USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO
Liderazgo para las Américas

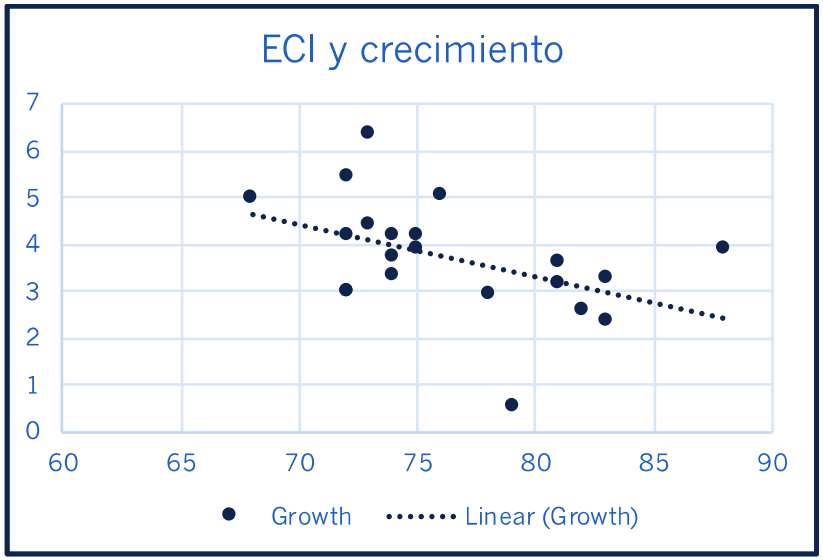
Julio 2019

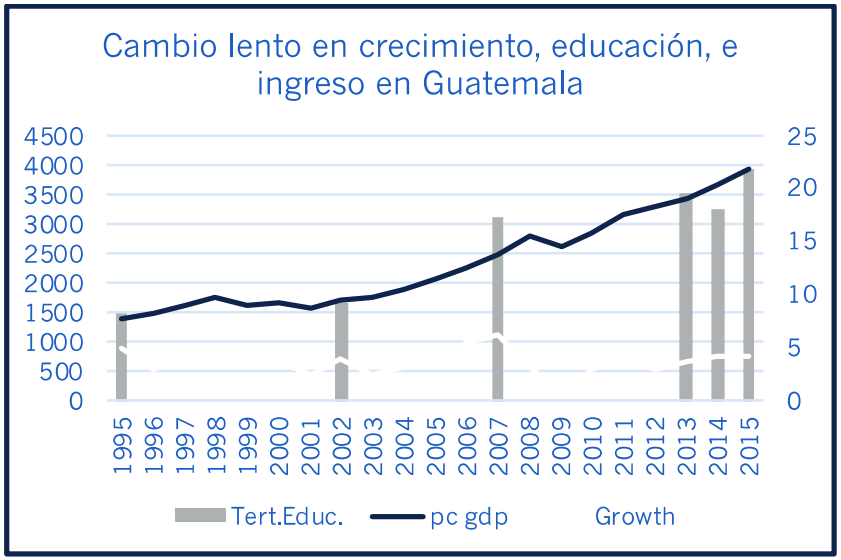
Proyecto Oportunidades para mi Comunidad

Presentación de Resultados

Los desafíos para el desarrollo en Guatemala

Bajo rendimiento económico: Poco crecimiento y una complejidad económica limitada





USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Condiciones municipios de alta migración

	Mpo. ALTA migración	Mpo. BAJA migración
Homicidios, % sobre el total a nivel nacional, 2017	44%	56%
Trabajadores en la economía informal, 2017	56%	53%
Emigración, % sobre el total a nivel nacional, 2012	46%	54%
Emigración, % sobre el total a nivel nacional, 2015	39%	61%
Emigración, % sobre el total a nivel nacional, 2018	37%	61%

- Alta migración: Municipios de origen de más de 1% del total de emigrantes internacionales a nivel nacional en 2018.
- Baja migración: Municipios de origen de menos de 1% del total de emigrantes internacionales a nivel nacional en 2018.

Respuestas a los Retos: Opciones para el Desarrollo

Oportunidades para Mi Comunidad: un enfoque de desarrollo innovador

Nuestro enfoque de desarrollo se centra en **el capital humano**

- Atiende los retos asociados con el trabajo informal, la baja escolaridad y poca calificación de la fuerza de trabajo.
- Así, aporta a la complejidad económica y a la generación de riqueza.

Intervención OPMC	Impacto en el desarrollo
Integración de la migración y el desarrollo	Contribuye a disminuir la migración forzada mediante: 1) la generación de nuevos mercados en la economía del conocimiento, 2) la inversión en estos mercados, 3) la formación del capital humano.
Acceso a herramientas, productos, y conocimiento financiero	Aporta a 1) la formalización y movilización de ahorros y 2) la generación de mercados en la economía del conocimiento
Inversión en mercados locales	Estimula el gasto en la economía local y genera empleos
Apoyo para institutos técnicos	Formación de una fuerza de trabajo preparada para actividades no agrícolas.
Programas educativas y pre-profesionales de calidad	Contribuye a la retención escolar y la preparación de una fuerza de trabajo calificada

Proyecto “Oportunidades para Mi Comunidad”

Educación financiera para personas receptoras de remesas

- 153,133 personas asesoradas
- 27%+ formalizaron sus ahorros, total de USD$7.5 millones

Crédito para emprendedores en la economía del conocimiento

- 807 emprendedores fueron capacitados en la planificación de un negocio.
- 228 recibieron coaching personalizado
- 146 créditos recibidos, promedio US$13,233

Educación extracurricular en áreas de alta migración

- 6,171 estudiantes inscritos, en 14 municipios
- Mejores tasas de promoción escolar entre quienes cursaron el diplomado, comparado con sus municipios

Mobilizar los recursos de personas migrantes hacia la educación extracurricular

- 3 alianzas con grupos de la diáspora
- 2 alianzas “MTO”
- 628 estudiantes se inscribieron en programas educativas extracurrciculares apoyados por la diáspora
- En 3 municipios

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Asesoría Financiera: Medio para la Generación de Activos

Sobre nuestro modelo de Asesoría Financiera

Mediante alianzas con instituciones financieras y empresas que ofrecen herramientas para la gestión de las finanzas personales, **Brindamos asesoría financiera gratuita a personas receptoras de remesas y otros clientes transaccionales**

Utilizamos:

- Sesiones de asesoría "uno-a-uno" y adaptadas a la misión del socio y el contexto del área donde se ubican los sucursales.
- Metodología SEXI:Sentido, Explicación, Ejemplo e Impacto
- Mejores prácticas y lecciones de implementación de más de 15 años de experiencias

El modelo de Asesoría Financiera

Sesión típica:

- Asesoría financiera (20 min.): explicación básica del uso de un presupuesto, ahorros, créditos, y seguros
- Acercamiento a productos financieros (5 min.): aborda los productos y las herramientas financieras, de acuerdo con los intereses y las necesidades
- Punto de contacto (3 min.): presentación a personal de socio financiero, quien les puede ayudar a abrir una cuenta o realizar una gestión

Perfil sociodemográfico de asesorados

153,133
Asesorías
Ejecutadas

Características demográficas	
Edad promedio	39
Mujer, Hombre	62%, 38%
Número de miembros en el hogar	4
Ingreso personal	Q39,553
Ingreso anual del hogar (sin remesas)	Q47,480
Ingreso per capita (Q38,500 país)	Q11,870

Etnicidad	
No indígena	47%
Indígena	53%
K'iche'	27%
Mam	13%
Jacalteka	7%
Qánjob´al	5%

Ocupación	
Ama de casa	38%
Profesionista	10%
Comerciante	10%
Trabajador agrícola	9%
Estudiante	4%

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Migración	
Tiene algún familiar en el extranjero	54%
Un familiar o el asesorado mismo regresó al país en los últimos 12 meses	1%
Tiempo que vivió fuera el asesorado o la persona que regresó	7.0 años

Remesas	
Recibe remesas	58%
Monto promedio que recibe por año	Q37,580
Tiempo de recibir remesas	3.8 años
Dependencia de remesas en el hogar	44%

Perfil migratorio de asesorados

Perfil financiero de asesorados

48% tiene un presupuesto

77% ahorra o invierte

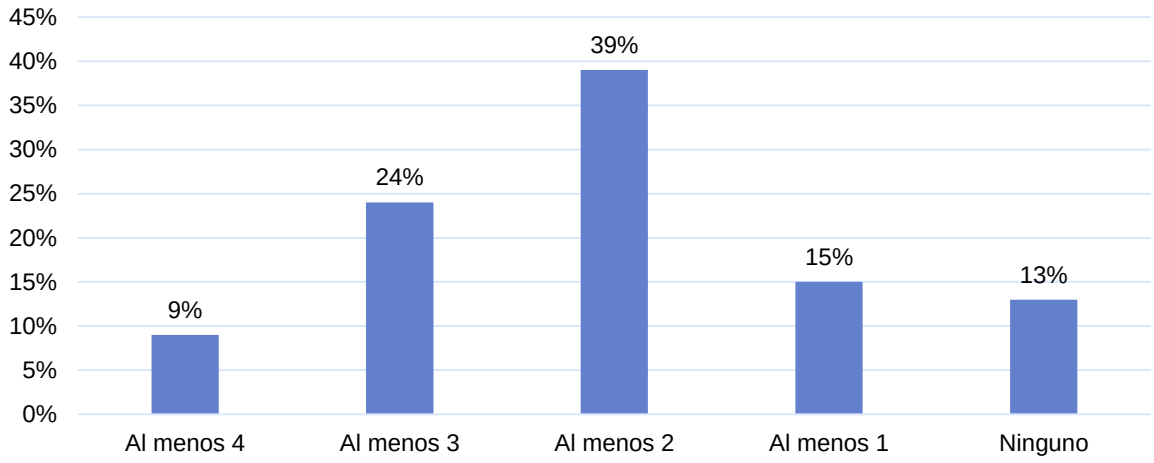
Monto promedio ahorrado: Q13,046

Productos financieros que poseen	
Cuenta de Ahorros	64%
Cuenta Corriente	40%
Tarjeta de Débito	20%
Tarjeta de Crédito	5%
Crédito para un negocio	5%
Crédito para el hogar (mejoras, ampliar)	3%
Crédito de consumo (para artículos del hogar)	2%
Crédito para estudiar	0%
Hipoteca	2%
Préstamo de amigo/pariente	0%
Préstamo con prestamista	0%
Seguro de Vida	9%
Seguro de Servicios Médicos	1%
Certificado de Depósito	8%

Resultados:

Modelo de Asesoría Financiera

Número de acciones que los asesorados piensan implementar después de sesión



27% de clientes

Realizaron algún negocio o gestión financiera como resultado de la asesoría

USD$ 7,490,365

En ahorros formalizados

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Resultados: Herramientas de la Economía del Comportamiento

La herramienta:

- Se incorporó la evocación de gratitud al inicio o al final de las asesorías (al azar).
- Una técnica tomada de las teorías de la economía del comportamiento que sirve como empujón para la toma de decisiones que responden a una valoración subjetiva de prioridades.
- La gratitud es un atributo emocional que informa las decisiones económicas.

Fuente: "Nudge Theory: The mechanics of the Brain", *The Applied Behavioral Science Group,* 2012. http://inudgeyou.com/en/archives/1177

Evocar gratitud favorece la formalización del ahorro:

Formalización CUANDO SI se implementa estrategia de gratitud = 28%

Formalización CUANDO NO se implementa estrategia = 18%

Impacto positivo en la formalización de ahorros

Factores que **aumentaron** la probabilidad de formalizar ahorros:

- Planificación financiera (en 90%)
- Evocar gratitud
- Recibir remesas
- Tener buenos ingresos
- Tener un presupuesto (en más de 100%)
- Tener ahorros (en 93%)

Ser mujer **disminuyó** la probabilidad de formalizar ahorros:

Inclusión Financiera y Migración

45% de los que recibieron asesoría financiera tienen a un familiar migrante

- Para el 10% de ellos, su familiar emigró entre 2016 y 2018

30% de los que recibieron asesoría financiera formalizaron sus ahorros inmediatamente

- **5%** de ellos tienen a un familiar que emigró en el 2018, versus
- **10%** quienes no formalizaron sus ahorros y tuvieron a un familiar que emigró ese año

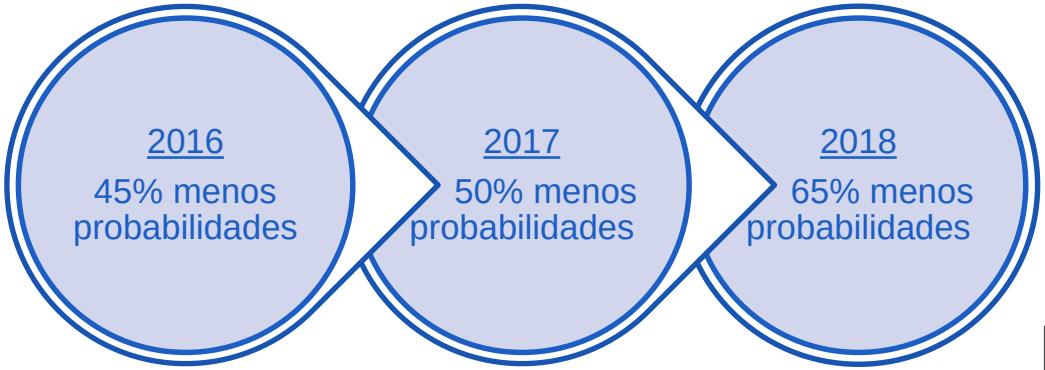
Propensión de que un familiar haya migrado en el último año:

- **Trabajadores agrícolas, estudiantes:** 1.5 veces MÁS propensos que otras ocupaciones
- **Profesionistas (maestros, emprendedores)**: 1 vez MENOS propensos que otras ocupaciones

Ocupación	Un familiar migró en el último año	Ingreso anual del hogar (US$)	Ingreso per capita (US$)	% de la población
Profesionista	2%	$11,545	$2,886	10.0%
Comerciante	5%	$9,285	$1,857	10.4%
Ama de casa	16%	$6,712	$1,342	38.0%
Estudiante	13%	$7,772	$1,943	4.0%
Trabajador agrícola	17%	$6,485	$1,297	9.0%

Impacto de la generación de activos en la propensión a migrar

- Si bien los ingresos pueden utilizarse para financiar la migración, la propensión a migrar es menor cuando las personas cuentan con incentivos para formalizar sus ahorros.
- Para aquellos que residen en hogares que formalizaron sus ahorros, **los chances de que un familiar haya migrado en los últimos 12 meses son la mitad** de los de aquellos que viven en hogares que no formalizaron ahorros.



Movilización de ahorros: Asesoría para emprendedores en la economía del conocimiento

Nuestro modelo: Asesoría para emprendedores en la economía del conocimiento

En alianza con instituciones financieras socios del OPMC, se brindó asesoría y acompañamiento a emprendedores en la economía del conocimiento:

1. Talleres de capacitación en la planeación de negocios

2. Asesoría para inversión y uso de crédito para su negocio

3. Acompañamiento y asesoría personalizada para la implementación de intervenciones que buscan mejorar el rendimiento del negocio

Economía del conocimiento:

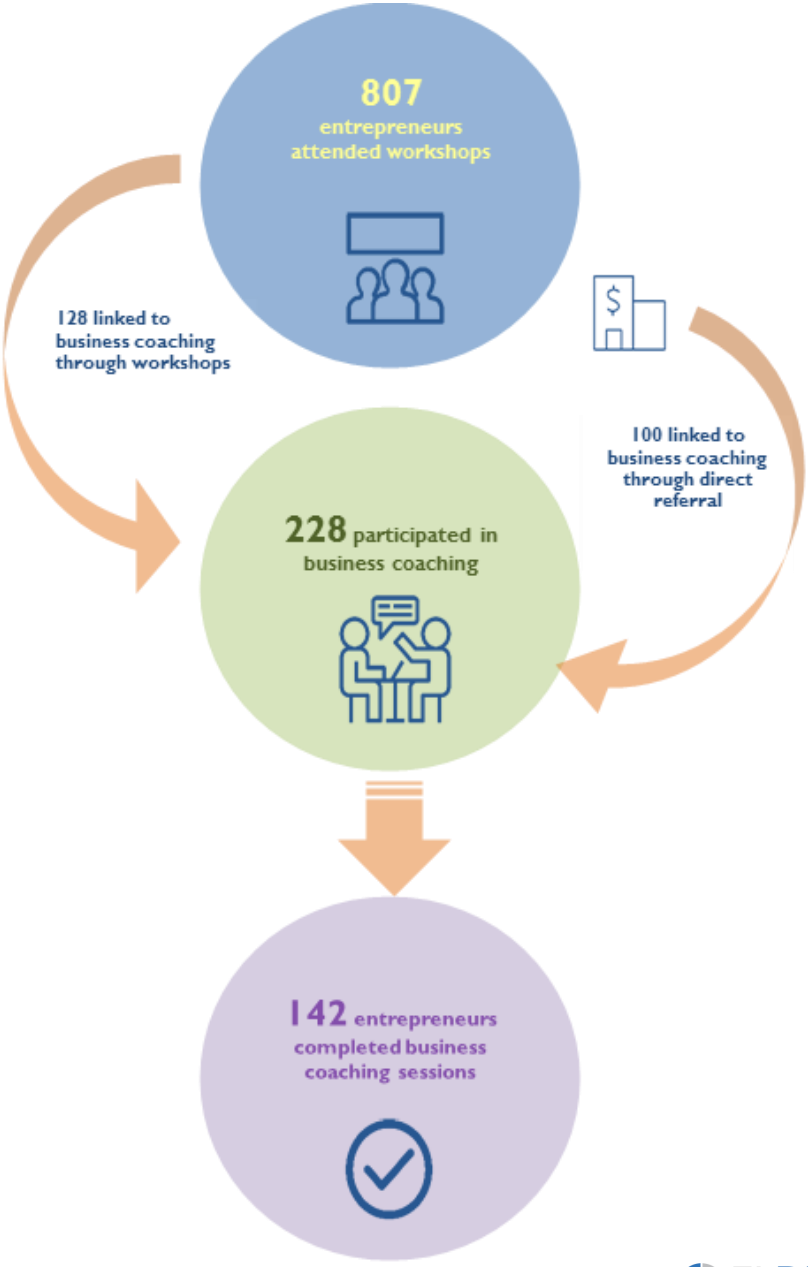
- Enfoque en capital humano
- Servicios informáticos
- Servicios tecnológicos
- Generación de nuevo conocimiento

IE: valor agregado, servicios técnicos y profesionales, diseño

Coaching para emprendedores en la economía del conocimiento

En Alianza con nuestros socios:

1. Banco Industrial
2. Banrural
3. MICOOPE COSAMI
4. MICOOPE La Encarnación
5. MICOOPE Salcajá
6. MICOOPE San Pedro
7. MICOOPE Tonantel
8. MICOOPE Yaman Kutx
9. MICOOPE UPA



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

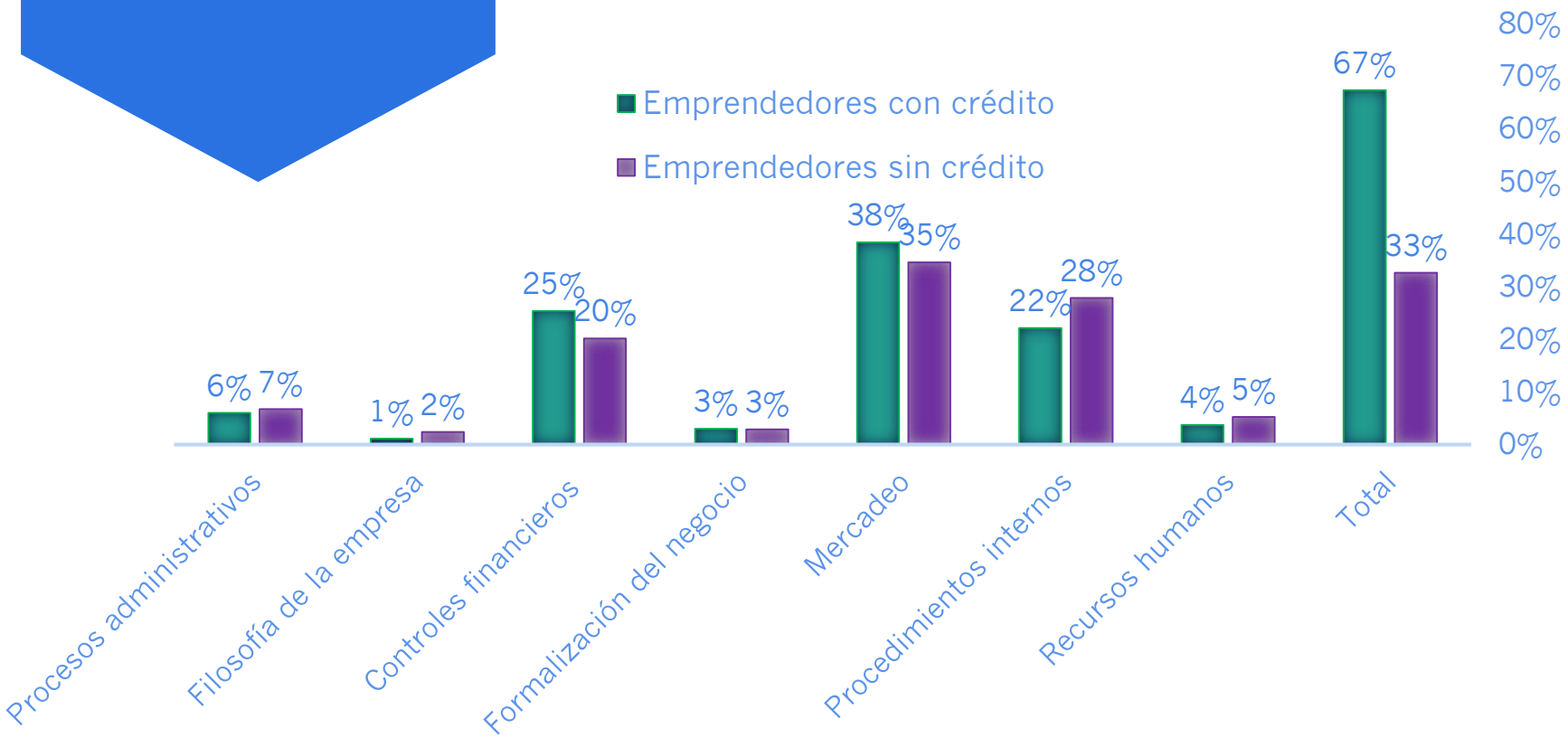
ELDIÁLOGO
Liderazgo para las Américas

Resultados: Intervenciones con emprendedores

Intervenciones más frecuentes:

- Estrategías de mercadeo
- Fortalecimiento de controles financieros
- Fortalecimiento de procedimientos internos

Emprendedores con crédito trabajaron el 2x intervenciones que los que no tuvieron un crédito.



USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Resultados: Acceso a crédito durante y después del coaching

Los emprendedores accedieron a:

146 créditos durante el coaching *

27 créditos adicionales después *

Crédito promedio:

Durante el coaching: US$13,233

Después del coaching: US$10,000 *

Durante el Coaching:					
Socios	Créditos	Portfolio total (Q)	Portafolio total ($USD)	Crédito promedio (Q)	Crédito promedio ($US)
TOTAL	**146**	**Q 14,743,665**	**US$ 1,932,054**	**Q 100,984**	**US$ 13,233**
Banco Industrial	13	260,000	34,071	20,000	2,621
Banrural	26	3,275,381	429,216	125,976	16,508
MICOOPE	107	11,190,285	1,466,409	123,770	16,219

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

*De una muestra de 90 emprendedores quienes respondieron a evaluación post (61% de los 148 que completaron el coaching)

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Resultados: Las intervenciones de coaching son una herramienta exitosa

El coaching se adapta en contenido, necesidades y hasta en horarios a las características de cada negocio y cada empresario.

- 94% volverían a trabajar con un coach
- 98% recomendaría que otros trabajen con un coach
- 91% han mantenido los cambios implementados durante el coaching

*De una muestra de 90 emprendedores quienes respondieron a evaluación post (61% de los 148 que completaron el coaching)

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Impacto positivo en las condiciones de trabajo

- En promedio, los emprendedores OPMC pagan un **salario mensual mayor** al salario promedio que perciben los empleados del sector privado y trabajadores agrícolas en Guatemala.
- Emprendedores OPMC contratan ”**por lo menos 3 empleados” con mayor frecuencia que** el promedio de las empresas a nivel nacional (31% vs. 14%)

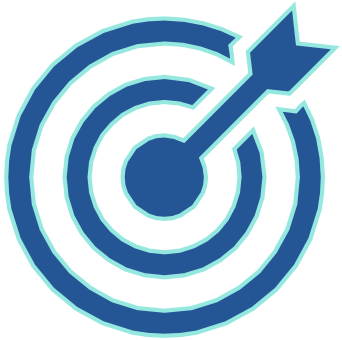
	Salario mensual (promedio)	Diferencia salarial con el promedio pagado por emprendedores OPMC
Empleados por emprendedores OPMC	Q 2,816 *	n/a
Empleado por sector privado	Q 2,497	13% menor
Trabajador agrícola	Q 1,047	169% menor

* Ligeramente mayor a la línea de pobreza

Impacto positivo en la generación de empleos y en la economía local

Posterior a la intervención:

- Emprendedores OPMC generaron 31 **trabajos nuevos** *después* de finalizar el coaching*****
- 17 emprendedores contrataron a personal adicional *después* de finalizar el coaching. Solo 1 redujo el número de empleados.*
- Más de 1 en cada 4 emprendedores (28%) percibieron un aumento en ventas después de finalizar el coaching*



*De una muestra de 90 emprendedores quienes respondieron a evaluación post (61% de los 148 que completaron el coaching)

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Impacto positivo en el rendimiento de los negocios de los emprendedores

Mejoras en el rendimiento de sus negocios, según los emprendedores*

	Sí
Aumento en ventas	28%
Reducción de costos	6%
Mejor ordenado (administrativo, financiero)	62%
Mejor flujo de caja	38%
El negocio ha crecido	35%
El negocio es más rentable	6%

*De una muestra de 90 emprendedores quienes respondieron a evaluación post (61% de los 148 que completaron el coaching)

Impacto positivo en el rendimiento de los negocios de los emprendedores

Evaluaciones con emprendedores: “Herramientas trabajadas con los coaches que contribuyeron a aumentar sus ventas” *

- Contar con un logo
- Estrategia de mercadeo via Facebook
- Mercadeo mediante mantas para productos
- Mejorar la imagen del negocio
- Ordenar la presentación de los productos en la tienda
- Mantener el negocio limpio y ordenado
- Mejorar la calidad de los productos
- Ofrecer nuevos productos
- Contar con una tarjeta de crédito para el negocio
- Mejorar el control de las ventas
- Sistematizar los procesos contables

*De una muestra de 90 emprendedores quienes respondieron a evaluación post (61% de los 148 que completaron el coaching)

Comercio Nostálgico: Oportunidad para el Desarrollo en Guatemala

Beneficios del comercio nostálgico para el desarrollo económico de Guatemala

El comercio nostálgico parte de la demanda de la diáspora por productos originarios de su país y tiene un alto impacto potencial en el desarrollo ya que:

- Parte del talento y las capacidades que actualmente existen en la economía local guatemalteca
- Diversifica las exportaciones
- Mejores precios y márgenes
- Genera más empleos a lo largo de la cadena de valor
- Oportunidad de profesionalización en un sector bueno, pero generalmente marginalizado

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Comercio Nostálgico y Desarrollo

El comercio nostálgico es además una oportunidad para que la diáspora guatemalteca se vincule con el desarrollo económico de su país de origen

Especialmente si se involucra a la empresas pequeñas y medianas (PYMES)

Hallazagos del estudio realizado en alianza entre el OPMC y el Ministerio de la Economia (MINECO)

- 85% de los guatemaltecos encuestados y residentes en EEUU compran productos de Guatemala
- 67% de los alimentos que consumen son productos guatemaltecos
- La diaspora guatemalteca consume más de US$1,500 por hogar, por año en productos guatemaltecos
- Importaciones nostálgicas de Guatemala representan un mercado de US$1,600 millones al año

- La cadena de valor incluye productores, exportadores e importadores, tiendas físicas y virtuales, entre otros.

Educación Extracurricular: Generando Capital Humano desde jóvenes

Sobre nuestro modelo de Educación extracurricular y pre-profesional en áreas de alta migración

En alianza con institutos del MINEDUC, el diplomado B'etil brindó educación extracurricular a estudiantes en aréas de alta migración.

Su pensum y metodología es innovadora.

El programa complementó el contenido educativo aprendido durante la jornada escolar. También incorporó conocimiento y capacidades pre-profesionales.

Los jóvenes son más preparados para conseguir un trabajo profesional en Guatemala.

B'etil signifcar "avanzar" o "seguir Adelante" en el idioma Mam-maya

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Resultados del Diplomado B’etil 2017-2018

	2017	2018
Inscripción en el Diplomado (no. de estudiantes)	2,513	3,658
Estudiantes que completaron los tres módulos	1,603	1,799
Inscripción en el curso de verano (no. de estudiantes)	285	592
Municipios en donde se impartió el Diplomado	11	14
Institutos y escuelas que colaboraron para la implementación del Diplomado	15	33

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Educación Extracurricular y Migración

Los estudiantes **con familia nuclear en el extranjero** se encuentran en una posición ideal para aprovechar las ventajas de la educación extracurricular.

1. Iniciaron con una línea base menor a la de los estudiantes sin familiar nuclear en el extranjero.

2. Mayores avances en la adquisición de conocimiento

3. Notas más altas que sus contrapartes en el examen final.

Indicadores educativos, Bétil	No tiene familia en el extranjero	Tiene familia en el extranjero	
		Solo familia extendida	Solo familia nuclear
Nota, Pre-test (promedio)	19.6	19.9	16.0
Nota, Post-test (promedio)	31.3	30.9	**32.4**
% cambio en los scores pre- y post- (promedio)	60%	55%	**103%**

* Entre los 3,990 estudiantes que se inscribieron en los tres módulos del Diplomado

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Impacto positivo en el capital humano y la inclusión social

Indicadores educativos, Bétil	Género		Etnicidad	
(Promedios)	Fem.	Masc.	Indígena	No indígena
Nota pre-test	21	21	19	25
Nota post-test	32	31	31	33
% cambio en las notas pre- y post	50%	48%	**60%**	**33%**
% que graduaron del Diplomado	**87%**	**82%**	83%	88%

Nuestro modelo educativo incluyente promueve la escolarización, la adquisición de conocimiento, y la formación pre-profesional entre grupos diversos, en especial:

- Niñas y mujeres jóvenes completaron el diplomado a mayor tasa que hombres y niños
- Mayores avances entre estudiantes indígenas, comparados con no indígenas

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Por tanto, el impacto en las brechas educativas es particularmente alto entre las estudiantes indígenas.

Tasa de graduación del diplomado B'etil para las estudiantes indígenas:

- 6 puntos porcentuales más alta que la de los estudiantes indígenas hombres
- Fue igual que la de las y los estudiantes no indígenas

Avances de aprendizaje para las estudiantes indígenas:

- Mayores a los estudiantes indígenas hombres (64% vs. 56%)
- Casi el doble de las estudiantes no indígenas (64% vs. 32%)

Impacto en la promoción escolar ("pasar" el año)

- Estudiantes del diplomado Bétil son promovidos en una tasa mayor al promedio para su municipio y su departmento.
- Nuestros estudiantes aumentaron su tiempo de aprendizaje en el aula en 7%
- Las notas del examen pre- y post indican que los estudiantes B'etil adquieren mayor interés en el proceso de aprender y en asistir a la escuela como resultado del programa

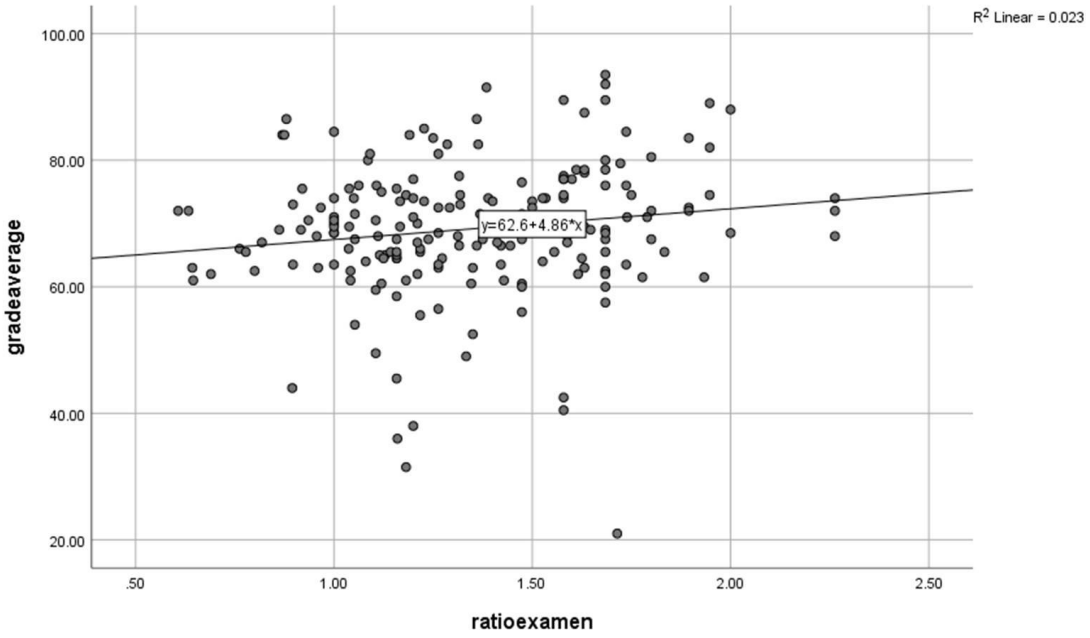
Grado escolar	Estudiantes B'etil vs. Municipalidad donde estudian			Estudiantes B'etil vs. Departamento donde estudian		
	Total	Masculino	Femenino	Total	Masculino	Femenino
1ro Básico	16	18	15	14	14	13
2o Básico	17	18	16	15	12	15
3o Básico	13	16	9	11	11	7

* Diferencia en puntos porcentuales. Muestra de 10 institutos de nivel básico.

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Asociación positiva entre los resultados de examenes CAP y las notas escolares



USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO Liderazgo para las Américas

Educación Extracurricular y la Diáspora

En El Palmar

- La escuela en El Palmar tuvo las notas pre-test más bajas de todas las escuelas apoyadas por la diáspora para la implementación del Diplomado B'etil.
- No obstante, lograron la mayor "tasa de mejora" (pre- vs. post- test scores) (106%)

En Nueva Concepción

- Gracias al Diplomado B'etil, el 20% de los graduados de bachillerato consigieron trabajo con el mismo empleador en donde realizaron su práctica professional.
- Es el doble de la del año anterior, cuando solo 10.5% de los graduados consiguieron trabajo inmediatamente

A futuro…

- Escala
- Integración de migración y desarrollo
- Innovación
- Pensar en estrategias no tradicionales

GRACIAS

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO
Liderazgo para las Américas

Prácticas financieras de asesorados

¿Cómo ahorra?	(%)
Ahorro en institución financiera	27%
Si tengo dinero al final del mes, ahorro	23%
Todos los meses aparto una cantidad y la ahorro	14%
Ahorro en casa	12%
Aprovecho los descuentos	11%
Escribo una lista antes de ir de compras	9%
Trabajo horas extra, ahorro ese dinero	4%

Razón para no tener presupuesto	(%)
Porque no sé cómo hacerlo	44%
Porque conozco mis ingresos y gastos sin un presupuesto	15%
Porque no tengo suficiente dinero para hacer un presupuesto	13%
Porque no tengo tiempo	13%
Otra persona se ocupa de eso en el hogar	12%
No creo que sea útil	4%

Razón de no tener cuenta	(%)
Porque no entiendo el concepto de una cuenta	24.3%
Porque no tengo suficiente dinero	24.2%
Porque guardo el dinero en mi casa	23.5%
Porque no necesito una	11%
Porque no confío en los bancos	8%
Porque no hay un banco cerca de mi casa o trabajo	4%
Porque el proceso es complicado	4%

USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EL DIÁLOGO
Liderazgo para las Américas

Department	Municipalities
Guatemala	Amatitlán
	Guatemala City
	Palencia
	San José Pinula
	Villa Nueva
Huehuetenango	Chiantla
	Huehuetenango
	Jacaltenango
	La Democracia
	La Libertad
	Santa Cruz Barillas
	Todos Santos
Quetzaltenango	Concepción Chiquirichapa
	El Palmar*
	Olintepeque
	Quetzaltenango
	San Juan Ostuncalco
Totonicapán	Momostenango
	Totonicapán
Jutiapa*	Santa Catarina Mita*
Escuintla*	Nueva Concepción*