



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



**OBSERVATORIO DE
PUEBLOS INDÍGENAS
DE GUATEMALA**

Remesas, servicios financieros e inversión para el buen vivir (Utz K'aslemal)

**Uchakuxik pwaq petinaq ch'aqap
ja', re utiko'nijik jun Utz K'aslemal**





USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



**OBSERVATORIO DE
PUEBLOS INDÍGENAS
DE GUATEMALA**

Remesas, servicios financieros e inversión para el buen vivir (Utz K'aslemal)

Uchakuxik pwaq petinaq ch'aqap ja', re
utiko'nijik jun Utz K'aslemal





PRESENTACIÓN

La Asociación Observatorio de Pueblos Indígenas de Guatemala (OPI), surgió en 2011, impulsado por la Red Nacional de Organizaciones de Jóvenes Mayas (RENO'J). El Observatorio de Pueblos Indígenas ha centrado sus actividades en la incidencia, la participación, la inclusión, la intermediación, la formación y la investigación, asociado a los intereses y reivindicaciones de los Pueblos Indígenas, especialmente de mujeres y jóvenes, y enmarcado dentro de la filosofía del **“Utz K’aslema-Plenitud de Vida”** el cual tiene un significado profundo desde la cosmovisión maya para el buen vivir. Significa trabajar y luchar de manera constante para el bien individual y colectivo, para lograr la plenitud de vida, la dignidad de los pueblos y de la sociedad en general, priorizando a las poblaciones con menos oportunidades y que el sistema históricamente ha excluido. Se basa en los principios de complementariedad, equilibrio y armonía, balance entre el espíritu y la materia y el agradecimiento.

La preparación del presente informe fue el resultado de un esfuerzo colectivo. Como director ejecutivo del Observatorio de Pueblos Indígenas y coordinador del proyecto “Construyendo un Modelo Económico Inclusivo desde el Utz K’aslema,” agradezco profundamente a las mujeres y jóvenes indígenas, familiares de migrantes, de las distintas comunidades de los municipios de San Gaspar Chajul, Santa María Nebaj, San Miguel Uspantán, Santa María Cunén, Joyabaj, San Andrés Sajcabajá, Zacualpa, Sacapulas, Santo Tomas Chichicastenango, Santa Cruz del Quiché, así como a los migrantes radicados en Estados Unidos, por su participación en grupos focales y por permitirnos abrir la puerta de sus hogares para atender las encuestas, que fueron la base de esta investigación. Extiendo el agradecimiento del Observatorio de Pueblos Indígenas a todas las organizaciones, cooperativas, micro financieras, emprendedores, grupos de



jóvenes y autoridades ancestrales que participan en el proceso de consulta para este estudio.

Agradezco, asimismo, a la red comunitaria de jóvenes indígenas investigadores, y al personal técnico y administrativo del observatorio indígena, y a los consultores, que en conjunto fueron responsable de la implementación del proyecto. El proyecto fue financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, cuyos aportes agradezco igualmente.

La red de jóvenes indígenas investigadores incluyó a Ana Virginia León Riquiac, Brenda Elizabeth Ramón Juan, Manuela Miranda Lorenzo, María Adriana Panjoj José, Cecilia Uz Raguex, Teresa Lidia Sánchez Toma, María de los Ángeles Morales Martín, Dayana Rosibel Gutierrez Tiniguar, Heidi Rosmery Laynez Rojas, Dominga Magdalena Juana Botón Chicaj, Ana Rubidia Mejia Tum, Catarina Nohemí López López, Edwin Oswaldo Camajá, Miguel Isaías de León Raymundo, Isabela Rebeca de León Corio y Tomas Vidal de León Cedillo.

El personal técnico del OPI incluyó a Juana Martín Ajanel, Contadora; Ana Lady Gonzáles, Subcoordinadora de la Red Comunitaria de Jóvenes Indígenas Investigadores; Juan Carlos Sen Xirum, Comunicador Social; y Karen Nohemy Molina López, Asistente técnico y logístico. Con base en la cooperación de las personas y organizaciones mencionadas, la versión final del informe fue redactada por Juan Alberto Fuentes Knight, con aportes de Rigoberto Quemé Chay y de Vivian Guzmán Quiroa, todos consultores del proyecto.

Mario Itzep
Coordinador del proyecto
Director Ejecutivo
Observatorio de Pueblos Indígenas



Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo	7
I. Hacia una propuesta de modelo económico desde el Utz K'aslemal	21
1. El Utz K'aslemal como marco filosófico	21
2. Antecedentes históricos: rasgos básicos del modelo económico maya	24
3. Elementos básicos de un modelo económico derivado del Utz K'aslemal	29
a) Consumo responsable	35
b) Ahorro justo y sostenido	37
c) La reorientación productiva de nuevos negocios (inversión) para atender la demanda efectiva	41
d) Negocios para atender el mercado interno: la seguridad alimentaria	46
e) Negocios para atender el mercado interno: servicios para la comunidad	51
f) Negocios para atender el mercado externo	54
g) Institucionalidad renovada ante la disponibilidad de remesas	57
II. Servicios financieros para apoyar la implantación de un nuevo modelo económico inclusivo desde el Utz K'aslemal	58
1. La encuesta como base cuantitativa para identificar servicios financieros requeridos por familias que reciben remesas en el Quiché	58

2. Asociaciones comunitarias de ahorro y crédito	64
3. Apertura de cuentas de ahorro y uso de la tarjeta de débito	70
4. Uso del celular como medio de pago y para realizar transferencias	75
5. Una cooperativa de ahorro y crédito con migrantes como socios	80
6. Plataforma digital para exportar bienes y servicios ofrecidos por los pueblos indígenas	83
7. Banco de Migrantes	86
8. Microfinancieras	90
9. Refinanciamiento de deudas	91
10. Del ahorro al crédito	92
11. Ahorro, y crédito con garantías, como base para reorientar las inversiones	95
12. El acceso a seguros	100
Bibliografía	103

Resumen Ejecutivo

Asumir un modelo económico inclusivo orientado al Utz K'aslemaal o buen vivir significa que para familias indígenas que reciben remesas -y para otras en situación similar- se asumiría un patrón de consumo responsable, acorde con lo que sería una vida de armonía y equilibrio. Además de evitar el malgasto que a menudo se asocia con las remesas, adoptar un modelo inspirado en el Utz K'aslemaal también implica constreñir el incentivo a no trabajar que puede resultar entre jóvenes, al contar con remesas. Así, en la medida que los ingresos alcancen para satisfacer las necesidades básicas y para ahorrar de manera sostenida, estos ahorros de las familias podrían invertirse en un negocio, pero asegurando que se refleje en una producción en armonía con la Madre Tierra, sostenible, congruente con los principios de equilibrio y complementariedad, al mismo tiempo que genera ganancias.

Para que esta propuesta de modelo -todavía preliminar- se concrete en la práctica, habría que reorientar las inversiones hacia la producción de bienes y servicios que se pueden comprar y vender en el mercado, es decir, que enfrentan una demanda efectiva. Las ganancias no solo deben cubrir los gastos que corresponden a un consumo responsable, sino que también deben poder reinvertirse continuamente, para así dar lugar a un proceso gradual y equilibrado de acumulación de capital. No todos los bienes y servicios son fuente de una demanda efectiva que garantice que los negocios que los producen generen ganancias. Por ejemplo, como resultado de las remesas numerosos migrantes y sus familias han invertido en la construcción de una casa, en la compra de un lote o en la apertura de una tienda. Aunque en ciertas ocasiones las casas son utilizadas por familiares de los migrantes o los lotes se cultivan, muchos de estos

negocios no logran recuperar el capital invertido: a menudo las casas están abandonadas, los lotes no generan ninguna renta y las tiendas tienen ganancias muy bajas.

El desafío de un modelo económico inspirado en el Utz K'aslemal que aquí se propone es establecer negocios (es decir, invertir) donde exista una demanda efectiva, que asegure compras frecuentes y sostenidas de lo que ese negocio produce. Las remesas están en parte generando esa demanda efectiva, reflejada en la compra de más alimentos, en servicios comunitarios que van desde salones de belleza y servicios de comadronas hasta talleres mecánicos y la organización de eventos de recreación. Estas son áreas donde las mujeres que ahora están recibiendo remesas, especialmente las más jóvenes y con mayor educación, podrían invertir. Podrían ampliar su capacidad de producir alimentos para la comunidad local u otras cercanas, comprando tierras y equipo, y posiblemente empleando a algún ayudante adicional.

Puesto que los ingresos de las familias que reciben remesas no se limitan a estas, sino que una proporción importante de sus ingresos es de origen agropecuario, puede concluirse que la recomendación de ampliar su oferta de alimentos es realista. Igualmente pareciera serlo la recomendación de establecer un pequeño negocio, que puede ser un salón de belleza, un comedor o un servicio de transporte con tuc tucs, dada la importancia que también tienen en estas familias los ingresos originados en diversos tipos de negocios. En síntesis, contribuir a la seguridad alimentaria y suministrar servicios comunitarios es especialmente congruente con el Utz K'aslemal.

Es posible avanzar con estas inversiones de manera individual, familiar o con otras personas, incluyendo la conformación de cooperativas de producción

o comercialización, siendo todas estas formas de organización compatibles con el equilibrio que propugna el Utz K'aslemal. No habría que descalificar -aunque sí reconocer las dificultades que implica- la posibilidad de que surjan negocios dedicados a producir exportaciones agrícolas no tradicionales, como ya se observa en el caso de los ejotes o de las calabazas en Quiché. Atender a un turismo comunitario -y eventualmente más amplio- con servicios de alojamiento, comida y recreación también es posible. Pueden contemplarse proyectos aún más ambiciosos, como el manejo de bosques o la construcción de hidroeléctricas comunitarias, ya observadas en Quiché, siempre asegurando la armonía con la naturaleza y la observancia de los demás principios del Utz K'aslemal.

Algunos servicios financieros podrían contribuir a la implantación de este modelo económico inclusivo desde el Utz K'aslemal, que todavía es tentativo y que necesita desarrollarse. Asegurar un consumo responsable y un ahorro justo y sostenido resulta clave para poder desencadenar un proceso de inversiones y reinversiones que generen empleo e ingresos, congruentes con el Utz K'aslemal. Sin embargo, la evidencia recogida en 10 municipios de Quiché para este estudio muestra que casi dos terceras partes de las mujeres encuestadas no tenían una cuenta de ahorro o monetaria. Ello justifica como primera acción prioritaria contribuir a que las mujeres que no tienen cuenta de ahorro la abran en entidades financieras formales. De manera complementaria se podría favorecer la organización de grupos de ahorro comunitario si no desean abrir una cuenta de ahorro formal. Cualquiera de las dos opciones requiere como paso previo contar con una educación financiera que contribuya a un buen manejo del presupuesto familiar y que familiarice a estas personas con los servicios financieros disponibles para administrar sus recursos.



La apertura de cuentas y el uso de tarjetas de débito (en ocasiones las tienen pero no las usan) podría estimularse con una campaña de promoción por la vía de las radios comunitarias, redes sociales y la televisión de cable en el departamento de Quiché, en los idiomas locales y dirigido a mujeres jóvenes en particular, con una perspectiva de Utz K'aslemaal. Esta acción de divulgación no sería de mayor utilidad si no se complementara con un programa de educación financiera que culminara con la apertura de cuentas de ahorro.

Una opción para estimular la participación en esta iniciativa de educación financiera, que incluiría la apertura de la cuenta y el uso de la tarjeta de débito, sería realizar modestas y transitorias transferencias a las participantes en el curso para pagar bienes o servicios de primera necesidad (alimentos y pagos de luz y agua), mediante el uso de las tarjetas de débito. Convendría complementar este estímulo de la demanda de servicios financieros, surgida de mujeres hasta entonces sin cuentas, con un estímulo por el lado de la oferta, como la apertura de casillas en cooperativas de ahorro y crédito, bancos o microfinancieras, para atender a usuarios de estos servicios en su idioma maya materno y adecuadamente. La repetida referencia a malos tratos enfrentados por las receptoras de remesas en estas entidades, manifestada en grupos focales, en la encuesta y en talleres de validación, justifica avanzar en este sentido sin mayor dilación.

La mayor disponibilidad de recursos que implican las remesas, unido a la desconfianza de una proporción importante de mujeres acerca de las instituciones financieras formales, apunta a la posibilidad de constituir grupos de ahorro comunitario como alternativa a la apertura de cuentas de ahorro. Sin dejar de reconocer que



la constitución de estos grupos también puede generar desconfianza debido a percepciones de inseguridad, en estos casos (y otros) los ahorros, y no necesariamente un crédito, podrían suministrar la base financiera de un pequeño negocio colectivo de mujeres, como ha ocurrido en las Verapaces. Esta propuesta podría concebirse como temporal y de transición. Podría explorarse con base en un proyecto piloto, que de ser exitoso podría ampliarse y contribuir a una posterior relación con instituciones financieras formales.

El amplio desconocimiento sobre el uso de celulares para hacer pagos y transferencias, la utilización de servicios financieros para cobrar remesas, pero sin contar con cuentas de ahorro, y niveles muy bajos de escolaridad, no hace aconsejable avanzar hacia procesos demasiado acelerados y de alto contenido tecnológico en el Quiché sin antes haber asegurado una amplia cobertura de cuentas de ahorro entre las familias que reciben remesas, con una mejora previa de su educación financiera. Sin embargo, dadas las diferencias en educación según la edad, sería recomendable que para aquellas mujeres jóvenes que ya tienen cuentas de ahorro o monetarias, y que tienen un nivel de escolaridad relativamente alto, se ejecutara un programa de educación digital y financiera para ampliar el uso de celulares como instrumentos para hacer pagos y transferencias.

Este programa de educación digital podría extenderse al conocimiento del uso de una plataforma digital para exportar bienes y servicios ofrecidos por los pueblos indígenas, que es otra de las propuestas que se hace en este estudio, y que podría tener su sede en Estados Unidos. La utilidad de redes sociales quedó clara como resultado de entrevistas con varias emprendedoras en Quiché, y este



efecto podría magnificarse con una plataforma de alcance internacional, vinculada con redes más amplias, y con un perfil claro. Podría favorecer no solo la exportación de bienes sino también la articulación de turistas con proveedores de servicios turísticos en Quiché u otros departamentos o regiones con una alta proporción de población indígena. Una vez instalada la plataforma, convendría explorar la posibilidad de reforzarla con el acceso a crédito de pre y post-exportación para proveedores indígenas de bienes y servicios.

Lo anterior significa que como primera prioridad se estaría recomendando la apertura de cuentas de ahorro y, como segunda prioridad, la extensión gradual de la tecnología digital como medio para administrar recursos, por la vía del celular, o para comercializar bienes y servicios, mediante una plataforma digital. La implicación concreta de lo anterior sería comenzar por implementar un programa ambicioso de educación financiera, que en el caso de las mujeres sin cuentas de ahorro se dedicaría a facilitar la apertura de sus cuentas y a mejorar la administración de sus presupuestos familiares, y en el caso de mujeres jóvenes que ya tienen cuentas de ahorro se orientaría a una educación digital que facilitara el uso del celular y contribuyera al establecimiento de una plataforma digital para comercializar sus bienes y servicios.

La conveniencia de contar con instituciones financieras que atiendan las necesidades específicas de migrantes y sus familias quedó clara en los grupos focales, en la encuesta realizada para suministrar insumos para este estudio y en las consultas realizadas a la diáspora de migrantes en el exterior. Aparte de propuestas para constituir cooperativas de producción o comercialización o un banco de migrantes, hubo expresiones de interés por constituir cooperativas de



ahorro y crédito para atender a migrantes y sus familias, o de asociarse con cooperativas de ahorro ya existentes para asegurar una mayor atención a estos grupos. En general, se manifestó una mayor preferencia por operar con cooperativas de ahorro y crédito y menor con bancos, aunque sin dejar de reconocer diferencias en la calidad de los servicios ofrecidos por las cooperativas.

Para los integrantes de la diáspora que fueron consultados, resultó prioritario conformar ya sea una red de cooperativas de ahorro y crédito en que pudieran estar representados, o en un banco de migrantes, que desde su perspectiva podría ser la fuente de múltiples servicios financieros, en gran escala y con mejores condiciones. Ello es congruente con la visión del Utz K'aslemal de que tanto el ahorro como el crédito deben orientarse de manera justa, sin dar lugar a los grandes márgenes entre la tasa que se paga por el ahorro y la que se cobra por el crédito que se observa en la actualidad, auspiciados por entidades financieras formales y por personas sin escrúpulos.

En relación con las cooperativas los migrantes manifestaron cierta simpatía por la idea de participar como socios en cooperativas de ahorro y crédito, posiblemente con una presencia de cooperativas que inicialmente operarían en municipios, que luego se agruparían en lo que podría ser una federación del conjunto de estas cooperativas. Miembros de la diáspora también reconocieron que, al poder recibir depósitos que no se restringen a los de ahorro y poder ejecutar una amplia gama de inversiones, un banco tiene un mayor espacio para actuar, y un mayor impacto potencial, que una cooperativa de ahorro y crédito o que una microfinanciera. Ante la posibilidad de constituir un banco, los migrantes consultados se inclinaron por constituir uno de carácter mixto, con capital público y capital suministrado



por asociaciones de migrantes, incluyendo asociaciones de migrantes indígenas. Desde la perspectiva de los migrantes, la adquisición de acciones constituiría una inversión financiera, pero con garantías de que la operación del banco se reflejaría en inversiones productivas en regiones donde permanecían sus familias.

De acuerdo con la Ley de Bancos y Grupos Financieros, los requisitos más difíciles de cumplir para constituir un banco son los que se refieren al estudio de factibilidad y al aporte mínimo de capital pagado inicial. Como en el caso de una microfinanciera (reguladas por la Ley de Entidades de Microfinanzas y Entes de Microfinanzas sin Fines de Lucro), la Ley de Bancos y Grupos Financieros y la práctica sugieren que la aprobación e instalación de un banco nacional de migrantes tomaría algo más de dos años. Implica que, aunque prioritaria, la constitución de un banco, una microfinanciera o incluso una red de cooperativas de ahorro y crédito deben concebirse como objetivos de mediano plazo.

Una alternativa sería constituir un banco internacional de migración, como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), quizás con participación accionaria de socios de Estados Unidos, junto con aportes de asociaciones de migrantes de varios países centroamericanos. Al aumentar su capital y fuentes de financiamiento, permitiría aumentar aún más el impacto de sus operaciones. Es un tema que amerita estudiarse y consultarse con más detenimiento.

Otros servicios financieros también resultaron atractivos para familiares de migrantes o para los miembros de la diáspora en el exterior, y que pueden ser objeto de acciones inmediatas. Quedó claro que antes de proceder a considerar la negociación de créditos para cubrir inversiones, cabría

facilitar la re-financiación de préstamos otorgados en condiciones onerosas que muchos migrantes o sus familiares se han visto obligados a contraer con personas privadas para financiar los viajes para migrar. Además, la situación de vulnerabilidad que enfrentan numerosas familias puede provocar un sobreendeudamiento que en casos extremos promueve la migración ante la imposibilidad de pagar la deuda con los recursos generados en Guatemala.

Los bancos, cooperativas de ahorro y crédito y microfinancieras generalmente no financian crédito para cubrir el costo de estos viajes (incluyendo lo que cobra el coyote, en particular), por el temor de ser acusados de financiar la trata de personas. Sin embargo, en los grupos focales se explicó que cooperativas de ahorro y crédito han refinanciado deudas, mediante préstamos para cubrir gastos personales. Ampliar estos procesos de renegociación y refinanciación liberaría a las mujeres o familias de pagos excesivos e innecesarios, y sería congruente con el Utz K'aslemaal. Se justifica una iniciativa externa para facilitar lo que podría ser una amplia reprogramación de deudas, lo cual podría ubicarse como una segunda prioridad después de avanzar con la apertura de cuentas de ahorro y con la profundización de conocimientos digitales para administrar recursos y comercializar bienes y servicios.

Antes de que las familias, mujeres y jóvenes procedan a buscar crédito resulta fundamental facilitarles la identificación de proyectos de inversión (negocios) viables. Como ya se explicó, en el modelo económico desde el Utz K'aslemaal que se propuso se identificaron cinco sectores que podrían ser objeto de inversiones o, lo que es lo mismo, el destino de nuevos negocios o de negocios ampliados. En estos sectores existe una demanda, en ocasiones alimentada por las mismas remesas, que justifican establecer negocios



para satisfacerla. Estos sectores incluyen la seguridad alimentaria, los recursos naturales y servicios comunitarios donde existen oportunidades para satisfacer la demanda comunitaria regional o nacional de bienes y servicios. Tampoco conviene descalificar la posibilidad de crear o ampliar negocios dirigidos a aumentar las exportaciones no tradicionales o para atender el turismo. En cambio, ante una demanda que pareciera saturada, no se recomienda como negocios prioritarios la construcción de viviendas o de locales, o la constitución de tiendas, pues difícilmente podrán estar asociados a una dinámica acumulación de capital.

Convertir los ahorros y créditos en inversiones (ampliación de negocios existentes o nuevos negocios) rentables y sostenidas es el desafío más grande que enfrenta la implantación de un modelo económico inclusivo desde el Utz K'aslemaal. Hacerlo requiere educación y garantías que respalden los préstamos. A mayor educación de la emprendedora o empresaria, mayor es la probabilidad de que su negocio tenga éxito. A su vez, las garantías exigidas por entidades financieras tienden a excluir a mujeres que, al ser cónyuges de migrantes, no pueden utilizar sus propiedades como garantías por estar a nombre de sus esposos.

Se recomiendan tres orientaciones para que los servicios financieros permitan superar estos obstáculos y contribuyan al establecimiento de negocios exitosos de las familias que reciben remesas o de otras en condiciones similares. Primero, correspondería privilegiar a aquellas emprendedoras jóvenes que combinen mayor iniciativa con niveles relativamente altos de educación. Segundo, convendría favorecer emprendimientos colectivos de mujeres, ya sea como asociaciones relativamente informales



(como los grupos de ahorro comunitario) o por la vía de cooperativas que pueden cubrir todas o solo algunas fases de la actividad productiva y de comercialización, en línea con los lineamientos que se derivan del Utz K'aslemaal.

La tercera orientación sería asegurar que los créditos pudieran canalizarse por la vía de una entidad financiera con acceso a fondos que garantizan préstamos. Ello permite superar al menos parte del desafío de contar con garantías, que castiga injustamente a las mujeres. Las entidades financieras que las mujeres sienten como más cercanas (de acuerdo con la encuesta realizada para este estudio) son las cooperativas de ahorro y crédito, y posiblemente las microfinancieras. Ambas son fuentes de asesoría, que resulta absolutamente crucial para que los negocios sean exitosos. El acceso a un fondo de garantía de préstamos, como el que tiene el Ministerio de Economía, sería un aporte fundamental para reducir los riesgos que enfrentan las entidades financieras para proporcionar crédito al tipo de emprendimiento congruente con el Utz K'aslemaal.

Avanzar con la implementación exploratoria de las tres orientaciones descritas previamente podría hacerse mediante un proyecto piloto en Quiché, que involucrara emprendimientos colectivos de mujeres, para identificar aciertos y errores con el fin de aprovechar lo aprendido, hacer correcciones y crear condiciones donde las probabilidades de éxito sean mayores y generalizables. Ello podría considerarse como una prioridad que vendría a continuación de la educación financiera y digital para contribuir a la apertura de cuentas, el uso del celular y el establecimiento de una plataforma de exportaciones, y después de la renegociación de deudas de familias sujetas a préstamos onerosos.



Finamente, los gastos en salud están entre los desembolsos más importantes de las familias que reciben remesas, y las consultas con migrantes dieron lugar a expresiones importantes a favor de seguros funerarios para migrantes y de salud para sus familiares. Una propuesta concreta fue que cubrieran sus aportes al IGSS, para que así estuvieran sujetos a ese tipo de cobertura. En general, y la encuesta hecha para este estudio puso en evidencia muy bajos niveles de cobertura de seguros por parte de los familiares, aunque expresaron interés en contar con seguros asociados a la salud, principalmente, y en menor medida para cubrir riesgos agrícolas y eventos funerarios. Sin embargo, avanzar en estos ámbitos requeriría superar el rechazo o desconfianza que plantearon participantes en los talleres de validación ante la posibilidad de acudir al IGSS o a los seguros privados de salud para atender sus necesidades.



Remesas, servicios financieros e inversión para el buen vivir (Utz K'aslemal)

Uchakuxik pwaq petinaq ch'aqap ja', re utiko'nijik jun Utz K'aslemal

Introducción

En este estudio se identifican servicios financieros dirigidos a facilitar la implantación de lo que podría ser un modelo de desarrollo económico orientado a alcanzar el Utz K'aslemal, partiendo de la experiencia de familias indígenas que reciben remesas en Quiché. Se establecen las bases conceptuales, históricas y económicas del modelo propuesto con base en la articulación de cuatro perspectivas: primero, los principios del Utz K'aslemal de la complementariedad, del equilibrio o armonía con la madre tierra, de la jerarquía espiritual y material y del Toj-agradecimiento; segundo, el análisis económico de hogares indígenas en Quiché que reciben remesas de familiares en el exterior; tercero, una síntesis apretada de aspectos vitales de la economía de los pueblos indígenas a lo largo de su historia y, cuarto, la aplicación de ciertos principios económicos básicos. Lo anterior permite identificar los rasgos de lo que sería una primera propuesta de un modelo económico desde el Utz K'aslemal, reflejado en un consumo responsable, un ahorro justo y sostenido, y



la reorientación productiva dirigida a establecer negocios rentables (inversiones) donde exista una demanda efectiva, ya sea en mercados comunitarios, regionales o externos.

Con base en los rasgos básicos de este modelo desde el Utz K'aslemal, se identifican servicios financieros adaptados a sus características, dirigidos específicamente a favorecer el desarrollo económico de las familias que reciben remesas en 10 municipios seleccionados de Quiché, aunque con la intención de que puedan ser de aplicación más general. Estos servicios financieros incluyen la apertura de cuentas de ahorro y el uso de la tarjeta de débito, la conformación de grupos de mujeres que apoyan el ahorro comunitario, la utilización del celular como instrumento digital de pagos y transferencias, una cooperativa de ahorro y crédito integrada por migrantes y sus familiares, un banco del migrante financiado con capital de migrantes y recursos públicos, una microfinanciera, una plataforma digital para exportar bienes y servicios (turismo) ofrecidos por los pueblos indígenas y apoyado por crédito de pre y post-exportación, la renegociación de deudas onerosas, crédito asociado al uso de fondos de garantía para reducir sus riesgos, y seguros.

El análisis y las propuestas se basan en literatura especializada disponible, estadísticas varias, entrevistas con personas conocedoras del tema, insumos proporcionados por miembros del equipo del Observatorio de Pueblos Indígenas que participaron en el proyecto "Construyendo un Modelo Económico Inclusivo desde el Utz K'aslemal (el Buen Vivir)", y se fundamenta en los resultados de varios grupos focales y de una encuesta de hogares realizada en 10 municipios seleccionados en el departamento de Quiché. Finalmente, recomendaciones del estudio fueron



validados mediante consultas realizadas en dos talleres celebrados en Nebaj y en Santa Cruz del Quiché.

I. Hacia una propuesta de modelo económico desde el Utz K'aslemaal

1. El Utz K'aslemaal como marco filosófico

El Utz K'aslemaal, buen vivir o vida plena es una filosofía de raíces ancestrales, originado en la civilización maya y elaborado con base en la historia y perspectivas de los pueblos originarios de América (Quemé Chay 2023a, Us Soc 2015). Se mantiene y actualiza en distintos contextos temporales, territoriales, socio-culturales, conservando sus principios torales o fundamentales, adaptados a nuevas circunstancias sociales, económicas y políticas.

De acuerdo con Quemé Chay (2023b) en el nivel más alto (si se grafica como una pirámide) del buen vivir o Utz K'aslemaal, están sus cuatro principios básicos, que incuyen la complementariedad, el equilibrio y armonía, la jerarquía espiritual y material y el Toj-agradecimiento, los cuales se manifiestan de diferentes maneras (recuadro 1).

El principio de complementariedad implica que esta debe darse entre la espiritualidad y la vida concreta, en la relación entre cielo-tierra-inframundo, expresada en mitos; en la permanencia histórica dentro de los cambios y la diversidad, de manera que se complementan la memoria, la vida cotidiana y la mirada al futuro; en la relación entre individuo-familia-comunidad; en la unidad en la diversidad, que se manifiesta en la inclusión, la tolerancia y el respeto;



en la relación entre consulta y consenso, asegurando la búsqueda permanente de la opinión mayoritaria y respetando la opinión minoritaria; en la solidaridad, articulando el trabajo comunitario, apoyando y realizando los rituales religiosos, festivos, culturales y productivos que identifican a la comunidad y al mismo tiempo que se reconoce la diversidad.

Recuadro 1

Principios y componentes del Utz K'aslemal

Principios						
Complementariedad Tz'aqat'isab'al	Espiritualidad Vida	Memoria Presente Futuro	Individuo Familia Comunidad	Inclusión Tolerancia Respeto	Consulta Consenso	Solidaridad y diversidad
Equilibrio y armonía Ujunamil xuquje' utzilal	Interno - externo	Armonía con Madre Tierra	Ancistros Generaciones futuras	Agricultura Artesanías Comercio, con tecnología	Economía Cultura Política	Familia extendida y trabajo familiar
Jerarquía y balance del espíritu y la materia Unimal k'amalb'e xuquje' ra'lal ri loq'ilab'al ruk' ri jastaq	Integralidad tiempo- espacio	Subordinación humana a Madre Tierra	Todo tiene vida	Culto a los ancestros	Ciclo vida- muerte - vida	



<p>Toj-agradecimiento <i>Toj- malyoxinik</i></p>	<p>Agradecer a la Madre Tierra</p>	<p>Agradecer acontecimientos y relaciones familiares y sociales</p>	<p>Reconocer tiempo manifestado en siembra cosecha humanos</p>	<p>Agradecer nuevo día, sol, lluvias, embarazo, nacimiento</p>	<p>Agradecer conocimiento, inteligencia y trabajo</p>	
--	------------------------------------	---	--	--	---	--

Fuente: Quemé Chay (2023 b).

El principio de equilibrio y armonía busca la armonía interna y externa, con la madre tierra, consigo mismo, con los ancestros y con las futuras generaciones; entre la agricultura, artesanía y comercio, en el marco del trabajo familiar, y aprovechando la tecnología; entre la economía, la cultura y la política; y dentro de la familia extendida, más allá de la tradicional biparental.

El principio de jerarquía o balance espiritual y material se manifiesta en que el tiempo y el espacio son un todo sagrado que contiene a la Madre Tierra, la cual es superior a la vida de seres animados e inanimados, y el ser humano está subordinado a ella; en que todo tiene una vida interdependiente y armónica: las montañas, los seres humanos, los animales, las cuevas, volcanes, ríos, el sol, la luna, las estrellas; en el respeto y culto a los ancestros, que viven dentro de nosotros al igual que viviremos en nuestra descendencia; y en el ciclo indisoluble de muerte-vida-muerte: el ciclo indisoluble, concibiendo que se muere para renacer y se vive para morir. La siembra del maíz es la expresión mitológica/espiritual de este principio. La muerte no es fin ni castigo, es continuidad.

El principio de Toj-agradecimiento exige agradecer la vida, la muerte, la madre tierra, los acontecimientos y relaciones



sociales y familiares y donde el paso del tiempo se manifiesta en siembra, la cosecha y en los seres humanos; y agradecer un nuevo día, la salida del sol, las lluvias, el embarazo, el nacimiento, así como la inteligencia, el conocimiento (Noj) y el trabajo.

En el nivel inmediato inferior de estos cuatro principios Quemé Chay (2023b) coloca, como segundo nivel, a la institucionalidad o mecanismos de conservación, reproducción, adaptación y aplicación de esos principios. Incluye a autoridades ancestrales, la vida en comunidad, la familia extendida, y las organizaciones diversas de la comunidad, que acuden a la memoria histórica, oralidad y escritura (propia y/o ajena). Finalmente, en el tercer nivel inferior ubica a las prácticas, ritos y expresiones concretas: ceremonias (espiritualidad) y sus distintas manifestaciones, materiales y protocolos que son los más dinámicos y cambiantes. Se adaptan a los tiempos y a las innovaciones superficiales, manteniendo la esencia de la cosmovisión y los principios básicos fundamentales.

2. Antecedentes históricos: rasgos básicos del modelo económico maya

En un cuarto nivel pueden identificarse algunos rasgos básicos de un nuevo modelo de desarrollo económico inspirado en el Utz K'aslemaal. Estaría enmarcado dentro de los tres niveles identificados por Quemé Chay (2023b). Un primer paso para definir sus rasgos, en congruencia con el culto a los ancestros, y la complementariedad entre la memoria, la vida cotidiana y el futuro, es tomar en cuenta ciertas dimensiones económicas que han sido parte de la historia de la civilización maya y de los pueblos indígenas



en Guatemala, y enfocarlo con base en ciertos principios básicos de economía.

Parte del marco conceptual original del Utz K'aslemal puede encontrarse en el modo de vida que caracterizó a la antigua civilización maya y que se ha reflejado en una reconocida continuidad del pensamiento y de su cultura a través de los siglos a pesar de las transformaciones económicas y sociales sufridas por los mayas y sus descendientes. Como se destacó anteriormente, un principio fundamental del Utz K'aslemal es el equilibrio y la armonía, esenciales para mantener el orden cósmico ante las constantes transformaciones que surgen de un universo interconectado y que inciden en que la vida sea un ciclo constante de cambios.

Implica un equilibrio que se busca mantener al mismo tiempo que se producen cambios, que junto con el principio de complementariedad, da lugar a un proceso integral, en construcción, que articula estrechamente lo espiritual, lo natural y lo humano, en libertad, y donde la comunicación -la palabra- es fundamental (Us Soc 2015). En la vida cotidiana, y desde una perspectiva económica, el Utz K'aslemal se manifiesta en la necesidad de mantener un equilibrio entre las personas y la madre tierra (o naturaleza), entre los habitantes y la comunidad, entre las necesidades materiales, la espiritualidad y la vida plena, y entre la agricultura, la artesanía, el comercio y la tecnología. El equilibrio implica armonía, estabilidad y paz.

Esta noción de equilibrio inherente al Utz K'aslemal tuvo diversas manifestaciones económicas desde los albores de la civilización maya. Los análisis de sitios arqueológicos mayas en el Petén mediante el sistema satelital de Lidar permitieron establecer que durante largos períodos coexistió un balance económico entre decisiones colectivas



y de cooperación, reflejadas en la planificación de obras de riego, transporte y agricultura intensiva en las tierras bajas ocupadas por los mayas, por un lado, y una gestión local y descentralizada de la agricultura en huertos familiares y en terrazas del altiplano por otro (Canuto et al 2018). Este balance o equilibrio entre la actividad productiva individual y colectiva era complementada por la importancia del comercio, con calzadas que comunicaban a las ciudades mayas y que daban lugar a un alto grado de conectividad.

Los bienes públicos, especialmente locales, eran inherentes al pensamiento y a la práctica maya desde hace varios siglos. El desarrollo urbano de las antiguas ciudades mayas, como Nixtun-Ch'ich', involucraron una significativa creación de bienes públicos, tangibles y simbólicos (incluyendo ceremonias y ritos), creados con base en la cooperación entre sus habitantes y líderes (Pugh et al 2022). Incluían la construcción de calles y avenidas que reflejaban relaciones horizontales entre sus habitantes; plazas, espacios comunes o juegos de pelota que favorecían su articulación colectiva y servían como centros que aglutinaban a personas para celebrar ritos, reunirse o constituir mercados; y la gestión del agua mediante la conformación de depósitos con un flujo de agua que se modificaba con las estaciones del año y que servía para recordar la fertilidad, la creación y la renovación. Conformaban la infraestructura, base del desarrollo comunitario, que constituye un ingrediente fundamental del Utz K'aslemal.

La tecnología disponible complementaba la mano de obra y la inversión en infraestructura para aumentar la productividad. Conocimientos muy desarrollados de la astronomía condujeron al desarrollo de un calendario preciso que permitió conocer los ciclos de lluvia que, junto con competencias en el ámbito de la hidráulica,

favorecieron el desarrollo de una agricultura irrigada y de alto rendimiento, ajustada al cambio de estaciones. El agradecimiento a la Madre Tierra y el concepto del tiempo, circular, eran parte de esta dinámica. A lo anterior se agregaba la convicción de habitantes, como los de Nixtun-Chi'ich', que constituían una comunidad tollan, percibida como un lugar seguro frente a mundos externos peligrosos. Era una ciudad cuyos habitantes consideraban que reflejaba el orden del universo, el equilibrio entre la tierra y el agua, y los ciclos de lluvia y fertilidad, ahora concebidos como ingredientes fundamentales del Utz K'aslemal. Esta perspectiva puede considerarse como un microcosmo de lo que se consideraba una vida plena.

Los antiguos mayas tenían patrones de consumo condicionados por la búsqueda del equilibrio. Sin ser austeros, se caracterizaban por su simplicidad y la satisfacción de sus necesidades básicas. Su alimentación, basada principalmente en el maíz, legumbres y frutas, en ocasiones complementada por carne de patos, venados y pavos, y condimentada con diversos tipos de chile, era la necesaria.

El comercio con ciudades vecinas aseguraba el suministro de bienes no disponibles en las comunidades donde vivían y existía un comercio de productos de lujo de pieles, plumas, jade, obsidiana y otras piedras preciosas con lugares más lejanos. Con la excepción de las élites, el vestuario y la vivienda de la mayoría también era simple, y el uso de comida y bebidas era importante en ceremonias, un ingrediente de las comunidades mayas que hoy persiste, congruente con el principio de jerarquía espiritual y material.

La invasión española transformó y deterioró la economía precolonial. La obligación de pagar tributos, primero, y después el pago de deudas y el trabajo forzado, junto con



la expropiación de tierras, condujeron a un severo deterioro de sus condiciones de vida. Significa que actualmente el acceso a los bienes materiales es esencial, aunque sin olvidar, como plantea Us Soc (2015), que no son los únicos determinantes del Utz K'aslemal, sino que requeriría el respeto de los principios, erosionados en el diario vivir, de complementariedad, equilibrio y armonía, balance entre lo material y espiritual, y reconocimiento o agradecimiento del ciclo de la vida (Quemé Chay 2023b).

No obstante esta erosión, ha sido notable la continuidad del sistema de creencias mayas, que distinguen a la civilización maya de otras civilizaciones (Boyle 1990). Estas se han mantenido a pesar de las transformaciones ocurridas a causa de la invasión y conquista de los españoles, de la introducción del café en el siglo XIX y de la guerra interna que afectó especialmente al Quiché (McCreery 1994, CEH Vol IV. 1999). Manifestaciones de esta continuidad incluyen las referencias a la mitología descrita en el Popol Vuh en uno de los frisos de El Mirador, en murales de San Bartolo y en una estela de Nakbé, ciudades que comenzaron a desarrollarse en 1000 a.C. Más recientemente la continuidad de las creencias y de la cultura maya se ha reflejado en la persistencia de idiomas, de rituales y de la indumentaria maya, así como en prácticas agrícolas asociadas al cultivo del maíz. Se ha reflejado también en diversas estrategias de sobrevivencia que han incluido el mantenimiento de una tradición comunitaria, el desarrollo de artesanías y una amplia actividad comercial y del transporte para atender el mercado interno. A su vez, se ha mantenido una espiritualidad maya que destaca los valores de respeto, tolerancia, equidad en todas sus formas, solidaridad, compromiso, ética y responsabilidad (Espiritualidad Maya 2012).



3. Elementos básicos de un modelo económico derivado del Utz K'aslemaal

En las secciones que siguen se identifican los elementos básicos de un modelo económico derivado del Utz K'aslemaal y tomando en cuenta algunas características de la economía maya y de sus descendientes. Por modelo económico desde el Utz K'aslemaal se entiende una visión idealizada de los rasgos fundamentales de la economía, basada en la interrelación entre un número reducido pero determinante de variables económicas, y orientadas por los principios del Utz K'aslemaal. El horizonte temporal durante el cual se estaría implantando este modelo podría ser de aproximadamente una década.

La forma concreta que tome este modelo dependerá de tres factores. Primero, la migración y las remesas están alterando la vida de los pueblos indígenas. Es parte de una economía mundial globalizada, con ciclos de apertura y cierre, cuya evolución es difícil predecir. Su impacto no es equivalente a los grandes cambios que en la historia reprimieron y empobrecieron a los descendientes de los mayas, como la Colonia, la expansión del café o la guerra interna que golpeó especialmente al departamento del Quiché. La gran diferencia en esta ocasión, y no obstante el vacío que provoca la migración al dar lugar a un abandono de uno o varios miembros de la familia, y ciertas distorsiones que provoca en el ámbito del consumo y del trabajo, es que han mejorado las condiciones de vida de familiares de los migrantes, y las remesas pueden aprovecharse para dar lugar a una mejora sostenible de estas condiciones en concordancia con el Utz K'aslemaal.



Segundo, la implantación concreta de este modelo también será afectada por su articulación con la economía guatemalteca, hasta ahora atrapada en una trayectoria de bajo y desigual crecimiento y por su relación con un Estado encadenado a intereses de ciertas élites políticas y económicas (Fuentes Knight 2022). Tercero, también dependerá del apoyo que reciba de ciertos servicios e instituciones en el ámbito financiero, evaluados en este estudio, y de la capacidad empresarial y de los riesgos que estén dispuestos a asumir familias, empresas y comunidades indígenas.

La armonía, la estabilidad y la paz que se deriva de la búsqueda de equilibrios que propugna el Utz K'aslemal se manifiesta en el respeto mutuo y en el sentido complementario de la familia, la solidaridad comunitaria y el individuo, lo cual se articula con la búsqueda de un equilibrio entre el trabajo individual y colectivo, tendencias que persisten actualmente. Los vínculos familiares y con otros miembros de la comunidad, basados en la confianza y en la lealtad, pueden contribuir a relaciones comerciales y económicas duraderas y a una visión de largo plazo que favorece procesos de aprendizaje e inversiones, elementos básicos del modelo económico basado en el Utz K'aslemal que aquí se propone.

El hogar o la familia, generalmente extendida a varias generaciones, congruente con la búsqueda del principio de equilibrio y armonía, ha sido una de las bases sociales y económicas de los mayas y de sus descendientes. La identidad maya se estructura a partir del hogar, se amplía a la comunidad y luego se ensancha a partir de redes de comunicación entre personas que comparten intereses similares (Ademas y Bastos 2003, p. 363-4). Por ello, una de las características de la comunidad indígena más importante que destacan Adams y Bastos es que constituye



un proceso de construcción. El Utz K'aslemal implica construir comunidad.

En el hogar, a su vez, ha persistido un patrón de cierta diversificación de las actividades económicas desde la época de la civilización maya hasta el presente, con participación principalmente masculina en la agricultura y femenina en la producción de textiles y artesanías, aparte de la división sexual del trabajo derivada de trabajo doméstico y del cuidado de los niños y ancianos por parte de las mujeres del hogar. A lo anterior se ha agregado la creciente ocupación de las mujeres en el comercio, evaluado en el informe que precedió la preparación del estudio actual, y que tiene por título “Inserción productiva y uso de remesas y servicios financieros de jóvenes y mujeres que son familiares de migrantes en 10 municipios de Quiché”.

Actualmente la vida familiar ha sido afectada por las migraciones. La migración suele ser una estrategia familiar para tener ingresos que podrían contribuir al Utz K'aslemal, pero la ausencia del migrante o de los migrantes causa un vacío en el espacio familiar, y las remesas pueden desalentar el deseo de trabajar por parte de los hombres jóvenes, como se explicó en el documento “Inserción productiva y uso de remesas y servicios financieros de jóvenes y mujeres que son familiares de migrantes en 10 municipios de Quiché”.

La educación, especialmente en el hogar y enmarcada en la filosofía del Utz K'aslemal, puede neutralizar este efecto, como se destacó en talleres que proporcionaron insumos para este estudio.

La combinación de un poder centralizado combinado con el trabajo de la comunidad, parece haber servido como una de las bases del desarrollo durante la época de esplendor de la civilización maya, siendo especialmente notable el fuerte arraigo posterior



y actual de la comunidad (Vásquez Monterroso 2015b). Puede suponerse que el trabajo comunitario contribuyó a la construcción de parte de la infraestructura, de la agricultura y de las artesanías durante la civilización maya, con un comercio intenso entre comunidades. En la etapa post-clásica la invasión española destruyó lo que era un Estado k'iché en pleno desarrollo (Carmack 1981, p. 217-8), y la comunidad se convirtió en un refugio persistente, en ocasiones complementado por violencia, rebeliones y motines, ante las agresiones derivadas de la imposición del orden colonial o de la inserción de la economía guatemalteca en el capitalismo mundial a partir de la expansión del cultivo del café (Adams y Bastos 2003, p. 357). Esta larga historia probablemente explique que la ascendencia indígena, y no tanto su lugar de origen o de destino, defina la identidad de las comunidades indígenas y sea una de las bases de su resiliencia.

Un ingrediente fundamental del Utz K'aslemal es el equilibrio entre la acción individual y colectiva. Así como la cofradía, de origen español, se adaptó para servir como institución colectiva y espacio propio de los pueblos indígenas, que permitió mantener las prácticas de espiritualidad antiguas y que manejaba recursos y favorecía el ahorro comunitario, la cooperativa también se ha transformado para ser utilizada como espacio de cooperación entre los descendientes de los mayas. Principios mayas, que corresponden a los cuatro principios del utz kaslemal identificados por Quemé Chay (2023b) incluyen los de solidaridad (xko kolke kob'a), complementación o coomplemento (chac in kolanh), respeto (spixhanh), lo sagrado de la naturaleza (xahan), el agradecimiento (¡ichanh tiox) y la cooperación (guaya'b'). Pueden asociarse con valores de la cooperativa de igualdad, libertad y solidaridad, reflejados en la ayuda mutua, el esfuerzo propio y el control democrático (ACEM-

MINEDUC 2012, p. 29-31). Lo anterior explica, al menos en parte, que desde sus inicios, y especialmente a partir de la década de 1960, las cooperativas se extendieron más en las regiones de mayor población indígena en Guatemala (Taracena et al 2003, p. 289).

Identificar los elementos básicos de un modelo de desarrollo económico basado en estos antecedentes y en el Utz K'aslemal implica vincularlo con variables económicas claves, que deben ajustarse al Utz K'aslemal. Se propone plantear como ingredientes básicos de un modelo económico orientado por el utz kaslemal el consumo responsable, el ahorro justo y sostenido, y la reorientación productiva de la inversión hacia la seguridad alimentaria, recursos naturales aprovechados de manera sostenible, los servicios para la comunidad, las exportaciones no tradicionales y el turismo, igualmente sostenible. Estos ingredientes se estarían ajustando con base en los cuatro principios del Utz K'aslemal ya identificados, además de tomar en cuenta su vínculo con el resto de la economía y el Estado.

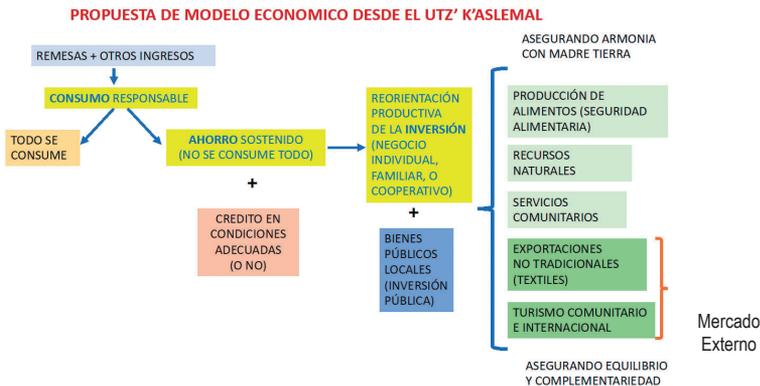
Lo que podría ser un modelo económico inspirado en el Utz K'aslemal se presenta -de manera simplificada y preliminar- en la gráfica 1. A partir de remesas y otros ingresos las familias adoptan un patrón de consumo responsable, acorde con lo que sería una vida de armonía y equilibrio. En la medida que los ingresos alcanzan para ahorrar, y son sostenidos, estos ahorros se invierten en un negocio pero asegurando que esta inversión (que equivale a crear nuevos negocios o ampliar los existentes) se refleje en una producción que debe asegurar la armonía con la Madre Tierra, asegurando sostenibilidad, y ser congruente con los principios de equilibrio y complementariedad. Para que



los ahorros den lugar a una inversión significativa pueden complementarse con crédito.

Tanto el ahorro como el crédito deben orientarse de manera justa, sin dar lugar a los grandes márgenes entre la tasa que se paga por el ahorro y la que se cobra por el crédito que se observa en la actualidad por entidades financieras formales y por personas sin escrúpulos. Una visión alternativa, de equilibrio, debe ser parte esencial de este nuevo modelo de Utz K’aslemal. Implica servicios financieros justos que favorezcan el esfuerzo emprendedor de estas familias vulnerables.

Gráfico 1



En el modelo preliminar que se propone, la inversión se refleja en negocios que producen bienes y servicios que son ambiental y socialmente sostenibles para aseguren la armonía y la complementariedad, y que al mismo tiempo son rentables. Se plantea una reorientación de las inversiones, para ya no privilegiar negocios en la construcción y el pequeño comercio sino en otros sectores donde el mercado interno -comunitario o regional- o externo permite obtener ingresos (ganancias) más altos. Además, estos negocios



o inversiones privadas deben ser complementados con inversiones públicas, o bienes públicos, como caminos vecinales asfaltados, servicios de asesoría, irrigación o silos.

Esta propuesta de modelo tendría un carácter circular, en el sentido de que los ingresos generados por las inversiones (negocios) en seguridad alimentaria, recursos naturales, servicios comunitarios, exportaciones no tradicionales o turismo, permitirían dar lugar a un consumo responsable y luego a un ahorro sostenido, lo cual abre el espacio para ampliar negocios con nuevas inversiones, reflejadas en un proceso gradual de acumulación de capital. A continuación se explica en mayor detalle el modelo propuesto, y posteriormente se identificarán los servicios financieros que requiere para ser viable.

a. Consumo responsable

De acuerdo con el Utz K'aslemaal la idea de equilibrio se origina en el cuerpo, en la importancia de mantener una dieta equilibrada, y evitar el malgasto. En términos más amplios, al buscar la armonía interna y externa, consigo mismo, con la madre tierra y con las futuras generaciones, así como un balance entre lo material y espiritual, el Utz K'aslemaal implica asegurar un consumo responsable, que no implique derroche, que respete el medio ambiente (la Madre Naturaleza) y no sacrifique el futuro de generaciones futuras.¹ El consumo responsable, sin malgasto, es un

¹ En este sentido puede encontrarse una convergencia entre el sentido de consumo responsable derivado del Utz K'aslemaal y el sentido que se le da en el objetivo 12 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

componente básico del modelo económico basado en el Utz K'aslemaal que se propone.

Actualmente se observa en Quiché y en otros departamentos que reciben un flujo importante de remesas que, aparte del uso de remesas para satisfacer necesidades de alimentación y servicios básicos como los de agua, electricidad y salud, también se destinan a la compra de bienes suntuarios que incluye desde bienes durables no esenciales, “comida chatarra”, bebidas alcohólicas o incluso drogas, contrario a la satisfacción de las necesidades básicas de la población. Esto se combina con el hecho de en Quiché 7 de cada 10 niños menores de 5 años sufren de desnutrición crónica (talla para la edad), que lo convierte, después de Tonicapán y antes de Huehuetenango, en el departamento con mayor desnutrición crónica en Guatemala.²

Lo anterior plantea la existencia de una brecha entre la demanda efectiva y la satisfacción de necesidades básicas, que conviene reducir y cerrar progresivamente mediante el impulso de un consumo responsable. El antecedente de los mayas, con una dieta sana, de maíz, legumbres y hortalizas, complementado por proteínas de origen animal, se mantiene como una referencia válida. Us Soc (2015) también destaca que aparte del acceso a bienes materiales hay otros determinantes complementarios de la vida plena, como el conocimiento, el reconocimiento social y cultural, la ética, los valores humanos y espirituales, la relación con la Naturaleza y la visión de futuro.

En este contexto, o aún en ausencia de remesas y con niveles de ingresos familiares menores, se vuelve prioritario

2 Fuente: Encuesta Nacional de Salud Materno Infantil, ENSMI 2014-2015. Los porcentajes correspondientes son 70.0% en Tonicapán, 68.6% en Quiché y 67.7% en Huehuetenango.

rescatar, como parte de un nuevo modelo de desarrollo congruente con el Utz K'aslemaal, la idea de una vida plena que incluya como uno de sus ingredientes un consumo responsable sin pretender, como lo proponen los enfoques más tradicionales de la economía, que maximizar el consumo con base en la irrestricta libertad del consumidor sea la vía principal para alcanzar el bienestar. El planteamiento de un nuevo modelo basado en un consumo responsable también refuerza, en términos más concretos, la necesidad de una educación financiera que asegure una adecuada gestión de ingresos y gastos, junto con la capacitación para contribuir a un consumo más acorde a las necesidades básicas, comenzando por el ámbito de la nutrición.

b. Ahorro justo y sostenido

La contraparte del consumo responsable que se deriva del Utz K'aslemaal es el ahorro sostenido (gráfica 1), y se justifica con base en los mismos principios. Existen antecedentes de ahorro por parte de diversas comunidades indígenas que conviene tomar en cuenta. Las cofradías, controladas por consejos de ancianos, favorecieron el ahorro comunitario por la vía de contribuciones que debían ser mayores para los indígenas con ingresos más altos. Al destinarse estos recursos principalmente al pago de tributos y a la realización de fiestas y ritos, y al desalentar la acumulación individual de capital, no contribuían a un proceso sostenido de inversiones (Evans-Pretchet 1990, Adams y Bastos 2003, p. 359).³ Sin embargo, son un antecedente importante

3 Martínez Pelaes (1998, p. 127-8) expresa que durante la época colonial los pueblos indígenas compraron (¿recuperaron?) tierras con recursos provenientes de fondos o cajas de comunidad. Muchas cajas de comunidad evolucionaron y se convirtieron en cofradías, con un fuerte componente religioso. De acuerdo con Lovell (1990, p. 172-3), hacia fines de la época colonial “se reservaba

como institución que favorecía el ahorro comunitario, de naturaleza colectiva.

El modelo económico inspirado en el Utz K'aslemaal que aquí se propone estaría basado en una mayor gestión y generación de los ahorros, y podría incluir el rescate de cofradías (y cooperativas de consumo), reorientadas para favorecer un consumo responsable y un ahorro sostenido destinado a negocios rentables. El principio de la armonía y equilibrio apuntan a la necesidad de mantener un equilibrio entre lo que podrían ser acciones individuales o colectivas para hacerlo, y entre el consumo y el ahorro. De acuerdo con la encuesta realizada para este estudio en 10 municipios de Quiché, aproximadamente la mitad de las personas encuestadas (51.6%) indicaron que, luego de cubrir los gastos, las remesas permitían ahorrar, y un 7.2% adicional indicó que no sabía si lo permitían.

La proporción alta de personas que no consideraban que las remesas generaban ahorro, refuerza el peligro de dársele un excesivo énfasis a una política que insista en que las remesas obligadamente deben generar más ahorro para financiar inversión, sin reconocer el impacto favorable del consumo responsable sobre la nutrición y salud facilitado por las remesas (Oliví y Santillán O'Shea 2022), especialmente si está acompañado de una educación financiera y de la puesta en práctica del equilibrio del Utz K'aslemaal, de manera que se puedan asegurar gastos sostenibles y un consumo sano. Este consumo responsable también puede generar una demanda local satisfecha por pequeños emprendimientos

cierta cantidad de tierras para el mantenimiento de las confradías, ya que varias de ellas...poseían tierras en las que se criaba ganado y ovejas para financiar celebraciones y festividades religiosas especiales". En 1826 se reestablecieron las "Cajas de Comunidad de Indios" como mecanismo para asegurar el pago de tributos por parte de comunidades indígenas (Taracena Arriola et al 2002, p. 278).

que contribuyan a la seguridad alimentaria o a la oferta de servicios demandados en el ámbito comunitario, como se explica más adelante.

Las implicaciones concretas de asegurar un consumo responsable y, si posible, un ahorro justo y sostenido, son varias. Cuando, sin dejar de tener un consumo responsable, a una familia no le alcanza para ahorrar de manera sostenida, ello no significa que no deba tener una cuenta de ahorro o ser parte de un grupo de ahorro comunitario. Contar con cuentas de ahorro y ser parte de un grupo comunitario de ahorro pueden asegurar diferentes objetivos: generar intereses con base en ahorros transitorios al convertirlos en una inversión financiera; cubrir eventuales emergencias; o dar lugar a recursos que otras personas puedan utilizar para crear o ampliar sus negocios o para atender sus propias necesidades, como ocurre con los grupos de ahorro comunitario. Además, una cuenta de ahorro, aunque no de lugar a un ahorro creciente o sostenido, contribuye a ordenar y planificar los gastos del hogar. Refuerza la necesidad de promover la educación financiera para contribuir a una mejor administración de los ingresos y gastos de las familias.

Un nuevo modelo de desarrollo económico basado en el Utz K'aslemal podría tener como uno de sus ingredientes una presencia fuerte de grupos femeninos de ahorro comunitario. Constituyen una manera colectiva de fomentar el ahorro, que recuerda algunas de las dimensiones de las cofradías. Grupos de mujeres de ahorro comunitario ya se han extendido en las Verapaces y en Sololá, no necesariamente alimentados por remesas, pero la importancia de remesas en departamentos como los de Quiché justifica intentar esfuerzos de ahorro comunitario como una forma de contribuir a una mejor utilización de estos recursos.



Otra posibilidad es proteger los ahorros por la vía de una cuenta en un banco, en una microfinanciera regulada o en una cooperativa de ahorro y crédito, como lo han hecho algo menos de la mitad (el 40%) de las mujeres encuestadas en 10 municipios de Quiché para realizar este estudio. El desafío para avanzar con un nuevo modelo de desarrollo sería que todas las mujeres consolidaran sus ahorros mediante arreglos colectivos, como los grupos de ahorro comunitario, o de manera individual, mediante la apertura de cuentas en instituciones financieras reguladas, como se explicará más adelante. Esta opción abre la posibilidad de acudir a otros servicios financieros. Tanto el ahorro comunitario como cuentas individuales son opciones que se evaluarán con detenimiento más adelante. Proponer ambas, pero con una remuneración adecuada (justa) del ahorro, es un reconocimiento de la importancia que el Utz K'aslemaal le asigna a la diversidad y al equilibrio entre acciones individuales y colectivas.

Una vez la mayor parte de la población indígena cuente con grupos comunitarios de ahorro o con cuentas monetarias o de ahorro en entidades financieras, cabría intentar que el ahorro sea sostenido. Al acumularse podría entonces servir no solo para atender emergencias sino también para crear o ampliar negocios, es decir, invertir. Como se indicó, las encuestas realizadas de las familias receptoras de remesas sugieren que en algo más de la mitad de los casos las remesas no necesariamente se agotan con la compra de alimentos y la atención de otras necesidades básicas como vestuario, atención a la vivienda, luz, agua y salud, por lo que sí puede generarse un ahorro sostenido.

Un destino más ambicioso de los ahorros sostenidos sería iniciar o ampliar un pequeño negocio reinvertiendo sus ganancias, como ha ocurrido en el pasado con mujeres



emprendedoras. Se podría así inaugurar un ciclo virtuoso entre ahorro e inversión que, aunque modesto, podría dar lugar una trayectoria equilibrada y sostenida de crecimiento de ventas e ingresos. Sin embargo, atender las necesidades materiales no sería suficiente. Para asegurar el Utz K'aslemal las mejoras materiales tendrían que ir acompañadas por la búsqueda del conjunto de equilibrios señalados, incluyendo como resultado de ello el respeto a la Madre Tierra, relaciones equilibradas con la comunidad, la complementariedad entre la vida cotidiana y la espiritualidad, y el Toj-agradecimiento.

c. La reorientación productiva de nuevos negocios (inversión) para atender la demanda efectiva

Uno de los problemas básicos que han enfrentado los pueblos indígenas durante la Colonia y la posterior etapa liberal asociada a la exportación del café, fue la dificultad para acumular capital, es decir, de invertir continuamente, en buena parte porque apenas tenían recursos para subsistir (McCreery 1994, p. 323). En relación a los Cuchumatanes durante la colonia, Lovell (2015, p. 190) concluyó que “Los pueblos de indios trabajaban la tierra sobretodo para subsistir y pagar tributo”, lo cual ilustra una de los principales obstáculos, el tributo, que enfrentaba la acumulación de capital por parte de los pueblos indígenas en esa época. Incluso cuando existía ciertos recursos, transferidos a una cofradía, generalmente se destinaban al pago de tributos o se consumían, en vez de asegurar una inversión productiva, como se explicó previamente. La cofradía proporcionaba una retribución simbólica, espiritual y de poder político, pero no económica (Vásquez Monterroso 2015b, p. 257).



La civilización maya, en cambio, acumuló un monto significativo de capital en el pasado, ya evidente varios siglos a.C. y aún visible hoy a pesar de la ya lejana fragmentación del mundo maya después de su etapa post-clásica.⁴ Ya en el siglo XX la combinación de producción artesanal con el comercio para atender principalmente al mercado interno dio lugar a una dinámica acumulación de capital a nivel local en lugares como Momostenango, Totonicapán, San Pedro Sacatepéquez, San Marcos, San Antonio Aguas Calientes, Chamelco y Quetzaltenango (Adams y Bastos 2003, p. 138-9).⁵ Los negocios -que no son más que inversiones- en estos lugares se centraron en la producción y venta de cortes, trajes, ponchos y artículos de lana, muebles, cerámica, transporte y atención al turista, con notable capacidad de adaptación y diversificación.

En años recientes, y como resultado de las remesas, la compra de terrenos, la construcción y ampliación de viviendas y la inversión en tiendas, muestra que ha existido cierto excedente que se ha canalizado a distintos tipos de negocios. Sin embargo, aparte de la educación, no siempre han sido las más rentables o sostenibles. Numerosas

4 Hansen (2018) atribuye el abandono del Mirador y áreas cercanas, durante la etapa pre-clásica, principalmente a las consecuencias negativas de la deforestación provocada por la necesidad de quemar árboles requerido para producir cal, necesario para cubrir masivas obras arquitectónicas que representaban un consumo conspicuo, que podría calificarse de insostenible, y no para infraestructura productiva.

5 Estos casos parecen haber tenido su origen en rutas de comercio, posiblemente de larga historia, que persistieron y se observaban a fines del siglo XVIII a pesar del control monopólico de canales de distribución establecidos por los comerciantes de la ciudad de Guatemala. Estas rutas aprovechadas por comunidades indígenas tuvieron a Totonicapán y Quetzaltenango como ejes centrales de comercio. (González 2015, p. 331-2). Ya en esta época hubo compras de tierras por parte de indígenas, que podría interpretarse como una acumulación de capital, aunque parece haber sido principalmente una acción defensiva frente a la necesidad de titular tierras comunales frente a la competencia española y ladina por la tierra (González, p. 339). Lovell (1990, p. 173-4) reporta que en el siglo XVII en el área de los Cuchumatanes algunos caciques y principales obtuvieron concesiones privadas de tierras, por su posición social privilegiada o como recompensa por cobrar tributos para los españoles.

viviendas se han construido sin que estuviera garantizada la posibilidad de venderlas o de alquilarlas, y la multiplicación de pequeñas tiendas con mínimas ganancias apenas justifica la inversión realizada. Difícilmente pueden interpretarse como parte de un modelo económico exitoso. Han sido negocios que no han generado ingresos requeridos para recuperar el capital invertido y para generar una ganancia adicional significativa, que financie reinversiones y una acumulación sostenida de capital. No han respondido a una demanda efectiva o sostenida, sino que han enfrentado una demanda saturada y a veces ausente.

El modelo de desarrollo económico exitoso orientada al Utz K'aslemal que aquí se propone debiera asegurar una reorientación productiva de las inversiones, es decir, de los negocios, con visión de largo plazo. Esta reorientación productiva de las inversiones debe responder a una demanda que garantice que los nuevos negocios permitan recuperar el capital invertido inicialmente, tener ganancias sostenidas y favorecer un proceso continuo de acumulación de capital. Una regla económica básica del modelo propuesto sería que para que los nuevos negocios fueran exitosos tendrían que contar con consumidores con capacidad de comprar los bienes o servicios que estas inversiones o negocios podrían suministrar. Sin demanda no hay inversión que pueda generar ganancias. Persistir con negocios centrados en la vivienda, terrenos no cultivados y en tiendas, tampoco concuerda con el equilibrio sectorial y dinámico entre agricultura, artesanías y comercio que, junto a la aplicación de tecnología, requiere el Utz K'aslemal en el ámbito económico.

La demanda requerida para inversiones o negocios exitosos puede provenir de un mercado interno, regional o de la comunidad, o de mercados externos, en otros países,



pero debe ser sostenida. Además de asegurar la compra de los bienes y servicios producidos, permite alargar el plazo que necesita la realización de inversiones. La existencia de vínculos familiares y de relaciones de confianza y lealtad que caracteriza a las comunidades indígenas, y que son parte del Utz K'aslemal, puede favorecer relaciones comerciales y económicas duraderas, arreglos cooperativos, y asegurar la visión de largo plazo que se requiere. La visión de largo plazo es inherente al concepto del tiempo y al principio de complementariedad entre la memoria, la vida cotidiana presente y el futuro que plantea el Utz K'aslemal. Procesos continuos de aprendizaje y de inversión son requisitos fundamentales del modelo económico basado en el Utz K'aslemal que aquí se perfila. Es parte de lo que Quemé Chay (2023b) planteó como la actualización del Utz K'aslemal, requerida ante la existencia de distintos contextos temporales, territoriales, socio-culturales, pero siempre conservando sus principios torales o fundamentales, adaptados a nuevas circunstancias sociales, económicas y políticas.

Para tener capacidad de responder a la demanda, como se propone, es indispensable contar con una capacidad de oferta. Esta se refleja en el esfuerzo empresarial de asociar trabajo, tierra, capital y conocimientos para crear esa oferta, que se manifiesta en un negocio que produce bienes o servicios. Personas con escasa educación y conocimiento de los mercados, como algunas de las entrevistadas para realizar este estudio, y con escasos vínculos con otros empresarios o servicios financieros, de capacitación y de infraestructura, enfrentarán evidentes dificultades para atender la demanda, aún cuando sea creciente y sostenida.

La articulación entre la oferta y la demanda puede darse de manera espontánea en algunos casos, pero no en todos,



especialmente ante una débil capacidad empresarial que no permite responder inmediatamente al crecimiento de la demanda. Una forma de lograrlo, no exenta de dificultades, es mediante la acción colectiva, comunitaria o de cooperación: permite coordinar los aportes de trabajo, producción o comercialización, y tener acceso a insumos, financiamiento y asesoría. Podría favorecer la acumulación sostenida de capital. Permite actuar en consonancia con el principio de complementariedad entre la acción individual, familiar y de la comunidad.

Lo anterior justifica favorecer la asociación o cooperación entre emprendedores locales y otros agentes económicos, incluyendo la relación entre hogares y sus familiares en el exterior. Conviene reconocer que no es fácil hacerlo.⁶ Una forma de lograrlo es mediante cooperativas en distintos campos, que podrían incluir una relación creciente con migrantes guatemaltecos.

En el ámbito financiero pueden contemplarse diferentes arreglos institucionales para favorecer y aprovechar esta cooperación. No es indispensable el crédito, pero las ganancias retenidas y el crédito pueden ser complementarios. El principio de complementariedad del Utz K'aslemal puede aplicarse al desempeño económico en este caso. Las ganancias retenidas (ahorro) pueden servir como complemento de un crédito para crear y ampliar negocios en la medida que se tenga acceso a créditos en condiciones adecuadas ofrecidos por microfinancieras, cooperativas de ahorro y crédito o bancos, temas que se evalúan más adelante.

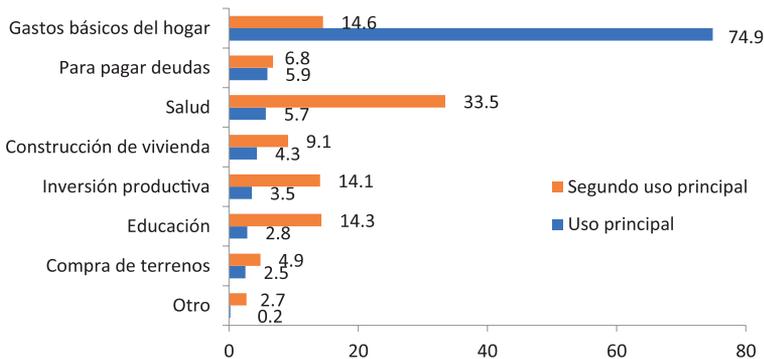
6 El ejemplo de los grupos de mujeres de ahorro comunitario permite identificar problemas, pero también éxitos en la medida que se adopta una visión de largo plazo con apoyo y acompañamiento durante períodos prolongados, como se explica más adelante.

d. Negocios para atender el mercado interno: la seguridad alimentaria

El modelo económico basado en el Utz K’aslemaal que se propone plantea como una fuente de creciente demanda -pero no la única- el ingreso de las comunidades que reciben remesas. El caso de los 10 municipios evaluados en este estudio ilustran su posible impacto. De acuerdo con las encuestas realizadas como parte de este estudio la mayor parte de las personas (74.9%) que recibían remesas en estos municipios las dedicaban primordialmente a la compra de alimentos, vestuario, calzado, transporte y combustible (gráfico 2). La importancia del gasto en alimentos, en particular, es un indicador de la demanda local.

Gráfico 2

Usos principales (principal y segundo principal) de las remesas (Porcentajes)



Fuente: Encuesta socioeconómica a hogares receptores de remesas en 10 municipios del Quiché seleccionados. Observatorio de Pueblos Indígenas, 2023.

Nota: Gastos básicos del hogar incluyen alimentos, vestuario y calzado, transporte y combustible.

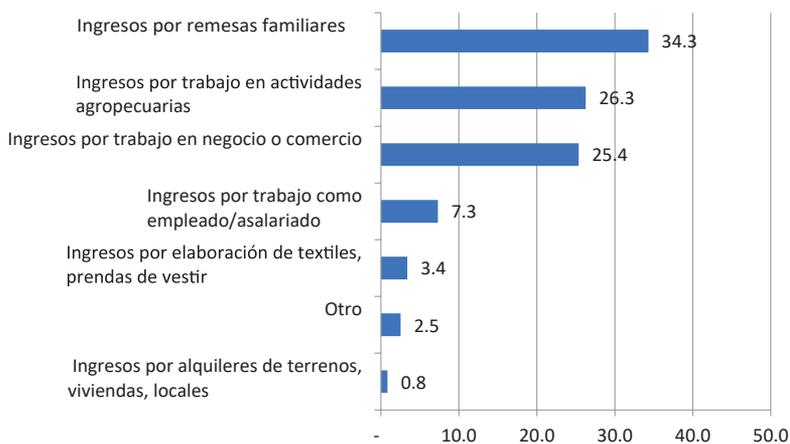


Como contraparte, existe una oferta de alimentos que puede ampliarse. Lo demuestra la importancia de la agricultura en Quiché. En la encuesta realizada para este estudio la segunda fuente de ingresos reportada, después de las remesas, fue la actividad agropecuaria (gráfico 3).

Gráfico 3

Fuente principal de ingresos de los hogares entrevistados

(Porcentajes)



Fuente: Encuesta socioeconómica a hogares receptores de remesas en 10 municipios del Quiché seleccionados. Observatorio de Pueblos Indígenas, 2023.

Además, en la encuesta y en los grupos focales se manifestó una proporción importante de mujeres que propusieron como posible negocio futuro la producción de alimentos. Concretamente, plantearon la creación de granjas y la producción y venta de maíz, frijol, frutas como la manzana, hortalizas como el tomate y la cebolla, pollo, pescado y

ganado. Esta orientación productiva de las inversiones, que daría lugar a negocios familiares con mayor capacidad productiva resultante de una inversión de sus ahorros debidamente orientados, contribuiría a la seguridad alimentaria, con un vínculo directo con la madre tierra, y que podría ser fortalecida por la acción cooperativa. Sería un ejemplo de las inversiones productivas que el nuevo modelo debiera incluir. Sería una forma de contribuir al consumo responsable, y el consumo responsable debiera, a su vez, favorecer la compra de alimentos producidos por la comunidad; favorecería su seguridad alimentaria (gráfico 1).

Las inversiones pueden tomar distintas formas: compra de tierras para ampliar cultivos exitosos, adquisición de herramientas o equipo (quizás de manera conjunta con otras emprendedoras), contratación de mano de obra adicional, compra de mejores insumos y la construcción de instalaciones para almacenar lo producido. Surgen límites a esta acumulación de capital debido al bajo nivel de educación que a menudo existe, reflejado en la situación de los 10 municipios seleccionados en este estudio. La mayoría (65%) de mujeres de 30 a 60 años eran analfabetas, de acuerdo con el censo de población del 2018, aunque las prácticas y saberes de los pueblos indígenas pueden complementar y a veces sustituir los conocimientos técnicos agrícolas más recientes. Es una dimensión que destaca el Utz K'aslemal y que hay que rescatar.

Este patrón de convergencia entre la demanda y la oferta local de alimentos, que podría extenderse a diversas comunidades y territorios de Guatemala, tendría que ser apoyada por el acceso a bienes públicos locales, financiados por el Estado y quizás parcialmente por las comunidades, como se ha observado en el pasado y ocurre

con los comités de agua. El ejemplo de los antiguos mayas demuestra la importancia de la soberanía alimentaria y del aumento de la oferta de bienes públicos locales. Actualmente el complemento indispensable de negocios familiares fortalecidos requeriría la ampliación gradual de la irrigación, caminos vecinales asfaltados, silos, electricidad, educación financiera, extensión agrícola, formación empresarial y acceso digital. La conectividad permite que surjan nuevas actividades económicas, incluyendo plataformas para anunciar bienes y servicios o servicios de tutoría escolar y empresarial desde y hacia lugares distantes. La conectividad implica la muerte de la distancia y favorece a las comunidades distantes (Rajan 2019, p 310). La acumulación de capital privado debiera estar acompañada por la acumulación de un capital público concretado de múltiples maneras, incluyendo regulaciones para impedir que grandes empresas, como las telefónicas, impongan sus condiciones a las comunidades.

La conformación de cooperativas, especialmente de mujeres, para cubrir algunas o todas las etapas de la producción y venta de alimentos, como la compra de insumos y de equipo, la comercialización, la extensión agrícola, y el acceso a crédito podría ampliar, tecnificar y aumentar la productividad de la oferta de alimentos. La evidencia histórica de una agricultura cooperativa e intensiva de las tierras bajas mayas, con inversiones en riego y calzadas, pueden ser fuente de inspiración para un desarrollo agrícola futuro con mayor desarrollo tecnológico, que combine sostenibilidad con creciente productividad. Pequeñas hidroeléctricas, ya presentes en Quiché, son un ejemplo de inversiones comunitarias exitosas que podrían ampliarse. De nuevo, es parte de la actualización de los medios para alcanzar el Utz K'aslemaal, pero sin sacrificar



sus principios de complementariedad, equilibrio y armonía, balance entre lo espiritual y material y Toj-agradecimiento.

La acción cooperativa podría favorecer inversiones colectivas de varias familias asociadas que, además de la producción de alimentos, podría facilitar la gestión sostenible de bosques y eventualmente la producción agrícola orgánica exportable. Entre los grupos focales que se convocaron para realizar este estudio se plantearon como posibles negocios futuros los viveros forestales (Cunén), la crianza de animales o granjas pecuarias (Sacapulas, Joyabaj, Chichicastenango y santa Cruz) , así como centros recreativos u hoteles para atender turistas (Chichicastenango, Cunén), que debieran involucrar una relación de respeto con los animales, los bosques, la vegetación y con la madre tierra en su conjunto. También lo ilustran la gestión de bosques en Tonicapán y la rápida expansión de pequeños propietarios exportadores de café en Huhuetenango durante las últimas décadas (Fuentes Knight 2022, capítulo IX).

Lo importante sería iniciar, de manera gradual y de manera exploratoria, una trayectoria de crecimiento de la producción de alimentos de origen vegetal y animal, de servicios ambientales y turísticos sostenibles que fuera a la vez transformador y equilibrado, en armonía con la Naturaleza, como plantea el Utz K'aslema. Requeriría ser apoyado por la inversión pública y el esfuerzo comunitario, preferiblemente respaldado en un esfuerzo cooperativo. Esta creciente seguridad alimentaria ampliada sería uno de los ingredientes básicos de un modelo económico inspirado en el Utz K'aslema.



e. Negocios para atender el mercado interno: servicios para la comunidad

En la medida que aumenten los ingresos generados por la producción de alimentos y por las remesas también crecerá la demanda local de servicios como los de transporte y procesamiento y venta de alimentos (comedores), la reparación de viviendas, la plomería y carpintería, diversos servicios asociados a la recreación y eventualmente al arte. La organización de eventos y los servicios de alimentación, música y otras diversiones ya reflejan mayores ingresos, y son en parte una herencia de las celebraciones que antes financiaban las cofradías. La abundancia de instrumentos musicales encontradas en las antiguas ciudades mayas, las diversas figuras antropomórficas o zoomórficas, así como murales como los de Bonampak, reflejan la importancia del arte y recreación como parte de la vida entre los ancestros mayas. Actualmente, el aumento de las remesas también está promoviendo el turismo comunitario, la realización de ferias y la organización de mercados que involucran a pobladores de diversos territorios y comunidades indígenas. Esta demanda creciente de nuevos servicios ya es objeto de negocios pero puede ser objeto de más inversiones (nuevos negocios) para satisfacerla, en la medida que se apoye con asesoría y financiamiento.

El conjunto de estos servicios tiende a ser intensivos en el uso de mano de obra, con lo cual generan un crecimiento más equitativo que el basado en proyectos ejecutados con grandes montos de capital. La importancia creciente de servicios refleja cierta dinámica económica generalmente asociado al desarrollo agrícola local, que abre oportunidades para que los hogares rurales no agrícolas (o con poco potencial agrícola) aumenten sus ingresos (Mellor 2017, p. 23).



Este reconocimiento de una demanda creciente de servicios, que hasta ahora ha resultado de las remesas más que del crecimiento agrícola en los municipios seleccionados, también se expresó en los grupos focales y en la encuesta realizada para este estudio. En los grupos focales hubo personas, especialmente mujeres, que propusieron como nuevos negocios crear salones de belleza (Joyabaj), peluquerías (Chichicastenango), talleres de costura (Sacapulas), clínicas de diverso tipo (Zacualpa), librerías o boutiques (Cunén), comedores o restaurantes (Chajul, Cunén, San Andrés Sajcabajá, Santa Cruz), y emprendimientos dirigidos a organizar eventos (Cunén y San Andrés Sajcabajá). En la encuesta las personas entrevistadas, principalmente mujeres, expresaron un interés mayoritario en las mismas áreas y en negocios de plomería, talleres de mecánica, carpinterías y transporte (tuc tuc).⁷ Puesto que las mujeres han estado presentes mayoritariamente en el comercio y servicios (ver informe previo sobre la Inserción productiva y uso de remesas y servicios financieros de jóvenes y mujeres que son familiares de migrantes en 10 municipios de Quiché, gráfico 5), podrían ser particularmente aptas para dirigir este tipo de negocio.

Como en el caso de la producción de alimentos, también estos servicios requieren de bienes públicos locales para ampliarse y tecnificarse. Prácticas y saberes heredados, destacados como parte del Utz K'aslemaal, importantes en

7 La localización o concentración de negocios que ofrecen servicios (desde comedores hasta escuelas) en determinados lugares donde crece la demanda, cerca del consumidor, se explica porque no pueden ser "importados" de otras regiones o países. No son "transables". La proliferación de tiendas y el crecimiento de la construcción ya refleja en parte este fenómeno, puesto que no pueden ser importados. El turismo ilustra bien el caso en que el consumidor tiene que trasladarse a otro país que ofrece servicios que le interesan, porque no puede "importar" ese tipo de servicios.

la agricultura, también lo pueden ser en los servicios. Lo ilustran los servicios de salud, cuya oferta puede ampliarse con servicios comunitarios de comadronas capacitadas y médicos descalzos (Chinique). El equipo requerido en algunos casos, como el que necesitan desde salones de belleza hasta talleres mecánicos, o los conocimientos de administración requeridos para operar un hotel, pueden ser altos, especialmente si se desea que sean servicios de calidad para atender primero a los habitantes de la comunidad pero más adelante al turismo comunitario y al turismo proveniente del resto del país y del exterior.

Lo anterior refuerza la necesidad de aumentar la cobertura y calidad de la educación pública, con atención especial a la población indígena, objeto de una histórica cobertura significativamente menor a la de la población no indígena en la secundaria, además del alto grado de analfabetismo de las mujeres mayores a 30 años en los 10 municipios ya mencionados.⁸ La escuela como proveedora de educación primaria y secundaria de calidad es un bastión de las capacidades de la comunidad (Rajan 2019, p. 119-27), y debe ser concebida como parte del modelo económico orientado a garantizar el Utz K'aslemaal aquí propuesto.

Le correspondería al INTECAP ampliar sus servicios de capacitación para alcanzar sin costo a las poblaciones indígenas, ajustándose a situaciones de analfabetismo y atendíéndolas en sus propios idiomas, tomando en cuenta que la encuesta realizada para este estudio encontró que el 90% de las personas entrevistadas tenían idiomas de origen maya (principalmente quiché e ixil) como su lengua materna, y que en varios casos no dominaban el castellano.



Bienes públicos financiados por el Estado también tendrían que asegurar la existencia de caminos vecinales asfaltados y espacios públicos amplios y seguros, para que se realicen ferias y se desarrollen mercados, como seguramente se hacía en las amplias plazas de las ciudades mayas.

Estos espacios favorecen la interacción social y económica, y facilitan la articulación entre la oferta y demanda de servicios de recreación y de arte congruentes con el Utz K'aslemal. K'ayb'al, en maya-quiché, recoge el sentido del espacio físico (mercado) en donde la sociedad desarrolla actividad económica, negocios, pactos, transacciones y transferencias comerciales (ACEM-MINEDUC 2012). Mercados regionales, crecientemente articulados a mercados internacionales (próxima sección), y no solo comunales, podrían facilitar el comercio entre diversas comunidades y territorios y contribuir a la especialización, eficiencia y mayor calidad de los bienes intercambiados y de los servicios ofrecidos. Un parque temático en el Altiplano, inspirado en la civilización y las edificaciones mayas, y administrado por cooperativas indígenas en vez de los poderosos consorcios familiares que han dominado la economía desde la colonia, podrían ser una fuente de dinamismo y de eslabonamientos con un impacto regional determinante. Como en Chichicastenango, mercados, parques, ferias y exposiciones pueden volverse centros de atracción de turismo comunitario e internacional y no estar basados únicamente en pequeños emprendimientos con dificultades para crecer o sobrevivir.

f. Negocios para atender el mercado externo

Existe una larga experiencia, en su mayor parte exitosa, de exportación de productos agrícolas, generalmente de



hortalizas y verduras por parte de empresarios indígenas hacia mercados de países vecinos o hacia los Estados Unidos y Europa (Fuentes Knight 2022, capítulo XI). Ha habido evaluaciones positivas de exportadores del ejote francés en Quiché, en particular (Lundy 2007). Lo explica el acceso a tierras fértiles y a mercados externos con precios favorables, generalmente con asistencia técnica y financiera de organismos no lucrativos (ocasionalmente del Estado), unida a la propia capacidad empresarial de los productores, que se han consolidado gradualmente como socios de cooperativas que les facilitan insumos, asistencia técnica y la comercialización, también evidente en el éxito de pequeños propietarios productores de café. La perspectiva del Utz K'aslemaal sugiere fortalecer la dimensión cooperativa para asegurar mayores apoyos a eventuales exportadores, que debieran complementarse con bienes públicos financiados por el Estado.

No debe descartarse alcanzar situaciones similares, como exportadores no tradicionales, entre algunas de las familias que reciben remesas en los 10 municipios seleccionados del Quiché, o de otras en situaciones similares. Sin embargo, por su vulnerabilidad muchos no comparten la serie de condiciones que requiere el éxito empresarial, y su precaria educación dificulta avanzar rápidamente. Mientras tanto, para estas familias y comunidades parecería más realista apoyar sus inversiones (negocios), como se planteó previamente, dirigidas a producir alimentos o suministrar ciertos servicios para la comunidad donde viven, con mercados menos exigentes. Ahora bien, las respuestas de las personas encuestadas en los 10 municipios seleccionados, incluyendo el hecho que la producción de textiles ya es una fuente importante de ingresos (gráfico 1) también sugieren que la producción y venta de textiles, que ya se realiza a pequeña escala pero que podría potenciarse



con arreglos cooperativos, es factible como negocio exitoso en la medida que se pueda ampliar de manera sostenida la demanda efectiva de sus productos. La comercialización digital de estos artículos, facilitada por crédito pre y post exportación, podría jugar un papel central en su ampliación al integrar estos productos a mercados internacionales, como se explicará más adelante.

Turistas, que demandan servicios de diverso tipo, con una larga historia de visitas a Quiché y especialmente a Chichicastenango, son otra fuente de ingresos y empleo que puede ser compatible con un nuevo modelo de desarrollo en la medida que respetan la naturaleza y al acervo cultural del departamento y de la región, siempre acorde con los cuatro principios básicos del Utz K'aslemaal. En la encuesta realizada para este estudio varias de las personas entrevistadas contemplaron la posibilidad de constituir hospedajes, hoteles y restaurantes como negocios futuros. Estas inversiones tendrían el potencial de convertirse en empresas medianas, con buenas perspectivas de dar lugar a un proceso sostenido de acumulación de capital, en vez de restringirse a pequeños emprendimientos o micro-negocios. Pueden generar empleo y salarios, y ser una alternativa con mayor productividad e ingresos que muchos emprendimientos individuales. El hecho que las áreas de mayor población indígena son también las menos violentas del país es un atributo favorable de sus microclimas de negocios, y constituye una ventaja especial de estas regiones para atraer turistas e inversiones de otras regiones o países.

Al integrar la oferta potencial de servicios en una plataforma común de comercialización, que no incluiría solamente bienes -como los textiles- ofrecidos por la población indígena, sino también servicios de turismo, podría no solo



presentarse una oferta más amplia de bienes y servicios, disponibles para consumidores extranjeros, sino también facilitar la articulación directa de turistas y compradores de artesanías u otros bienes con los proveedores de estos bienes y servicios en áreas atractivas. El turismo ambientalmente sostenible es una manifestación de una oferta de servicios a consumidores extranjeros que respeta la naturaleza y que es parte de su atractivo, y es congruente con el Utz K'aslemal. La combinación de servicios de comercialización tradicional y digital, asesoría técnica y provisión de insumos para este conjunto de actividades de exportación, podría justificar la constitución de una cooperativa consolidada, una empresa o una agencia privada o mixta para apoyar este esfuerzo conjunto de empresarios indígenas.

g. Institucionalidad renovada ante la disponibilidad de remesas

El Utz K'aslemal implica complementariedad y relaciones duraderas y leales entre el migrante y la familia receptora de remesas, que conciben la migración y la gestión de remesas como parte de una estrategia familiar. La principal manifestación económica de la relación entre los migrantes y sus familiares son las remesas, que movilizan el equivalente a una quinta parte de los ingresos generados por la economía guatemalteca cada año. Esta relación duradera con migrantes y la magnitud de esos recursos justifica establecer nuevas instituciones financieras para aprovecharla. Los pueblos indígenas, como parte de su proceso de adaptación y búsqueda del equilibrio ante cambios socio-económicos extremos, y sin perder sus creencias o costumbres mayas, ajustaron instituciones como la cofradía, que al ser propietaria de tierras y supervisar el trabajo comunitario en el pasado, le permitió a comunidades

de origen maya resistir al dominio español o criollo. Aunque su función económica declinó, persistió como un espacio de intercambio social y cultural. La cooperativa también ha surgido como una institución que se ha ajustado a la articulación de trabajo individual y colectivo favorecido por el Utz K'aslemaal. Corresponde ahora también explorar cómo pueden ajustarse otras instituciones para beneficiar a los migrantes y sus familias, como serían las cooperativas de ahorro y crédito, microfinancieras o un banco de migrantes, que se evalúan a continuación.

II. Servicios financieros para apoyar la implantación de un nuevo modelo económico inclusivo desde el Utz K'aslemaal

1. La encuesta como base cuantitativa para identificar servicios financieros requeridos por familias que reciben remesas en el Quiché

En esta segunda parte del informe se evalúan los servicios financieros para apoyar la implantación del modelo económico derivado del Utz K'aslemaal que se propone. Para obtener información sobre la demanda de servicios financieros se realizó una encuesta en los mismos 10 municipios cubiertos en el estudio previo sobre la inserción productiva, remesas y servicios financieros. Se ordenaron los municipios del Quiché por número de hogares receptores de remesas (que incorpora la dimensión de tamaño poblacional además de la importancia del fenómeno de recepción de remesas), de manera conjunta con el porcentaje de población indígena, para seleccionar

aqueellos municipios que cumplían ambas condiciones. Los diez municipios seleccionados fueron: 1) Joyabaj, 2) Santa María Nebaj, 3) Santo Tomás Chichicastenango, 4) Zacualpa, 5) Santa Cruz del Quiché, 6) San Andrés Sajcabajá, 7) San Miguel Uspantán, 8) Chajul, 9) Sacapulas y 10) Cunén.

En los municipios seleccionados más del 80% de población es indígena y corresponden a los diez primeros lugares al ordenarlos por el número de hogares receptores de remesas según el Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2018. Con ese criterio, se dejaron por fuera de la selección los municipios de Playa Grande Ixcán (de más difícil acceso por su tamaño) y los municipios de Chicamán y Canillá.

La muestra esperada era de 1400 encuestas distribuidas de acuerdo con el porcentaje del total de hogares receptores de remesas de los municipios bajo estudio, según el Censo de Población. La muestra realizada final fue de 1456⁹ boletas completadas.

9 Un total de 1472 boletas con ingreso en base de datos, 1425 boletas con alguna información y aproximadamente 1415 encuestas efectivas, con información completada para el análisis y propósito de la encuesta. Si bien no se cuenta con la tasa de rechazo, por la naturaleza del fenómeno se requirió de múltiples intentos para logro de encuesta efectiva, razón de la diferencia entre el total de boletas con ingreso en base de datos, el total con alguna información y el total con información efectiva para el análisis.

Cuadro 1

Distribución de la muestra por municipio

Municipio		Universo según Censo de población y vivienda 2018		Muestra		
		Hogares recep- tores de remesas	Porcen- taje del total de hogares recep- tores de remesas	Muestra progra- mada	Muestra realizada	Distri- bución muestra realizada
1	Joyabaj	3,644	25.6	358	380	26.1
2	Santa María Nebaj	2,539	17.8	250	257	17.7
3	Santo Tomás Chi- chicastenango	2,129	15.0	209	214	14.7
4	Zacualpa	1,037	7.3	102	104	7.1
5	Santa Cruz del Quiché	942	6.6	93	100	6.9
6	San Andrés Saj- cabajá	916	6.4	90	99	6.8
7	San Miguel Us- pantán	887	6.2	87	88	6.0
8	Chajul	867	6.1	85	89	6.1
9	Sacapulas	767	5.4	75	75	5.2
10	Cunén	511	3.6	50	50	3.4
	Total	14,239	100.0	1,400	1,456	100.0

Por el fenómeno bajo estudio, se realizó un muestreo no *probabilístico* con selección bajo un proceso de *bola de nieve* para la identificación de los hogares con migrantes en los Estados Unidos de América. Se acudió a las autoridades locales, ya sea de alcaldes, asambleas comunales o de consejos de desarrollo, para contar con el apoyo y orientación en la ubicación de los hogares en un

primer momento, y se consultó a su vez a estos hogares para ponerse en contacto con otros. Por otro lado, los encuestadores realizaron barridos en las comunidades, identificaron por medio de la observación a viviendas con características de construcción de asociadas a la recepción de remesas, y así sumaron más familias que respondieran al objeto bajo estudio.

Se contó con un equipo de 16 jóvenes investigadores del Observatorio de Pueblos Indígenas capacitados específicamente para la realización de la presente encuesta, tanto en temática (migración y remesas) como en técnicas de entrevista, en su mayoría bilingües (dominio del español y de un idioma de origen maya) y pertenecientes a los municipios donde se realizó la encuesta. Se realizó primero una prueba piloto el 14 de abril, y el operativo de campo para el levantamiento de la información fue del 18 al 28 de abril del 2023.

La boleta contó con 4 secciones temáticas: A. Características de la persona entrevistada, B. Información sobre uso de las remesas familiares, C. Información sobre uso y demanda de servicios financieros, y D. Temas futuros, junto con 2 secciones de identificación (información de la/el investigador y del lugar de la entrevista, información de contacto de la persona entrevistada). La información de la entrevista fue registrada en boletas físicas (boletas de papel) para generar mayor confianza con los entrevistados¹⁰ y digitalizadas fuera del lugar de la entrevista por medio de SurveyMonkey, haciendo uso de la una versión de boleta electrónica como Data Entry. La entrevista fue realizada

10 Se prefirió evitar el uso de dispositivos electrónicos por la sensibilidad del tema estudiado, pues podría generar desconfianza y provocar un rechazo de la entrevista.

por encuestadores en español o en el idioma materno de la persona entrevistada. La base de datos se exportó a formato sav para lectura y análisis con el paquete estadístico SPSS.

En general, los resultados de la encuesta confirmaron las principales conclusiones de carácter cualitativo que se obtuvieron de los grupos focales organizados en cada municipio, pero con información más precisa. Se destacan diez conclusiones que, entre otros datos, han servido para identificar servicios financieros que podrían servir para atender familiares que reciben remesas en el Quiché, acorde con el modelo económico orientado por el Utz K'aslemal, expuesto en la parte anterior de este estudio. Las conclusiones son las siguientes:

- 1) Las familias encuestadas han recibido remesas de varios miembros de la familia (padres, hijos, esposo, hermanos), confirmando que existen estrategias familiares de migración;
- 2) La mayoría de las receptoras son mujeres, jóvenes y en el área rural, y cuya lengua materna es un idioma maya. El 66.5% tenían como lengua materna el maya k'iché y el 20.2% el maya ixil, seguido por 9.1% que tenía el español como lengua materna. El 29.8% no sabían leer y escribir.
- 3) En promedio una tercera parte de los ingresos del hogar (34.3%) correspondieron a remesas, y una cuarta parte (26.3%) a trabajo en actividades agropecuarias y otra cuarta parte (25.4%) a un trabajo en un negocio o comercio.
- 4) Más de la mitad (51.6%) indicaron que luego de cubrir sus gastos lograban ahorrar.
- 5) Existe espacio para aumentar la oferta de servicios financieros básicos: 60.0% de las encuestadas no tenían cuenta de ahorro, y el 83.6% no tenían tarjeta de débito. Solamente el 3.8% tenían tarjeta de crédito. La casi totalidad

(96.6%) tenían celulares, pero solo el 6.6% lo usaba para realizar pagos y transferencias, y únicamente el 20.2% tenía préstamos, principalmente (44.9%) de cooperativas de ahorro y crédito, seguido de bancos (27.1%) y de particulares (22.9%)

6) Los bancos en los municipios seleccionados dominan la recepción de remesas y cuentas bancarias: el 95.2% de las mujeres recibían sus remesas a través de bancos, y el 76.3% de las que reportaron contar con cuentas indicaron que estaban en bancos, seguidas de cooperativas de ahorro y crédito (23.5%).

7) El 76.3% de las que tenían cuentas las mantenían en bancos pero solo el 52.0% del total de entrevistadas quisieran tener una cuenta en bancos, lo cual probablemente se explique por malos tratos, colas largas, trámites y falta de uso de los idiomas de las receptoras de las remesas. Un 14.5% expresó no querer contar con una cuenta corriente o de ahorro.

8) Se manifestó un ánimo positivo a favor de aprender, con alrededor de las dos terceras partes de las entrevistadas interesadas en recibir capacitación digital (59.0%), educación financiera (67.4%) y capacitación para crear y desarrollar negocios (71.6%);

9) Más de dos terceras partes (68.6%) quisieran pertenecer a una cooperativo o a un banco apoyado por migrantes y sus familiares y creían (70.7%) que las remesas podrían servir para poner un negocio;

10) Para el 74.9% de entrevistadas el principal uso de remesas había sido para atender necesidades básicas de alimentos, transporte y combustibles, y el segundo para atender necesidades de salud.



A la luz de estos resultados, y con el fin de apoyar la implantación del modelo económico esbozado en la parte I de este informe, se identifican a continuación servicios financieros que podrían ser de utilidad para los familiares que reciben remesas en los 10 municipios identificados, y para otras familias que se encuentran en condiciones similares en el resto del país.

2. Asociaciones comunitarias de ahorro y crédito

La encuesta reveló desconfianza del sistema financiero formal entre una proporción minoritaria pero importante de las personas entrevistadas. Un 14.5% de las personas manifestaron que no querían contar con una cuenta de ahorro y monetaria, a pesar de recibir remesas, y porcentajes similares o levemente superiores expresaron que no les interesaba la educación digital o financiera para el mejor manejo de sus ingresos. En estos casos podría ser de interés para ellas integrarse a asociaciones comunitarias de ahorro y crédito, que pueden despertar más confianza que las entidades financieras formales. Aparte de facilitar el acceso a crédito, en montos modestos, y al ahorro, los grupos comunitarios de ahorro favorecen la solidaridad, la autoestima y el fortalecimiento de valores como la responsabilidad, la disciplina, el respeto y la confianza, que pueden asociarse al Utz K'aslemaal y a sus principios. Contribuyen al empoderamiento de las mujeres y abre vías para generar ingresos al nivel local o comunitario.

Los costos operativos de los grupos de mujeres creados para ahorrar de forma comunitaria tienden a ser bajos, pues se sustentan en trabajo voluntario, aunque los préstamos recíprocos deben pagar intereses. En principio existe

cierto riesgo de que estos grupos enfrenten problemas financieros en la medida que los créditos no se puedan devolver, aunque ha habido proyectos con una numerosa conformación de grupos y con ocasionales atrasos, pero sin impagos (Chauliac 2017).

El Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, de las Naciones Unidas, ha apoyado en el Valle del Polochic el establecimiento de grupos de mujeres de ahorro y crédito, pero generalmente no han sido receptoras de remesas, y en muchos casos han sido analfabetas (FIDA 2023). De acuerdo con el FIDA estos grupos se reunían cada quincena y pagaban una cuota (entre 20 y 200 quetzales), y una administradora del grupo recogía el aporte de cada mujer y lo registraba en un libro. Con base en el capital acumulado conjuntamente, que en algunos casos se había ampliado considerablemente a lo largo del tiempo, se otorgaban créditos que podían servir para el cultivo de frutas y hortalizas, la cría de aves, la fabricación de textiles, o para cubrir gastos de salud educación y atender otras necesidades domésticas. Los préstamos podían ser de alrededor de Q 700, a dos o tres meses plazo y con una tasa de interés del 5% por mes. Tres mujeres elegidas por el grupo custodiaban los ahorros, y había lo que se puede calificar como una auditoría social por parte del grupo para asegurar que todas cumplieran con sus obligaciones.

Grupos parecidos han sido creados en otras regiones de Alta Verapaz, incluyendo uno promovido por el Programa Mundial de Alimentos y el gobierno de Canadá, con 148 grupos de ahorro organizados en 32 comunidades de los municipios de Fray Bartolomé de las Casas, Raxruhá, Santa Catalina la Tinta y Panzós, Alta Verapaz (ONU 2022). En este caso las mujeres ahorran e invierten, y desarrollan capacidades de empoderamiento y habilidades financieras



mediante la participación de todas en reuniones donde se discuten los estados de cuenta, controles financieros y registros en el libro de actas, acompañado por un programa de formación sobre gestión financiera, derechos humanos, mecanismos de participación local, asociatividad y emprendimiento. Existen ejemplos de negocios conjuntos organizados por las mujeres, como una tienda de abarrotes que crearon y administran conjuntamente 13 mujeres en Panzós (PMA 2023).

El BID/Fomin junto con Oxfam ejecutaron dos proyectos paralelos en Guatemala (con IEPADES) y El Salvador para apoyar la conformación de grupos de ahorro y crédito, que lograron un éxito notable en conformar grupos, aumentar el monto de ahorros y otorgarse créditos recíprocos (cuadro 2). Significó introducir cierto ordenamiento y disciplina financiera en los hogares, y contribuir al empoderamiento de mujeres en la medida que se organizaban. Oxfam desarrolló una metodología de capacitación fácilmente comprensible para mujeres analfabetas.

Cuadro 2

Proyectos de ahorro comunitario y empoderamiento económico de mujeres en zonas rurales: Guatemala y El Salvador

(Número de grupos, socios, personas y US dólares)

País	Grupos de ahorro organizados	Número de socios	Ahorro acumulado (US\$)	Número de préstamos entregados
Guatemala	644	12,784	1,364,744	33,000
El Salvador	424	7,691	1,043,029	17,000

Fuente: elaboración propia con base en Chauliac (2017)

Sin embargo, de acuerdo con una evaluación rigurosa del proyecto de El Salvador, que en parte cubre el de Guatemala, el éxito fue significativamente menor en alcanzar sus metas de articular estos grupos con el sistema financiero e impulsar un modelo productivo sostenible (Chauliac 2017). De acuerdo con estimaciones detalladas de los ingresos y gastos de las mujeres y hogares que eran parte de este ejercicio, solamente alrededor de un tercio de los ahorros de los hogares se aportaban a los grupos, y de un total de 13,000 socias solamente 276 abrieron cuentas de ahorro en cooperativas de ahorro y crédito, principalmente.

Hubo problemas tanto de oferta como de demanda. Por el lado de la oferta, las entidades financieras tenían una percepción de costos operativos altos y desconocían este segmento, y por el lado de la demanda las socias guatemaltecas de grupos que habían abierto cuentas de ahorro expresaron que intereses bajos (menores a los obtenidos al ser parte de un grupo), así como el tiempo perdido de transporte y trámites, limitaba su atractivo. Otros inconvenientes incluían colas largas y desconfianza, así como costos de mantenimiento y un monto mínimo de depósito requerido demasiado alto.¹¹

En el proyecto los préstamos hechos entre las socias de los grupos de ahorro financiaron gastos de subsistencia o de emergencia, pero no inversiones productivas. Por aparte se logró en Guatemala colocar 435 créditos pequeños del sector formal, entregados principalmente por Banrural. El

11 Sin embargo, posterior a la evaluación muchas de las mujeres que concentraban recursos del grupo sufrieron robos aprovechando que mantenían efectivo en sus casas. Fortalece la necesidad de contar con cuentas de ahorro o monetarias para evitar estos abusos. Requiere un ajuste de los bancos y cooperativas de ahorro y crédito para aceptar cuentas de ahorro colectivas y no solo mancomunadas (de dos personas).

50% del total de crédito fue invertido en actividad comercial y el 26% en actividades agrícolas o pecuarias, pero sin garantizar su sostenibilidad. Fue poco significativo. De acuerdo con la evaluación citada (Chauliac 2017), “no se ha encontrado aún la manera de articular los grupos de ahorro con la generación de iniciativas económicas”. No obstante, IEPADES continuó apoyando a grupos de ahorro, algunas veces surgidos espontáneamente en las Verapaces y Sololá, con efectos positivos similares a los anunciados por FIDA y el PMA previamente.

El conjunto de experiencias anteriores sugiere que estas iniciativas pueden servir para introducir cierta disciplina financiera en el manejo de los recursos, especialmente del ahorro, y favorecer el empoderamiento de las mujeres. En la propia evaluación de la experiencia BID-Oxfam-IEPADES se recomienda que se realicen alianzas con instituciones formales de crédito, especialmente cooperativas de ahorro y crédito y bancos públicos, para acercar a las mujeres a lo que podría ser una mayor utilización de los servicios financieros disponibles.

Partiendo del reconocimiento de las dificultades o desconfianza que pueden tener algunas mujeres en relación con tener una cuenta de ahorro en una entidad financiera formal, se propone favorecer como acción complementaria, o de transición, el ahorro comunitario para aprovechar las remesas y otros ingresos, y realizar posibles micro-inversiones, preferentemente negocios colectivos, en que participen varias mujeres. El interés manifestado en el taller del grupo focal en Nebaj por constituir una cooperativa de mujeres va en esa dirección, y sería congruente con el trabajo en comunidad que es parte del *utz k'aslema*. Al estrecharse la relación entre las mujeres, y al empoderarse, cabría abrir la posibilidad de que funden asociaciones

de mujeres con vistas a realizar inversiones que generen nuevos ingresos, como el negocio creado por mujeres en Panzós ilustra. Otras experiencias con la constitución de grupos de ahorro en las Verapaces y en Sololá sugieren que se requiere un proceso de acompañamiento y asesoría largo, de hasta 30 meses, para que los grupos se consoliden. Entidades como Oxfam y IEPADES tienen experiencia en este ámbito y son una fuente potencial de apoyo.¹² Esto es especialmente importante ante la desconfianza que expresaron participantes en los talleres de validación acerca de la seguridad o garantías que ofrecían grupos comunitarios de ahorro.

La disponibilidad de remesas puede alterar la dinámica de estos grupos en comparación con los que han operado con menores recursos en las Verapaces. La aparente ausencia de experiencias exitosas de ahorro comunitario en Quiché hasta ahora sugiere la necesidad de avanzar en este campo con proyectos piloto. Ahora bien, la mayor disponibilidad de recursos abre la posibilidad de que, una vez consolidados los grupos de ahorro, podrían contar con suficientes recursos para alcanzar una masa crítica de inversión productiva que justificaría una asesoría de pre-inversión sólida que aumentaría la probabilidad de éxito. Se requeriría una entidad de asesoría empresarial para asegurarlo. Los ahorros, y no necesariamente un crédito, podrían suministrar la base financiera de esta inversión, al menos inicialmente. Esta propuesta podría concebirse como temporal y de transición, para contribuir a lo que podría ser una posterior relación más directa con instituciones financieras formales, para comenzar a aprovechar sus servicios financieros, y

12 Parte de la información de esta sección se obtuvo de una reunión virtual realizada con integrantes de IEPADES y su directora, Carmen Rosa de León, el 26 de abril de 2023.

para conformar pequeños negocios colectivos de grupos de mujeres.

3. Apertura de cuentas de ahorro y uso de la tarjeta de débito

De acuerdo con la encuesta realizada para este estudio, el 60% de las personas, especialmente mujeres, no tienen cuenta bancaria¹³ en los municipios seleccionados en el Quiché. A lo anterior hay que agregar los ingresos adicionales que implican las remesas y los serios problemas que las mujeres tienen con la recepción y cobro de remesas. En este contexto el Utz K'aslemaal como ideal de vida basado en la honestidad, el respeto mutuo y un buen uso de los recursos (consumo responsable, sin mal gasto), justifica colocar la apertura de cuentas de ahorro, con tarjetas de débito, como el principal servicio o producto financiero a ser promovido en estos municipios inicialmente.¹⁴

Los beneficios de las cuentas de ahorro incluyen los siguientes:

a) Seguridad, al mantenerse el dinero en un lugar donde está protegido, que evita que sea robado, al tiempo que está asegurado en el caso de los bancos (FOPA) o de las cooperativas (Micoope tiene un Fondo de Garantía).

13 De acuerdo con la encuesta realizada, 40% restante se divide entre las que tienen una cuenta de ahorro (29.6%), las que tienen una cuenta monetaria (7.3%) y las que tienen ambas (3.1%).

14 Las propuestas de inclusión financiera proponen un simultáneo avance del uso de varios servicios financieros, incluyendo especialmente la apertura de cuentas de ahorro y el acceso a créditos. La disponibilidad de remesas en países como Guatemala introduce un grado de especificidad que sugiere, especialmente frente a las dificultades que tienen mujeres en el ámbito rural para pasar del ahorro al crédito y a la inversión productiva, iniciar el uso de servicios financieros con énfasis en el establecimiento de cuentas de ahorro como primer paso antes de contar con otros servicios financieros.

Preocupación por el robo fue expresada por mujeres en los talleres de grupos focales, y es incompatible con la honestidad inherente con el utz kaslemal.

b) Posibilidad de contar con una mejor planificación de ingresos y gastos (presupuesto), con lo cual se puede regularizar el consumo (responsable) y ahorrar (Prima 2015), para atender emergencias y evitar o reducir el mal gasto. Asegurar un consumo responsable es un desafío importante que se deriva del utz kaslemal, reflejado en el deseo de contar con lo necesario, como lo explicaron las mujeres en los grupos focales, y que es congruente con el “vivir bien” más que con la meta continuamente ascendente de “vivir mejor”, asociado a los excesos del capitalismo, de acuerdo con uno de los proponentes de esta propuesta, como ha destacado Quemé Chay (2023a).

c) El aumento de la frecuencia de remesas recibidas una vez ha sido abierta una cuenta de ahorro (Masino y Niño-Zarazúa 2020). Ello contribuye a la continuidad de los ingresos y a mejores márgenes para planificar ingresos y gastos, como en (b).

d) La posibilidad de que una entidad financiera pueda otorgar eventuales préstamos para proyectos productivos al establecerse un registro histórico de cuentas bien manejadas. La reducción del malgasto puede favorecer más ahorro, debidamente registrado, y puede entonces ser una contraparte de un eventual préstamo para una actividad productiva.

e) Mejor gestión de las remesas cuando hay más control de los recursos, lo cual puede ser favorecido mediante el uso de una cuenta de ahorro por mujeres cuando son jefas de hogar; y



f) Obtención de intereses, especialmente si la cuenta de ahorro es de largo plazo, pues en cooperativas pueden alcanzar hasta un 8% en el Quiché, dependiendo del tipo de cuenta que se tenga.

Si se utiliza la tarjeta de débito que normalmente está asociada a una cuenta de ahorro, los beneficios adicionales son:

- a) el ahorro de tiempo, resultante de poder sacar efectivo en un cajero rural o por la vía de un agente de un banco o de una cooperativa en algún negocio autorizado, que evita la necesidad de hacer colas y de transitar largas distancias; y
- b) la reducción de molestias, malos tratos y problemas de comunicación debido al desconocimiento de idiomas de personal en las entidades financieras, que a menudo tienen que atender a numerosas personas durante un espacio breve de tiempo, con lo cual se generan situaciones de falta de respeto, contrario a la armonía y confianza que es parte del *utz keslamal*.

Conviene destacar el uso de tarjetas de débito como un servicio financiero adicional, pues la información recabada mediante la encuesta realizada en los 10 municipios seleccionados indica que, aunque un 40% de personas (principalmente mujeres) tienen cuenta de ahorro, solamente el 16.4% del total de personas encuestadas cuentan con una tarjeta de débito.

Los beneficios de contar con cuentas bancarias y tarjetas de débito superan con creces los costos, que pueden incluir cargos o comisiones recurrentes por contar con la cuenta, como consecuencia de llamadas por cobrar, o por tener saldos mínimos bajos. Además de los beneficios inherentes que se derivan de tener una cuenta de ahorro, también es

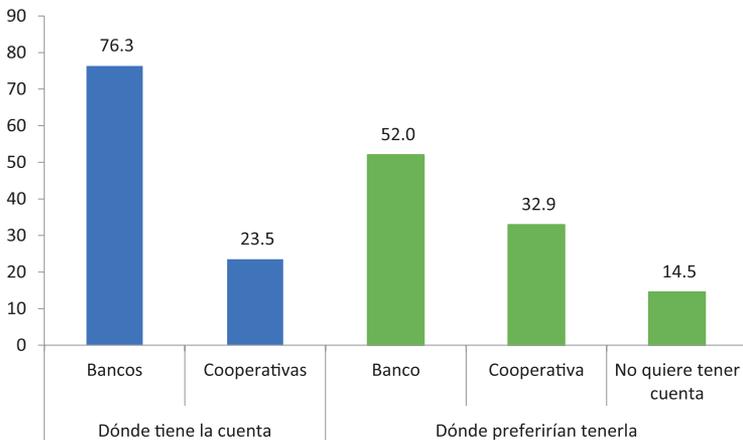


una vía para familiarizar a las mujeres con otros servicios financieros: abre la posibilidad de contar con servicios financieros adicionales. Los resultados de la encuesta sugieren una preferencia por contar con cuentas en las cooperativas de ahorro y crédito, especialmente por parte de aquellas que aún no tienen cuenta, puesto que, aunque la mayoría de las entrevistadas que tenían cuenta la tenían en bancos, esa proporción se reducía significativamente al tomar en cuenta las preferencias del total de entrevistadas (gráfico 4).

Gráfico 4

Preferencia de instituciones financieras como destino de los ahorros

(Porcentajes de personas entrevistadas en encuesta OPI 2023)



Fuente: Encuesta socioeconómica a hogares receptores de remesas en 10 municipios del Quiché seleccionados. Observatorio de Pueblos Indígenas, 2023.



La apertura de cuentas y el uso de tarjetas de débito (en ocasiones las tienen, pero no las usan) podría promoverse con una intensa campaña de promoción por la vía de las radios comunitarias, redes sociales y la televisión de cable en el Quiché, en los idiomas locales y dirigido a mujeres jóvenes en particular. Correspondería identificar con claridad las ventajas de abrir cuentas y de utilizar tarjetas de débito con una perspectiva de Utz K'aslemaal. Esta acción de divulgación se debiera complementar con un curso básico de educación financiera que culmine con la apertura de cuentas de ahorro. El curso podría coordinarse con alguna cooperativa de ahorro y crédito. Este posible socio se justifica porque las cuentas de ahorro y los créditos de las cooperativas de ahorro y crédito crecieron más (en valor) que las de los bancos entre 2012 y 2022, como se constató en el informe, lo cual en parte refleja la mayor confianza en cooperativas de ahorro y crédito por parte de las mujeres, que también expresaron esta confianza en las consultas realizadas.¹⁵

Ahora bien, debe reconocerse la existencia de cierta desconfianza que generan las entidades financieras en general, así como el desconocimiento de las ventajas del uso de cuentas y tarjetas. Una opción para estimular la participación en este curso de educación financiera, que incluiría la apertura de la cuenta y el uso de la tarjeta de débito, sería realizar modestas y transitorias transferencias a las participantes en el curso para pagar bienes o servicios de primera necesidad (alimentos y pagos de luz y agua), mediante el uso de las tarjetas de débito. Serviría como un incentivo y contribuiría al aprendizaje poniendo en práctica

15 La selección de socios debe ser cuidadosa. Conviene tener presente que en algunos de los talleres realizados hubo expresiones críticas de ciertas cooperativas de ahorro y crédito.

lo aprendido. Otra orientación más general, dirigida a ajustar la oferta de servicios financieros a la demanda en Quiché, y que podría iniciarse con alguna cooperativa de ahorro y crédito que sea un socio de esta iniciativa que busca extender la educación financiera, sería abrir ventanillas especiales para atender a usuarios en sus idiomas mayas maternos.

4. Uso del celular como medio de pago y para realizar transferencias

El dominio y buen uso de la tecnología digital es congruente con mayores espacios de libertad, que son condiciones para avanzar a la plenitud de la vida contemplada por el *utz kaslemal* (Quemé Chay 2023a). En este caso contribuye a que el mundo financiero esté al servicio de la comunidad y de la familia y a que no sea un instrumento de dominación o marginación. Abre espacio para “desatar los nudos personales y colectivos, cotidianos y estructurales, orgánicos y espirituales” (Quemé Chay 2023a).

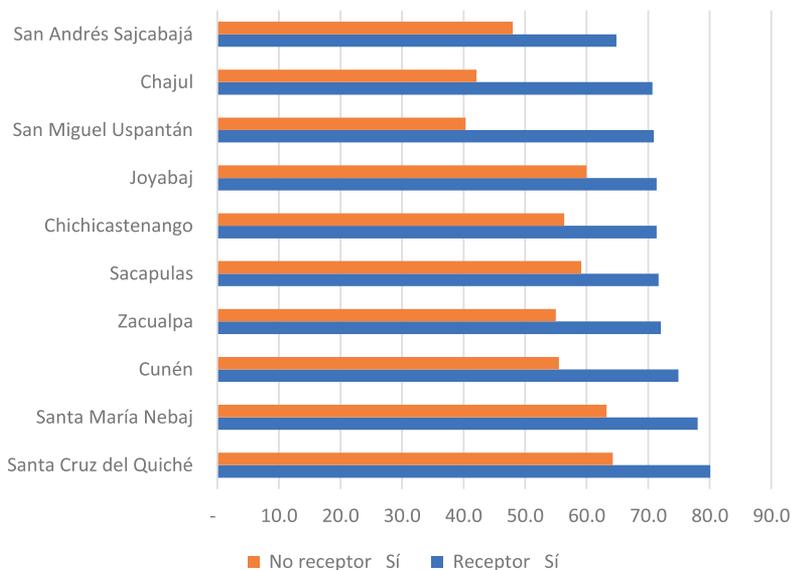
La mayoría de las mujeres en los municipios seleccionados utilizaban celulares en el 2018, y su uso era claramente superior en los hogares que recibían remesas, como puede observarse en el gráfico 5. Esta proporción se elevó después de la pandemia y le encuesta realizada en los 10 municipios seleccionados lo reflejó, pues la casi totalidad de personas encuestadas contaban con un celular. Aparte de la necesidad de comunicarse con sus familiares en el exterior, el celular también ha servido como medio para recibir la notificación de que se ha despachado una remesa, generalmente mediante el envío de una copia del recibo del dinero entregado por el migrante a la entidad remesadora. Esta alta disponibilidad de celulares en principio crearía una



base para poder utilizarlos como medio digital para recibir remesas, hacer diversos tipos de pagos y eventualmente ampliar su uso para aprovechar otros servicios financieros, como la contratación y pago de préstamos o la suscripción de seguros, como se ha hecho en otros países en desarrollo (Comstock et al 2009, Jack y Suri 2014, Olivie y Santillán O’Shea 2022).

Gráfico 5

Uso de celulares por mujeres en hogares receptores y no receptores de remesas
(Porcentajes 2018)



Fuente: elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda del 2018.

Lamentablemente, como se hizo notar en el documento “Inserción productiva y uso de remesas y servicios



financieros de jóvenes y mujeres que son familiares de migrantes en 10 municipios de Quiché”, la mayoría de las mujeres en el Quiché que recibían remesas, y que fueron consultadas, no sabían cómo hacer pagos o transferencias por la vía digital. Esta apreciación cualitativa se vio confirmada por los resultados de la encuesta en los 10 municipios de Quiché. El 93.4% de las personas encuestadas no usaban el celular para hacer transferencias o pagos acudiendo al celular. Las razones por las cuales no lo hacían se distribuyeron de manera equivalente entre las que no sabían que se podía, y las que consideraban que era muy complejo. Contrasta con algunos jóvenes urbanos entrevistados por el proyecto de Consumercentrix-DAI-USAID (2023) en Chimaltenango, Guatemala y Quiché, que complementaban la disponibilidad de recursos en su cuenta con el uso de herramientas digitales.

El amplio desconocimiento sobre el uso de celulares con este propósito, la utilización de servicios financieros para cobrar remesas pero sin contar con cuentas de ahorro, y niveles muy bajos de escolaridad, no hace aconsejable avanzar hacia procesos demasiado acelerados y de alto contenido tecnológico en el Quiché sin antes haber asegurado una amplia cobertura de cuentas de ahorro entre las familias que reciben remesas,¹⁶ con una mejora previa de su educación financiera. Además, debe reconocerse la existencia de baja escolaridad o analfabetismo que obstaculiza la extensión de la tecnología a todas las mujeres.

16 No convendría limitar esta capacitación solamente a las receptoras de remesas. Hay miembros de las familias receptoras de remesas que no reciben las remesas directamente, pero que podrían asistir en su gestión, y tampoco conviene contribuir a una división en las comunidades entre receptores y no receptores de remesas que, al igual que los beneficios inicialmente limitados a repatriados cuando se firmaron los acuerdos de paz, generó divisiones y conflictos en ciertas comunidades.

Como puede observarse en el cuadro 3, ha habido avances muy significativos en los últimos años en el ámbito de la alfabetización de mujeres, pero en 2018 había porcentajes de analfabetas superiores a la tercera parte del total de mujeres en casi todos los municipios para aquellas mayores de 25 años, y era especialmente alto en algunos municipios como Joyabaj y San Andrés Sajcabajá. En la muestra de personas entrevistadas para hacer la encuesta de estos mismos municipios, casi la tercera parte (29.8%) no sabía leer y escribir.

Cuadro 3

Tasa de analfabetismo de mujeres en los 10 municipios seleccionados del Quiché

(Porcentajes, 2018)

	15 a 17 años	18 a 24 años	25 a 29 años	30 a 59 años	60 y más
Santa Cruz del Quiché	5.3	8.5	16.0	39.0	70.5
Zacualpa	10.2	18.8	33.7	72.9	91.5
Chajul	8.2	19.5	38.2	76.1	96.0
Chichicastenango	8.4	13.4	24.3	55.2	90.9
Cunén	7.0	13.0	27.1	59.1	86.0
Joyabaj	17.6	28.9	45.2	75.3	89.9
Santa María Nebaj	5.3	9.6	20.4	60.4	92.1
San Andrés Sajcabajá	13.3	24.6	45.1	78.3	92.1
San Miguel Uspantán	11.4	17.9	36.6	65.6	87.9
Sacapulas	10.8	21.5	38.1	66.9	90.1

Fuente: elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda del 2018.

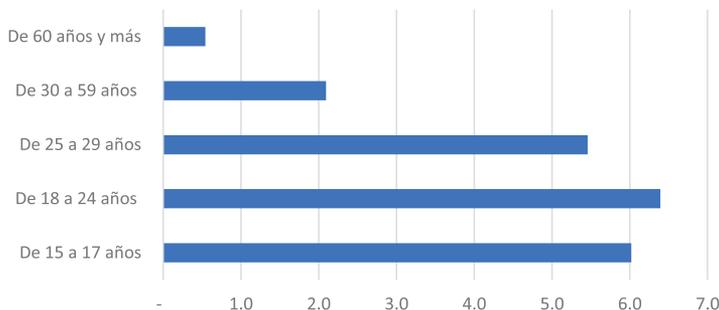
Frente a esta situación la opción de brincar de lo que ahora es la entrega a mujeres de las remesas en efectivo en los bancos y cooperativas a una digitalización completa de remesas para que las reciban directamente en el celular no resulta viable. Resulta más realista conformar primero grupos de ahorro comunitario o dirigidos a concretar la apertura de una cuenta de ahorro para todas las receptoras



de remesas. Posteriormente, o paralelamente para aquellas mujeres jóvenes que ya tienen cuentas de ahorro o monetarias, se podría ejecutar un programa de educación digital y financiera. En el gráfico 6 se presenta la escolaridad promedio, medida en años, de acuerdo con las edades de las mujeres en el Quiché en 2018. Está claro que, hasta los 30 años, y especialmente antes de los 25 años, las mujeres en promedio cursaron los 6 años de primaria. Estas podrían ser las candidatas para la educación digital y financiera que culminara con el uso del celular para hacer diversos tipos de pagos y transferencias.

Gráfico 6

Hogares receptores de remesas en el Quiché: años promedio de escolaridad (Porcentajes, 2018)



Fuente: elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda del 2018.

En vista de lo anterior, se recomienda avanzar primero con una campaña intensa de educación financiera que podría culminar con la apertura de cuentas de ahorro, como se planteó en el apartado anterior, y sin excluir el ahorro comunitario. Paralelamente, o en una segunda etapa, se



recomienda estimular, mediante un procedimiento similar (capacitación e incentivos, en alianza con alguna entidad financiera o de telecomunicaciones) para favorecer el mayor uso de celulares para la gestión de remesas y cuentas, dedicada de manera casi exclusiva a mujeres jóvenes, menores a 30 años, una vez asegurado que tienen cuentas de ahorro y una adecuada educación financiera. Ello sería congruente con el consumo responsable y el ahorro justo y sostenido que previamente se identificó como componentes básicos del modelo económico desde el Utz K'aslemaal aquí propuesto. A su vez, cuando se avance con programas de educación digital, conviene tener en cuenta la recomendación de Consumercentrix-DAI-USAID (2023) de acudir a “gurús de la tecnología” del hogar, generalmente los más jóvenes, para servir como promotores y maestros de los miembros de mayor edad.

5. Una cooperativa de ahorro y crédito con mi-grantes como socios

Los valores asociados con las cooperativas están estrechamente vinculados con los principios que pregona el utz kaslemaal, como se explicó previamente. La solidaridad, el respeto, el valor de la comunidad, la asistencia mutua y la búsqueda de armonía constituyen valores compartidos. La ventaja repetidamente mencionada por representantes de cooperativas presentes en dos talleres de grupos focales de líderes, emprendedores y agentes financieros es que, al ser controladas por los socios y no por un grupo reducido de accionistas, las cooperativas eran democráticas y tenían mayores posibilidades de reflejar los deseos y prioridades de una mayor proporción de la población. Permitían que todos los asociados se beneficiaran de los dividendos, sin dejar de reconocer que no son entidades de lucro, y además de eso

aseguraban el acceso a servicios financieros, incluyendo seguros o prestaciones que cubrían la hospitalización, intervenciones quirúrgicas y gastos funerarios de socios y familiares.¹⁷

Como se explicó en “Inserción productiva y uso de remesas y servicios financieros de jóvenes y mujeres que son familiares de migrantes en 10 municipios de Quiché”, tanto el crédito como las cuentas de depósito de las cooperativas de ahorro y crédito crecieron más (en valor) que las de los bancos entre 2012 y 2022. En parte refleja la mayor confianza en cooperativas de ahorro y crédito por parte de los usuarios de servicios financieros en el Quiché, en comparación con los bancos que operan en la zona, lo cual fue confirmado por las mujeres consultadas en grupos focales de este proyecto. También reconocieron, sin embargo, que no todas las cooperativas de ahorro y crédito eran igualmente confiables.

Las consultas realizadas con migrantes guatemaltecos que viven en Estados Unidos permitió identificar cierta simpatía por la idea de participar como socios en cooperativas de ahorro y crédito, posiblemente con presencia en cada municipio, y agrupadas en lo que podría ser una federación del conjunto de todas estas cooperativas. También expresaron una preferencia por un banco de migrantes, tema que se trata en un siguiente apartado.

En general, se reconoce que las cooperativas de ahorro y crédito fomentan el ahorro por medio de cuentas de ahorro y especialmente de ahorro a plazo, y que las ganancias pueden utilizarse para pagar tasas de interés más altas para

17 Información proporcionada por Daisy Tiu, de la cooperativa COSAMI, el 13 de abril de 2023.

los depósitos y más bajas para los préstamos, junto con programas de educación financiera y asistencia técnica para pequeños negocios. Podrían significar tasas de interés más bajas para proyectos de interés de la comunidad, como aquellos dirigidos a proteger a la naturaleza y aminorar o adaptarse a los efectos del cambio climático, prioritarios desde una perspectiva de Utz K'aslemaal.

Los costos de constituir una cooperativa se derivan en parte de requisitos legales, que incluye los costos de trámites y de registro, y el costo de un capital inicial. Luego existen, naturalmente, los costos de administración, que incluyen salarios, pago de ciertos servicios y alquileres. La conformación de un fondo de garantía, como el que existe en MICOOPE, y al cual aportan las cooperativas que son miembros de esta federación, viene siendo equivalente a un seguro para cubrir riesgos que enfrentan los depósitos.¹⁸ También se refleja en normas financieras estrictas que las cooperativas que son parte de MICOOPE, como COSAMI y COOPSAMA, deben cumplir para evitar desequilibrios que puedan poner en peligro los depósitos existentes en las cooperativas, que entonces tendrían que acudir al fondo de garantía. En otras palabras, el fondo de garantía es la base para imponer requisitos estrictos en materia financiera.

La ley general de cooperativas establece que para ser miembros de una cooperativa basta con tener capacidad legal y cumplir con los estatutos, la ley y sus reglamentos (Artículo 8). Tener capacidad legal significa ser mayor de edad y contar con el DPI, lo cual en principio no excluiría a guatemaltecos que viven en el exterior de ser miembros

¹⁸ La Ley General de Cooperativas, en su Artículo 19, inciso h, establece como condición de inscripción de todo tipo de cooperativas la necesidad de que cuando se conforme la cooperativa debe fijarse una reserva "irrepartible", que no puede ser inferior al cinco por ciento de los excedentes.

de una cooperativa, como tampoco se impide en el caso de accionistas de un banco. Al inscribirse en el Registro de Cooperativas, las cooperativas tienen personalidad jurídica propia, de responsabilidad limitada, y distinta a la de sus socios (Artículos 2 y 7). La ley también contempla la conformación de federaciones de cooperativas, formadas por dos o más cooperativas que se dediquen a actividades semejantes (Artículo 15). Existe la posibilidad, por consiguiente, de conformar cooperativas a nivel municipal y de gradualmente agruparlas en torno a una federación, como han planteado algunos migrantes en las consultas que se les ha hecho.

La opción anterior, que implica asumir los costos de registro y de capital inicial de constituir una nueva cooperativa, debiera compararse con la alternativa de asociarse con cooperativas de ahorro y crédito ya establecidas. Esta fue una recomendación que surgió en los dos grupos focales en que participaron líderes, emprendedores y agentes financieros. Comparar la propuesta de conformar una cooperativa de migrantes, con la alternativa de conformar una alianza entre migrantes y cooperativas establecidas, requeriría un proceso amplio de consulta y una evaluación que trasciende los términos de referencia del presente estudio.

6. Plataforma digital para exportar bienes y servicios ofrecidos por los pueblos indígenas

En uno de los grupos focales del proyecto integrado por emprendedoras, líderes y agentes financieros se propuso conformar una plataforma para la comercialización de bienes



producidos por los pueblos indígenas de Guatemala.¹⁹ Al vender en línea se pueden evitar intermediarios, atender una demanda mundial amplia y, en la medida que se adopten estándares altos y exigentes de calidad, responder a esa demanda, ampliar las ventas y fortalecer la economía local. Sería compatible con el Utz K'aslemaal al favorecer la producción de bienes artesanales o servicios de turismo asociados a la cultura y tradiciones de los pueblos indígenas. Podría no solo atraer turistas interesados en apreciar la cultura indígena, sino servir también como enlace para articularlos con servicios de atención ofrecidos al turista en Guatemala por parte de pequeños y medianos negocios en regiones con predominio de población indígena.

Con el fin asegurar criterios de calidad que se ajusten a la demanda externa y para facilitar el acceso a las tecnologías y métodos de organización más avanzados, convendría evaluar la posibilidad de que la plataforma tuviera su base logística en Estados Unidos, administrada por migrantes con los conocimientos requeridos. Esta opción permitiría superar problemas derivados de la falta de conocimiento del inglés de productores y vendedores en Guatemala. Además, podría contemplarse que fuera complementado con créditos y seguros de exportación en Guatemala, para asegurar financiamiento para los pequeños y medianos negocios, o para cooperativas, y para reducir los riesgos de impago en mercados externos. Este tipo de crédito puede ser de pre-exportación, que cubre capital de trabajo requerido para producir antes de que se exporte, y de post-exportación, para cubrir necesidades de liquidez mientras



19 Esta no es una idea nueva. Las plataformas digitales de ventas recibieron creciente atención después del éxito de Amazon y en América Latina han crecido otras como Mercado Libre, Linio y Falabella que venden una amplia gama de productos. Otros, como Dafiti, se concentran en ropa, calzado y accesorios de moda.



el cliente en la exterior paga. Ello tiene un costo, reflejado en intereses y comisiones, y requiere garantías.

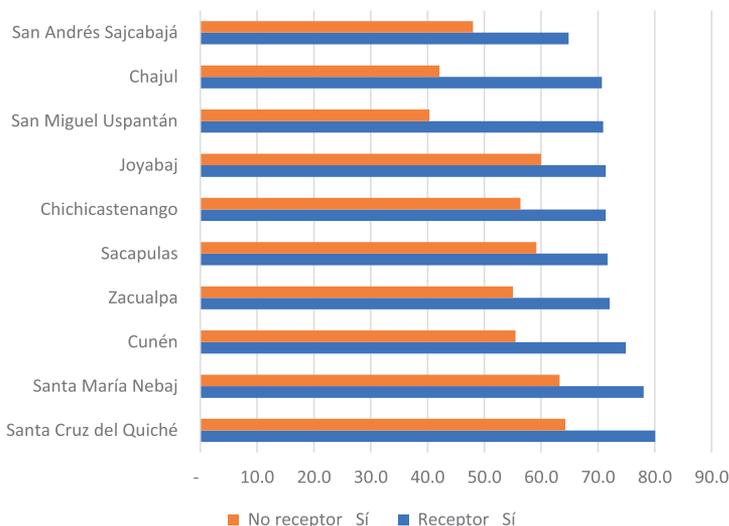
Actualmente Banrural tiene un acuerdo con Agexport para suministrar este tipo de crédito. Dada la condición menos favorable de los productores de artesanías, podrían contemplarse créditos que tuvieran tasas de interés menores y garantías basadas en un flujo futuro de ingresos, incluyendo las remesas, más que en garantías hipotecarias, prendarias o fiduciarias tradicionales. Lo anterior podría ir acompañado por seguros del crédito de exportación, para cubrir los riesgos de impago ante la venta de productos en el exterior. Asegurar estos servicios financieros requeriría ciertos arreglos para facilitar el acceso a créditos, que se detallan más adelante.

El acceso a remesas y a internet son ventajas que se refuerzan mutuamente ya que las familias que reciben remesas cuentan con mayor acceso a internet que aquellas que no lo tienen, como se observa en el gráfico 7. Esta situación puede ser un punto de partida para establecer una plataforma digital de comercialización.



Gráfico 7

Uso de celulares por mujeres en hogares receptores y no receptores de remesas
(Porcentajes 2018)



Fuente: elaboración propia con base en el Censo de Población y Vivienda del 2018.

7. Banco de Migrantes

Las ventajas de constituir un banco mixto de migrantes son varias. Al convertir a los migrantes y sus familias en protagonistas de la puesta en marcha del banco, puede generar confianza y contribuir a que estas familias acudan a este banco para satisfacer sus necesidades de servicios financieros. Un aporte preferentemente minoritario de capital público para constituir el banco podría significar cierta garantía para los migrantes, pero sin erosionar su control derivado de ser accionistas (privados) mayoritarios. Una ventaja importante del nuevo banco sería que sus



recursos podrían adecuarse a las necesidades de familias que reciben remesas y potenciar el impacto de éstas, ampliando el uso de cuentas de ahorro, agilizando las transferencias y pagos por medios digitales, y fomentando un uso responsable de créditos y seguros. Daría lugar a posibilidades de crear o ampliar pequeños negocios y favorecer el desarrollo local, con créditos justificados con base en historiales de gestión de recursos que se irían ampliando en la medida que hubiera un flujo regular de remesas.

Para asegurar una orientación del banco centrada en el Utz K'aslemal sería importante favorecer la participación colectiva de organizaciones de migrantes como propietarios de las acciones y de asegurar una representación de los pueblos indígenas entre los migrantes. Sería fundamental generar un ambiente de confianza y favorecer actividades de beneficio para familias y comunidades. Cabría darle prioridad a proyectos familiares o comunitarios que, sin dejar de ser rentables, favorezcan una relación de respeto y armonía con la naturaleza, incluyendo aquellos que buscan aminorar los efectos del cambio climático y adaptarse ante ellos. A diferencia de una cooperativa de ahorro y crédito, y de una microfinanciera, un banco puede recibir todo tipo de depósitos y no solo de ahorro (lo cual reduce el costo de captar recursos) y puede financiar una gama más amplia de inversiones, que lo hace más atractivo para obtener recursos en los mercados de capitales internacionales en condiciones favorables.

La Ley de Bancos y Grupos Financieros (LBGF), aprobada en 2002, no establece los requisitos que debe cumplir un banco mixto, pero cumplir con los requisitos para constituir un banco privado en Guatemala toma aproximadamente dos años o más (Castellanos 2022). Es el tiempo mínimo

que resulta de sumar la duración del estudio económico-financiero requerido por la LBGf, su aprobación por parte de la Junta Monetaria, y la posterior instalación del banco.

Para un banco mixto con capital privado y del Estado, como Banrural o el Banco de los Trabajadores, es común argumentar que procede identificar los requisitos para crearlo con base en una interpretación supletoria de la ley, es decir, se aplica la LBGf por no existir una ley con las disposiciones que se aplicarían específicamente a un banco mixto (Castellanos 2022). Al aplicarse esta normativa a la constitución de un banco mixto no solo requeriría los más de dos años que normalmente tomaría fundar un banco privado, sino que también habría que sumarle el tiempo requerido para asegurar la aprobación de una ley del Congreso, ya que al involucrar un aporte de capital público requiere su autorización.

Ya en operación un banco mixto debe regirse por su propia ley, como es el caso de Banrural y del Banco de los Trabajadores, bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos, como lo dispone la Constitución. Los requisitos previos de instalación de la banca privada también se aplicarían en forma supletoria al realizarse la gestión para crear el nuevo banco mixto. Estos requisitos incluyen (Artículo 7 de la LBGf): a) un completo estudio de factibilidad acompañado de planes estratégicos; b) suficiente capital; c) solvencia económica y honorabilidad de los socios fundadores, así como de los miembros del consejo de administración y de los administradores propuestos, que también requerirían conocimiento y experiencia en el ámbito bancario y financiero; y d) la ausencia de compromisos o afiliaciones gremiales o de otro tipo que obstaculicen su supervisión.

Los requisitos más difíciles de cumplir son los que se refieren al estudio de factibilidad y al aporte mínimo de capital pagado

inicial. De acuerdo con el Reglamento para la constitución de bancos privados, Castellanos (2022) establece que el estudio de factibilidad debe incluir la descripción del proyecto, un estudio de mercado, con proyecciones; un estudio técnico que se refiera a la organización, marco legal, localización y sistema de información; una evaluación financiera que se refiere al origen y monto de capital, proyecciones e indicadores financieros; una evaluación de los beneficios económicos y sociales; un plan estratégico; un proyecto de escritura pública; información detallada (legal y financiera) sobre los socios fundadores, organizadores y administradores propuestos; y un acta notarial que le autorice a la Superintendencia de Bancos confirmar la información recibida.

El monto mínimo de capital pagado para establecer un banco era de Q 154 millones en 2022, que tendría que ser cubierto en efectivo y representado por acciones nominativas (Castellanos 2022). Su origen y propiedad es verificado por la SIB. Se permite que una persona adquiera directa o indirectamente una participación accionaria igual o mayor al 5% solamente con la autorización de la SIB. Como se explicó inicialmente, lo óptimo sería que los accionistas se pudieran organizar en grupos o asociaciones de migrantes: no solo facilitaría el funcionamiento de la asamblea, al llegarse a acuerdos dentro de los grupos antes de la celebración de la asamblea, sino que también sería congruente con el Utz K'aslemal. Una campaña de movilización de recursos podría resultar en el compromiso de migrantes de asignar modestas cuotas mensuales después de ser aprobada la ley del banco.

También se podría invitar a otros accionistas, quizás organizaciones no lucrativas del exterior o pequeños y medianos empresarios, para que de manera complementaria



aportaran capital y se convirtieran en accionistas. Al contarse con aportes del Estado y de otras fuentes al capital del banco, se reduciría el aporte requerido de los migrantes a una fracción de los Q 154 millones de capital mínimo inicial. Otra opción sería establecer un banco internacional de migración, como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), quizás con participación accionaria de socios de Estados Unidos, y con aportes de asociaciones de migrantes de varios países centroamericanos. Al aumentar su capital y fuentes de financiamiento, permitiría aumentar aún más el impacto de sus operaciones.

8. Microfinancieras

A partir del 2016 las microfinancieras están reguladas por una ley específica, Ley de Entidades de Microfinanzas y Entes de Microfinanzas sin Fines de Lucro (Decreto No. 25-2016), que las sujeta a vigilancia por parte de la Superintendencia de Bancos. Las microfinancieras tienen que cumplir con los mismos requisitos (estudios de factibilidad, socios solventes, ausencia de relaciones comprometedoras y aprobación por parte de la Junta Monetaria). La duración que toma la aprobación de una microfinanciera regulada de acuerdo con el decreto 25-2016 es similar a la de un banco (Castellanos 2022).

El monto de capital mínimo pagado requerido para establecer una microfinanciera era para el 2022 de Q 39.8 millones, inferior a los Q 154 millones requeridos para fundar un banco. Ante la dificultad de movilizar recursos, esta sería la principal ventaja de establecer una microfinanciera al compararla con un banco. Ahora bien, debido a que la expansión de crédito está condicionada por el capital mínimo pagado, la posibilidad de ampliar las operaciones

de una microfinanciera es bastante menor que en el caso de un banco. Además, solo pueden administrar cuentas de ahorro, como las cooperativas de ahorro y crédito, lo cual aumenta su costo de captación en comparación con los bancos, que pueden administrar cuentas corrientes que no pagan tasas de interés. La gama de inversiones que puede realizar una microfinanciera también es más limitada que en el caso de un banco.

9. Refinanciamiento de deudas

El Utz K'aslemaal conlleva una responsabilidad familiar o colectiva, -no solamente individual- y de carácter ético, de asumir y de pagar las deudas. Cumplir con los compromisos asumidos puede empobrecer a familias que son víctimas de cambios imprevistos que les dificulta pagar las deudas que asumieron. Antes de proceder a considerar la negociación de créditos para financiar o cofinanciar inversiones, cabría facilitar la re-financiación de créditos otorgados en condiciones onerosas que muchos migrantes o sus familiares se han visto obligados a contraer para financiar los viajes para migrar. Puesto que los bancos, cooperativas de ahorro y crédito y microfinancieras generalmente no financian crédito para cubrir el costo de estos viajes (incluyendo lo que cobra el coyote, en particular), por el temor de ser acusados de financiar la trata de personas, sería importante facilitar el pago inmediato de deudas muy onerosas y sustituirlas por créditos con plazos más largos y tasas de interés más bajas.

En los grupos focales se explicó que esto ocurre y que cooperativas de ahorro y crédito han refinanciado deudas, contemplando sus créditos como préstamos para cubrir gastos personales. El hecho que los créditos para financiar

viajes equivalieron -según la encuesta realizada para este estudio- a más de la tercera parte (35.6%) de los créditos contraídos por las personas entrevistadas, y que una proporción importante (22.9%) fue adquirida con personas particulares, sugiere que convendría impulsar procesos de renegociación y refinanciación que liberaría a las mujeres o familias de pagos excesivos e innecesarios. Se justifica un programa concreto para poder facilitar lo que sería una reprogramación de deudas.

10. Del ahorro al crédito

Como se destacó previamente, resulta fundamental asegurar cierta acumulación de ahorros, mediante un ahorro sostenido. Sería congruente con el consumo responsable asociado al Utz K'aslema, viable en la medida que los hogares tengan ingresos que alcancen para cubrir necesidades básicas, una cuenta de ahorro y cierto nivel de educación financiera, que está entre las primeras recomendaciones de este estudio.²⁰ Avanzar con ello contribuiría a que el ahorro pudiera ser complementado por crédito para ampliar o crear negocios. Cabría evitar que potenciales ahorros fueran víctima del malgasto o estuvieran sujetos a los altibajos que caracterizan muchos de los flujos de remesas que reciben las familias. Además, como ya se destacó, ahorros colectivos o individuales pueden ser el origen de pequeños negocios que favorecen

20 En un taller con mujeres emprendedoras indígenas realizado en la sede de la OPI el 18 de mayo del 2023, para proporcionar insumos para este proyecto, el denominador común de las experiencias exitosas expuestas fue la capacidad de contar con ahorros previos para poder financiar parte, o la totalidad, del negocio que impulsaron. Otro ingrediente común fue su nivel relativamente alto de educación y, en algunos casos fue clave el manejo de redes sociales para dar a conocer los productos que vendían.

el Utz K'aslemal, sin necesariamente acudir al crédito, o pueden ser la base de una garantía colectiva que podría facilitar el acceso a crédito para inversiones productivas mayores.

Asegurar crédito para que, como complemento de sus ahorros, financie de manera sostenible negocios congruentes con el Utz K'aslemal, es un gran desafío. Avanzar con la provisión de crédito requiere un enfoque selectivo que tome en cuenta situaciones de contexto que puede o no hacer que sea factible favorecer el crédito requerido para la reorientación productiva de las inversiones que implica el nuevo modelo económico. En particular, la situación de vulnerabilidad que enfrentan numerosas familias puede provocar un sobreendeudamiento que en casos extremos puede contribuir a la migración ante la imposibilidad de pagar la deuda con los recursos generados en Guatemala (Batz et al 2021). Ambrosius y Cuecuecha (2016) encontraron evidencia de que en México las remesas aumentaron la demanda de crédito proveniente del sector financiero informal, pero especialmente de crédito para compensar reducciones de ingresos debido a la pérdida de empleos o al fracaso de negocios. Fueron necesidades que las remesas no alcanzaron a cubrir y que el sector financiero formal tampoco pudo (o quiso) cubrir.

La importancia de deudas contraídas para cubrir el costo de la migración de un miembro de la familia también sugiere la necesidad de adoptar una política de cautela frente a la posibilidad de acceder a créditos, y de proponer solamente aquellos créditos que tengan posibilidades de financiar inversiones con rendimientos futuros que permitan cubrir adecuadamente el pago del crédito. Por ello se recomienda no promover el uso de tarjetas de crédito como producto financiero, pues en su mayor parte financian consumo, son



contrarios al ahorro y tienen tasas de interés y comisiones altas.

La información recabada en los grupos focales y la encuesta sugieren que, no obstante, cierta desconfianza en relación con el crédito, las cooperativas de ahorro y crédito parecerían ser preferidas como fuentes de crédito por las familias que reciben remesas en Quiché. Experiencias negativas con créditos pasados y desconfianza explican que menos de una tercera parte (29.2%) de las entrevistadas para este estudio indicó que desearía acudir a un préstamo en el futuro. No es congruente con el Utz K'aslemaal el mal trato humano por parte de personal de algunas entidades, especialmente bancos, al momento de entregar las remesas a las mujeres que las reciben, y ello estimula la desconfianza.

Resulta significativo que a pesar de que el 95.2% de las personas que recibieron remesas lo hicieron a través de bancos, del total de personas con préstamos, solo el 27.1% los había obtenido de bancos. En contraste, solamente el 4.1% de las personas declaró recibir remesas por la vía de cooperativas, pero las cooperativas financiaban préstamos de casi la mitad (44.7%) de las entrevistadas.²¹ Lo anterior sugiere una clara preferencia por el crédito obtenido de cooperativas. Es el resultado de una demanda por parte de personas que reciben remesas que se sienten más cómodas con las cooperativas de ahorro y crédito, y por una oferta bancaria que tiene dificultades para ajustarse a esa demanda.

21 Un 5.1% de las entrevistadas declaró contar con préstamos contratados con microfinancieras.

11. Ahorro, y crédito con garantías, como base para reorientar las inversiones

Antes de que las familias, mujeres y jóvenes procedan a buscar crédito resulta fundamental facilitarles la identificación de proyectos de inversión (negocios) viables. A partir del modelo económico orientado a alcanzar el Utz K'aslemal, explicado previamente, pueden identificarse opciones sectoriales para la reorientación productiva de la inversión, reflejada en futuros negocios que beneficien a las familias de migrantes y de otras en condiciones similares en Quiché y en el resto de Guatemala.

En el modelo económico desde el Utz K'aslemal que se propuso se identificaron cinco sectores que podrían ser objeto de inversiones o, lo que es lo mismo, el destino de nuevos negocios. Estos sectores incluyen la seguridad alimentaria, los recursos naturales, servicios comunitarios, exportaciones no tradicionales y turismo, como ya se explicó. Ante una demanda que pareciera saturada, no se recomienda como negocios prioritarios la construcción de viviendas o de locales, o la constitución de tiendas, pues difícilmente podrán estar asociados a una dinámica acumulación de capital.²²

Miembros de la diáspora en Estados Unidos expresaron que se debe diversificar la inversión tomando en consideración que el migrante en Estados Unidos ha adquirido nuevas capacidades laborales orientadas a la tecnología y esa destreza puede ser transferido a los jóvenes en Guatemala,

22 En los talleres de validación quedó en evidencia que inversiones en vivienda o en terrenos sí se utilizaban por parte de las familias que habían hecho estas inversiones, pero hubo consenso en no recomendar este tipo de inversiones, ni en tiendas, como negocios sostenibles.

para que se orienten a negocios que tengan como un componente tecnológico importante. Identificaron ejemplos de inversiones sostenibles, que tendrían que estar en armonía con la naturaleza. Incluyen la instalación de paneles solares, la agricultura especializada con riego por goteo, hidroeléctricas comunitarias y la agricultura orgánica, pero se requeriría cierta institucionalidad financiera y técnica, como cooperativas de ahorro y crédito, microfinancieras o un banco de migrantes para facilitar avances en este sentido.

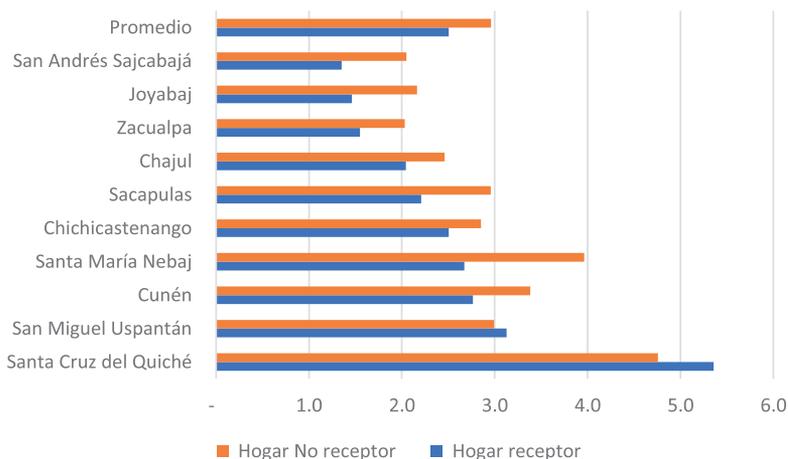
Convertir los ahorros y créditos en inversiones requiere educación y garantías que respalden los préstamos. A mayor educación es mayor la probabilidad de que los emprendimientos tengan éxito,²³ especialmente en el ámbito de los servicios. A su vez, las garantías exigidas por entidades financieras tienden a excluir a mujeres que, al ser cónyuges de migrantes, no pueden utilizar sus propiedades como garantías por estar a nombre de sus esposos, situación que caracteriza a muchas mujeres en Guatemala (Banco Mundial-GTZ-BID 2010). Ello probablemente explique por qué las mujeres, en lugares como Almolonga en Quetzaltenango, acudan más a arreglos informales de crédito, con familiares o amigos, que los hombres, que tienden a obtener préstamos originados en instituciones (Batz et al 2021). Estos condicionantes sugieren tres orientaciones.

23 Mediante un riguroso ejercicio econométrico Pan et al (2020) encontraron que el nivel de educación de la jefatura de los hogares es una variable que explica por qué las remesas pueden tener un impacto sobre la generación de ingresos resultantes de inversiones. Encontraron que en hogares con mayor educación predominaba un efecto incentivador de las remesas, reflejado en inversiones que generaban ingresos, mientras que en los hogares de menor educación predomina un efecto de supresión (resultante del incentivo de realizar un menor esfuerzo al contar con más recursos) que impedía que las remesas dieran lugar a inversiones que generaban más ingresos.

La primera sería privilegiar, quizás como proyectos piloto, a aquellas emprendedoras que combinaran mayor iniciativa con niveles relativamente superiores de educación. Esta exigencia no puede ser demasiado alta puesto que los integrantes de familias que reciben remesas tienden a tener un menor nivel de educación que aquellas familias que sí las reciben (gráfico 8). Se explica porque migran principalmente los hombres, que en el pasado han tenido mayor acceso a la educación.

Gráfico 8

Escolaridad de la jefatura de hogar en hogares receptores y no receptores de remesas
 (años de escolaridad, 2018)



Fuente: Censo de población y vivienda 2018.

Esta limitación podría remediarse, al menos parcialmente, con lo que sería una segunda orientación: favorecer el esfuerzo colectivo de varias mujeres, organizadas en cooperativas o empresas de responsabilidad limitada, para



integrar sus aportes de trabajo, capital y conocimientos. Los aportes de la diáspora a estos esfuerzos mediante aportes técnicos o financieros plantean en principio posibilidades adicionales de apoyo. También pueden plantearse proyectos piloto en esta área.

La tercera orientación sería asegurar que los créditos pudieran canalizarse por la vía de una entidad financiera con acceso a fondos que garantizan préstamos. Ello permite superar al menos parte del desafío de contar con garantías. Existen experiencias positivas en este campo, incluyendo un fondo de garantía financiado por Oxfam en la cooperativa de ahorro y crédito COOPSAMA, con sede en Cobán pero con créditos otorgados a proyectos en Baja Verapaz, Quiché y Petén. El fondo de garantía de Oxfam le sirvió como garantía (que la persona que recibía un crédito no sabía que existía) que cubría el 50% de créditos enfocados en mujeres emprendedoras.²⁴ Esto le permitió a COOPSAMA asumir mayores riesgos en el otorgamiento de créditos, aunque siempre con alta probabilidad de éxito.²⁵ Como resultado del financiamiento de proyectos de inversión exitosos, COOPSAMA no tuvo que utilizar estos fondos, lo cual le permitió multiplicar su efecto al cubrir préstamos equivalentes a cinco veces el valor del fondo.

24 Esta información se basa en una entrevista con el director general de COOPSAMA, el Sr. Emilio García, el 24 de abril de 2023, además de la información y recomendaciones proporcionadas por Carolina Enríquez, antigua funcionaria de Oxfam que le dio seguimiento a este proyecto. Véase también Oxfam America (2016), Wise women's empowerment fund I, LLC. Managers review. Boston

25 Se han exigido algunas garantías y las remesas pueden serlo, pero en la medida que se trate de un migrante documentado y con un empleo formal.

Finalizada esta experiencia positiva, COOPSAMA acudió al Fondo de garantía del Ministerio de Economía²⁶ con la misma metodología, lo cual también ha permitido cubrir préstamos equivalentes a un mayor número de veces el monto de recursos asignados en garantía. Los créditos no se han limitado a un primer crédito, sino que en la medida que se observa un éxito empresarial se han ampliando, y han incluido desde préstamos para la compra de tierra, hasta equipo y salarios. Contribuye a la acumulación de capital. Los créditos se otorgan con base en una evaluación cuidadosa de proyectos. COOPSAMA invierte en contar con asesoría de expertos en las áreas específicas en que se ejecutan los proyectos, en una capacitación intensiva de emprendedores y en un acompañamiento continuo, con alianzas que han involucrado a empresas y organismos internacionales no lucrativos.

Lo anterior sugiere la necesidad de contar con una institucionalidad crediticia y técnica que garantice no solo financiamiento sino también conocimientos en gestión de negocios y en la evaluación y monitoreo de los proyectos de inversión. Los desafíos que implica ejecutar proyectos exitosos de inversión (negocios) en departamentos como Quiché, con amplios sectores de la población excluidos y discriminados, no deben subestimarse. Facilitar la identificación de posibles negocios y convertirlos en proyectos sostenibles, ya sea con base en la acumulación

26 Dedicar solo una parte de sus recursos como garantía. También otorga créditos directos para MIPYMES. Véase <https://www.chn.com.gt/mipymes-de-mineco/> De acuerdo con el portal del Ministerio de Economía, éste tiene un fondo de crédito y garantía, “dirigido a los sectores de turismo, servicios, artesanía, agroindustria, industria y comercio. La tasa de interés de los préstamos es de un 4% anual; las solicitudes de comerciantes individuales menores a 250 mil quetzales no necesitan presentar garantía y para las sociedades anónimas no es necesaria la garantía cuando soliciten menos de 500 mil quetzales” <https://prensa.gob.gt/comunicado/mineco-apoya-mipymes-con-fondo-de-400-millones-de-quetzales-para-reactivacion-economica>

de ahorros, o aprovechando el acceso a financiamiento, requiere del acompañamiento de algún organismo especializado en asesoría técnica y en capacitación empresarial de aquellas mujeres y jóvenes que quisieran formar un nuevo negocio o ampliarlo. Incluye el apoyo para la formulación de planes de negocios, asesoría técnica en la rama de actividad de que se trate, capacitación intensiva y acompañamiento continuo, además de asegurar de antemano que los proyectos serán rentables y financiables.

Cooperativas de ahorro y crédito como COSAMI o COOPSAMA, o microfinancieras como Génesis Empresarial, pueden ser fuentes de financiamiento, tomando en cuenta el dinamismo del crédito que han otorgado en los últimos años, y Oxfam, IEPADES y otras organizaciones no lucrativas o con experiencia empresarial, podrían contribuir con algunos procesos de capacitación y seguimiento. No habría que excluir el eventual acceso a bancos comerciales en la medida que sus plazos y condiciones sean más favorables. Crear un Banco de migrantes sería una propuesta de mediano plazo que magnificaría las posibilidades de éxito, al poder a) proporcionar asesoría técnica y crédito en mejores condiciones, b) contemplar inversiones importantes que generen un número grande de empleos, c) incorporar aportes técnicos y financieros de migrantes y d) articular esfuerzos con otras empresas y entidades, como lo ha hecho COOPSAMA.

12. El acceso a seguros

De acuerdo con la encuesta realizada como parte de este estudio, a la mayoría de las personas entrevistadas (56.2%) les interesaría contar con un seguro. En los hechos solamente una décima parte de los hogares que recibían remesas

tenía seguros de vida (12.9%) o médico (9.9%), seguido de un seguro funerario (5.9%). Resulta algo menor que lo reportado por migrantes guatemaltecos de ingresos medios o altos, que expresaron en una encuesta de hace algunos años que en torno al 20% de los receptores de remesas contaban con seguro de gastos médicos (Cervantes 2017). La literatura especializada sobre el tema indica que las remesas pueden interpretarse como una forma de seguro que reduce la demanda de seguros formales, pero que al mismo tiempo los mayores ingresos que generan pueden estimular un mayor interés en tenerlos, especialmente si existen servicios financieros formales que están disponibles (Frank et al 2009 y Caryen et al 2012).

En la encuesta realizada para este estudio una proporción importante de las personas entrevistadas expresó interés en contar con seguro médico (40.2%) o de vida (38.8%), con expresiones algo menores de interés en seguros funerarios (23.6%) y agrícolas (20.5%). El hecho que el segundo gran componente de mayor gasto de las remesas, de acuerdo con la encuesta, fueran los gastos en salud, refleja la debilidad de la salud pública y de la seguridad social. Sugiere que existe un espacio para atender esta necesidad, que en consultas con la diáspora de migrantes en el exterior dio lugar a propuestas diversas, incluyendo la posibilidad de que migrantes pudieran aportar las contribuciones al IGSS para cubrir a sus familiares en Guatemala. También expresaron un fuerte interés en contar con seguros funerarios que cubrieran el traslado y arreglos fúnebres de migrantes fallecidos en el exterior. Dificultades prácticas para avanzar con estas propuestas se reflejaron en los talleres de validación, que expresaron serias dudas sobre la capacidad del IGSS o de empresas privadas de seguros de salud para atender sus necesidades.



Bibliografía

ACEM-MINEDUC (2012), K'AYB'ÄL , *Orientaciones Pedagógicas de comercio y contabilidad*, Rox Ruk'u'x Tijoniik/Tercero Básico, Subárea Contabilidad CNB/ MINEDUC, Guatemala.

Ademas, Richard y Santiago Bastos (2003), *Las relaciones étnicas en Guatemala, 1944-2000*, Colección ¿Por qué estamos como estamos?, CIRMA, Antigua Guatemala.

Ambrosius, Christian y Alfredo Cuecuecha, (2016), "Remittances and the Use of Formal and Informal Financial Services" *World Development* Vol. 77, pp. 80-98, 2016 0305-750X/! 2015 Elsevier Ltd. All rights reserved. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.08.010>

Banco Mundial-GTZ-BID (2010), *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*, Washington D.C.

Batz, Giovanni, Lauren Heidbrink, Lauren y Celeste Sánchez (2021) "Why would anyone leave?": Development, over indebtedness, and migration in Guatemala," *Maya America: Journal of Essays, Commentary, and Analysis: Vol. 3: Iss. 3, Article 3*. DOI: 10.32727/26.2022.2 Available at: <https://digitalcommons.kennesaw.edu/mayaamerica/vol3/iss3/3>

Boyle, Paul (1990) , *The continuity of Maya cultural and religious identity: a study of cultural and religious survival among the Maya of Yucatan and Guatemala from the conquest to modern times: patterns of continuity and change* <https://doi.org/10.26190/unsworks/8437>, UNSW, Sidney.



Caballeros, Gabriel (2022), “Análisis técnico sobre la viabilidad de una entidad financiera de desarrollo con capital migrante”, Noviembre, Guatemala.

Canuto, M.A. et al. (2018) “Ancient lowland Maya complexity as revealed by airborne laser scanning of northern Guatemala”, *Science* 361, eaau0137. DOI: 10.1126/science.aau0137

Carmack, Robert M. (1981) *The Quiché Mayas of Uatlán. The Evolution of a Highland Guatemala Kingdom*. The Civilization of the American Indian series. University of Oklahoma Press: Norman.

Crayen, Dorothee, Christa Hainz y Christiane Ströh de Martínez (2012), “Remittances, Banking Status and the Usage of Insurance Schemes”, Ifo Working Paper No. 137, Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Cervantes González, Jesús A. (2017), “Migración internacional, remesas e inclusión financiera El caso de Guatemala”, CEMLA, ciudad de México.

Consumer Centrix, DAI, USAID (2023), “Servicios Financieros Digitales en Guatemala, Análisis de Mercado”, Presentación Pw Pt., Guatemala, febrero.

Comstock, Michael R., Marco Iannone, and Romi Bhatia. 2009. “Maximizing the value of remittances for economic development.” *Centre for European Research in Microfinance*.

Espiritualidad maya (2012), “Nosotros”, <https://www.espiritualidadmaya.org/nosotros>



Chauliac, Sophie (2017), "Grupos de Ahorro Comunitario y Empoderamiento Económico de Mujeres en Zonas Rurales" (ATN/ME-13716-ES), Informe de Evaluación Final

Comisión de Esclarecimiento Histórico (1999), *Guatemala memoria del silencio. Tomo IV, Consecuencias y efectos de la violencia*, Guatemala.

Evans-Pritchard (1990), "The Reconquest", *The Wilson Quarterly*, Vol. 14, No. 3 (Summer, 1990), pp. 54-57, <https://www.jstor.org/stable/40258261>

FIDA (2023), "Cómo los grupos de ahorro empoderan a las mujeres en Guatemala" <https://www.ifad.org/es/web/latest/-/cómo-los-grupos-de-ahorro-empoderan-a-las-mujeres-en-guatemala>

Frank, Reanne y Oswaldo Palma-Coca, Juan Rauda-Esquivel, Gustavo Olaiz-Fernández, Claudia Díaz-Olavarrieta, y Dolores Acevedo-García (2009), "The Relationship Between Remittances and Health Care Provision in Mexico", *American Journal of Public Health*, July; 99(7): 1227-1231. doi: 10.2105/AJPH.2008.144980

Fuentes Knight, Juan Alberto (2022), *La economía atrapada. Gestores de poder y Estado encadenado*. Fy G editores, Guatemala.

González, Leticia (2015), "De la subordinación colonial a la república finquera", en Leticia González ed. *Los caminos de nuestra historia: estructuras, proceso y actores*. Volúmen I, Universidad Rafael Landívar, Editorial Cara Parens, Guatemala.

Hansen, Richard. (2018). "The Beginning of the End: Conspicuous Consumption and Environmental Impact of the Preclassic Lowland Maya" <https://www.researchgate>.



net/publication/325036085_The_Beginning_of_the_End_Conspicuous_Consumption_and_Environmental_Impact_of_the_Preclassic_Lowland_Maya

Herbert, Jean-Loup, (1969), "La sociedad precolonial. La sociedad autóctona guatemalteca antes de la Colonia" Carlos Guzmán Böcker y Jean-Loup Herbert, *Guatemala: una interpretación histórico-social*, siglo XXI editores sa, México

Jack, William and Tavneet Suri, (2014), "Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution" *American Economic Review*, 104(1): 183-223 <http://dx.doi.org/10.1257/aer.104.1.183>

Lovel, George W. (2015), *Conquista y cambio cultural. La Sierra de los Cuchumatanes de Guatemala, 1500-1821*. Traducción de Eddy H. Gaytán. CIRMA, ASODEFIR y Plumstock Mesoamerican Studies. Serie Monográfica 6, segunda edición. Guatemala.

Lundy, Mark (2007), "Evaluación de la participación de productores de pequeña escala en la cadena de suministro de ejote francés en Guatemala". Proyecto Juan Francisco. CIAT.

Martínez Peláez, Severo (1998), *La patria del criollo. Ensayo de interpretación de la realidad colonial guatemalteca*. Segunda edición. Fondo de Cultura Económica, México.

Masino, Serena & Miguel Niño-Zarazúa (2020) Improving Financial Inclusion through the Delivery of Cash Transfer Programmes: The Case of Mexico's Progresá-Oportunidades-Prospera Programme, *The Journal of Development Studies*, 56:1, 151-168, DOI: 10.1080/00220388.2018.1546845

McCreery, David (1994), *Rural Guatemala 1760-1940*, Stanford University Press, Stanford.



Mellor; John W. (2017), *Agricultural Development and Economic Transformation. Promoting Growth with Poverty Reduction*. Palgrave Studies in Agricultural Economics and Food Policy, Palgrave MacMillan, Ithaca and Washington D.C.

Olivié, Iliana y María Santillán O’Shea (2022), “The role of remittances in promoting sustainable development”, Directorate-General for External Policies, Policy Department, European Parliament. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2022/702563/EXPO_IDA\(2022\)702563_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2022/702563/EXPO_IDA(2022)702563_EN.pdf)

Pan, Zehan, Wei Xu, Guixin Wang, Sen Li, Chuankai Yang (2020), “Will remittances suppress or increase household income in the migrant-sending areas? Modelling the effect of remittances in rural China. *China Economic Review*, 61.

PMA (2023), “Guatemala: El negocio propio que es fruto de los ahorros y del emprendimiento”, <https://es.wfp.org/historias/guatemala-el-negocio-propio-que-es-fruto-de-los-ahorros-y-del-emprendimiento>

Prina, S. (2015). “Banking the poor via savings accounts: Evidence from a field experiment.” *Journal of Development Economics*, 115, 16–31.

Pugh TW, Rice PM, Chan Nieto EM and Georges J (2022) Complexity, Cooperation, and Public Goods: Quality of Place at Nixtun-Ch’ich’, Petén, Guatemala. *Frontiers in Political Science* 4:805888. doi: 10.3389/fpos.2022.805888

Quemé Chay, Rigoberto (2023a), “Resumen de conceptualización del Utz K’aslema en relación a lo económico productivo a partir de la revisión de la literatura y orientaciones para diseño de instrumentos de consulta”, Observatorio de Pueblos Indígenas y USAID, Guatemala



Quemé Chay, Rigoberto (2023b), "Construyendo un modelo económico inclusivo desde el Utz K'aslemaal (el buen vivir. Conceptualización del Utz K'aslemaal en relación a lo económico productivo a partir de la revisión de la literatura, resultados de los grupos focales y orientaciones para diseño de instrumentos de consulta" Guatemala.

Taracena Arriola et al (2002), *Etnicidad, estado y nación en Guatemala, 1808-1944*. Arturo Taracena Arriola con la colaboración de Guisella Gellert, Enrique Gordillo Castillo, Tania Sagastume Paiz y Knut Walter. Colección ¿Porqué esamos como estamos?, CIRMA, Antigua Guatemala.

ONU (2022), "Esfuerzo colectivo paa mejorar condiciones de vida de las mujeres rurales"

<https://guatemala.un.org/es/203700-esfuerzo-colectivo-para-mejorar-condiciones-de-vida-de-las-mujeres-rurales>

Oxfam America (2016), *Wise women's empowerment fund I, LLC*. Managers Review. Boston

Us Soc, Lu'K'at Pedro (2015), "Hacia el Raxalaj K'aslemaalil (Plenitud de Vida): Buen Vivir Cosmovisión Maya", Ponencia presentada en el Coloquio de Filosofía Americana, realizado en la ciudad de Guatemala, el 15 de enero.

Vásquez Monterroso, Diego (2015a), "Documentos indígenas (siglos XVI-XVIII)" en Leticia González ed. *Los caminos de nuestra historia: estructuras, proceso y actores*. Volúmen II, Universidad Rafael Landívar, Editorial Cara Parens, Guatemala.

Vásquez Monterroso, Diego (2015b), "Organizaciones sociales y osclásicas y coloniales indígenas" en en Leticia González ed. *Los caminos de nuestra historia: estructuras,*





proceso y actores. Volúmen II, Universidad Rafael Landívar, Editorial Cara Parens, Guatemala.

Williams, Jocelyn S., Shannen M. Stronge, Gyles Iannone, Fred J. Longstaffe, (2017), "Examining Chronological Trends in Ancient Maya Diet at Minanha, Belize, using the stable isotopes of Carbon and Nitrogen", *Latin American Antiquity*, Vol. 28, No. 2 (June 2017), pp. 269-287 (19 pages)

<https://www.jstor.org/stable/26563965>





“Este estudio es posible gracias al apoyo del Pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El contenido de este estudio es responsabilidad exclusiva del Observatorio de Pueblos Indígenas (OPI) y no refleja necesariamente las opiniones de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos”.







Esta publicación fue impresa en los talleres de:

Editorial Colibrí

4ta. Calle "A" 3-51 zona 3, Guatemala
Tels.: 2221-1611 / 2221-3938 / 2221-3952 /
5550-1030
WhatsApp: 3012-7098

Email: mayanaoj@gmail.com /
colibrieditorial15@gmail.com

Consta de 1500 ejemplares
Guatemala, Junio 2023



Junio de 2023
El tiraje fue de 1,500 ejemplares

Remesas, servicios financieros e inversión para el buen vivir (Utz K'aslemal)

Uchakuxik pwaq petinaq ch'aqap
ja', re utiko'nijik jun Utz K'aslemal



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



**OBSERVATORIO DE
PUEBLOS INDÍGENAS
DE GUATEMALA**