

EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA

Herramientas para Vincular Migración y Desarrollo en Centroamérica

Manuel Orozco, Laura Porras y Julia Yansura

Introducción

Este artículo presenta los resultados de una estrategia de inclusión financiera vinculada a las remesas y a la formalización de ahorros. El trabajo muestra que el uso de estrategias de educación financiera con enfoque hacia la formalización de ahorros en el sistema financiero nacional de un país, aumenta la tasa de conversión¹ de clientes transaccionales a clientes con depósitos y por tanto, el bienestar de las personas y la riqueza en general.

Los resultados presentados forman parte de proyectos sobre educación financiera realizados en Centroamérica con el objeto de aumentar la inclusión financiera de la región. La estrategia se implementó en alianza con varias instituciones financieras bancarias y no bancarias, con apoyo de fundaciones y agencias de desarrollo y del Gobierno de Estados Unidos. El siguiente cuadro muestra los resultados generales de la estrategia de asesoría a clientes transaccionales. El impacto de estas iniciativas es significativo en relación con el desarrollo económico porque aumenta la disponibilidad de recursos en el sistema financiero, así como el acceso al mismo.

Tabla 1: Acerca de los resultados

	El Salvador	Nicaragua	Guatemala
Total de Asesorías	17,335	10,626	40,000 ²
Tiempo de ejecución	10 meses	6 meses	12 meses
Total de localidades	20	10	20-30 ³
Tasa de conversión	18%	20%	22%
Ahorros formalizados	US\$3 millones	\$960,000	US\$3 millones
Clientes que abrieron cuentas	8%	11%	7%
Nuevas cuentas	3,159	2,222	3,771
Socio	FEDECACES	BanPro	2 Bancos, 7 Cooperativas

Acerca de la educación financiera como herramienta para la inclusión

Podemos encontrar bajos niveles de alfabetización financiera a lo largo y ancho del mundo y de todos los grupos socioeconómicos. Les podemos observar en las penurias que pasan las personas – y en algunos casos los países – para poder balancear sus ingresos y sus gastos, es decir el paso inicial e indispensable para construir activos y lograr independencia financiera.

La educación financiera ha probado ser un instrumento efectivo para construir activos y brindar a las personas las herramientas necesarias para mejorar sus condiciones de vida.⁴

Las personas construyen ahorros como resultado de una mejora en sus ingresos o de un aumento en los recursos que apartan con este fin. Quienes reciben las herramientas adecuadas, tanto de acceso a productos como de educación en conceptos financieros y de planificación, están en una mejor posición para mejorar sus condiciones. La asesoría financiera subraya la importancia del uso de instrumentos para administrar dichos ahorros (cuentas), así como de aprovechar las oportunidades que pueden traer otros instrumentos financieros como el crédito, los seguros, etc.

La independencia financiera puede ser medida de distintas maneras, pero en particular se considera como la capacidad de una persona para generar una riqueza razonable. Indicadores como los porcentajes de ahorro, el endeudamiento, la capacidad de responder a emergencias, activos líquidos y fijos acumulados,

el manejo racional de sus fondos mediante el uso de presupuestos y planes financieros, entre otros, sirven como medición de esa capacidad de generar riqueza.

Los programas de educación financiera, generalmente promovidos por países industrializados, han dado buenos resultados en mejorar el acceso financiero y ayudar a las personas a alcanzar la independencia económica.⁵ Pocos se han enfocado en la educación de migrantes, de los receptores de remesas o incluso de clientes transaccionales con el objetivo de expandir su conocimiento de instrumentos financieros. Sin embargo, las pocas experiencias que existen en ofrecer educación financiera a los emisores o receptores de remesas en temas como ahorro e inversión han sido exitosas y beneficiosas tanto para el que envía como para el que recibe estas transacciones (Orozco 2008). Este tipo de iniciativas, además, aprovechan la migración y los vínculos transnacionales para promover desarrollo.

Bajo este objetivo, el Diálogo Interamericano y su programa de Migración, Remesas y Desarrollo ha trabajado ampliamente en el tema. La formalización de ahorros específicamente en familias transnacionales abre importantes oportunidades para fortalecer a migrantes, receptores de remesas y a las economías de los países receptores y generadores de remesas.⁶

Iniciamos con una descripción general de la metodología utilizada. A continuación describimos tres experiencias recientes de implementación del programa en Centroamérica en Nicaragua, El Salvador y Guatemala. Para cada una de las experiencias describimos detalles acerca de las estrategias específicas implementadas, así como de los resultados y poblaciones alcanzadas.

Cada uno de estos casos ejemplifica diversos aspectos y lecciones en cuanto a estrategias para la promoción de la inclusión financiera como una herramienta privilegiada a la hora de vincular migración, remesas y desarrollo. Las instituciones financieras comprometidas son socios clave para alcanzar la inclusión. En nuestra experiencia, muchas cuentan con apertura para asociarse en pro de este tipo de objetivos, e incluso de mejorar sus estrategias y productos para ayudar a alcanzarles.

La educación financiera ha probado ser un instrumento efectivo para construir activos y brindar a las personas las herramientas necesarias para mejorar sus condiciones de vida.

Acercas de nuestra metodología

La estrategia desarrollada por el Diálogo para la promoción de la inclusión financiera, la cual posee un enfoque importante en receptores de remesas pero no se limita a trabajar con éstos exclusivamente, busca compartir conocimientos básicos de finanzas personales con las personas mediante sesiones personales (uno a uno). La

estrategia posee 3 elementos básicos: 1) Una metodología pedagógica – SEXI,⁷ 2) Alianzas que permiten una acción concreta en el momento y 3) Herramientas de economía conductual aplicada para promover cambios en las personas.

En cuanto a la metodología, se comparte información acerca de cómo hacer un presupuesto personal, ahorros, crédito, seguros y remesas bajo una metodología pedagógica que presenta conceptos, les desarrolla, brinda ejemplos acerca de su funcionamiento y se enfoca en los impactos de aplicarles en la vida de cada persona.

TABLA 2: EXPERIENCIAS DE ASESORÍA FINANCIERA Y RESULTADOS

Fuente: Orozco, Manuel. Datos de educación financiera recolectados durante la implementación de cada proyecto.

País	Clientes	Tasa de Conversión	Depósitos generados (US\$)	Año del Proyecto	Duración
Azerbaiyán	18,000	28%	1,944,000	2009	9 meses
Georgia	21,000	13%	3,276,000	2009	9 meses
Guatemala	14,000	20%	1,120,000	2010	9 meses
Nicaragua	10,000	21%	460,000	2011	4 meses
Paraguay	12,000	27%	864,000	2011	6 meses
Moldova	7,000	5%	140,000	2008	3 meses
Tajikistán	42,000	21%	4,500,000	2011	9 meses
Kirguistán	32,000	22%	1,750,000	2011	9 meses
Uzbekistán	5,000	19%	780,000	2012	4 meses
Armenia	12,800	42%	4,600,000	2012	9 meses
Moldova	26,900	16%	8,400,000	2012	9 meses
México	9,300	24%	350,000	2013	6 meses
Jamaica	9,300	24%	1,200,000	2013	6 meses
El Salvador	14,000	18%	2,000,000	2015	9 meses
Guatemala	40,000	26%	2,500,000	2017	9 meses
Nicaragua	10,600	20%	965,000	2017	6 meses

Quienes reciben las herramientas adecuadas, tanto de acceso a productos como de educación en conceptos financieros y de planificación, están en una mejor posición para mejorar sus condiciones.

La información compartida incluye además herramientas específicas y productos financieros que se acoplan a las necesidades de las personas. Las acciones se ejecutan de la mano con instituciones financieras socias, lo cual permite a quienes así lo desean adquirir productos financieros o aumentar sus ahorros en el propio momento. Es decir, una persona que decide ahorrar, formalizar su ahorro, o adquirir un seguro gracias a la asesoría puede inmediatamente hacer un depósito, iniciar su proceso de apertura de cuenta o de adquisición del producto.

Finalmente, cuando se trata de decisiones financieras, la economía conductual ha demostrado que el descuento del tiempo de comportamiento y las emociones juegan un papel

importante en el cambio de las decisiones financieras. En este sentido hemos promovido en nuestro trabajo de asesoría la evocación de sentimientos de gratitud como una técnica de empuje y motivación, y hemos encontrado que esta estrategia tiene un impacto real y positivo en el alcance de las metas.

La meta principal a la cual brindamos seguimiento es la tasa de conversión. Por ella entendemos el porcentaje de personas que, luego de la asesoría, aumenta sus ahorros, apertura cuentas o adquiere otros productos financieros. De igual manera, se brinda seguimiento a los ahorros movilizados y a los perfiles de las personas alcanzadas.

Esta metodología ha sido implementada a lo largo de 10 años⁸ en diversos países y con diversos socios.

Como parte del trabajo se promueven discusiones con los socios financieros con el objetivo de exponer y discutir aspectos para implementar acciones que permitan alcanzar el máximo potencial. Entre las acciones típicas están el fortalecimiento del conocimiento acerca de los clientes transaccionales – aquellos que realizan un trámite en la entidad pero que no poseen productos como cuentas – y la elaboración o adecuación de productos para poder alcanzarles e incluirlos dentro del sistema financiero formal.

El alcance en cuanto a conversión y depósitos generados es en parte influenciado por el perfil de los clientes alcanzados en cada país, un aspecto clave cuyo análisis permite enfocar los esfuerzos y conocer más acerca de las necesidades en cuanto a inclusión financiera que se dan en cada contexto.

LA FORMALIZACIÓN DE AHORROS ESPECÍFICAMENTE EN FAMILIAS TRANSNACIONALES ABRE IMPORTANTES OPORTUNIDADES PARA FORTALECER A MIGRANTES, RECEPTORES DE REMESAS Y A LAS ECONOMÍAS DE LOS PAÍSES RECEPTORES Y GENERADORES DE REMESAS.

TABLA 3: CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS

Receptores de Remesas						
Región	País	Ahorro (%)	Ahorro formal (%)	Promedio que reciben quienes no ahorran (US\$)	Promedio que reciben quienes ahorran (US\$)	Saldo (US\$)
Cáucaso	Georgia	48	7.3	4,000	3300	1500
	Azerbaiyán	80	23	5,054	6276	150
	Armenia	47	17.2	3,517	4186	2468
	Moldova	72	19	2,167	5179	1478
Asia Central	Tajikistán	33	32.3	1,747	2299	498
	Kirguistán	38	14.3	1,744	2244	1636
	Uzbekistán	42	31	2,295	2300	980
África	Marruecos	66	21.3	850	1200	1749
	Senegal	53	3.1	2,600	1800	206
América Latina y el Caribe	Guatemala	69	40	3,036	4107	900
	Jamaica	79	65	2,192	3899	1455
	México	59	11.9	2,431	3190	650
	Nicaragua	43	17.4	2,735	3509	500
	Paraguay	63	18.8	963	1363	250

El Salvador⁹

El Salvador es una economía de ingresos bajos que ha experimentado importantes flujos de emigración laboral y un ingreso sustancial de remesas familiares que envían más de un millón de migrantes, en su mayoría desde los Estados Unidos.

La causa de estas migraciones es variada y tiene que ver con asuntos relacionados al desempeño económico, la desigualdad, la inseguridad y las redes transnacionales de migrantes consolidadas. El ingreso de remesas ha contribuido a aumentar los ahorros, pero la población continúa experimentando bajos ingresos.

El proyecto se implementó en alianza con la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES), una Federación de 22 Cooperativas en el país. Gracias a ello se logró una cobertura importante, se alcanzaron 155 de las 262 municipalidades de El Salvador.

El análisis se basa en un proyecto de asesoría financiera para más de 17,000 Salvadoreños en agencias de FEDECACES, ubicadas en todo el país. Los participantes recibieron sesiones personalizadas de 20 minutos sobre

finanzas personales y domésticas, productos financieros y opciones para formalizar sus ahorros. Durante la sesión de asesoramiento financiero, la información se comparte e intercambia. A nivel individual, esta información se adecúa a las necesidades e intereses del cliente. A nivel agregado, se obtuvo un panorama fascinante del acceso financiero en El Salvador.

En los municipios escogidos se priorizó la presencia de migrantes y remesas. En ellos existen las más altas prevalencias de migración e ingreso de remesas, pero también es predominante la violencia y los niveles de desarrollo humano bajos. Las ciudades participantes, aquellas con ubicaciones de FEDECACES, incluyen el 78% de la población total del país y el 79% de todos los estudiantes matriculados en las escuelas. Esos municipios también experimentaron el 81% de los homicidios a nivel nacional para el periodo y un índice de desarrollo humano por debajo del promedio del país.

Características de la población

Las siguientes tablas muestran detalles adicionales del perfil socio-demográfico de los participantes incluidos

TABLA 4: OCUPACIÓN - EL SALVADOR	
	%
Mujer	71
Ocupación:	
Ama de casa	40
Empleo formal	20
Estudiantes	11
Comerciante o empresario	7
Agricultura	7
Otro	15
Otros:	
Recibe subsidios	73
Es miembro de la cooperativa	29

el sexo, la edad, el ingreso y la dependencia de remesas.

La mayoría de los individuos que visitan instituciones son lo que se puede llamar clientes transaccionales: personas que acuden a las instituciones de ahorro y crédito a coleccionar subsidios de gas emitidos por el gobierno, o recibir transferencias de remesas, o que van a pagar los recibos de servicios, o a depositar dinero. De hecho, solo el 29% de las personas son clientes de las instituciones, el resto solo acuden al lugar para realizar actividades transaccionales.

Estos clientes son en su mayoría mujeres, muchas de ellas amas de casa, seguidas de personas que trabajan en la economía formal y estudiantes. Ellos están por debajo de los 40 años y cerca de dos tercios tienen familiares que viven en el extranjero, la mitad de todos los clientes reciben remesas.

El promedio de sus ingresos anuales es de alrededor de US\$4,300.00, pero es más bajo para mujeres. El ingreso de las mujeres es de US\$3,800 mientras el de los hombres es de US\$5,222.

Vínculo con la migración

Más del 60% de los participantes tienen familiares en el extranjero, y casi la mitad recibe remesas.

Las mujeres tienden a ser más dependientes de las remesas: el 49% de ellas reciben remesas en comparación con el 34% de los hombres; además estas remesas representan un porcentaje más alto de sus ingresos totales, también en comparación hombres. En promedio, los participantes reciben \$205, doce veces al año y llevan 5 años recibiendo.

	Mujeres		Hombres	
	No recibe remesas	Recibe remesas	No recibe remesas	Recibe remesas
Ingreso del hogar (anual)	5,139	4,353	6,885	5,339
Remesas		2,560		2,286
Ingreso total	5,139	6,913	6,885	7,625
Dependencia de remesas		37%		30%

Perfil financiero de las personas asesoradas

Los que pueden ahorrar, tienen algún producto financiero y reciben remesas tendrán mayores ingresos que aquellos que no comparten esas tres características. Sin embargo, tener productos financieros es un desafío y solo el 28% de los asesorados tenían cuenta bancaria.

El ahorro puede estar relacionado con el ingreso y las remesas, pero esto no garantiza el acceso financiero porque la mayor parte del dinero tiende a guardarse de manera informal fuera del sistema financiero. Por ejemplo, el porcentaje de quienes reciben remesas y ahorran de manera formal (47%) es mayor que el de quienes no reciben remesas y ahorran de manera formal (36%). Sin embargo, la cantidad de personas que ahorra en cualquier forma (formal o informalmente) es tan alta entre los receptores de remesas (72%) como los no receptores (75%).

Los datos del proyecto en El Salvador mostraron un acceso muy limitado para las mujeres y en especial las amas de casa. Las amas de casa reportaron tasas de acceso financiero 25% más bajas que otros grupos e incluso tener ahorros en cualquier forma puede disminuir la prevalencia de tener un producto.¹⁰ Los aumentos en los ingresos y el conocimiento de las finanzas personales (por ejemplo conocer el presupuesto), por otro lado, aumentan las posibilidades de poseer un producto financiero.

Estos resultados son importantes en el Salvador donde, como en muchos otros países, hay una masa crítica de personas sin acceso financiero, particularmente sin cuentas de ahorro. Solo el 28% de las personas que ahorran tienen cuentas bancarias y el 24% de las personas que tienen un presupuesto poseen una cuenta de ahorros. Además, como muestra la siguiente tabla, hay serios problemas estructurales relacionados con el género: solo 17% de las mujeres, que representan el 70% de todos los clientes que visitan una institución, tienen una cuenta de ahorro. Incluso, el porcentaje fue aún menor entre las amas de casa, poco más de una de cada diez posee cuentas.

TABLA 6: PERSONAS CON CUENTAS DE AHORRO - EL SALVADOR

Cohorte	Porcentaje del total de participantes	Porcentaje de quienes tienen una cuenta
Personas que ahorran de cualquier forma	63%	28%
Mujeres	70%	17%
Amas de casa	37%	13%
Estudiantes	11%	7%
Personas que mantienen un presupuesto	37%	24%

Acerca de la intervención en asesoría financiera

Los resultados del proyecto muestran que la mayoría de los salvadoreños viven con menos de US\$4,000 por año. Aunque dos tercios de los salvadoreños ahorran de alguna forma, generalmente carecen de acceso a las instituciones financieras, y como resultado la mayoría de las personas ahorran de manera informal. Sólo una porción muy pequeña de la población tiene una cuenta de ahorros y otro tipo

de producto financiero. Más importante aún, **las mujeres, las amas de casa y los estudiantes se encuentran entre aquellos con un acceso financiero particularmente bajo.**

Sin embargo, cuando las personas reciben asesoría financiera individualizada, el 15% formaliza o aumenta sus ahorros en el acto. Además, cuando son incitados a evocar una sensación de gratitud, el número de personas que formaliza sus ahorros se duplica. Quienes reciben remesas, en particular, responden más a la motivación para formalizar sus ahorros.

TABLA 7: TASA DE CONVERSIÓN SEGÚN TIPO DE CLIENTE Y ESTRATEGIA - EL SALVADOR

	Miembros de la Cooperativa	Clientes transaccionales	Clientes transaccionales con evocación de gratitud
Hombres	26.8%	8.0%	14%
Mujeres	27.1%	11.1%	13%
Amas de casa	28.2%	6.6%	15%
Estudiantes	31.3%	7.7%	19%
Personas que mantienen un presupuesto	29.0%	8.0%	9%
Personas que ahorran de cualquier forma	27.2%	9.2%	16%
Personas que reciben remesas	26.1%	9.0%	13%

Los resultados de la educación financiera mostraron que el 26% de los miembros de las cooperativas aumentaron sus depósitos. La educación financiera también ayudó a atraer al 8% de los clientes transaccionales a la institución como miembros y abrir una cuenta de ahorro.

El programa en El Salvador, el primero cronológicamente de los tres presentados, fue además la primera experiencia formal de implementación de la herramienta de evocación de gratitud. La estrategia se implementó de manera aleatoria

en algunas de las sesiones para evaluar su impacto, y por tanto permitió su análisis. Como muestra la tabla siguiente, se pudo determinar una correlación significativa y positiva entre la evocación de gratitud y la formalización de ahorros.

Al finalizar el ejercicio, 14% de los clientes transaccionales abrieron una cuenta de ahorros en la institución. La implementación de la evocación de gratitud aumentó la conversión del 8% al 14% entre los clientes transaccionales.

TABLA 8: DETERMINANTES DE LA FORMALIZACIÓN DE AHORROS - EL SALVADOR						
Variables en la ecuación	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Se evocó gratitud	0.583	0.19	9.462	1	0.002	1.792
Edad	0.014	0.006	4.948	1	0.026	1.014
Monto recibido - remesas	0	0	10.894	1	0.001	1
Años de recibir remesas	-0.069	0.025	7.708	1	0.005	0.933
Respondió de manera positiva a la asesoría*	0.558	0.099	32.018	1	0	1.747
Ama de casa	0.107	0.188	0.327	1	0.567	1.113
Ahorra de alguna manera	0.82	0.241	11.605	1	0.001	2.27
Constante	-4.38	0.471	86.426	1	0	0.013

* Esta variable suma la cuenta de las decisiones financieras que la persona dice va a llevar a cabo luego de la asesoría, es decir, si planea ahorrar de alguna manera, abrir una cuenta, adquirir un seguro, iniciar un presupuesto, abrir una cuenta corriente o aplicar a un crédito.

La experiencia Nicaragüense¹¹

El socio financiero que acompañó la ejecución en Nicaragua fue BanPro, un Banco con presencia regional de larga trayectoria en el país. El programa fue ejecutado con el apoyo de la Alianza para las Migraciones en Centroamérica y México (CAMMINA). Esta experiencia alcanzó a más de 10 mil personas en tan solo 6 meses y duplicó la meta establecida inicialmente. Entre los factores de éxito estuvo la escogencia de los lugares de trabajo, así como un socio financiero con alto compromiso.

Características de la población

Como se observa en las tablas expuestas en la primera

sección, Nicaragua cuenta con un porcentaje de personas que ahorra relativamente bajo. El proyecto tuvo además la oportunidad de trabajar en áreas alejadas de La capital, específicamente Corn Island y Bluefields, lo cual brindó acceso a una población con baja inclusión y aumentó los resultados esperados en cuanto a cuentas y asesorías. Una gran mayoría de la población alcanzada eran clientes transaccionales (73%). En cuanto a ocupaciones, muchas personas se dedican a negocios propios (26%) u profesionistas (24%) y la informalidad, así como el establecer negocios para el auto-empleo, son comunes en el país. Encontramos además una población importante de amas de casa (14%) y estudiantes (12%).

TABLA 9: CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN - NICARAGUA

Características generales	Cliente Transaccional (73%)	Cliente bancario (posee cuenta, etc.) (27%)	Total
Femenino	68.40%	62.10%	66.70%
Masculino	31.60%	37.90%	33.30%
Ingreso personal anual (sin incluir remesas)	122,915	153,187	131,716
Ingreso anual del hogar (sin incluir remesas)	142,339	180,374	153,321
Número de miembros en el hogar	3	3	3

Vínculo con la migración

Encontramos importantes poblaciones de migrantes nicaragüenses en Costa Rica, Estados Unidos y España. Estos tres países son además las principales fuentes de remesas para el país. Costa Rica es el destino anual de más de 10,000 nicaragüenses que viajan a trabajar a este país. Este es el corredor más importante de migración y remesas a nivel interno centroamericano.

Los migrantes nicaragüenses en Costa Rica son en general personas de menores recursos que otros. Los receptores de remesas son mujeres, una de cada tres ama de casa, que reciben de esposos, hermanos e hijos. Sus ingresos en remesas y otras remuneraciones son mucho más bajos que el resto de la población receptora.

Además, estos receptores son personas con menores capacidades financieras, específicamente ahorran menos, tanto en número como en cantidad. De igual

forma, no manejan métodos para presupuestar su dinero.

Estas diferencias estriban tanto en el destino a donde emigran - que les permite enviar cantidades menores - pero también porque residen en sectores más pobres que el promedio del país. Este contexto es idóneo para promover el fortalecimiento de lazos económicos entre las familias en el exterior y los hogares receptores mediante estrategias de inclusión financiera, así como de apoyo local al sector productivo, y con alianzas con las organizaciones de migrantes.

Casi un tercio de la población tiene un familiar en el extranjero y un porcentaje muy similar recibe remesas.

Encontramos diversidad de relaciones entre quienes envían y reciben remesas; aún y cuando las más comunes son entre esposos (19%) y hermanos (19%), hay porcentajes igualmente relevantes de madres (14%) e hijos (15%) que envían dinero.

TABLA 10: MIGRACIÓN - NICARAGUA

Relación con la migración	Cliente transaccional	Cliente bancario (posee cuenta, etc.)	Total
Tiene familiar en el extranjero	30.20%	21.90%	28.00%
Recibe remesas	27.10%	16.40%	24.30%

Perfil financiero de las personas asesoradas

Un porcentaje muy pequeño de la población utiliza servicios financieros. Por ejemplo, 27% poseen una cuenta de ahorro y un porcentaje aún más pequeño poseen tarjetas de débito (7%) o crédito. De igual forma, la capacidad de ahorro es muy

baja (40%, a comparar con más de un 60% para la región).

Los métodos de ahorro utilizados son generalmente rudimentarios. Las personas guardan el dinero en casa (18%), aunque apartan el dinero regularmente cada mes y “de lo que les sobra” solo 18% lo deposita en un banco. Quienes ahorran tienen acumulada una reserva de 30,000 córdobas (~US\$950).

TABLA 11: REMESAS Y FINANZAS PERSONALES - NICARAGUA

	No recibe remesas		Recibe remesas	
	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino
¿Usted ahorra?	39.50%	37.30%	47.00%	46.10%
Tiene cuenta bancaria	32.10%	38.50%	23.10%	27.30%

Acerca de la intervención en asesoría financiera

Los resultados de la interacción produjeron que 20% de los clientes que recibieron la asesoría formalizaran sus ahorros o aumentaran sus depósitos en el caso de quienes tenían cuenta. Los principales clientes que asumieron la conversión fueron los estudiantes y comerciantes. Un segundo grupo lo constituyeron las mujeres y quienes reciben remesas. En total se captaron más de US\$960,000 en ahorros durante 6 meses.

Mientras que la adquisición de un producto fue más alta entre hombres que recibían remesas al compararse con sus pares femeninas, entre quienes no reciben remesas el fenómeno es el contrario: más mujeres adquirieron productos.

Los estudiantes – excluimos a quienes trabajan en barcos y construcción ya que representan un porcentaje bastante

pequeño de la población total – son quienes más adquirieron productos financieros. Esto presenta una oportunidad importante de promover inclusión y formación financiera en esta población, la cual en un 24% es además receptora de remesas y por tanto cuenta con algún nivel de ingreso.

El rol del socio financiero fue clave. Durante la ejecución se logró un alto compromiso, visibilizado en el aporte de recursos, la adecuación de productos y la participación en discusiones acerca de las oportunidades que atrae el vincular migración con desarrollo mediante herramientas adicionales como lo pueden ser el fortalecimiento del comercio nostálgico y la colocación de saldos adquiridos mediante el programa en sectores que promuevan el desarrollo. Al finalizar la experiencia, el socio además mantuvo al personal e inauguró una unidad permanente para promoción de la inclusión financiera.

TABLA 12: ADQUISICIÓN DE PRODUCTO, RECEPTOR DE REMESA Y GÉNERO - NICARAGUA

	¿Recibe remesas?			
	No recibe remesas		Recibe remesas	
	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino
Adquirió producto	19.90%	21.10%	15.10%	21.40%

Guatemala¹²

El programa de Educación Financiera en Guatemala iniciado en el 2016 es implementado como parte del proyecto "Oportunidades para Mi Comunidad" de la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID) y el Diálogo Interamericano. Esta iniciativa además incorpora desde su inceptión un componente¹³ cuyo objetivo es canalizar los saldos que atrae la inclusión financiera hacia créditos para emprendedores, específicamente aquellos en sectores y

La gran mayoría de las personas alcanzadas son mujeres, y especialmente, mujeres que son clientes transaccionales.

actividades que fortalecen la economía del conocimiento.¹⁴

Características de la población

Geográficamente, el programa se ha enfocado en municipios en los departamentos del Altiplano Occidental de Guatemala y en el departamento de Guatemala. Juntos, los municipios del proyecto incluyen casi 17% de la población total del país. También representan lugares donde 25% de la migración ha originado, particularmente en los últimos 10 años. También son lugares donde 23% de los homicidios del país han tomado lugar.

La gran mayoría de las personas alcanzadas son mujeres, y especialmente mujeres que son clientes transaccionales. El siguiente cuadro muestra las características socioeconómicas de estas. No es casualidad que el porcentaje de mujeres es más bajo entre clientes institucionales que entre los clientes transaccionales, ya que el nivel de acceso financiero es típicamente más bajo entre las mujeres.

Los participantes son personas en los 30 ó 40 años que viven en hogares con un tamaño típico de 4 integrantes. La ocupación predominante es la de ama de casa, lo cual es consistente con el hecho de que 60% de los participantes son mujeres y muchas mujeres trabajan en su casa.

TABLA 13: ADQUISICIÓN DE PRODUCTO, RECEPTOR DE REMESA Y GÉNERO - GUATEMALA

Tipo de cliente			
Características	Transaccional (39%)	Institucional (61%)	Total
Edad promedio	37	40	39
Mujeres	66.5%	57.4%	60.9%
Tamaño del hogar	5	4	5
Ama de casa	46.8%	32.6%	38.1%
Comerciante	14.8%	16.9%	16.1%
Agricultor	12.7%	10.1%	11.1%
Emprendedor	5.0%	11.5%	9.0%
Profesional	8.4%	14.3%	12.0%

Vínculo con la migración

Las remesas y la migración son dos temas decisivos para la actualidad en Guatemala. También reflejan desafíos económicos y oportunidad para promover cambio y desarrollo.

Actualmente Guatemala está enfrentando altos niveles de migración relacionada con inseguridad, violencia, débil rendimiento económico y problemas de inclusión social. En este contexto, la inclusión financiera es una herramienta central para promover prosperidad económica y su necesidad un producto de la ausencia de políticas de equidad. El acceso financiero tiende a ser muy limitado a pesar de que el país se beneficia de grandes flujos de remesas que llegan a por lo menos 2 de cada 10 hogares en el país.

En 2016, Guatemala recibió US\$7.1 mil millones en remesas, lo cual llegó a más de un millón de hogares. Además, las remesas a Guatemala han crecido más de 15% en el año 2017. De hecho, el Fondo Monetario Internacional ha proyectado un crecimiento económico de 3.3% este año. Este crecimiento es principalmente, si no totalmente, producto del aumento en las remesas en 2017. Sin embargo, estos flujos, los cuales contribuyen a fortalecer saldos de ahorro a nivel del país, no contribuyen sustantivamente a los activos de las personas y las comunidades que los reciben debido a bajos niveles de acceso financiero.

Nuevas estrategias de inclusión financiera pueden ayudar a estas personas y comunidades a aprovechar estos flujos, a canalizarlos hacia el ahorro, y así, a fortalecer los activos financieros en áreas de alta migración.

Casi la mitad de los participantes (47%) tiene un familiar en el exterior, y el 42% recibe remesas. De hecho, estos lugares se caracterizan por ser áreas de alta migración, y en algunos casos son lugares de tránsito para la migración hacia México y los Estados Unidos.

Además, el 90% de quienes tienen familia en el exterior reciben remesas. En promedio, el monto recibido es US\$4,490¹⁵ al año y este monto representa 52% de los ingresos totales. De hecho, los ingresos entre quienes reciben remesas son más altos que el ingreso promedio de la población total. Los ingresos totales entre los que reciben remesas son Q65,803 lo cual representa 46% más que los ingresos de quienes no reciben remesas.

Generalmente, los beneficiarios principales de las remesas son hijo/as, esposo/as, y hermano/as de migrantes. Estos tres grupos de beneficiarios representan el 80% de todos los receptores de remesas. Aunque la mayoría de las personas que reciben remesas son mujeres, estas tienden a recibir menos que los hombres y también tienen mayor dependencia en las remesas que sus contrapartes masculinas. Entre quienes reciben remesas, el 15% recibe remesas de un familiar que salió del país en el año 2017.

Tipo de producto	Clientes	Mujeres	Hombres
Cuenta de ahorro	28%	24%	37%
Cuenta corriente (o monetaria)	17%	12%	25%
Tarjeta de débito	8%	5%	13%
Tarjeta de crédito	3%	2%	5%
Crédito para negocio	2%	1%	3.20%
Seguro de vida	2%	1%	3%
Crédito para consumo/personal	3%	1%	2%
Certificado de depósito	0.60%	0.50%	1%
Hipoteca/Crédito para mejora del hogar	1%	0.50%	1%
Fondo de retiro/Seguro médico	1%	0.50%	0.70%

Aunque la mayoría (60%) de las personas ahorran de alguna forma, menos de la mitad de estas personas tienen dinero en una cuenta de ahorros.

Perfil financiero de las personas asesoradas

Aunque la mayoría (60%) de las personas ahorran de alguna forma, menos de la mitad de estas personas tienen dinero en una cuenta de ahorros. Este problema es aún más pronunciado entre ciertos grupos, como las mujeres, las amas de casas, y los estudiantes. Una regresión estadística, por ejemplo, indica que las amas de casa son menos proclives a tener productos financieros. Tener mayores ingresos, ahorros líquidos o conocimiento de cómo presupuestar son factores que aumentan la probabilidad de tener productos financieros.

Acerca de la intervención en asesoría financiera

Ahorrar en una institución financiera es una forma de ahorrar, pero no la única. En general, los que ahorran lo hacen de forma informal y quienes ahorran en instituciones financieras tienden a tener saldos de ahorros mayores. Promover acceso financiero también ofrece equidad a mujeres, brindándoles las herramientas para lograr la independencia financiera.¹⁶

Dentro de este mismo marco, se evoca gratitud entre los participantes durante la asesoría. Los resultados han mostrado que aquellas personas se sienten agradecidas, responden mejor a la educación financiera en términos de formalización de ahorros. A la fecha, el proyecto ha brindado asesoría financiera a más de 65,000 personas y ha movilizado más de US\$3 millones en ahorros.

Población	Porcentaje	Población	Porcentaje
Mujer	18%	Empresario	21%
Hombre	22%	Agricultura	24%
No recibe remesas	22%	Maestro	20%
Recibe remesas	16%	Profesionista	22%
Ama de casa	16%	Comerciante/Vendedor	25%
Total			22%

Conclusiones

Para efectos comparativos, la tabla siguiente resume algunos de los principales indicadores acerca de la población alcanzada en los tres países y los resultados obtenidos. Entre las conclusiones más importantes encontramos:

La falta de políticas para la inclusión financiera, que incluyan los tres aspectos mencionados para fortalecer a los usuarios (ahorro, ingresos y conocimientos) son urgentes para la región. Las intervenciones deben enfocarse en al menos tres poblaciones clave:

- Receptores de remesas: en todos los países, menos del 50% de quienes reciben remesas ahorran formalmente y con excepción de Nicaragua – el país con más receptores de remesas – quienes reciben remesas y ahorran lo hacen fuera del sistema financiero en mayor proporción que quienes no reciben remesas. Es prioritario aumentar el ahorro formal si buscamos vincular migración, remesas y desarrollo
- Mujeres y amas de casa: el acceso financiero – y de ingreso – diferenciado por género y en especial a de las amas de casa refleja no solo inequidad, sino la importancia y potencial de trabajar con esta población, la cual aprovecha las herramientas brindadas y la oportunidad de inclusión financiera
- Los estudiantes, y en especial aquellos que reciben remesas

A nivel de metodología

- Los resultados de implementación de la metodología son muy significativos: US\$7 millones de ahorros movilizados, 9 mil cuentas nuevas y 70 mil personas con conocimientos financieros fortalecidos. La misma es además escalable y las instituciones financieras locales han mostrado apertura a la misma gracias a estos resultados.
- Los impactos en las poblaciones prioritarias mencionadas son esperanzadoras
- El uso de herramientas de economía del comportamiento, en específico de la evocación de gratitud, apuntan a una mejora en los resultados

Como último punto, es importante abordar la disponibilidad de ingresos como uno de los tres claves para promover el desarrollo en la región. Para este particular es necesario fortalecer en el mediano y largo plazo el desarrollo económico personal y nacional en sectores clave que puedan mejorar los ingresos. El desarrollo de un país depende más y más de la manera en que su productividad aumenta y en la medida en que las actividades económicas adoptan mayor complejidad y eficiencia en su producción. La productividad y el desarrollo están ligados con los niveles de complejidad económica de un país.

Sin embargo, un factor clave de esta complejidad reside en la habilidad para invertir en sectores estratégicos, como los de la economía del conocimiento. Esta inversión, sin embargo, depende a su vez del acceso a la riqueza financiera que pueda existir en la sociedad y la economía global.

La creación de riqueza depende en gran parte de la forma en cómo las personas saben tener disponibilidad de ingreso, liquidez financiera (ahorro en efectivo), acceso al sistema financiero y un buen manejo del dinero. En consecuencia, las personas pueden invertir su riqueza en su capital humano para aumentar su competitividad en la economía del conocimiento. Una fuente clave para crear riqueza estriba en la formalización del ahorro mediante el buen manejo del dinero y su colocación en el sistema financiero mediante cuentas de ahorro, creando así saldos disponibles para invertir.

Los resultados resaltan que los estudiantes tienen una demanda de servicios financieros, al igual que las mujeres receptoras de remesas, y que necesitan fortalecer aún más su capacidad para construir activos y así fortalecer la independencia financiera. Este último grupo fue el que menos formalizó sus ahorros.

En este sentido es importante continuar la estrategia innovadora y enfocarse en iniciativas que 1) vinculen con la economía del conocimiento, creando un mercado de intermediación en este sector, y 2) que aborden hogares con estudiantes y familias que reciben remesas.

TABLA 16: RESULTADOS: ACERCA DE LOS CLIENTES - TRES PAÍSES

	El Salvador	Nicaragua	Guatemala
Hombres	29%	32%	39%
Mujeres	71%	68%	61%
Edad promedio	40	36	39
Amas de Casa	40%	14%	38%
- De las cuales abrieron cuentas	4%	18%	7%
- De las cuales aumentaron ahorros	12%	56%	16%
Estudiantes	11%	12%	3%
- De los cuales abrieron cuentas	4%	27%	12%
Ingreso Promedio del hogar sin remesas	\$4,303	\$4,635	\$6,335
Promedio de miembros por familia	4	3	4
Ahorran de alguna forma	63%	43%	74%
Poseen una cuenta o producto de ahorro	48%	33%	73%
Receptores de remesas que ahorra formalmente	47%	36%	41%
No receptores de remesas que ahorra formalmente	36%	45%	57%
Cuentan con familiares en el exterior	63%	28%	47%
Reciben remesas	47%	24%	42%
Remesa Promedio	\$205	\$255	\$448
Frecuencia promedio de remesas/año	12	12	10
Años de recibir remesas	5	4.4	4
Clientes transaccionales	65%	73%	39%

TABLA 16: RESULTADOS: ACERCA DE LOS RESULTADOS - TRES PAÍSES			
	El Salvador	Nicaragua	Guatemala
Total de Asesorías	17,335	10,626	40,000 ¹⁷
Tiempo de ejecución	10 meses	6 meses	12 meses
Total de locaciones	20	10	20-30 ¹⁸
Tasa de conversión	18%	20%	20%
Ahorros formalizados	US\$3 millones	\$960,000	US\$3 millones
Clientes que abrieron cuentas	8%	11%	7%
Nuevas cuentas	3,159	2,222	3,771
Socio	FEDECACES	BanPro	2 Bancos, 7 Cooperativas
Estrategias adicionales implementadas	Productos específicos para receptores de remesas como seguros de migrante	Productos sin saldo inicial como billetera móvil	Productos varían según socio, aquellos con productos mejor adaptados mejoran tasa de conversión
Impacto de gratitud	Aumenta tasa de conversión de 8% a 14% entre clientes transaccionales	Aumenta de 13% a 18% la conversión con gratitud ¹⁹	Aumenta de 14% a 21% la conversión con gratitud

NOTAS

1. Este porcentaje se refiere a los participantes que formalizan su relación con la institución financiera como resultado de recibir las asesorías. Formalizar la relación implica abrir o re-activar cuentas corrientes o de ahorro, adquirir pólizas de seguro, adquirir créditos o realizar un depósito en una cuenta de ahorro.
2. A Diciembre de 2017 el Proyecto ha asesorado a más de 65,000 personas y sigue en ejecución. Los datos presentados son al corte de 40,000 personas asesoradas.
3. El Proyecto inició con 20 localidades y completó 30 luego de 4 meses de ejecución.
4. OECD (2005), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*; OECD (2008), *Financial Education and Awareness on Insurance and Private Pensions*.
5. Ver la experiencia de Irlanda, Estados Unidos o Canadá entre otros, y la experiencia reportada por IADI, International Association of Deposit Insurers.
6. Entre los beneficios macro económicos de la formalidad se encuentra la seguridad y facilidad para monitorear transacciones y los impactos positivos en saldos de ahorro nacional. Este artículo sin embargo no se enfocará en estos temas.
7. Esta metodología se denomina SEXI por sus siglas en inglés y cubre para cada concepto (por ejemplo el ahorro) la definición del mismo, una explicación de qué quiere decir, ejemplos de cómo llevarle a cabo y el impacto de hacerlo para la persona.
8. La herramienta de evocación de gratitud inició su implementación en el año 2015.
9. Los resultados completos de ejercicio se encuentran en "Understanding Income, Remittances and Financial Access in Latin America and the Caribbean: the case of El Salvador," Orozco, 2016.
10. "Understanding Income, Remittances and Financial Access in Latin America and the Caribbean: the case of El Salvador," Orozco, 2016.
11. Los resultados detalladas del ejercicio se encuentran en "Asesoría e inclusión financiera en Banco Banpro," Orozco, 2018.
12. Para más detalle acerca del proyecto puede visitar: <https://www.thedialogue.org/blogs/2016/11/oportunidades-para-mi-comunidad-una-estrategia-para-guatemala/>
13. El Proyecto cuenta con cuatro componentes: Educación Financiera, Crédito para la Economía del Conocimiento, Involucramiento de la Diáspora en iniciativas educativas y Educación extracurricular. En este artículo nos enfocamos solo en los dos primeros. Los resultados presentados son a un corte de 40,000 personas que han recibido educación financiera entre enero y julio 2017. Entre los socios del proyecto, se encuentran instituciones financieras tales como MICOOPE, Banco Industrial, y Banrural.
14. Por economía del conocimiento entendemos aquellos sectores y actividades que fortalecen el capital humano, incluyendo las que le aprovechan para crear riqueza. Entre los ejemplos comunes está el sector educación, información, tecnología, innovación y servicios profesionales.
15. Estos montos típicamente son más bajos que los montos enviados a otras partes del país. A nivel nacional, el promedio enviado por un migrante en Estados Unidos a Guatemala es US\$5,000/año.
16. Orozco, Manuel. *Migration, Remittances and Financial Inclusion: Challenges and Opportunities for Women's Economic Empowerment*. 2017.
17. A Diciembre de 2017 el Proyecto ha asesorado a más de 65,000 personas y sigue en ejecución. Los datos presentados son al corte de 40,000 personas asesoradas.
18. El Proyecto inicia con 20 localidades y completó 30 luego de 4 meses de ejecución.
19. Muestra con gratitud es mayor (80% del total).



Inter-American Dialogue

1155 15th Street NW, Suite 800 Washington, DC 20005

Tel: 202-822-9002

Web: thedialogue.org/agenda/programs/remittances