA (GRUPO 1)

FAMILIAS SEGUN LA OCUPACION PRINCIPAL DEL JEFE
Y MEJORA DE LA SITUACION ECONOMICA DEBIDO A LAS REMESAS

(Parte C)

Ocupación principal	Urbano				Semiurbano				Total			
	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total
Número de familias												
Total	28	204	198	430	2	28	25	55	30	232	223	485
Obrero, empleado	5	43	32	80	-	8	1	9	5	51	33	89
Cuenta propia	18	94	92	204	-	2	4	6	18	96	96	210
Labores agrícolas	2	29	28	59	1	6	11	18	3	35	39	77
Hogar	3	38	46	87	1	12	9	22	4	50	55	109

Porcentajes												
Total	6.5	47.4	46.0	100.0	3.6	50.9	45.5	100.0	6.2	47.8	46.0	100.0
Obrero, empleado	6.3	53.8	40.0	100.0	-	88.9	11.1	100.0	5.6	57.3	37.1	100.0
Cuenta propia	8.8	46.1	45.1	100.0	-	33.3	66.7	100.0	8.6	45.7	45.7	100.0
Labores agrícolas	3.4	49.2	47.5	100.0	5.6	33.3	61.1	100.0	3.9	45.5	50.6	100.0
Hogar	3.4	43.7	52.9	100.0	4.5	54.5	40.9	100.0	3.7	45.9	50.5	100.0

/Continúa

Cuadro 32 (Continuación)

REMESAS Y SITUACION ECONOMICA (GRUPO 1)

FAMILIAS, SEGUN QUE LAS REMESAS HAN MEJORADO SU
SITUACION ECONOMICA, POR MONTO DE LAS REMESAS MENSUALES

(Parte D)

Monto de las remesas mensuales	Urbano				Semiurbano				Total			
	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total
Número de familias												
Total	32	227	225	484	2	29	26	57	34	256	251	541
De 0 a 50 dólares	11	60	18	89	1	4	4	9	12	64	22	98
De 51 a 100 dólares	8	93	61	162	1	13	9	23	9	106	70	185
De 101 a 200 dólares	6	52	91	149	-	6	5	11	6	58	96	160
Más de 200 dólares	7	22	55	84	-	6	8	14	7	28	63	98
Porcentajes												
Total	6.6	46.9	46.5	100.0	3.5	50.9	45.6	100.0	6.3	47.3	46.4	100.0
De 0 a 50 dólares	12.4	67.4	20.2	100.0	11.1	44.4	44.4	100.0	12.2	65.3	22.4	100.0
De 51 a 100 dólares	4.9	57.4	37.7	100.0	4.3	56.5	39.1	100.0	4.9	57.3	37.8	100.0
De 101 a 200 dólares	4.0	34.9	61.1	100.0	-	54.5	45.5	100.0	3.8	36.3	60.0	100.0
Más de 200 dólares	8.3	26.2	65.5	100.0	-	42.9	57.1	100.0	7.1	28.6	64.3	100.0

/Continúa

Cuadro 32 (Conclusión)
 REMESAS Y SITUACION ECONOMICA (GRUPO 1)
 FAMILIAS, SEGUN QUE LAS REMESAS HAN MEJORADO SU
 SITUACION ECONOMICA, POR USO PRIORITARIO DE LAS REMESAS
 (Parte E)

Uso de las remesas mensuales	Urbano				Semiurbano				Total			
	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total	Nada	Poco	Mucho	Total
Número de familias												
Total	32	227	224	483	2	29	26	57	34	256	250	540
Consumo	28	204	181	413	2	24	18	44	30	228	199	457
Educación y salud	-	7	7	14	-	4	3	7	-	11	10	21
Inversión o mejora de hogar	2	9	26	37	-	1	5	6	2	10	31	43
Ahorro	1	7	9	17	-	-	-	-	1	7	9	17
Otro	1	-	1	2	-	-	-	-	1	-	1	2

Porcentajes												
Total	6.6	47.0	46.4	100.0	3.5	50.9	45.6	100.0	6.3	47.4	46.3	100.0
Consumo	6.8	49.4	43.8	100.0	4.5	54.5	40.9	100.0	6.6	49.9	43.5	100.0
Educación y salud	-	50.0	50.0	100.0	-	57.1	42.9	100.0	-	52.4	47.6	100.0
Inversión o mejora de hogar	5.4	24.3	70.3	100.0	-	16.7	83.3	100.0	4.7	23.3	72.1	100.0
Ahorro	5.9	41.2	52.9	100.0	-	-	-	-	5.9	41.2	52.9	100.0
Otro	50.0	-	50.0	100.0	-	-	-	-	50.0	-	50.0	100.0

Fuente: Sobre la base de cifras de la "Encuesta Remesas y Economía Familiar", 1990.