

Prosperando y Avanzando en Ciudades Intermedias

Avance—
Mayo a Agosto 2023

Manuel Orozco
Diálogo Interamericano

09.17.2023

GESTIÓN DE DESARROLLO ECONÓMICO INVIRTIENDO EN EL CAPITAL HUMANO

Es una estrategia de desarrollo que apunta al capital humano a través de la inclusión financiera, la igualdad de género y las herramientas de gestión ambiental para aumentar la riqueza en un entorno justo y seguro.

Nuestro enfoque se basa en la experiencia y el conocimiento de que las inversiones en capacidades humanas a través de mejorar el acceso financiero, asegurar la igualdad de género y abordar la adaptación climática tendrán un impacto en el desarrollo que mitigará la intención de migrar y aumentará la calidad de vida para que las personas puedan ser y hacer.

Esta iniciativa se basa en la premisa de que las entradas de remesas a Guatemala pueden aprovecharse y activarse financieramente en asociación con actores en el ecosistema de transacciones de remesas, que atienden mujeres y otros grupos vulnerables. Se busca mejorar la gestión financiera de las personas beneficiarias, el fomento de la formalización de ahorros, el acceso a fuentes de financiamiento, el desarrollo de las destrezas y habilidades de los jóvenes en edad de migrar, la gestión ambiental y la construcción colectiva de conocimientos para la incorporación de la migración en el desarrollo local.

Prosperando y Avanzando en Ciudades Intermedias

Este proyecto, está integrado por 4 componentes que promueven el crecimiento económico y mitigan la migración irregular ofreciendo un camino hacia la oportunidad, la prosperidad y la inclusión económica de las poblaciones vulnerables propensas a migrar como resultado de la debilidad económica, la calamidad y el abandono. Estos componentes son:

- Educación financiera como elemento clave para la inclusión financiera
- Gestión ambiental
- Educación extracurricular con un enfoque pre-profesional y de negocios
- Incorporación de la migración en el desarrollo local

Acerca de la estrategia de educación financiera

Mediante la estrecha colaboración de instituciones financieras, el Proyecto *Prosperando y Avanzando en Ciudades Intermedias*, promueve el acceso financiero y la inclusión en los municipios del departamento de San Marcos y el municipio de Amatitlán.

- La educación financiera se traduce como la capacidad para comprender los conceptos básicos de las finanzas personales y el manejo del dinero, por ende, es necesario que una persona entienda esos conceptos de manera que pueda aplicarlos en su vida financiera cotidiana, por tal motivo hemos desarrollado una metodología uno a uno que además busca generar el cambio de hábitos, promover el ahorro y uso responsable de los productos financieros.
- Esta estrategia exitosa e innovadora forma, informa y transforma a los clientes transaccionales en titulares de cuentas de depósitos, trayendo sus ahorros informales al sistema financiero formal.
- El resultado esperado es empoderar a más de 36,000 personas residentes de los municipios de intervención, con conocimientos sobre finanzas personales básicas (presupuestos, ahorros, crédito, seguros y plataformas digitales) y modificar el comportamiento financiero con una mayor apreciación del uso de productos financieros, ahorros y crédito en particular.
- La estrategia también busca informar y formar a los receptores de remesas para que adopten la tecnología de pago móvil, mostrando los beneficios de los instrumentos financieros digitales (aumento del ahorro o de la renta disponible y facilidad de las transacciones).
- Este proyecto es la segunda iniciativa financiada por Cities Alliance y UNOPS. Su primera iniciativa fue [Prosperando en San Marcos](#).

Asesoría financiera como inclusión socio-económica

- **Educación financiera para mujeres**
 - Nuestro enfoque de inclusión financiera se centra en empoderar a las mujeres ofreciendo herramientas para mejorar sus finanzas personales y domésticas, así como para considerar métodos para planificar de manera racional y realista su futuro.
 - De la población receptora de remesas, la mayoría son mujeres, por lo que asesorarlas en finanzas personales y herramientas de gestión financiera, ofrece la oportunidad de amplificar los impactos de la inclusión financiera en el desarrollo local, proporcionándoles herramientas para formalizar y construir sus ahorros, adquirir activos e invertir en una mejor educación, vivienda y mejorar sus condiciones de vida.
- **Educación financiera y la formalización de ahorros**
 - Mediante nuestra estrategia de educación financiera, se apoyará a las instituciones financieras para que proporcionen acceso a sus productos financieros existentes a los clientes transaccionales.
 - La estrategia forma, informa y transforma a las personas a través de técnicas de conocimiento y cambio en conducta. Establecer nuevos comportamientos y conocimientos motiva a pensar en presupuestar y ahorrar. Modificar el comportamiento y el conocimiento moviliza recursos personales hacia el sistema financiero formal.
 - Logramos acceso financiero y formación simultáneamente.
- **Educación financiera y la movilización de créditos**
 - Modificar el comportamiento y el conocimiento de las personas también favorece el uso responsable de los productos de crédito, se espera que el 25% de los beneficiarios movilicen US\$1.5 millones cada año.

Principales resultados

- La edad promedio de quienes llegan a la institución es de 40,
- Dos tercios son mujeres;
- La gran mayoría de los vecinos del departamento de San Marcos tienen familiar en el exterior y reciben remesas;
- Aquellos que van a la cooperativa son en su mayoría miembros de ésta y los que van al banco son clientes transaccionales y receptores de remesas por igual;
- La mayoría dicen tener un presupuesto, y ahorros, pero el porcentaje con ahorro formal es menor que quienes presupuestan y ahorran;
- Aquellos que adoptan un producto financiero (de ahorro) lo hacen en correlación con la asesoría misma, con reconocer el hábito de ahorrar;
- La conversión entre clientes de Banco Industrial es de 14% y de los de la Cooperativa Acredicom y Salcajá es de 20%--esta diferencia se debe a que algunos de los miembros de la cooperativa deciden adoptar un nuevo producto o aumentar el monto ahorrado en sus cuentas;
- El promedio ahorrado es encima de 5,000 quetzales, con una suma superior a 3 millones.

Acerca de la asesoría financiera

- Resultados de asesoría financiera en el Departamento de San Marcos, entre el 22 de Mayo y el 31 de Agosto: 8550 personas asesoradas
- Número de agencias y asesores: 13
- Socios: Banco Industrial y Cooperativa Acredicom y Salcajá
- Asesoría es a nivel individual en un espacio de la institución financiera
- Asesores mantienen contacto regular con asesorados y los funcionarios de la institución
- El asesorado que visita la institución bancaria es más característico del promedio de la población

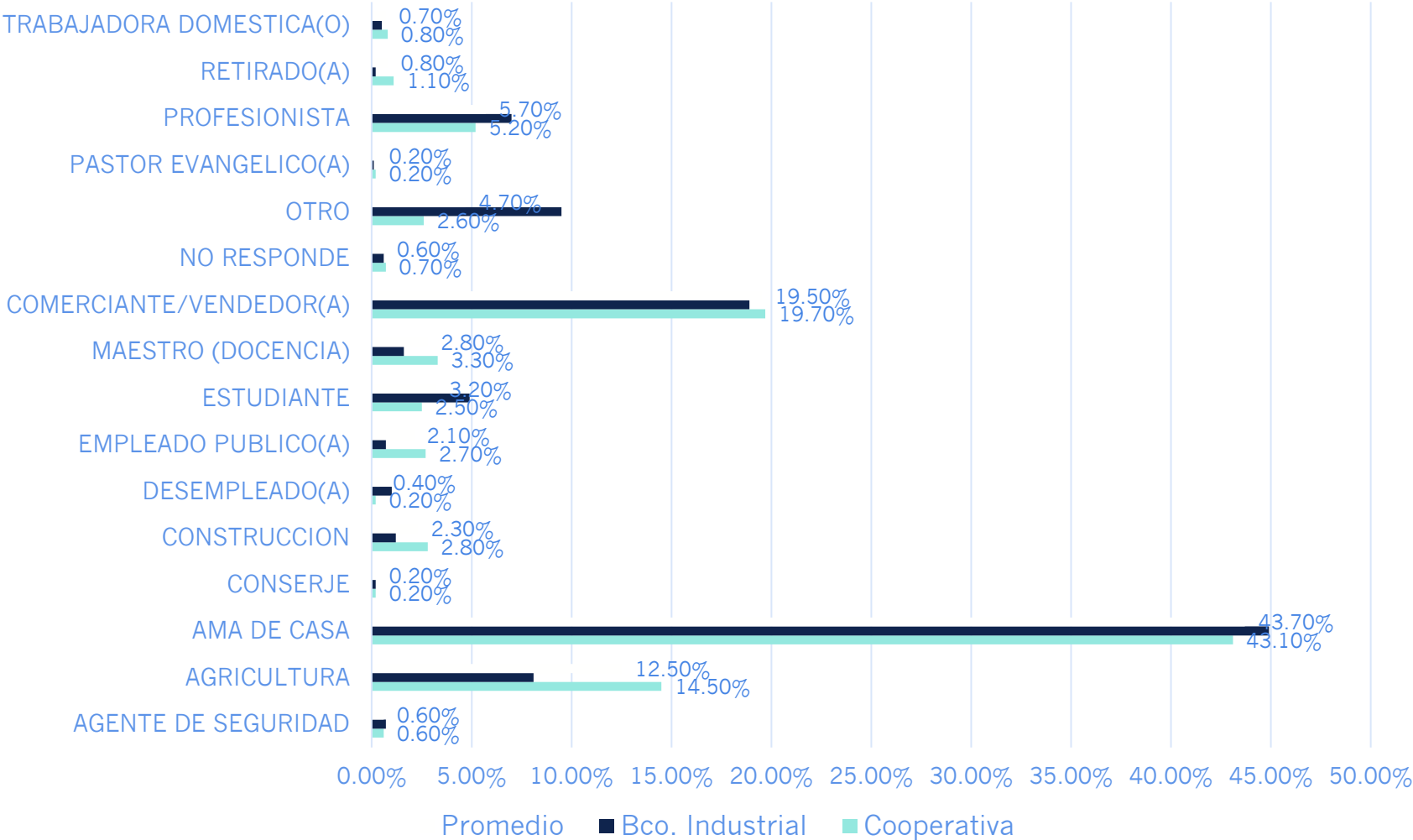
Características demográficas

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Edad de la persona asesorada	43	35	41
Género de la persona asesorada			
Mujer	61.80%	70.70%	64.50%
Hombre	38.20%	29.30%	35.50%
Total	100.00%	100.00%	100.00%
Grupo étnico			
GARÍFUNA	0.00%	0.00%	0.00%
LADINO	74.50%	61.50%	70.60%
MAYA	25.40%	38.40%	29.30%
OTRO	0.00%	0.00%	0.00%
XINCA	0.00%	0.00%	0.00%

Otras características

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Porcentaje con familiar en el extranjero	69.10%	76.00%	71.20%
Porcentaje que ha recibido asesoría con anterioridad	2.20%	6.50%	3.60%
Número de miembros del hogar	5	5	5

Ocupación del asesorado



Características económicas

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Porcentaje que recibe remesa	61.50%	67.10%	63.20%
¿Cuánto recibe en cada remesa? (en quetzales)	3,260	4,768	3,753
Remesa anual	43,865	68,854	51,931
Tiempo recibiendo remesas (años)	5	3	4
Ingreso personal	77,544	115,458	86,691
Ingreso del hogar	86,470	108,436	92,538
Porcentaje que está pensando emigrar en los prox. 12 meses	2.20%	1.20%	1.90%

Municipio donde vive la persona de asesorada

Agencia	Asesorías	Porcentaje
AMATITLÁN, GUATEMALA	506	5.92%
CONCEPCIÓN TUTUAPA	711	8.32%
IXCHIGUÁN	378	4.42%
LA TRINIDAD MALACATÁN	618	7.23%
MALACATÁN	1,489	17.43%
SAN LORENZO	482	5.64%
SAN MARCOS	667	7.81%
SAN MIGUEL IXTAHUACÁN	814	9.53%
SAN PEDRO SACATEPÉQUEZ	1,333	15.60%
SIBINAL	680	7.81%
TEJUTLA	867	10.15%
Total	8,545	100.00%

Finanzas personales

Sobre presupuesto

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Porcentaje que tiene presupuesto	66.80%	33.80%	56.70%
Porcentaje cumple con su presupuesto	92.00%	60.80%	86.20%
Razones para no tener presupuesto			
PORQUE NO SE CÓMO HACERLO	62.60%	68.40%	65.30%
PORQUE NO TENGO TIEMPO	5.10%	7.60%	6.30%
ALGUIEN MÁS SE OCUPA DE ESO EN EL HOGAR	13.60%	4.00%	9.10%
CONOZCO MIS INGRESOS Y GASTOS SIN UN PRESUPUESTO	18.70%	19.30%	19.00%
NO TENGO SUFICIENTE DINERO PARA HACER UN PRESUPUESTO	2.40%	1.30%	1.90%
OTRA RAZÓN	0.30%	0.40%	0.30%

Productos financieros que poseen

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
CUENTA MONETARIA	4.70%	26.70%	11.30%
CUENTA DE AHORRO	81.90%	46.50%	71.30%
CERTIFICADO DE DEPÓSITOS	2.50%	0.20%	1.80%
TARJETA DE DÉBITO	1.40%	7.40%	3.20%
SI TIENE TARJETA DE DÉBITO ¿LA UTILIZA?	0.10%	0.00%	0.10%
TARJETA DE CRÉDITO	0.30%	4.40%	1.50%
SI TIENE TARJETA DE CRÉDITO ¿LA UTILIZA?	0.10%	0.50%	0.20%
HIPOTECA	0.60%	0.10%	0.40%
CRÉDITO DE VIVIENDA (MEJORAS O AMPLIACIÓN)	8.50%	2.00%	6.60%
CRÉDITO PARA ESTUDIOS	0.00%	0.00%	0.00%
CRÉDITO PARA EL CONSUMO (COMPRA DE ARTÍCULOS DEL HOGAR)	0.50%	0.70%	0.60%
CRÉDITO PARA NEGOCIO	2.90%	0.70%	2.30%
PRÉSTAMO CON ALGÚN AMIGO O PARIENTE	0.00%	0.10%	0.00%
PRÉSTAMO CON ALGÚN PRESTAMISTA	0.10%	1.10%	0.40%
SEGURO DE SERVICIOS MÉDICOS	0.10%	0.00%	0.10%
SEGURO DE VIDA	2.80%	0.20%	2.00%
SEGURO DE MIGRANTE	0.10%	0.00%	0.10%
FONDO DE RETIRO/PENSIÓN	0.10%	0.00%	0.00%
OTRO	0.80%	0.70%	0.70%
NO TIENE NINGUNO	12.40%	25.90%	16.40%
NO RESPONDE	1.50%	4.40%	2.40%

Razón para no tener cuenta (de ahorros)

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
PORQUE NO ENTIENDO EL CONCEPTO DE CUENTA	9.40%	12.10%	10.60%
PORQUE NO CONFÍO EN LOS BANCOS O COOPERATIVAS	1.80%	2.30%	2.00%
PORQUE NO NECESITO UNA CUENTA	15.90%	60.10%	36.40%
PORQUE NO TENGO SUFICIENTE DINERO	8.70%	12.40%	10.40%
PORQUE NO HAY BANCO O COOPERATIVA CERCA DE MI CASA O TRABAJO	2.40%	0.30%	1.40%
PORQUE EL PROCESO ES COMPLICADO	22.00%	2.40%	12.90%
PORQUE GUARDO EL DINERO EN MI CASA	38.70%	8.00%	24.50%
OTRA RAZÓN	7.30%	4.20%	5.90%
PORQUE NO ENTIENDO EL CONCEPTO DE CUENTA	9.40%	12.10%	10.60%



Acerca de la conducta del ahorro

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Porcentaje que ahorra	83.70%	49.60%	72.80%
Métodos de cómo ahorra			
AHORRO SI TENGO DINERO AL FINAL DE MES	31.00%	4.50%	25.20%
TRABAJO HORAS EXTRAS Y AHORRO ESE DINERO	0.10%	0.60%	0.20%
AHORRO EN CASA	29.70%	43.60%	32.80%
APROVECHO LOS DESCUENTOS	0.20%	0.10%	0.20%
ESCRIBO UNA LISTA ANTES DE IR AL MERCADO/SUPERMERCADO/TIENDA	1.30%	0.10%	1.00%
AHORRO EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA	56.30%	39.00%	52.50%
TODOS LOS MESES APARTO UNA CANTIDAD DE DINERO Y LA AHORRO	6.10%	9.10%	6.80%
OTRO	0.00%	0.60%	0.20%
NO RESPONDE	1.40%	6.10%	2.40%
¿Cuánto tiene ahorrado? (quetzales)	11,469	4,648	11,196

Cambios en conducta financiera que asesorado espera realizar

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Porcentaje que adquirió un producto financiero	22.50%	13.90%	19.90%
Hábitos financieros cambiará			
LE CONTARÁ A FAMILIARES Y AMIGOS LO QUE APRENDIÓ	30.80%	5.70%	24.80%
UTILIZARÁ ALGUNOS DE LOS MÉTODOS DE AHORRO QUE CONOCIÓ	45.60%	12.90%	37.80%
QUIERE INVESTIGAR SUS OPCIONES	22.10%	15.00%	20.50%
QUIERE REVISAR EL FOLLETO	20.10%	52.20%	27.70%
QUIERE EMPEZAR UN PRESUPUESTO QUE INCLUYA AHORRO	27.40%	28.60%	27.70%
QUIERE ABRIR UNA CUENTA MONETARIA	0.10%	7.60%	1.80%
QUIERE ABRIR UNA CUENTA DE AHORRO	11.00%	7.10%	10.10%
QUIERE SOLICITAR UN CRÉDITO	3.80%	2.80%	3.60%
QUIERE AHORRAR EN CASA	0.10%	0.40%	0.20%
QUIERE ACONSEJAR A SUS FAMILIARES EN EL EXTRANJERO	7.90%	0.70%	6.20%
QUIERE ADQUIRIR UN SEGURO	3.90%	0.60%	3.10%
OTRO	0.50%	1.30%	0.70%
NINGUNO	0.00%	0.10%	0.10%
NO RESPONDE	0.40%	0.10%	0.30%

Productos financieros adquiridos durante la asesoría financiera

	COOPERATIVA	BANCO INDUSTRIAL	Total
Porcentaje que adquirió un producto financiero	22.50%	13.90%	19.90%
Hábitos financieros cambiará			
ABRIÓ CUENTA MONETARIA CON TARJETA	0.00%	3.50%	1.10%
ABRIÓ CUENTA MONETARIA SIN TARJETA	0.00%	0.20%	0.10%
ABRIÓ CUENTA DE AHORRO CON LIBRETA	8.40%	4.70%	7.30%
ABRIÓ CUENTA DE AHORRO CON TARJETA	0.20%	1.20%	0.50%
ADQUIRIÓ UN PLAZO FIJO	1.50%	0.10%	1.10%
ABRIÓ UNA CUENTA INFANTIL O JUVENIL	1.20%	0.00%	0.80%
ABRIÓ UNA CUENTA DE AHORRO PROGRAMADO	0.20%	0.70%	0.40%
TARJETA DE DÉBITO/ APP EN LÍNEA/ NOTIFICACIONES MÓVILES	1.50%	2.00%	1.60%
REALIZÓ UN DEPÓSITO	9.90%	1.20%	7.30%
REACTIVÓ ALGUNA CUENTA	1.90%	0.00%	1.30%
RENOVÓ PLAZO FIJO/ CUENTA/ CRÉDITO	1.30%	0.30%	1.00%

Características de quienes
adoptan producto
financiero

Características y diferencias en comparación

Característica	No adoptó producto	Adoptó producto	Diferencia
Edad de la persona asesorada	40	41	100.00%
Ingreso Promedio anual	49,670	60,377	10,707
Promedio recibido de remesas	3,510	4,675	1,165
Recibe remesas	62.20%	67.60%	5.40%
Recibió asesoría por Segunda vez	2.60%	7.60%	5.00%
Tiene Familiar	70.40%	74.50%	4.10%
MAYA	28.50%	32.50%	4.00%
AMA DE CASA	42.90%	46.50%	3.60%
No tiene presupuesto	42.90%	44.80%	1.90%
Piensa migrar	1.50%	3.40%	1.90%
AGRICULTURA	12.20%	13.80%	1.60%
NO RESPONDE	0.60%	1.00%	0.40%
RETIRADO (A)	0.80%	1.20%	0.40%
EMPLEADO PÚBLICO (A)	2.10%	2.30%	0.20%
Hombre	35.50%	35.60%	0.10%
Total	100.00%	100.00%	0.00%
GARÍFUNA	0.00%	0.00%	0.00%
OTRO	0.00%	0.00%	0.00%
XINCA	0.00%	0.00%	0.00%
Número de miembros del hogar	5	5	0.00%
Tiempo de recibir remesa	4	4	0.00%

Atributos de quienes exhibieron más de 20% de conversión

Característica	Encima del 20% que adoptó producto
Número de hábitos financieros que asesorado dice cambiará 4	100.00%
Número de hábitos financieros que asesorado dice cambiará 3	62.50%
Número de hábitos financieros que asesorado dice cambiará 2	46.60%
Ha recibido asesoría con anterioridad	41.30%
COOPERATIVA	22.50%
MAYA	22.10%
Número de hábitos financieros que asesorado dice cambiará 1	21.80%
Ama de casa	21.20%
SAN MARCOS	21.10%
Recibe remesas	20.70%
No Tiene presupuesto	20.70%
NO TUVO OPORTUNIDAD DE EVOCAR LA GRATITUD	20.60%
Tiene algún familiar en el extranjero	20.40%
Ahorra	20.30%
Hombre	20.00%
Mujer	19.90%
No Ahorra	19.90%
TUVO OPORTUNIDAD DE EVOCAR LA GRATITUD	19.90%
Tiene presupuesto	19.90%

Atributos de quienes exhibieron más de 20% de conversión y concluyeron que harán cambios en hábitos financieros

Característica y porcentaje que adoptó producto	Encima del 20% que adoptó producto
QUIERE ABRIR UNA CUENTA DE AHORRO	67.80%
QUIERE SOLICITAR UN CRÉDITO	39.30%
QUIERE ABRIR UNA CUENTA MONETARIA	36.50%
UTILIZARÁ ALGUNOS DE LOS MÉTODOS DE AHORRO QUE CONOCIÓ	24.70%
QUIERE AHORRAR EN CASA	23.10%
QUIERE ACONSEJAR A SUS FAMILIARES EN EL EXTRANJERO	20.20%
QUIERE REVISAR EL FOLLETO	19.20%
LE CONTARÁ A FAMILIARES Y AMIGOS LO QUE APRENDIÓ	18.40%
QUIERE INVESTIGAR SUS OPCIONES	18.10%
QUIERE ADQUIRIR UN SEGURO	15.70%
QUIERE EMPEZAR UN PRESUPUESTO QUE INCLUYA AHORRO	12.10%
NINGUNO	0.00%

Atributos de quienes exhibieron más de 20% de conversión y relación con sus métodos de ahorro antes de la asesoría

Característica y porcentaje que adoptó producto	Encima del 20% que adoptó producto
APROVECHO LOS DESCUENTOS	45.50%
PORQUE NO TENGO TIEMPO	30.80%
ALGUIÉN MÁS SE OCUPA DE ESO EN EL HOGAR	28.80%
AHORRO EN CASA	25.00%
ESCRIBO UNA LISTA ANTES DE IR AL MERCADO/SUPERMERCADO/TIENDA	25.00%
NO TENGO SUFICIENTE DINERO PARA HACER UN PRESUPUESTO	25.00%
AHORRO SI TENGO DINERO AL FINAL DE MES	22.40%
CONOZCO MIS INGRESOS Y GASTOS SIN UN PRESUPUESTO	21.00%
AHORRO EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA	17.90%
OTRO	11.10%
TODOS LOS MESES APARTO UNA CANTIDAD DE DINERO Y LA AHORRO	9.00%
TRABAJO HORAS EXTRAS Y AHORRO ESE DINERO	7.10%

Determinantes estadísticos de quienes adoptaron un producto

- La tasa de conversión no cambia y se mantiene en el 20% de personas asesoradas que deciden formalizar sus ahorros;
- Los determinantes estadísticos en formalizar ahorros se mantienen:
 - haber decidido cambiar sus hábitos de ahorro
 - Tener presupuesto
 - Tener una cantidad de ahorro
 - Recibir remesas
 - Aquellos que creen que el proceso de apertura de cuenta es complicado o
 - Aquellos que guardan dinero en casa
 - Y ser ama de casa
- Estos factores se correlacionan positivamente con obtener un producto financiero

Variables in the Equation	Exp(B)
Edad de la persona asesorada	1.012
Genero de la persona asesorada	9.063
Número de miembros del hogar	0.628
¿Tiene presupuesto?	10.615*
¿Cuánto tiene ahorrado?	1.002**
CAMBIÓ HÁBITO	976.562***
PTtIY	1
¿En su hogar pagan estudios?	1.048
Recibir remesas	1*
Razón para no tener cuenta: PORQUE EL PROCESO ES COMPLICADO	103.507**
Razón para no tener cuenta: PORQUE GUARDO EL DINERO EN MI CASA	10.022*
Ama de casa	28.513**
Constant	0

Significancia estadística:

***1%, **5%, *10%

Regresión logit

Otros indicadores
analizados

El efecto de la asesoría en el ingreso de mujeres

Aquellas mujeres que reciben asesoría formalizan sus ahorros, y vuelven por una segunda asesoría, muestran que

- **sus ingresos aumentan tanto en relación con los hombres**
- **como entre quienes solo llegaron una vez o**
- **quienes no formalizaron sus ahorros**

	Mujer		Hombre	
	No Adquirió producto	Adquirió producto	No Adquirió producto	Adquirió producto
No ha recibido asesoría con anterioridad	8,448	11,140	9,630	10,058
Ha recibido asesoría con anterioridad	12,192	18,563	14,614	9,941
Cambio en ingreso desde su última visita	1.44	1.6	1.5	0.98

La intención a migrar

- Hay un cambio decreciente entre quienes reciben asesoría y muestran intención a emigrar:
- en **2022**, 7% de los que recibieron asesoría expresaron planes para emigrar
- Entre Mayo y Agosto de **2023** el porcentaje baja a 3%
- Durante este período la intención a migrar es estadísticamente positiva y correlacionada entre quienes reciben más remesa, quienes tienen más peso en el hogar (más miembros), ser ama de casa
- La relación es negativa entre quienes establecen relación financiera con la institución, quienes son más adultos.

	Exp(B)
Edad de la persona asesorada	0.96***
Ser joven	4.001**
Tener más de cinco miembros	1.244***
Tener presupuesto	1.031
Tener ahorros	1
Ingreso	1
Pagar estudios	0.884
Cantidad creciente de remesas	1***
ser ama de casa	6.705***
Haber establecido relación reduce intención	0.879*
Constant	0.016

Significancia estadística:

***1%, **5%, *10%

Regresión logit

Características de quienes tienen familiar en el exterior

Parentesco con el familiar en el extranjero	
AMIGO (A)	1.40%
HERMANO (A)	23.60%
HIJO (A)	35.40%
NO RESPONDE	6.40%
OTRO	5.40%
PADRE/MADRE	6.80%
PAREJA/ESPOSO (A)	16.90%
TÍO (A)	4.10%

¿En qué país vive su familiar?	
CANADÁ	0.30%
EL SALVADOR	0.00%
ESTADOS UNIDOS	98.90%
MÉXICO	0.30%
NO RESPONDE	0.30%
OTRO	0.20%
¿Recibe remesas?	88.30%

Características de quienes reciben remesas

¿De quién recibe remesas?	Porcentaje
AMIGO (A)	1.80%
HERMANO (A)	21.70%
HIJO (A)	43.20%
NO RESPONDE	5.20%
OTRO	4.50%
PADRE/MADRE	3.30%
PAREJA/ESPOSO (A)	19.00%
TÍO (A)	1.50%

¿De qué país provienen las remesas que recibe?	Porcentaje
CANADÁ	0.20%
EL SALVADOR	0.00%
ESTADOS UNIDOS	99.00%
MÉXICO	0.30%
NO RESPONDE	0.30%
OTRO	0.20%

Sobre remesas	
¿Cuántas veces al año recibe remesas?	13
Cantidad promedio que recibe (quetzales)	3,753
Anual	51,931
¿Cuánto tiempo ha recibido remesas?	4



Experiencia internacional en asesoría financiera

Diálogo Interamericano

Previous Financial Education Programs - Key indicators

Country	Number of Educators	Financially Advised	Sessions: Advisor/ Day	Bankarization rate	Deposits (US\$)	Percent Who save	Year start	Duration (months)
Georgia	30	21,000	5	13%	3,276,000	81%	2009	9
Guatemala	15	14,000	5	20%	1,120,000	66%	2010	9
Nicaragua	14	10,000	8.5	21%	460,000	42%	2011	4
Paraguay	9	12,000	10.5	27%	864,000	73%	2011	6
Moldova		7,000	8	5%	140,000	60%	2008	3
Tajikistan	20	42,000	11	21%	4,500,000	31%	2011	9
Kyrgyzstan	20	32,000	5	22%	1,750,000	38%	2011	9
Uzbekistan	15	5,000	4	19%	780,000	30%	2012	4
Armenia	20	12,800	4	42%	4,600,000	20%	2012	9
Moldova	20	26,900	7	16%	8,400,000	56%	2012	9
Mexico	10	9,300	7.5	24%	350,000	50%	2013	6
Jamaica	10	9,600	7.5	24%	1,100,000	78%	2013	6
El Salvador	15	12,000	4.5	15%	2,000,000	70%	2015	9
Guatemala	30	138,000	10	24%	6,000,000	76%	2016	36
Nicaragua	8	10,000	9	22%	900,000	50%	2017	8
Nicaragua	8	11,000	11	21%	1,000,000	55%	2020	6
Guatemala (CEO)	20	34,781	10	22%	4,536,703	68%	2021	30
Guatemala (UNOPS)	10	31,813	10	22%	3,629,293	70%	2021	30
Guatemala (UNOPS)	13	8,550	9	20%		65%	2023	3



www.thedialogue.com | 202-822-9002