

Migración, Remesas y Desarrollo en Guatemala

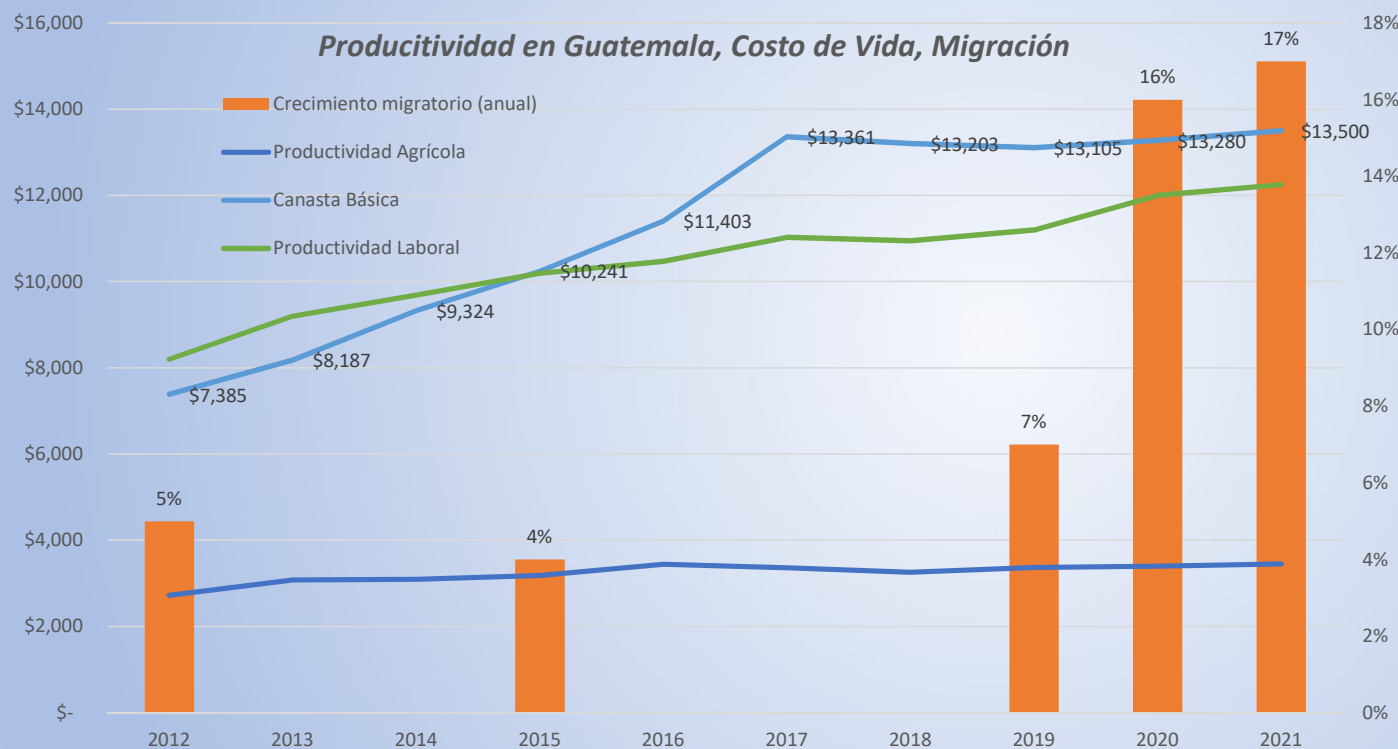
Tendencias y Recomendaciones

Manuel Orozco

Inter-American Dialogue

17 de Noviembre, 2022

El reto económico de Guatemala: aumentar la productividad apalancándose en las remesas, reduciendo la informalidad y reorientándose en la economía del conocimiento

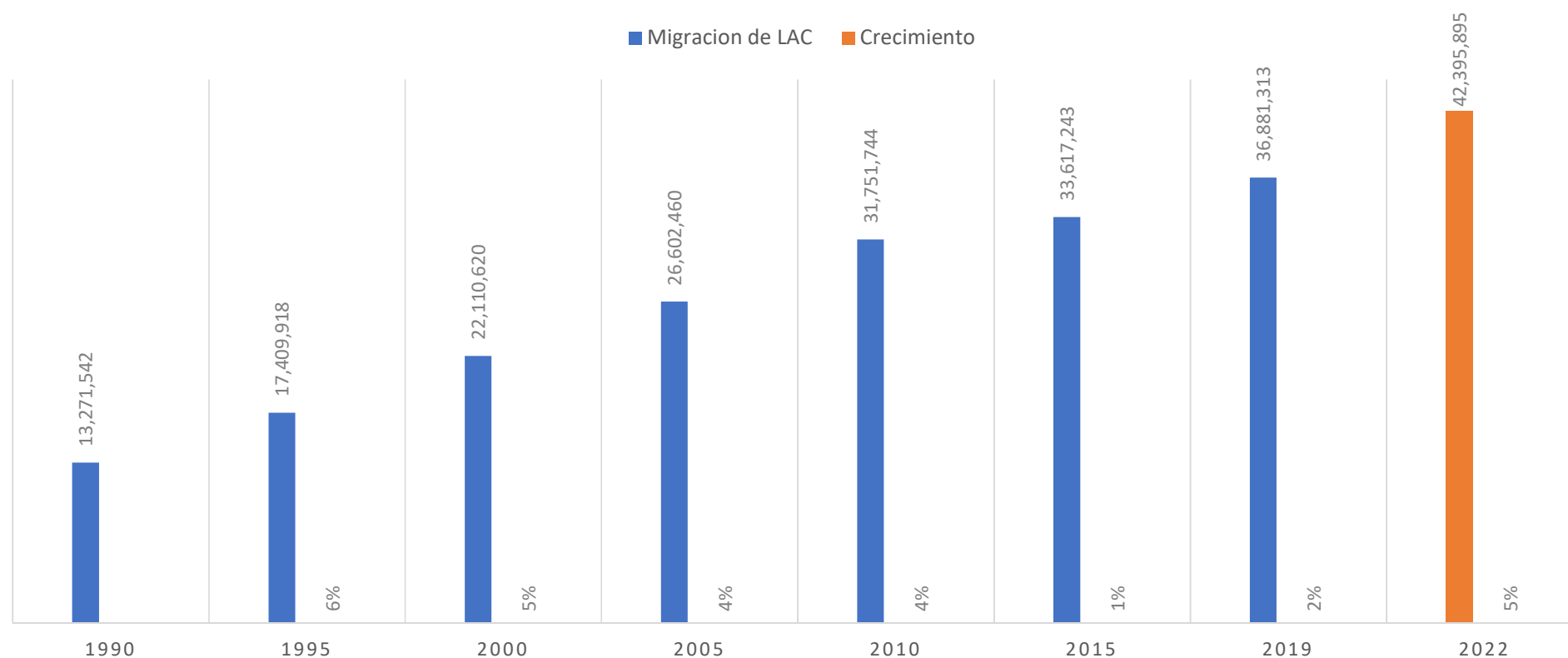


Complejidad económica limitada 2021	
Exportaciones de mercancía	20%
Turismo	1.5%
Remesas	17%
Economía informal	22%
Consumo del gobierno	17%
Otro (consumo interno)	25%

Exportaciones a Estados Unidos 2021	
Textiles	35%
Comestibles (frutas, vegetales, carne, pescado)	44%
Azucar	4%
Otros	17%

*Guatemala exhibe bajos niveles de productividad mundial, y debajo del costo de vida del país;
Gran parte de esto se debe a su limitada capacidad de complejidad económica, la cual resulta de una fuerte economía informal y bajo capital humano
Estos factores generan migración. Sin embargo, las remesas pueden ser un factor de Desarrollo toda vez que se formalize el ahorro de los receptores y se
movilice en crédito para modernizar a las microempresas*

Una nueva ola migratoria en las Américas



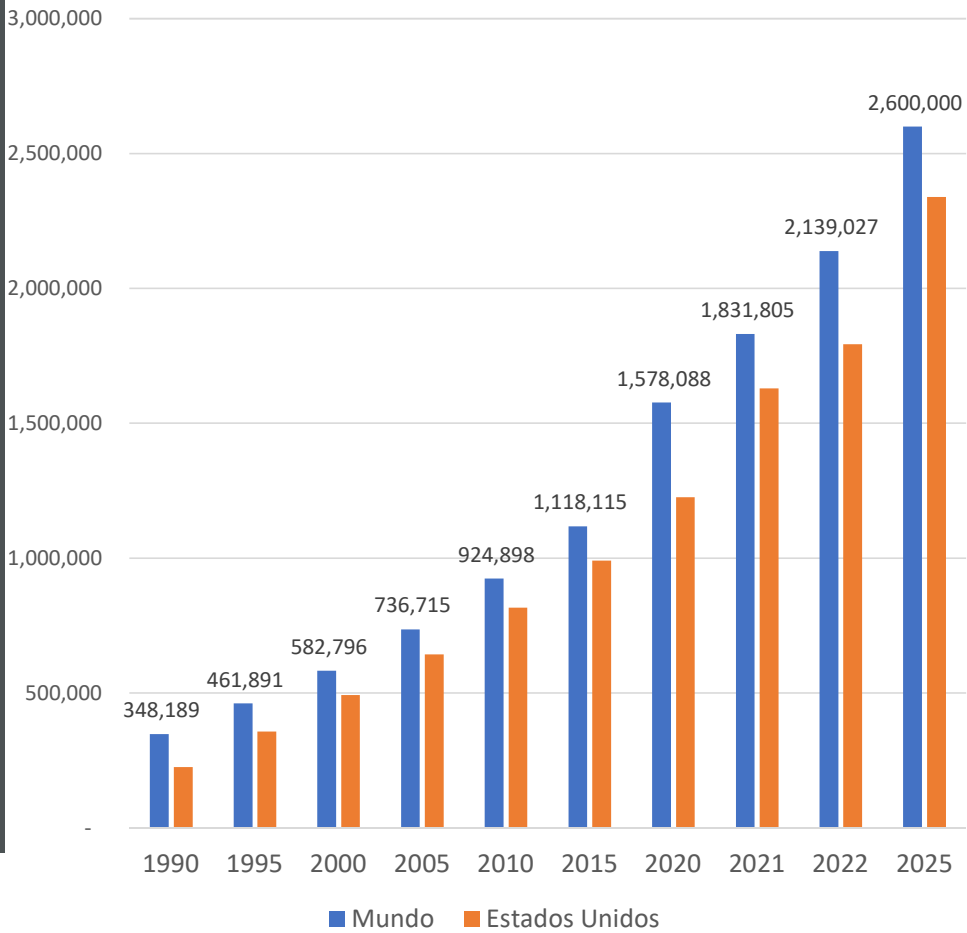
El crecimiento migratorio es más pronunciado en países más vulnerables o estados frágiles, con Guatemala exhibiendo la segunda tasa de crecimiento más alta en el quinquenio

Countries	2020	Growth (2015-2020)
Venezuela, RB	5,415,337	51%
Guatemala	1,577,375	7%
Honduras	985,077	6%
Nicaragua	850,000	6%
Haiti	1,869,671	5%
Cuba	1,897,128	4%
LAC	41,395,895	4%
Brazil	1,850,000	4%
D. Republic	1,724,189	3%
Argentina	1,076,148	3%
Bolivia	927,244	2%
Colombia	3,024,273	2%
Peru	1,519,635	2%
Jamaica	1,118,931	2%
Costa Rica	150,241	1%
Trinidad and Tobago	330,519	1%
Paraguay	896,484	1%
El Salvador	1,599,058	1%
Mexico	12,185,737	0%
Ecuador	1,127,891	0%
Panama	139,520	-1%
Guyana	438,413	-2%
Belize	52,756	-4%
Suriname	273,209	-8%
Uruguay	367,060	-9%

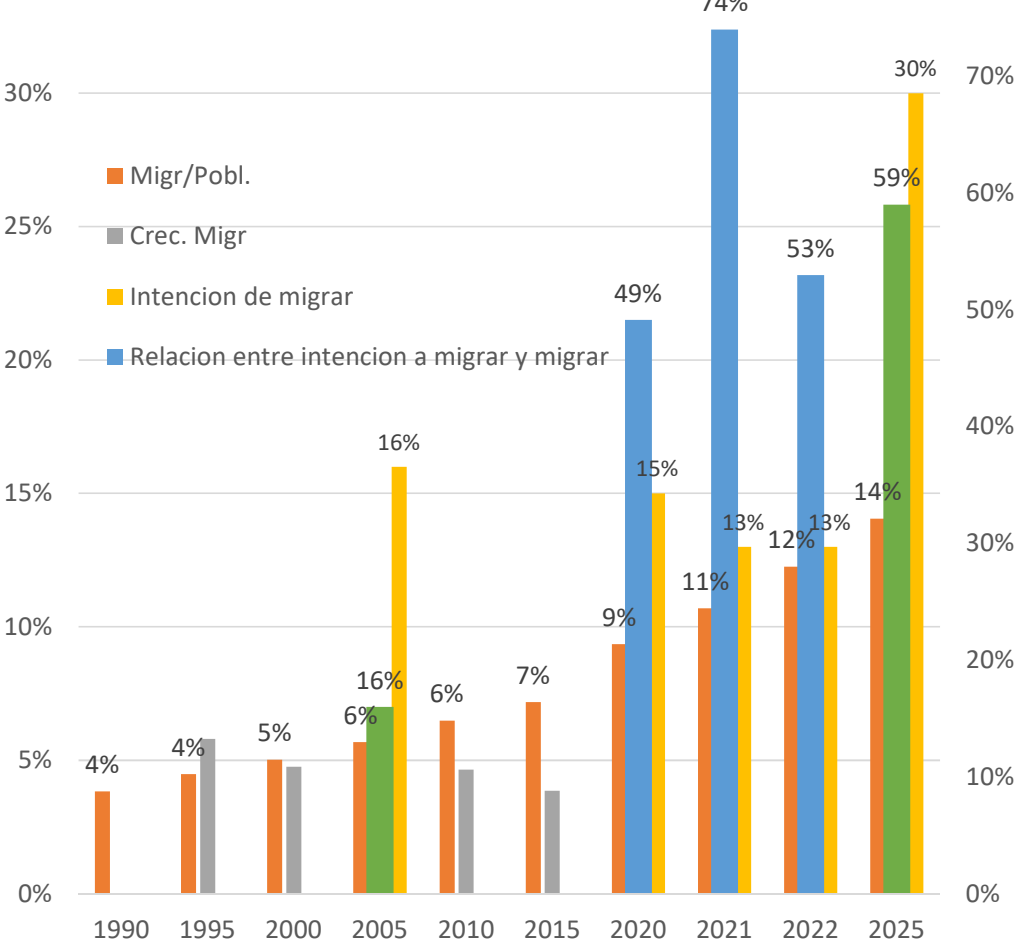
Para el 2025 15% de la población vivirá fuera de Guatemala; cerca de 40% de hogares tendrá un familiar viviendo en el exterior.

La intención crece, el número de Guatemaltecos que decide migrar crece de 16% a 30% en 20 años.

Guatemalan Migration, 1990-2022



Indicadores Demográficos y de Migración



Tendencia migratoria a Estados Unidos—por categoría

Guatemalans...	2018	2019	2020	2021	2,022 est.
A. Legalización permanente	9,188	5,479	2,302	3,500	3,500
B. Entrada irregular (estimaciones)*	140,805	198,860	29,514	149,635	109,519
C. Detenciones en la frontera	161,845	228,575	61,488	311,739	228,164
D. Sobre estadía de visa turista***	945	1,009	815	400	408
E. Visas H2B, H2A	7232	5806	3805	5,893	7,071
F. Deportaciones	50,390	54,919	29,790	42,355	36,072
<i>Inmigration Total [A+B+D+E]</i>	150,938	205,349	32,631	177,356	112,765
Cambio neto (migrant replenishment)	100,548	150,430	2,841	135,002	76,693
Emigración [A+B+C]		276,206.92		371,752.02	273,141.71

Source: DHS; US Visa Statistics; *18% irregular border crossers; 22% of apprehended were released following administrative procedures; **1.7% of all G. tourists

Determinantes de la migración reflejan complejidad en las dinámicas

Economic	Social and Aspirational	Transnational	Political	Climatic
• Unemployment • Informal economy • Low income (<\$400)	• Pessimist outlook of the present and future; • Victimization	• Relatives abroad; • Receiving remittances; • Market access knowledge	• Mistrust of political system; • Concentration of power; • Intimidation and political threats	• Earthquakes; • Hurricanes; • Droughts; • Floods • Pandemics;

Determinantes personales de la migración...

2006

- Buscar mejor vida
- Desempleo
- Enviar dinero
- Bajos ingresos

Determinantes en 2019

- Vivir con menos de \$400 y no le alcanza
- Recibir remesas
- Trabajar en la economía informal
- Desempleado
- Menor de 30
- Creer que las cosas están peor que el año pasado

La intención a migrar a fines de 2020

- No estar recibiendo remesas
- Haber perdido su empleo en la pandemia
- Recibir menos remesa que en 2019
- Desempleado
- Trabajar en la economía informal
- Ser hombre

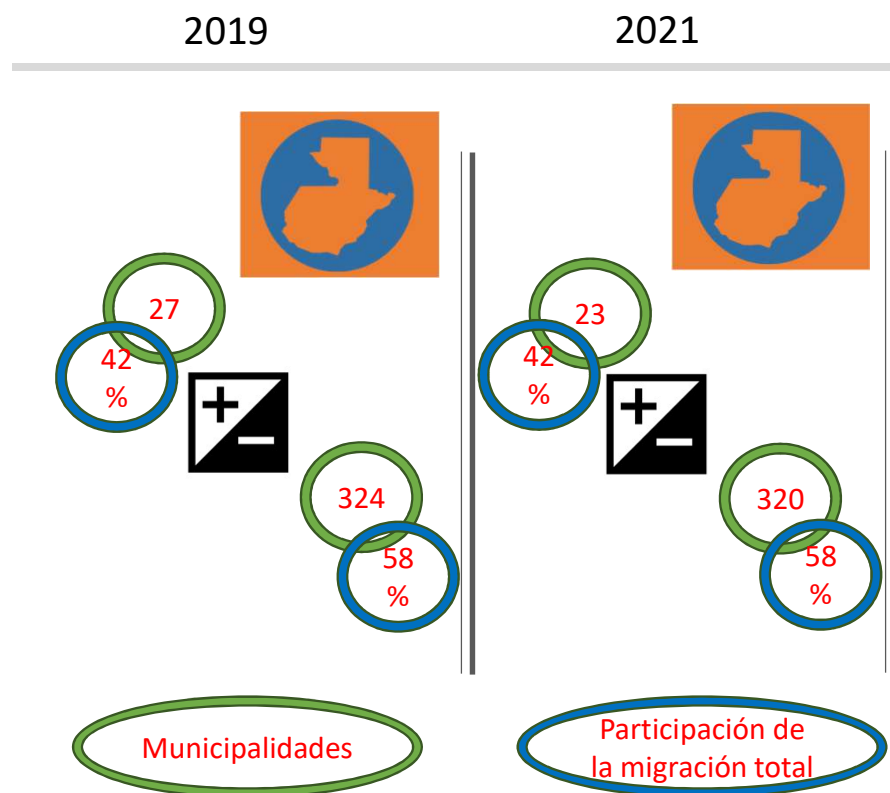
Intención de migrar en 2022

¿Usted o un familiar que vive en su hogar, tiene planes de emigrar en los proximos 12 meses?		
	No	Si
¿Usted tiene una cuenta en banco o cooperativa (monetaria o de ahorro)?		
No	41.60%	40.40%
Si	58.40%	59.60%
Femenino	65.40%	54.40%
Masculino	34.60%	45.60%
Considera usted que el ingreso total y mensual de su familia (hogar) alcanza para:		
Le alcanza para pagar sus gastos basicos	33.40%	27.50%
Le alcanza para pagar sus gastos basicos y realizar otros gastos	10.20%	9.90%
Le alcanza para pagar todos sus gastos y ahorrar	16.30%	14.00%
No le alcanza para pagar ningun gasto	2.00%	1.20%
No le alcanza para pagar todos sus gastos	37.20%	46.80%
¿Usted Ahorra?		
No	52.60%	49.70%
Si	47.40%	50.30%
En general ¿usted cree que en la actualidad las cosas en este pais van en la direccion correcta o en la direccion equivocada?		
Correcta	5.80%	9.40%
Equivocada	90.70%	87.70%
NS/NR	3.50%	2.90%
¿Como considera usted que esta su situacion economica actual en comparación con la de hace 3 meses?		
Igual	49.40%	38.00%
Mejor	10.80%	13.50%
No sabe	0.90%	2.30%
Peor	39.00%	46.20%
¿Tiene familiares en el exterior?		
No	25.00%	19.90%
Si	75.00%	80.10%
¿Recibe usted remesas de personas que viven en el extranjero?		
No	35.80%	35.10%
Si	64.00%	64.30%

Una migración geográficamente dispersa

Municipios en
donde la
migración es
1% o más del
total de
migrantes

50 municipalidades
captan el 60% de toda la
migración



Migración por departamento

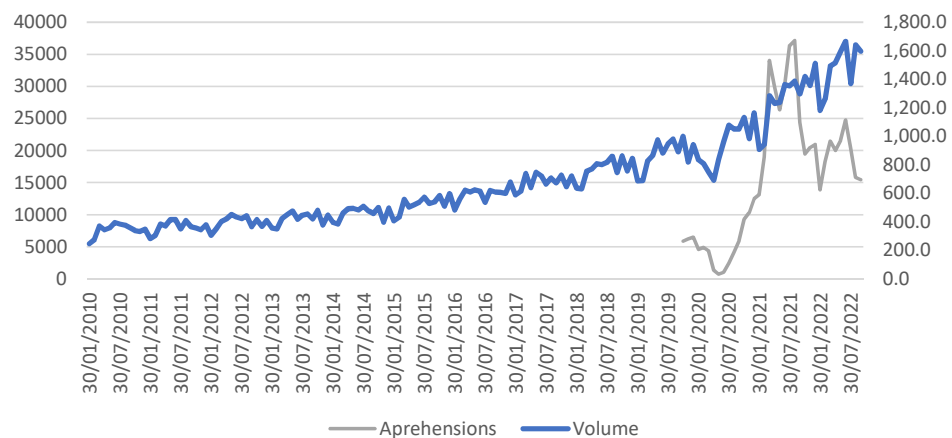
Departamento	2005-2009	2015	2020	Menores no Acompañados	Diferencia en 15 años
Alta Verapaz	4%	4%	4%	5%	-1%
Baja Verapaz	3%	2%	2%	2%	0%
Chimaltenango	3%	4%	4%	5%	1%
Chiquimula	3%	3%	3%	3%	0%
El Progreso	2%	1%	2%	2%	0%
El Quiché	5%	5%	4%	4%	-1%
Escuintla	6%	4%	4%	5%	-1%
Guatemala	25%	25%	24%	10%	-1%
Huehuetenango	8%	7%	4%	2%	-3%
Izabal	3%	3%	3%	2%	0%
Jalapa	2%	2%	5%	5%	3%
Jutiapa	3%	4%	3%	4%	0%
Petén	4%	5%	3%	7%	-1%
Quetzaltenango	6%	5%	8%	6%	2%
Retalhuleu	2%	2%	2%	3%	0%
Sacatepéquez	2%	4%	3%	5%	1%
San Marcos	8%	6%	6%	9%	-2%
Santa Rosa	2%	3%	3%	4%	1%
Sololá	2%	4%	4%	6%	2%
Suchitepéquez	3%	2%	3%	6%	-1%
Totonicapán	3%	3%	4%	2%	1%
Zacapa	2%	2%	2%	3%	0%

Migración por municipio, 2020

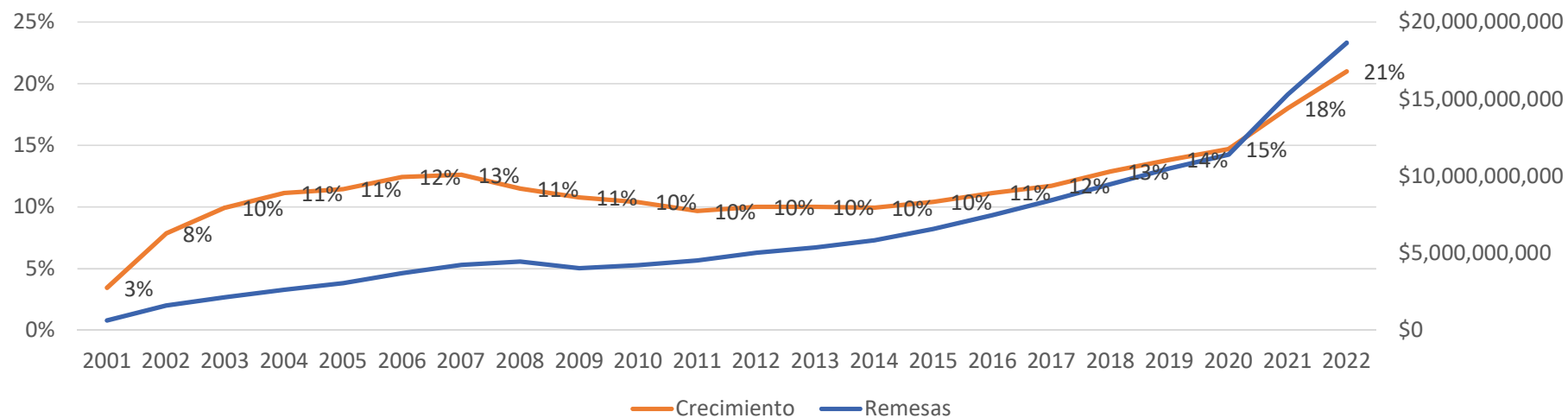
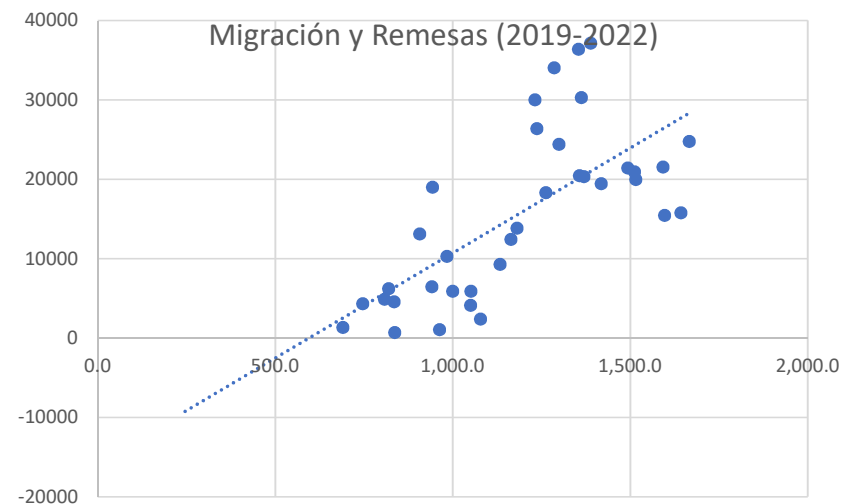
Departamento	Municipio	Porcentaje	Migrantes 2020	2020	2021	2022	Migr/Po bl
Guatemala	Guatemala	13.0%	205,484	1,195,727	1,204,964	1,213,651	17%
Guatemala	Mixco	3.4%	52,935	496,992	507,220	517,505	11%
Jalapa	Jalapa	3.2%	50,818	187,189	189,965	192,676	27%
Quetzaltenango	Quetzaltenango	2.9%	46,438	196,867	200,491	204,075	24%
Guatemala	Villa Nueva	1.9%	29,788	466,922	475,373	483,897	6%
Totonicapán	Totonicapán	1.6%	25,746	117,483	118,960	120,408	22%
Sololá	Sololá	1.4%	22,521	99,094	99,934	100,732	23%
Chiquimula	Chiquimula	1.2%	19,586	116,874	118,635	120,384	17%
Quetzaltenango	Coatepeque	1.1%	17,324	117,579	119,152	120,737	15%
Huehuetenango	Huehuetenango	1.1%	16,891	129,232	132,944	136,639	13%
Retalhuleu	Retalhuleu	1.0%	16,554	108,405	109,935	111,431	15%
Chimaltenango	Chimaltenango	1.0%	15,977	112,778	114,720	116,642	14%
Alta Verapaz	Cobán	1.0%	15,929	224,109	228,664	233,151	7%
Izabal	Morales	1.0%	15,447	105,913	107,400	108,867	15%
Escuintla	Escuintla	1.0%	15,014	166,067	168,193	170,280	9%
Izabal	Puerto Barrios	0.9%	14,822	109,502	110,846	112,163	14%
Sacatepéquez	Antigua Guatemala	0.9%	14,677	58,338	59,091	59,850	25%
San Marcos	San Marcos	0.9%	14,100	48,609	49,115	49,654	29%
San Marcos	San Pedro Sacatepéquez	0.9%	13,571	84,289	85,671	87,030	16%
Quiché	Santa María Nebaj	0.8%	13,295	75,966	77,377	78,776	18%
Baja Verapaz	Salamá	0.8%	13,282	70,066	71,478	72,884	19%
Guatemala	San Juan Sacatepéquez	0.8%	13,234	278,200	281,520	284,798	5%
Guatemala	Santa Catarina Pinula	0.8%	13,234	86,575	86,980	87,362	15%
Guatemala	San Miguel Petapa	0.8%	13,089	145,861	148,250	150,513	9%
Suchitepéquez	Mazatenango	0.8%	12,512	83,500	83,828	84,186	15%
Guatemala	Villa Canales	0.8%	11,886	165,839	166,831	167,779	7%

Las remesas a Guatemala: un crecimiento escalonado y en coincidencia con la migración

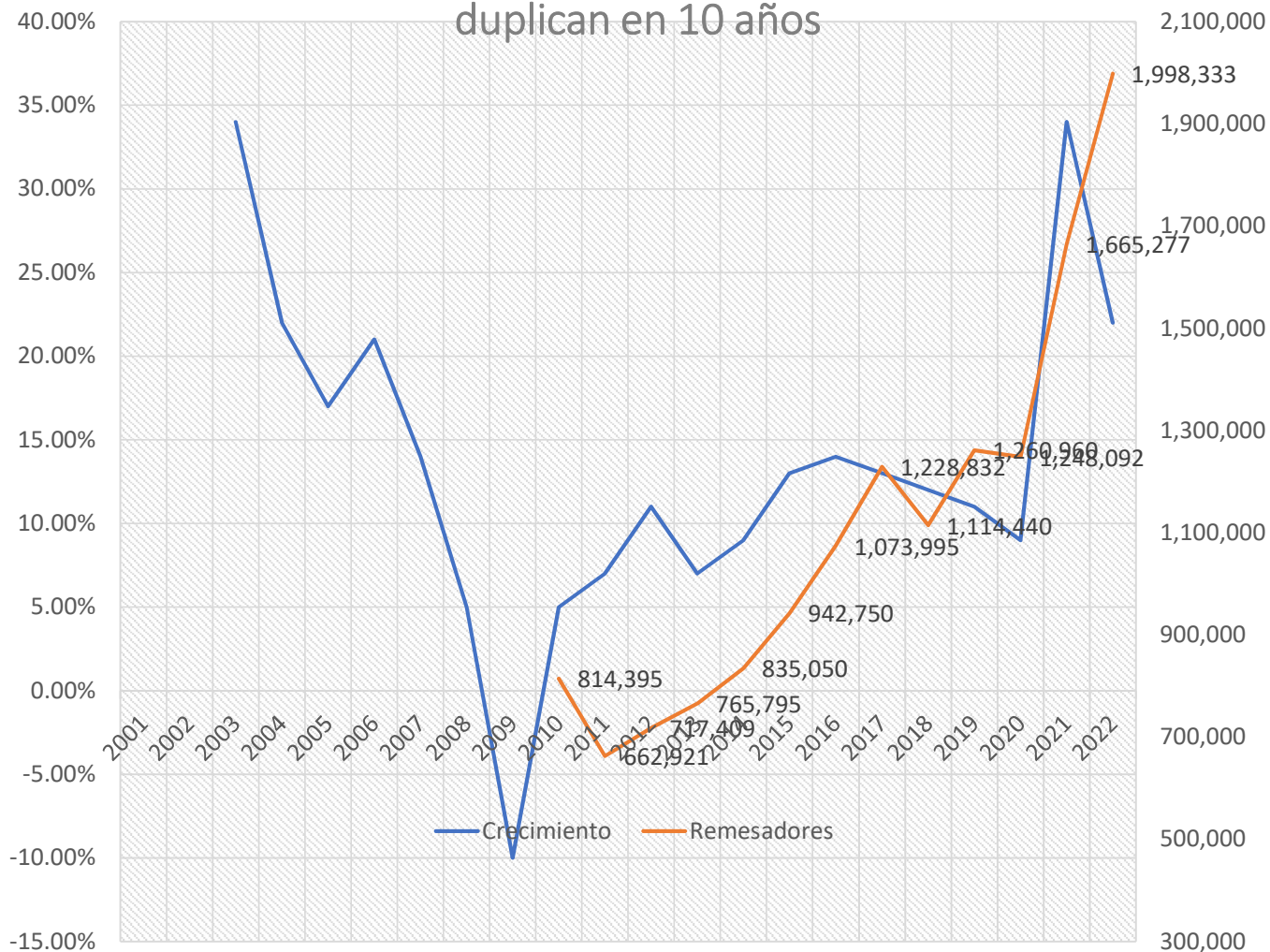
Migración a Estados Unidos y Remesas a Guatemala



Migración y Remesas (2019-2022)



Crecimiento de las remesas y sus remesadores se duplican en 10 años



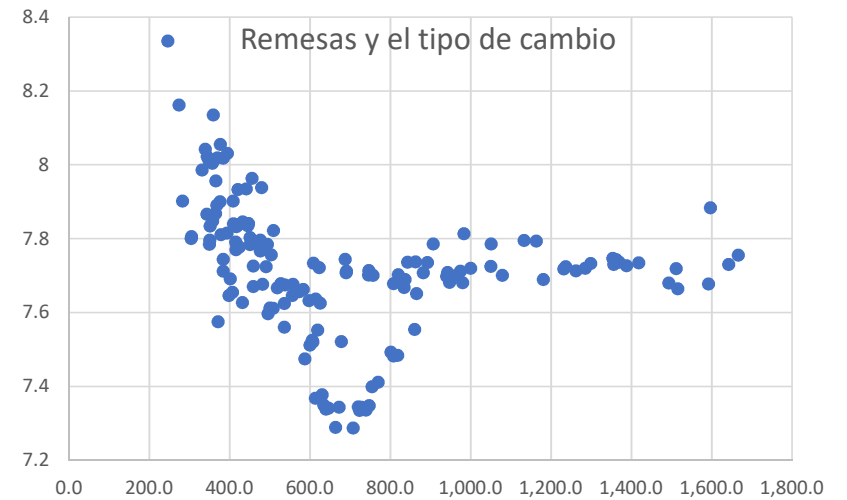
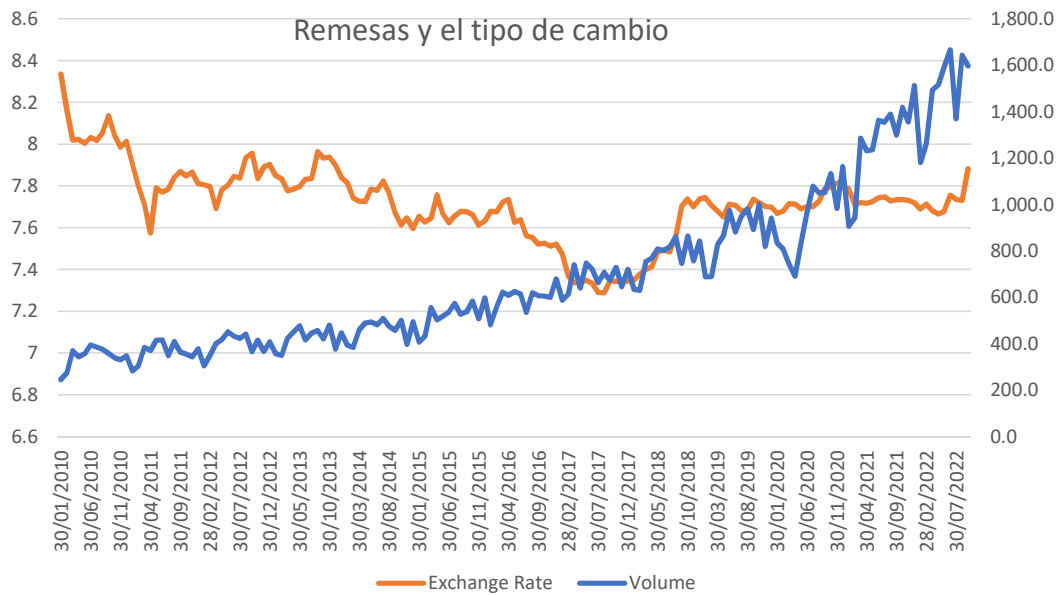
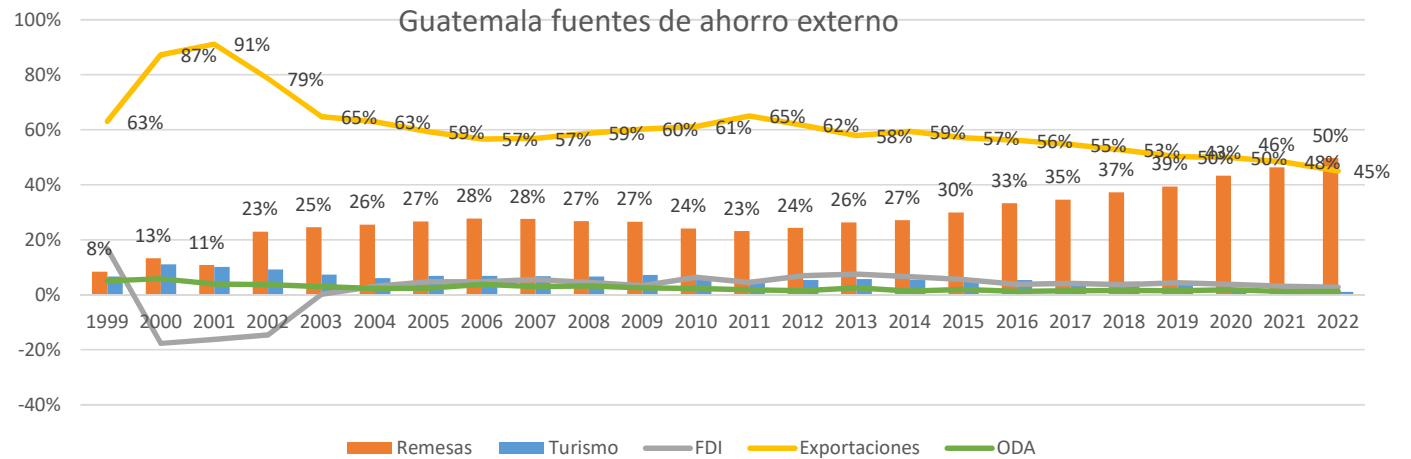
Las remesas crecen en función de la migración y de cambios en el promedio enviado: los hogares que dependen de ella aumentan

Año	Envío promedio (US\$)	Hogares como Porcent. Total hogares	Costo de envío	Acceso financiero
2001	250			
2007			6.2	
2008	383		5.8	
2009	336		5.6	
2010	327	21%	5	
2011	390		5.52	22%
2012	388			
2013	364			
2014	352			
2015	362			41%
2016	375	25%		
2017	404			44%
2018	418			
2019	424			
2020	445	27%		
2021	490	35%		
2022	510	37%	3.5	

Algunas consideraciones sobre las remesas

- A nivel macroeconómico las remesas han crecido en influencia, aunque no afectan el tipo de cambio, son la principal fuente de ahorro externo;
- Las remesas aumentan la capacidad de ingreso del hogar en más de un 60%;
- Aumentan la capacidad de ahorro de quienes la reciben: su reserva oscila alrededor de US\$3,000;
- Menos del 40% de los que reciben remesas tienen cuenta de ahorro;
- Los que ahorran y formalizan el ahorro aumentan su capacidad de riqueza y generan oportunidades para la economía local;
- La formalización del ahorro y la tenencia de propiedades tienen un efecto negativo sobre la intención a migrar.

Ahorro externo, remesas, y tipo de cambio



Asesoría financiera como estrategia de inclusión y mitigación de migración

- La estrategia informa y transforma a las personas a través de técnicas de apoyo.
- Establece nuevos comportamientos y conocimientos motiva a pensar en ahorrar y presupuestar, y modificar el comportamiento y el conocimiento moviliza recursos personales hacia el sistema financiero formal. Logramos acceso financiero y educación simultáneamente.
- Nuestro método incluye herramientas de economía conductual, particularmente gratitud y planificación.
- Evocar gratitud fomenta la formalización de ahorros, aumenta la apertura de cuenta en un 30%.
- Del mismo modo, las herramientas de planificación financiera, como los consejos sobre presupuestos, programas de ahorro y mitigación de riesgos, tienen un efecto positivo en la formalización.
- A su vez, a las personas asesoradas se les informa acerca de las diferentes opciones para adquirir un préstamo como una forma de inversión con un impacto en la formación futura de activos.
- A través de los proyectos Oportunidades Para mi Comunidad y Prosperando en San Marcos, hemos analizado el perfil financiero de las personas que han recibido asesoría financiera personalizada y hemos observado un fuerte impacto en el comportamiento financiero. En nuestra iniciativa Prosperando en San Marcos trabajamos con 40,000 beneficiarios, de los cuales el 21% formalizó sus ahorros. Las características observadas antes de adoptar un producto financiero eran:
 - Dos tercios no poseían una cuenta.
 - La mitad de los beneficiarios pensaban que no podían ahorrar
 - Tres cuartas partes se habían comprometido a abrir una cuenta bancaria como resultado de la asesoría financiera.
 - Asignaron el 52% de sus ahorros a la nueva cuenta

Indicadores de impacto

1. El efecto en sentido de **pertenencia** entre quienes adquieren una cuenta de ahorros;
 2. Asegurar que los esfuerzos **correspondan** a necesidades económicas, es decir, las personas pueden estar ahorrando de manera informal, pero gracias al asesoramiento se dan cuenta de la necesidad de un método mejor y el asesoramiento ofrece una solución para formalizar sus ahorros.
 3. En tercer lugar, aquellos que formalizan sus ahorros lo hacen de una manera que genera un efecto **sostenible** en la creación de activos.
- Nuestra experiencia en Prosperando en San Marcos muestra que aunque el 67% de la población ahorra, solo la mitad lo hace utilizando cuentas de ahorros de instituciones financieras.
 - A través de la asesoría financiera alcanzamos una tasa de conversión superior al 21%, es decir, 2 de cada diez personas formalizaron sus ahorros tras la sesión de asesoría financiera, incrementando los ahorradores formales hasta el 79%.
 - En primer lugar, el 68% de los que formalizaron sus ahorros no poseían una cuenta de ahorros: después de nuestro asesoramiento, más de dos tercios optaron por abrir una cuenta de ahorros.
 - En segundo lugar, de los que formalizaron sus ahorros se identifican 2 grupos, quienes ya estaban ahorrando y los que no lo hacían, para este segundo grupo, la asesoría financiera llegó a aquellos que dijeron que no tenían ahorros.
 - En tercer lugar, hay una correlación entre quienes se comprometen en aperturar una cuenta de ahorro y lo hacen: tres cuartas partes de los beneficiarios que habían formalizado sus ahorros se habían comprometido a abrir una cuenta de ahorros.
 - Finalmente, la relación entre la reserva de ahorros y la cantidad que los beneficiarios dijeron poner en sus ahorros fue sustantiva: los beneficiarios formalizaron el 52% del stock de ahorros que informaron al momento de la sesión.
 - En general, el impacto es más fuerte incluso entre los grupos vulnerables cuyos ingresos anuales estaban por debajo del promedio (menos de US \$ 6000), que no poseían una cuenta bancaria y tenían ahorros por debajo de la mediana (menos de US \$ 500). Aquellos que se formalizaron lo hicieron de manera uniforme independientemente de su vulnerabilidad económica. Nuestro trabajo ha demostrado que aquellos cuyo sentido de gratitud fue evocado, tenían más probabilidades de abrir una cuenta de ahorros.
 - Aquellos que decidieron abrir una cuenta bancaria y experimentaron gratitud muestra 2 veces más probabilidades de formalizar sus ahorros. Por lo tanto, a medida que mejora la capacidad de las instituciones financieras para proporcionar servicios financieros a la población, el acceso financiero incrementa.
 - **Tasa de Conversión:** Personas que luego de la asesoría, se acercan a la institución financiera para abrir una cuenta, realizar un depósito, adquirir un producto de crédito, seguro, por ejemplo.

El grupo de personas asesoradas pertenecen a dos universos de la población Guatemalteca. El grupo que es más integrado al país, con lazos cooperativistas y el que representa el "verdadero" guatemalteco, que es cliente de BI. Los clientes receptores de remesas de Banco Industrial tienden a tener más dependencia de remesas.

	Cooperativas	B. Industrial
Otra etnia, ladino	74.40%	40.20%
Maya	25.60%	59.80%
Agricultor	13.70%	12.10%
Ama de casa	27.80%	46.30%
Desempleado	1.10%	0.40%
Comerciante	31.30%	22.00%
Profesionista	15.60%	8.90%
No invierte	56.20%	63.00%
Invierte en educación	43.80%	37.00%
Maneja un presupuesto	43.20%	38.00%
Ahorra (de cualquier forma)	81.00%	43.40%
Tiene producto financiero	90.80%	48.00%
Adoptó producto	27.00%	18.90%
Se le evocó el sentimiento de gratitud	51.40%	35.00%
No tiene intención de migrar	92.70%	87.60%
Tiene familiar en el extranjero	50%	89%
Familiar ha retornado en los últimos 12 meses	0%	0.2%
Recibe remesas	47.20%	94.50%
Tiene intención de migrar	7.30%	12.40%
Edad de la persona asesorada	42	37
Ingreso personal anual (sin incluir remesas)	41535	28245
Ingreso anual del hogar (sin incluir remesas)	61988	49893
¿Cuál es el monto mensual invertido en estudios?	407	347
¿Cuánto tiempo ha recibido remesas?	13	3
Ingreso de remesas (anual, quetzales)	25354.11	45613.36
Ingreso sin remesas	34307.38	31215.43
Ingreso total anual (quetzales)	59661.49	76828.79
Dependencia de remesa	42%	59%

Determinantes estadísticos que llevan a alguien a adoptar un producto:

Aquellos que valoraron la asesoría con la intención de abrir una cuenta de ahorro, monetaria, obtener crédito o seguro, son los que formalizaron su dinero. Quienes valoran más el aprendizaje tienen una probabilidad 11 veces mayor de formalizar sus ahorros. De igual forma quienes tienen un presupuesto de su casa organizado tienen 2.4 veces más probabilidad de formalizar su ahorro. Aquellos que ahorran también muestran 1.7 veces de probabilidad de obtener un producto. Los jóvenes son más probables de apertura de cuenta. Por otro lado, aquellos en agricultura y amas de casa tienen menor probabilidad de formalizar sus ahorros. Extrañamente, los que reciben remesas no formalizan tanto sus ahorros.

2021	Sig.	Exp(B)
Adoptó hábitos de ahorro	***	11.023
Ama de casa	***	0.329
Agricultor	***	0.172
Presupuesta	***	2.454
Joven	**	0.976
Ahorra	**	1.723
Recibir remesas	*	0.494
Constant	*	0.316
Maya	-	1.387
Comerciante informal	-	0.76
Mujer	-	1.166
Sentirse agradecido	-	1.043

Formalización del ahorro a través del programa de IAD desde 2006:
al menos US\$2 millones anuales, posteriormente colocado en crédito en economía local

Características de aquellos con intención a migrar

Aquellos con intención a migrar mayor al promedio de los asesorados son gente desempleada, con un familiar retornado, trabajando en agricultura o economía informal.

Característica	Intención a migrar
Familiar ha retornado	25%
Desempleado (a)	15.00%
Agente de Seguridad	14.70%
Tiene producto financiero	14.50%
No ahorra	14.50%
Agricultura	14.20%
Negocios/Empresario/Comerciante/Vendedor (a)	14.20%
Maya	12.70%
Tiene familiar en el extranjero	10.90%
Recibe remesas	10.90%
En su hogar pagan estudios: No	10.20%
Femenino	9.80%

Determinantes de la intención a migrar

La intención para migrar aumenta entre quienes vienen de la economía informal, comerciantes, pero incluso entre gente con ocupación profesional. También aumenta entre mujeres, jóvenes y receptores de remesa. Por otro lado, aquellos que saben administrar su dinero presupuestariamente, sienten agradecimiento personal, adoptaron un producto financiero y ahorran tienen una probabilidad negativa de emigrar. Trabajos anteriores no mostraban a la mujer con mayor intención a migrar, ni personas con ocupación profesional.

Determinantes estadísticos de la intención a migrar

Variable	Sig.	Exp(B)*
Manejar presupuesto	***	0.026
Sentirse agradecido	***	0.034
Edad de la persona asesorada	***	0.94
Comerciante	***	8.539
Adoptar producto financiero	***	0.249
Profesional	***	5.695
Ahorrar	*	0.476
Recibir remesas	*	4.721
Femenino	*	2.096
Agricultura	*	2.643
Ladino	-	1.856
Ama de Casa	-	1.223
Constant	-	0.145

Los vínculos transnacionales y la posición de las remesas ofrecen oportunidad para Desarrollo económico

- Fuertes vínculos transnacionales:
 - Familia
 - Demanda de mano de obra
 - Remesas: 90% de la fuerza laboral envía remesa a cerca de 2 millones de hogares
- Las remesas contribuyen significativamente al PIB
 - Único indicador macroeconómico positivo. Plataforma que puede servir como base para el crecimiento económico.

Migration and Remittance Indicators	Guatemala
Migrant senders	1,500,000
Remittances in 2019	\$10,508,307,400
Remittances 2022	\$18,354,822,240
Rem. Growth 2022	26%
From USA	90%
US Outbound 2022	\$17,069,984,683
US Transfers	1,350,000
Trade Growth	6%
Tourism growth 2022	20%
GDP growth 20212	3.3%
Remittances (%) GDP	21%
Migrants / Pop	14%
Number of Households Receiving remittances	34%

Estrategia de desarrollo

US Foreign Assistance to the Northern Triangle

Sector	Share
Economic	9%
Environment	3%
Food security/Agriculture	8%
Governance and Politics	14%
Infrastructure	8%
Other	12%
Security	21%
Social policy	26%
Total	14 billion

Abordar al sector informal, mas dispuesto a migrar

Embarcar en estrategia de inclusion financiera con formalización de ahorra y generar riqueza

Abordar mecanismos de integridad financiera

Aumentar la complejidad económica: inversión en economía del conocimiento

Hacer competitivas las visas H2B

Estrategia apalancada en las remesas y migración:

Apalancamiento de remesas

- Formalización de ahorro de 200,000 receptores
- Programa H2B a 20,000 trabajadores

Formalización de ahorro

- \$50 millones formalizados al año
- Movilización del crédito en alianza con otros IFIs

Catalización de inversión

- Fortalecer al menos 8,000 microempresas modernizando sus capacidades
- Aumentar el acceso y la tasa de crédito

Modernización—economía digital

- Integración digital
- Integridad Económica y financiera

1. Inclusión financiera entre receptores, aumenta riqueza, reduce intención a migrar

Contexto

- Formalización del ahorro—genera capital para invertir
- Movilización del ahorro en crédito en economía local
- Promover inversión en capital humano: educación
- La asesoría financiera formaliza el ahorro entre 20-25% de los beneficiados.
- Ese ahorro se capitaliza para invertir en propiedad o negocio propio o para economía local dentro del Sistema financiero

Indicadores	Guatemala
Remesadores a hogares	2,000,000
Hogares receptores de remesas	35%
Escenario A	
Número de personas recibiendo asesoría (50%)	1,000,000
Gente formalizando ahorro Y1 (25%)	250,000.00
Volumen formalizado y movilizable en microcrédito en economía local	62,500,000
Escenario B	
Número de personas recibiendo asesoría (25%)	500,000
Gente formalizando ahorro Y1 (25%)	125,000.00
Volumen formalizado y movilizable en microcrédito en economía local	31,250,000
Escenario C	
Número de personas recibiendo asesoría (15%)	300,000
Gente formalizando ahorro Y1 (25%)	75,000.00
Volumen formalizado y movilizable en microcrédito en economía local	18,750,000

2. Fortalecer el sector informal dándole herramientas de competitividad y acceso a crédito.

Contexto

- Guatemala refleja bajos niveles de productividad asociados con la economía informal.
- La mayoría de los negocios en Guatemala son unipersonales, trabajando en mercados saturados y con poca sofisticación y poca proyección de crecimiento.
- Pocos negocios están registrados localmente, o ante autoridades estatales, haciendo poca contribución tributaria.
- Estos negocios informales tampoco tienen acceso a crédito o cadenas de valor y mercados a escala.
- Su contribución al PIB es menor del 25% a pesar que son el 70% de la fuerza laboral y los negocios.
- No hay mas de 100,000 negocios formales y una fuerte cantidad de empresas informales: es importante agarrar comercios como estrategia de formalización mediante un mecanismo de business coaching, crédito, e integración digital
- Guatemala posee mas de 80,000 comercios tipo kiosko, tiendita, que en su mayoría operan informalmente pero tienen vinculación directa con tributación, con consumidores con cierto poder de compra (receptores de remesa, y alguna cadena de valor); La integración digital y comercial

Micro-empresa (1-10)	435,000
Pequeña (10-50)	40,000
Mediana	4000
Grande	1600
Total	480,600
Fuerza Laboral	7.500,000
Trabajador Informal	5,700,000
Negocios formales	30,000

Strategia

- Modernizar una fracción (10% anual) de los 80,000 comercios.
- Ofrecer apoyo técnico en competitividad empresarial, acompañarlos a formalizarse y obtener crédito, integrarlos al Sistema de economía digital:
 - Financial services (POST use, banking access, clients with digital wallets),
 - Management operations and activities (manage purchase orders online, home delivery of merchandise through online orders)
 - Manufacturing (use of accessible and available technology to maximize productivity, including 3D printing)
 - Enhance labor and business connectivity and networking capacity
- Lograr que la integración digital y comercial formal genere empleo adicional y mayor rentabilidad.
- El riesgo de crédito se comparte con la formalización del ahorro en remesas, y con socios financieros internacionales como DFC

3. Promover un mecanismo de competencia por visas H2B: lotería

• Contexto y Estrategia

- La demanda de mano de obra de parte de Estados Unidos seguirá existiendo, en menor medida, pero será sostenida
- Mas del 80% la mano de obra Centroamericana trabaja en actividades de poca calificación
- Un programa dentro del esquema (H2B) ayuda a mitigar la migración *irregular mientras satisfice la demanda*
- Actualmente el chance de entrar a Estados Unidos presentándose han aumentado de 1:6 en 2018 a 1:4 para un total de 270,000 personas que salen.
- La oferta de lotería de 20,000 visas, en alianza con municipalidades en lugares de alta migración, con un chance de 1:6 acompañado con material de marketing sobre los beneficios (mejores salarios, cobertura de salud, cuentas bancarias, envío barato), además con costos y/o pérdidas menores a las actuales (que oscilan en \$3000) captaría al menos 200,000 solicitudes.
- Mientras los que se enrolan al programa podrán beneficiarse de programas de capacitación técnica.

	Mexico	South and East Asia	Europe & Canada	Carib.	Cen. Am.	South Am.	Middle East	Sub-Sah. Africa	Other
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Management and business	5.68	16.53	20.02	8.64	5.93	12.91	16.15	10.79	20.92
Office and administrative support	6.59	9.02	10.01	11.03	7.60	10.80	9.22	9.31	11.20
Education, arts and media	2.61	6.97	10.37	4.89	2.64	7.34	9.83	5.77	9.41
Installation, repair and production	14.89	7.63	6.61	9.07	12.29	7.76	5.83	7.40	8.26
Sales	5.98	9.51	8.91	8.27	6.16	10.04	14.18	8.09	8.23
Health care	2.34	10.59	8.63	13.57	3.32	6.21	8.64	18.07	7.66
Science and engineering	1.23	16.00	9.63	2.72	1.48	4.79	10.22	6.07	7.13
Other services	4.07	7.03	5.51	8.30	4.17	6.15	5.39	8.79	5.59
Transportation and material moving	9.40	3.96	4.84	10.40	9.49	6.82	8.24	11.22	5.59
Food preparation and serving	10.32	6.37	4.00	5.69	9.69	6.40	5.05	4.09	4.79
Building and grounds cleaning and maintenance	13.14	2.34	3.35	7.71	16.84	9.69	1.85	4.24	4.65
Legal, community and social services	0.76	1.52	2.47	2.17	1.23	2.00	1.73	2.89	2.57
Construction and extraction	16.20	1.26	4.75	5.70	16.44	7.87	1.99	1.55	2.50
Farming, fishing and forestry	5.83	0.25	0.24	0.39	1.65	0.26	<0.05	0.25	0.90
Unemployed	0.89	0.87	0.55	1.30	1.01	0.83	1.61	1.39	0.50
Military	0.06	0.13	0.12	0.16	0.06	0.13	<0.05	0.11	0.10

4. Promover integridad financiera y fiscal en las empresas

Contexto

- La corrupción es preocupación de muchos y un efecto en el crecimiento.
- En 2020 la corrupción la citaron el 19% de los Guatemaltecos como el principal problema que los afecta.
- Cinco 5% de los Guatemaltecos aducen razones políticas de por qué emigran.
- Una iniciativa de integridad financiera desde la demanda contribuye a mitigar la corrupción mediante medidas de transparencia y cumplimiento tributario.

Elements of Fiscal Integrity Strategy

1. Digital Business Identification;
2. E-business registration and reporting to tax authority;
3. Electronic bank account transfers;
4. E-financial ecosystem integration;
5. Accounting system verifications;
6. Capacity of Local Governments to regulate and serve small business and nascent enterprises.

5. Aumentar la complejidad económica: fomentar la economía del conocimiento

Context

- Promoting a more qualified labor force through training in key areas and strengthening the knowledge economy is central to creating growth and mitigating migration.
- The knowledge economy generates value through technology, innovation and human capital. It is currently the most important source of economic wealth, generating more value and complexity with less manpower through novel use of technology.
- According to the Index of Economic Complexity, Guatemala and Honduras are ranks 74 and 80 out of 127 countries (Costa Rica ranks 46). Investments in the knowledge economy enhance economic complexity.
- Increases in economic complexity positively correlates to migration.

Strategy

- Setup investments and training to generate 40,000 jobs (and produce US\$500M in economic activity).
- Knowledge entrepreneurs provide services in education, technology, professional services, etc. to families and micro-businesses.
- Tutoring services, for example, provided by 17,000 service providers in extracurricular education to 200,000 students, can generate \$100 per student a year and over US\$20 million in revenue.
- Knowledge Entrepreneur strategy can attract existing talent to a potentially rewarding field.

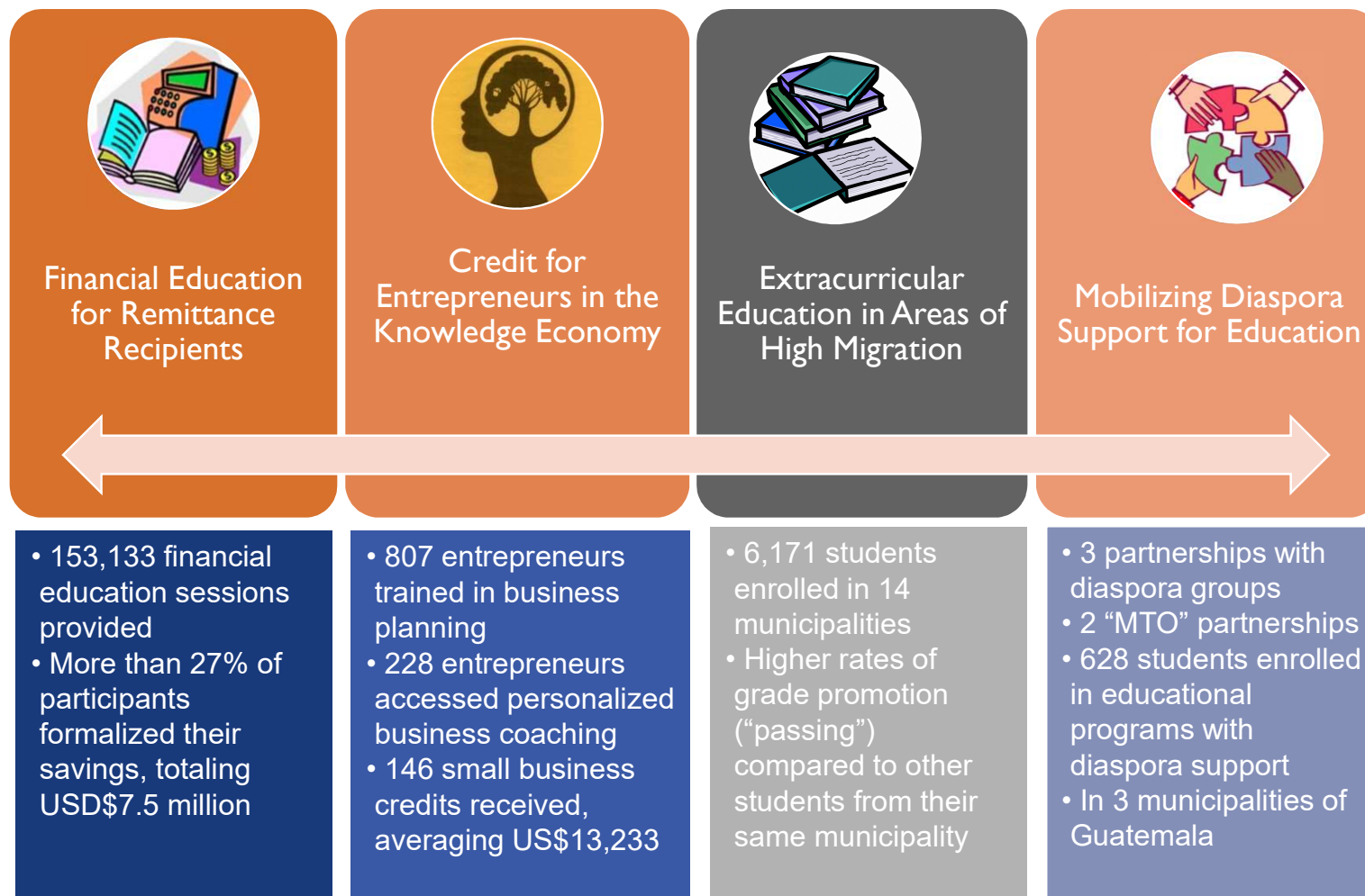
Opportunities for My Community: An Innovative Development Approach

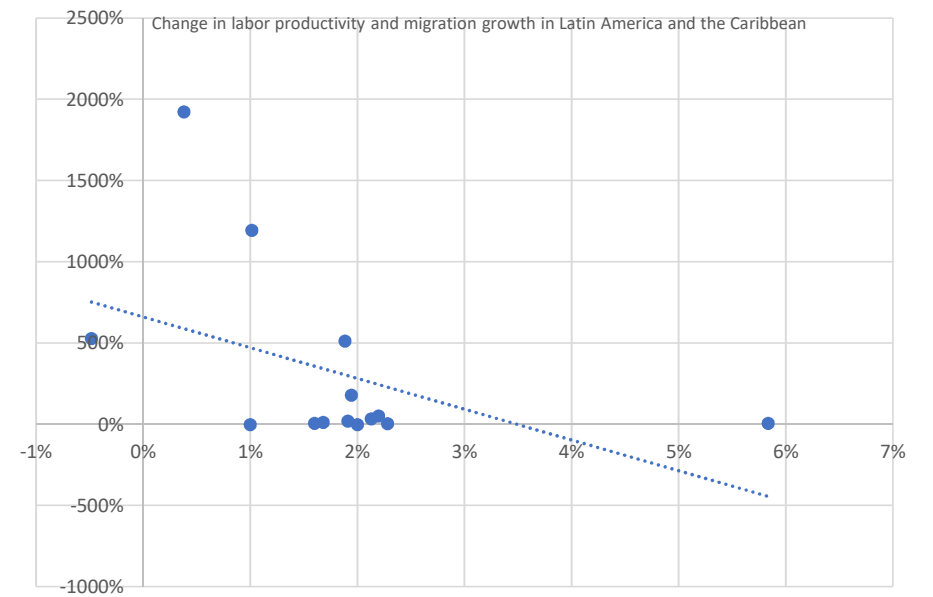
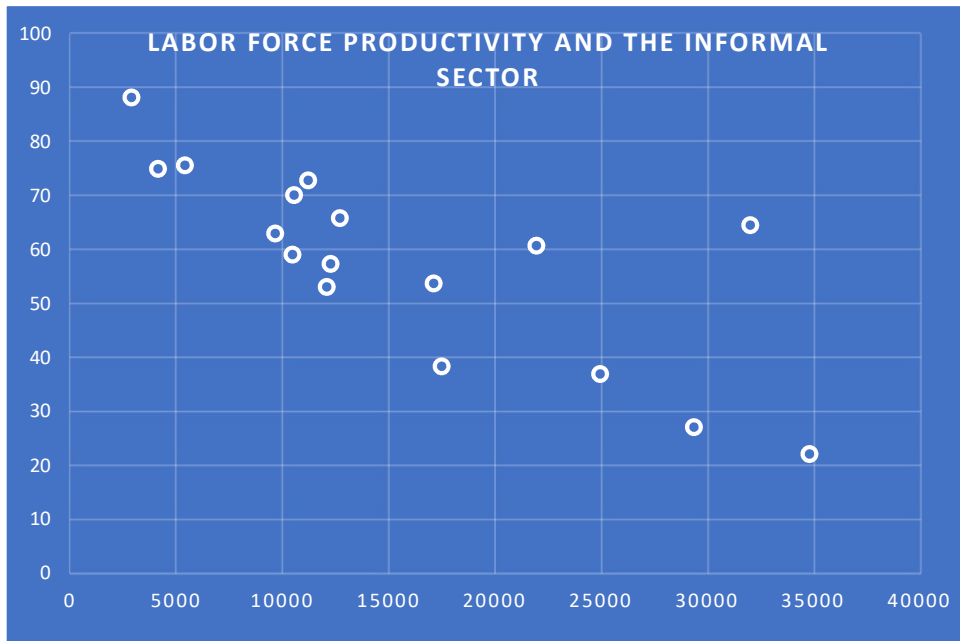
Our development approach is based on **human capital**:

- It addresses the challenges associated with informal labor, low levels of education and a low-skilled labor force.
- Moreover, it contributes to economic complexity as well as asset-building.

OFMC Approach	Development Impact
Integrating migration and development	Contributes to: 1) Generating new markets in the knowledge economy, 2) investing in these markets, 3) building human capital
Accessing tools, products and knowledge for financial inclusion	Contributes to 1) formalizing and mobilizing savings and 2) strengthening markets in the Knowledge Economy
Investing in local markets through access to credit	Stimulates spending in local communities and generates employment
Supporting technical education	Trains the labor force so that it is prepared for non-agricultural economic activities
Preparing youth with academic and pre-professional programs	Helps build critical professional skills for the next generation of the labor force; helps keep kids in school

“Opportunities for My Community” Project





Climate change and migration (2000-2021)

- The regularized effect of natural disasters creates displacement or gradual wearing out of resources over time.
- In turn some relationship between migration and climate change exist
- Statistically, there is no relationship because these events do not always have immediate effects ,with some exceptions as a massive event like Hurricane Eta.

Type of disaster	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Four countries
Flood	8	18	9	13	48
Tropical Cyclone	7	4	5	8	24
Epidemic	6	3	6	3	18
Drought	4	4	5	3	16
Earthquake	5	5	2	2	14
Tech. Disaster	2	8			10
Severe Local storm	2	2	1	4	9
Volcano	2	6			8
Land Slide	1	4		1	6
Other		2	1	1	4
Cold Wave		3			3
Wild fire			2	1	3
Mud Slide		1		1	2
Extreme temperature		1			1
Fire			1		1
Mudslide		1			1
Storm Surge	1				1
Tornadoes				1	1
Wave			1		1
Total	38	62	33	38	171

Outmigration at municipal level from the three countries as share of migrants from the dry corridor.

- Over time the shifts have been small and uneven (compare Guatemala and Honduras).
- The most affected area by the dry corridor in Honduras is the Western part of the country, where 20% of Hondurans live (some of the poorest areas) there is also a significant increase in outmigration and proportional to its population—unlike other areas.
- Bear in mind that the geographic origin of migration is not related to population distribution but to more economic factors (marginal declines in income in large cities, transnational ties, insecurity in high crime areas).

Dry Corridor	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS
2012	100%	72%	44%
2015	100%	70%	48%
2018	99%	67%	46%
2020	100%	68%	47%
Pop.2018 Dry C	100%	60%	54%

NW Dry corridor	HONDURAS
2012	12%
2015	11%
2018	19%
2020	18%
Pop.	20%

The effects of COVID-19 on income and the economy

Main impact of the pandemic on people	Guatemala
The panic it has created	11.90%
I work less hours than before	9.80%
I lost my savings	9.40%
Someone in my house lost their job	7.60%
There is a scarcity of food in the house now	8.20%
It hasn't affected me yet	8.30%
I'm scared I may lose my job	5.30%
I feel alright now, but I'm not sure about the future	8.90%
I lost my business	2.70%
As an independent or informal worker, there isn't much work right now	8.60%
Seeing my children not being able to continue their studies	5.50%
I lost my job	4.00%
We suffer more violence at home now	0.20%
I can't pay my mortgage or rent	7.60%

- While real annual per capita GDP increased by an average of 3% in Guatemala respectively between 2010 and 2019, in 2020 the -5% regional growth of the economy set back per capita income to 2017 levels.
- In fact, 22.9% of Guatemalans reported a decrease in income because of less work available during the pandemic.
- Most Guatemalans consider their economic situation to be worse today than it was three months prior. When asked if they believe their country is moving in the right direction, only 29.6% of Guatemalans said yes.
- While job loss, insecurity and fear are not unique to Guatemalans and Hondurans, *the ramifications of job and income loss are especially acute given the broader labor and social safety nets in both countries with large informal sectors.* (Informal labor is characterized by employment that has no health or safety protections and without access to social insurance in the case of sudden loss of unemployment, sickness or death.).
- Public efforts to help people meet basic needs during the pandemic have been lacking in both nations. In most instances, individuals must rely on private savings, remittances or the ability to work extra hours to stabilize their incomes in times of shock.

The Intention to migrate 2020: Triggers and statistical determinants

Reasons given to explain reasons to migrate...	Guatemala	Honduras
Aspirational Improvements		
Because my family or friends recommended it	6.00%	6.5%
To be with family	4.80%	2.2%
To study/so that my kids can study in another country	6.00%	6.3%
To better my life or the lives of my children / family	14.70%	9.8%
To send money to my family	13.80%	10.6%
Economic Difficulties		
Because my income is very low	12.30%	9.0%
Cost of living is too high – I can't live here	5.80%	6.3%
Because there are no jobs here	9.40%	6.9%
There is hardly any yield from harvest	4.50%	3.8%
Because we lost our land	3.20%	4.2%
Natural Disaster/Crisis		
Because of the situation caused by covid-19	3.60%	8.0%
Because of the damage caused by Hurricane Eta		5.1%
Victimization & Politics		
Because there is so much violence here	5.00%	7.7%
I / my family was threatened through extortion	0.30%	4.6%
Because of the political situation	4.80%	8.9%

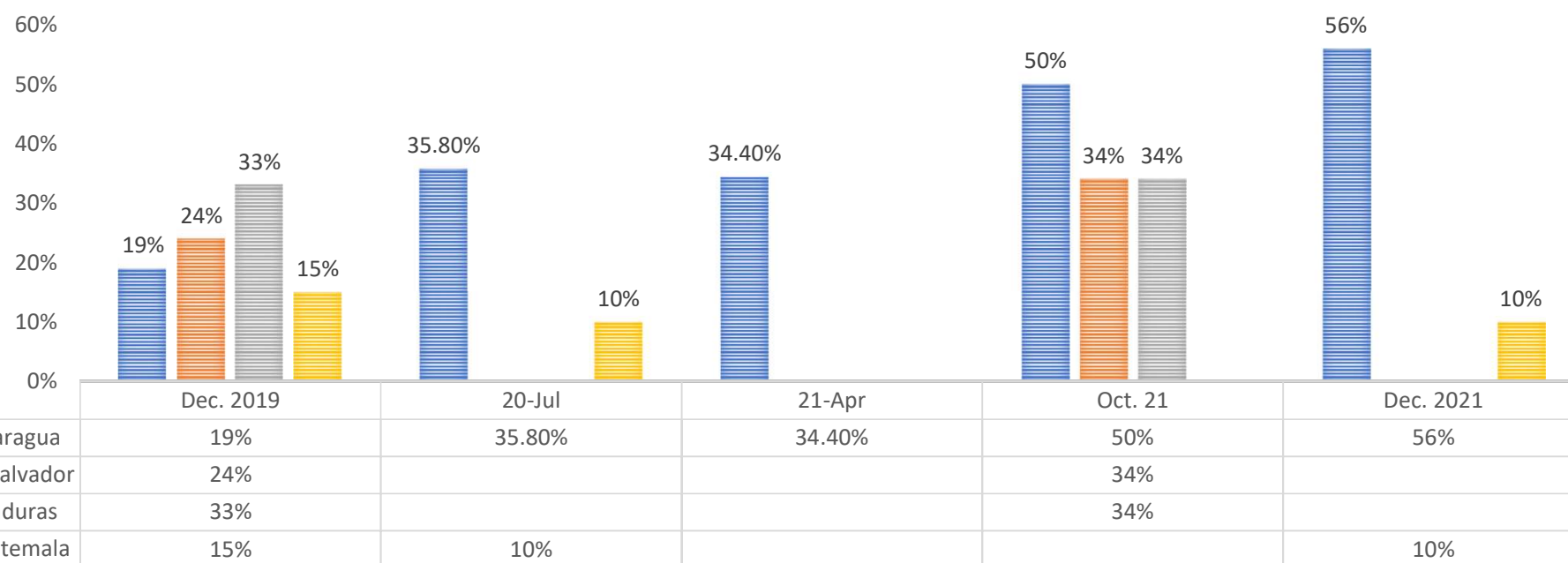
The intention to migrate changes to largely economic issues, and increases when an individual:

- ***is not receiving remittances***
- ***lost work due to the pandemic***
- ***is receiving less remittances in 2020 than in 2019***
- ***home was damaged by hurricane ETA***
- ***Is unemployed***
- ***works in the informal economy***
- ***is male*** (for Guatemalans only)

Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala

INTENTION TO MIGRATE

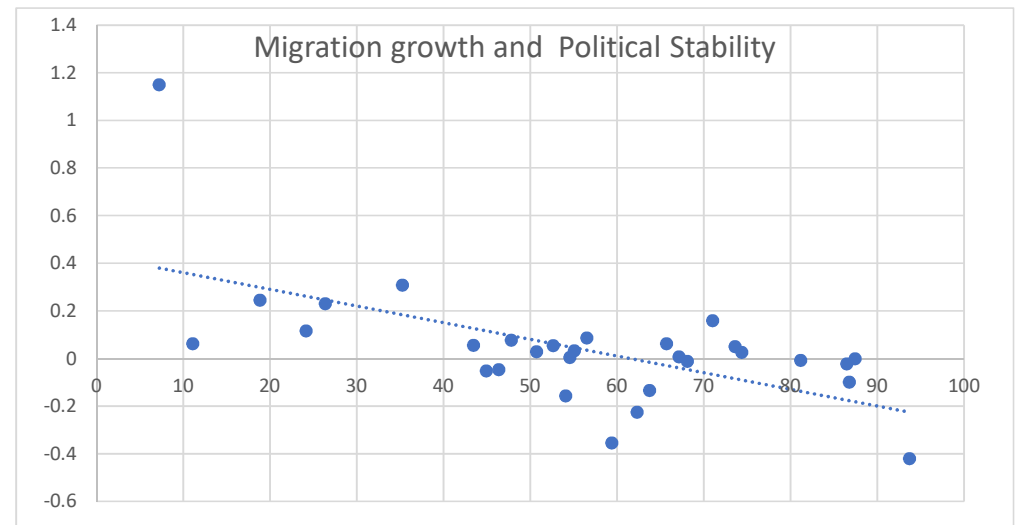
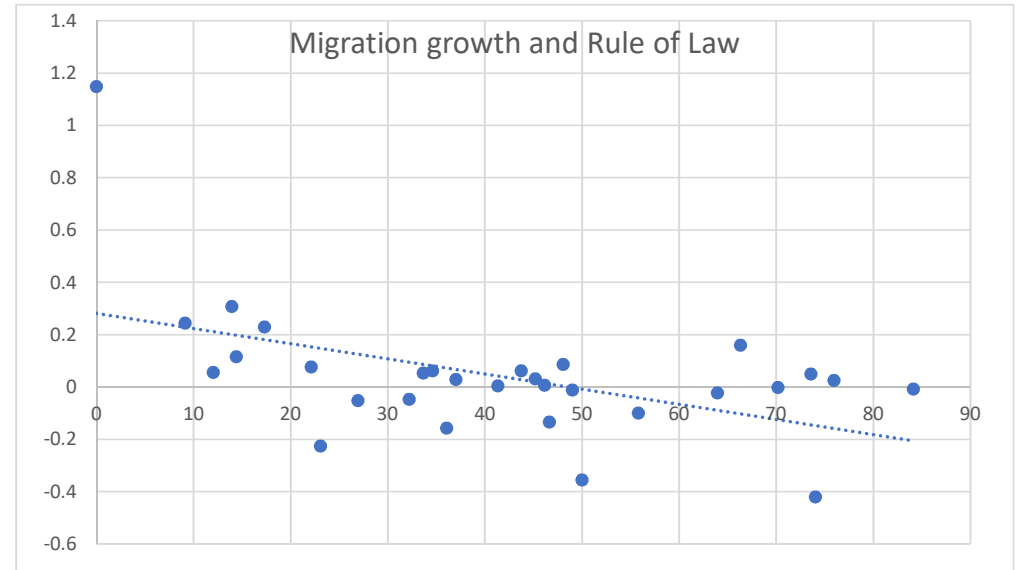
Nicaragua EL Salvador Honduras Guatemala



Unprecedented growth of migration in 2021 and 2022 beyond Central America

Country	Apprehensions/Encounters at US Border	Percentage Growth			Share of Population		Global Health Index
	2021	Apprehensions at US Border	Remittances	Per Capita Income	Vaccinated	Covered by Social Insurance	
		2019-21	2020-21	2019-21	2021	2021	2021
Colombia	20,721	1192%	21%	-12%	63%	9%	44
Costa Rica	250	3%	17%	-3%	72%	20%	45.1
Cuba	54,817	288%		-18%	87%	NA	35
Dominican Rep.	3,000	3%	14%	-7%	54%	7%	38.3
Ecuador	91,000	527%	20%	-9%	77%	11%	50.1
El Salvador	116,477	17%	25%	-4%	65%	6%	44.2
Guatemala	311,739	9%	33%	2%	32%	4%	32.7
Haiti	57,197	1921%	17%	-8%	1%	1%	30
Honduras	352,838	31%	32%	-4%	45%	3%	27.6
Jamaica	1,000	-5%	18%	-12%	21%	40%	57.6
Mexico	706,021	177%	23%	-12%	60%	5%	35.1
Nicaragua	87,000	511%	13%	-1%	53%	NA	23
Venezuela	108,510	3826%		-24%	48%	7%	29

Political
stability
correlates
negatively to
migration



Family Remittances to Latin America and the Caribbean

Year	Remittances Growth 2022 Q1-Q2	Remittances 2021	Remittances Projected 2022	Migrant Aprehension growth, 2022[Jan-May]
Colombia	5%	10,618,240,000.00	11,255,334,400.00	1809%
Ecuador	5%	4,362,384,920.00	4,667,751,864.40	-78%
El Salvador	4%	7,517,140,000.00	7,855,411,300.00	-3%
Guatemala	26%	15,295,685,200.00	18,354,822,240.00	-22%
Haiti	-3%	3,655,762,585.79	3,692,320,211.65	146%
Honduras	20%	7,372,054,100.00	8,477,862,215.00	-46%
Jamaica	=1%	3,630,755,394.07	3,667,062,948.07	
Mexico	18%	51,585,680,000.00	59,323,532,000.00	
Nicaragua	29%	2,145,000,000.00	2,574,000,000.00	577%
R. Dom.	-7%	1,040,200,000.00	1,019,396,000.00	
Ten Countries (82% of all flows)	14%	\$ 105,613,148,826.79	\$ 119,284,684,531.05	
LAC	14%	\$ 129,709,273,609.14	\$ 147,868,571,914.42	

Account ownership and Per capita income

