

# Remesas y mercado de servicios: estudio de caso Salcajá, Quetzaltenango

Virgilio Álvarez Aragón

Julia Gonzáles Deras

Cristhians Manolo Castillo

## Estructura productiva y el costo de la vida

EN ESTE CAPÍTULO SE ANALIZA, aunque de manera somera, la relación entre la base productiva de la economía de Salcajá con la dinámica económica regional y nacional, así como sus posibles efectos en el costo de vida de los habitantes del municipio. La información pretende mostrar el efecto que esa dinámica económica puede tener en el empleo y el gasto diario de la localidad, por lo que se pasa revista a las principales fuentes de ingreso a los que la comunidad recurre para satisfacer sus necesidades.

### *Contexto socioeconómico del municipio de Salcajá*

El municipio de Salcajá pertenece al departamento de Quetzaltenango que se cataloga como el segundo en importancia del país. Se encuentra a 201 kilómetros (km) de la ciudad capital, y a nueve kilómetros de la ciudad de Quetzaltenango. Salcajá tiene una extensión de 12 kilómetros cuadrados, es atravesado por el río Samalá, y su reducida extensión hace que la densidad poblacional sea de 1,235.75 personas por kilómetros cuadrado.

El municipio en estudio está integrado por una serie de comunidades que, dada su dimensión poblacional el Instituto Nacional de Estadística (INE) de Guatemala ha clasificado en pueblos, aldeas y caseríos, siendo el único pueblo la cabecera municipal, de igual nombre que el municipio, dado que cuenta con una población mayor de 100,000 habitantes.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Según esta misma clasificación un poblado para ser aldea debe tener más de 1,000 habitantes, siendo caserío todos aquellos lugares poblados que no llegan a esa cifra.

CUADRO 1  
MUNICIPIO DE SALCAJÁ, POBLACIÓN Y COMPOSICIÓN  
POR GÉNERO DE LOS LUGARES POBLADOS

<i>Lugar poblado</i>	<i>Clasificación</i>	<i>Población total</i>	<i>Población masculina</i>	<i>Población femenina</i>
Salcajá	Pueblo	10,552	4,917	5,635
Santa Rita	Aldea	1,680	811	869
Marroquin	Aldea	1,292	605	687
Curruchique	Caserío	558	267	291
El Tigre	Caserío	461	232	229
Casa Blanca	Caserío	218	100	118
Barrio Nuevo	Caserío	68	32	36
Total Municipal		14,829	6,964	7,865

Fuente: XI Censo de Población de 2002 (INE, 2003, cuadro A01).

De los lugares poblados antes enumerados, solamente Salcajá y Curruchique están catalogados como áreas urbanas, el resto continúan catalogados como área rural, debido a que no cuentan con mínimos servicios básicos.<sup>2</sup> De esa cuenta, 74.92 por ciento de la población total del municipio vive en lugares urbanos y el restante 25.08 por ciento es considerada población rural.

La composición de la población por pertenencia étnica tiene un marcado sesgo hacia la población no indígena, en la medida que este grupo representa el 65.11 por ciento del total de la población (9,655 personas), mientras que la población indígena representa apenas 34.89 por ciento (5,174 personas), de los cuales la gran mayoría son de origen K'iche' y en menor proporción Mam. Sin embargo, sólo 1,318 (9.52 por ciento) de los mayores de tres años se dijo, según el Censo de 2002, aprendieron a hablar en un idioma indígena, 25.47 por ciento del total de los que se consideraron indígenas.<sup>3</sup>

Hay que resaltar que se pudo identificar en las entrevistas realizadas que hay migración interna de municipios cercanos hacia Salcajá, en la medida que la producción de telas típicas atrae población, en especial indígenas, que realizan trabajos intermedios o que venden insumos para esta actividad económica, situación que los ha llevado a radicarse en el municipio, por lo que puede ser que la población indígena no sea necesariamente oriunda del municipio, observándose flujos migratorios especialmente de los municipios aledaños del departamento de Totonicapán.

<sup>2</sup> En el glosario del censo de 2002 se considera urbano aquel lugar poblado donde el 51 por ciento o más de los hogares disponga de alumbrado con energía eléctrica y de agua por tubería (chorro) dentro de sus locales de habitación (viviendas).

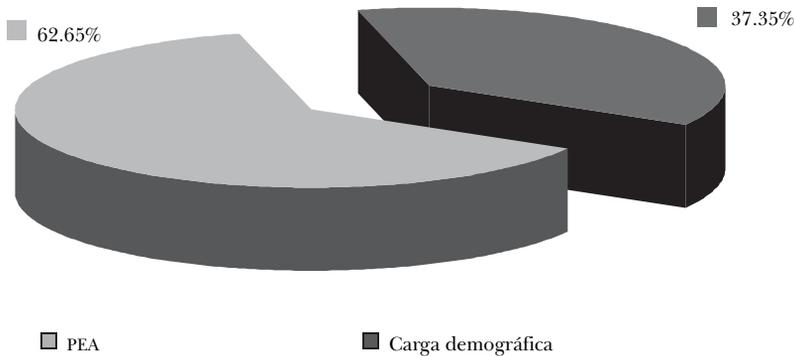
<sup>3</sup> INE, 2002, XI Censo Poblacional, cuadro A02, 504.

El 36.40 por ciento del total de la población está catalogado como jefe de hogar o como pareja cónyuge, mientras que el 49.64 por ciento se identificó como hijo (a), hijastro (a), con base en estos datos encontramos que los padres representan el 73.33 por ciento de los hijos identificados teniendo una razón de 1.36 hijos en promedio por familia (INE, 2003: 949). El restante 13.96 por ciento contiene la consanguinidad de los otros miembros de los hogares censados y que vivían en el núcleo familiar (suegras (os), nueras, yernos, etcétera) a la hora de la realización del censo.

Analizada por grupos etéreos, con base en los datos proporcionados por ese mismo censo el municipio de Salcajá muestra que por lo menos 48.04 por ciento del total de su población se encuentra entre 0 y 19 años de edad, con lo que puede inferirse una pirámide poblacional que describe una sociedad predominantemente joven.

En Salcajá la Población Económicamente Activa (PEA), entendida como la *población que trabaja o anda en busca de trabajo activamente* (Cristiani; 01: 2002) y que en Guatemala incluye el rango de edad de entre los siete y 64 años, constituye 37.35 por ciento del total de la población, en la que 65.26 por ciento de ella son hombres y 34.74 por ciento son mujeres. Pero por otro lado el censo identificó que de la población residente en el municipio, el 37.26 por ciento de la población se encuentra ocupada, lo que quiere decir que no sólo toda la PEA del municipio se encuentra ocupada, sino que hay una carga demográfica de 0.09 por ciento que también se encuentra empleada (INE, 2003: 2340).

GRÁFICA 1  
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN DE SALCAJÁ



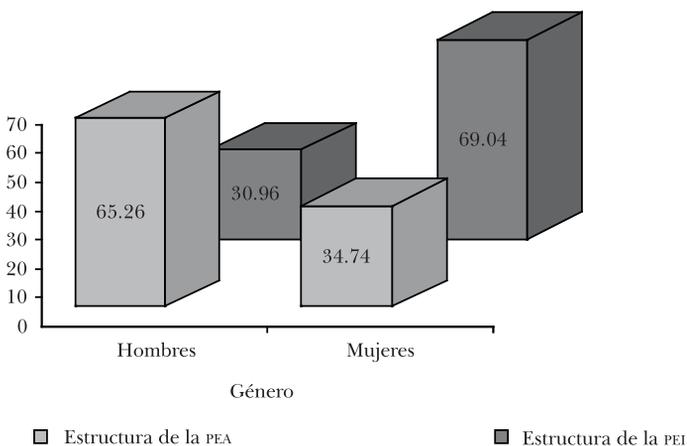
Fuente: XI Censo de Población, INE 2003, cuadro A06.

La carga demográfica, los que no forman parte de la PEA, representan 62.65 por ciento de la población. El censo identificó que 46.55 por ciento se reportó como Población Económicamente Inactiva (PEI), de la cual 69.04 por ciento son mujeres (INE, 2003: 2801), las que aun cuando están en edad productiva no se encuentran realizando trabajos remunerados y pueden presumiblemente depender del envío de remesas, habiendo pasado a constituirse en jefas de hogar, situación que puede incidir en la decisión de no laborar y no estar buscando un trabajo remunerado, debido a que deben dedicarse a las actividades propias del hogar y consideran que sus necesidades básicas, aunque de manera precaria, estén satisfechas.

El 30.96 por ciento restante de la población inactiva lo constituyen varones, que es de suponer incluya al grupo de jóvenes dependientes de padres migrantes que envían remesas, con lo que sus necesidades básicas estarían cubiertas y, consecuentemente, no se encontrarían interesados en trabajar.

De la PEA el censo identificó que 14.84 por ciento son patronos, quienes han logrado invertir en negocios que, aunque en pequeña escala, generan puestos de trabajo para otras personas. El 34.99 por ciento de la PEA expresó trabajar por cuenta propia por lo que si bien no son dependientes, tampoco generan puestos de trabajo para terceras personas. Lo anterior significa que un poco más

GRÁFICA 2  
COMPOSICIÓN POR GÉNERO DE LA POBLACIÓN CLASIFICADA  
POR CATEGORÍAS LABORALES  
(Porcentaje)



Fuente: XI Censo de Población, INE 2003, cuadro A07.

de uno de cada tres *salcajeños* no tienen relaciones laborales directas, siendo muy posiblemente parte del mercado informal.

Un dato más es que 9.03 por ciento de la PEA labora para el sector público en las diversas instituciones del Estado y del municipio que funcionan allí o en lugares cercanos. El 29.22 por ciento de la PEA es un empleado privado, o dependiente de las oportunidades laborales existentes en el municipio, proporción menor a la de los que trabajan por cuenta propia.

A pesar de todos los datos anteriores, es necesario resaltar que existe un segmento de la población que, aunque no percibe remuneración económica, se encuentra realizando tareas vinculadas con la actividad textilera, bastante fuerte en la región, pero que por realizarlas dentro de la familia, son por ellos mismos catalogadas como no remuneradas, situación en la que podrían encontrarse muchas mujeres y, especialmente, niños menores de 10 y ocho años que, aunque asistan a la escuela, dedican buena parte de su tiempo a estas tareas, situación en la que podrían incluirse al restante 11.92 por ciento de la PEA.

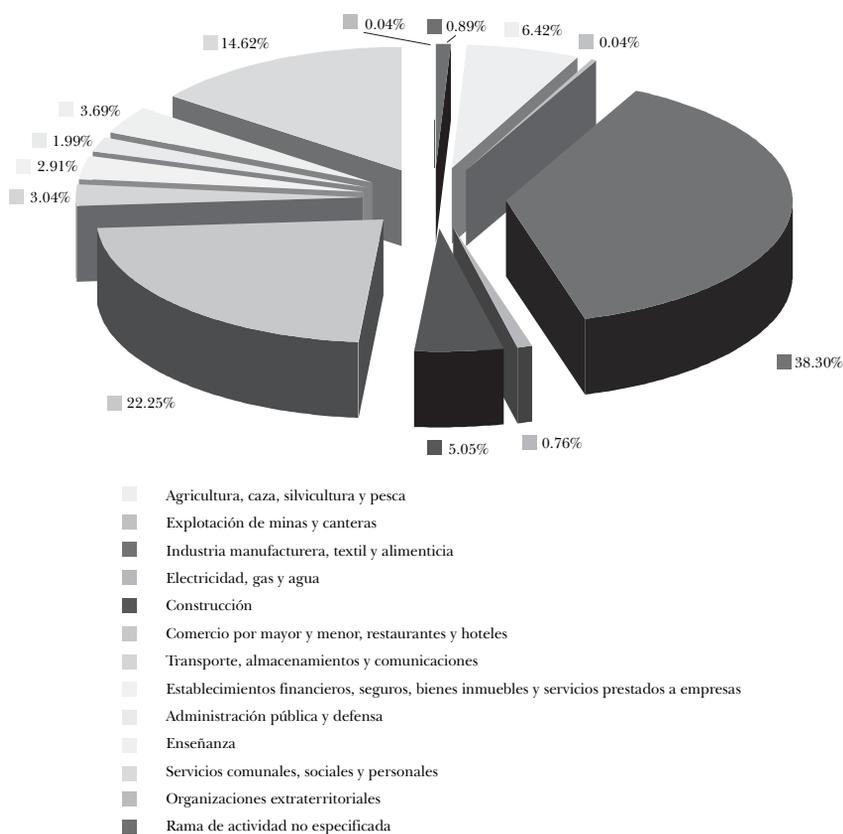
La distribución de la PEA en las diversas actividades y ramas económicas nos permite identificar aquellos sectores de la economía que presentan los mayores atractivos e incentivos tanto para la inversión que genera empleo, como para los sectores de la economía que atraen a la fuerza de trabajo del municipio.

El primer caso que atrae la atención son las actividades de producción manufacturera que agrupa a la industria textil y alimenticia,<sup>4</sup> ésta emplea al 38.38 por ciento de la fuerza de trabajo del municipio, representando este rubro el mayor de las 13 opciones que sondeó el Censo de Población del año de 2002. Posteriormente hay que mencionar que en orden descendiente, el segundo puesto lo ocupa el comercio empleando al 22.25 por ciento de la PEA, siendo seguido por los servicios comunales, sociales y personales que contratan al 14.62 por ciento, apareciendo en el cuarto lugar las actividades del sector primario que atraen únicamente al 6.42 por ciento de la PEA de Salcajá.

La construcción presenta una tendencia muy particular, pues solamente 5.05 por ciento de la PEA se dedica a esta actividad. Sin embargo, como pudo observarse durante el estudio, esta es una de las principales actividades en las que se invierten los recursos provenientes de las remesas y en ella se emplean generalmente personas de muy bajos ingresos, en su mayoría provenientes de municipios cercanos que viajan o han inmigrado de manera temporal a Salcajá

<sup>4</sup>Dado que el censo trata las tres industrias en una misma categoría, no hay manera de poder separar los que en Salcajá se dedican directamente a la industria del tejido. No obstante, dada la dinámica local observada, es muy probable que por lo menos 80 por ciento de todos los incluidos en esa categoría se encuentren vinculados a la industria textil.

GRÁFICA 3  
DISTRIBUCIÓN DE LA PEA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: XI Censo de Población, INE 2003, Cuadro A08.

en busca de empleo, puesto que este municipio ofrece una alternativa de sobre demanda de servicios y contratación de mano de obra para la construcción, dado que solamente un porcentaje muy bajo de la población local se interesa en la realización de actividades que requieren poca calificación y mayor esfuerzo físico.

Los trabajadores no calificados representan el 28.58 por ciento de la PEA y este sector es mayormente utilizado en actividades extractivas y agrícolas o bien poseen conocimientos sobre procesos intermedios de las actividades textiles que son aprendidos predominantemente en las labores familiares y recogen la tecnología textilera de la región.

El sector de profesionales ocupa el tercer lugar con un 9.39 de la PEA, dato que refleja que el nivel de educación en el municipio ha dedicado recursos para la formación de jóvenes que actualmente venden sus servicios profesionales en diversas áreas del conocimiento científico.

### *El costo de la vida en el municipio*

El municipio de Salcajá presenta los menores niveles de pobreza del departamento de Quetzaltenango, se estima que la pobreza es del 36.93 por ciento y la extrema pobreza únicamente del 5.37 por ciento, estando en el segundo lugar del departamento, siendo superado solamente por los indicadores de la cabecera departamental (Mineco, sf: 13).

Lamentablemente el costo de la vida medido por el índice de precios al consumidor<sup>5</sup> es calculado por el INE con carácter regional, careciéndose por tanto de datos departamentales y mucho menos municipales. Por la carencia de datos para Salcajá, se han tomado para el análisis del costo de la vida en el municipio, los indicadores de la región VI sur-occidental, que incluye, entre otros, al departamento de Quetzaltenango, al cual pertenece Salcajá.

El IPC de la región VI para marzo de 2006, mes en el que se hizo el levantado de información para este estudio, fue de 148.25, siendo el segundo más alto del país, mientras el promedio nacional fue de 147.35. La región también experimentó un incremento del IPC intermensual de 0.71, siendo nuevamente el segundo con mayores incrementos en el nivel de precios de los bienes y servicios, respecto de febrero de 2006.

Los mayores incrementos de precios se experimentaron en los alimentos y las bebidas no alcohólicas, que representaron 38.75 por ciento de los gastos mensuales de una familia promedio (INE, 2006: 3), estos satisfactores registraron un incremento del 0.73, respecto de los precios registrados el mes anterior. El rubro de recreación y cultura registró un incremento del 4.30, siendo el más alto de toda la canasta de bienes y servicios. Luego de los componentes anteriores, se registraron incrementos considerables en los precios de bienes y servicios de salud con un incremento intermensual de 0.51, así como en mobiliario y equipos con 0.42 de incrementos.

El conjunto de satisfactores que miden el nivel de vida de una población se agrupan en *la Canasta básica alimenticia* y *la Canasta básica vital*. La primera contiene los satisfactores de supervivencia en torno a la alimentación y la segunda contiene satisfactores relacionados con otros niveles de satisfacción de la pirámide de necesidades. Para el mes de marzo de 2006 el costo de la canasta básica

<sup>5</sup> Este dato, según el INE (2006: 1), es *la herramienta estadística para medir la inflación en la economía del país*, pero lamentablemente no se tiene desagregado por municipio.

alimenticia (CCBA) en promedio nacional fue de 1,493.67 quetzales, mientras el costo de la canasta básica vital (CCBV) de 2,725.68 quetzales y el costo diario familiar fue de 49.79 quetzales por día (INE, 2006: 6).

Los datos anteriores fueron contrastados con los reportados por las familias entrevistadas en Salcajá, que en su mayoría manifestaron estar por encima de estos indicadores. Para el caso de las familias receptoras de remesas entrevistadas el CCBA en promedio fue de 1,540.00 quetzales y el CCBV de 2,062.18 quetzales en promedio. Se puede observar que estas familias compuestas en promedio por cuatro personas, su costo de vida supera en 46.33 quetzales el CCBA, lo que ya nos describe un contexto social con un nivel de consumo un poco más por encima de la media nacional.

Para el caso del costo de la *Canasta básica vital* (CCBV) las familias entrevistadas en Salcajá presentaron un nivel más bajo con respecto al costo promedio nacional, en un poco menos de la cuarta parte (-24.3 por ciento) situación que puede estar asociada por el bajo costo de los servicios públicos en el municipio, los bajos alquileres cobrados dada la gran cantidad de oferta de vivienda para alquiler producto de nuevas construcciones, el poco consumo de vestuario y calzado por causa de los envíos de ropa desde el extranjero por parte de familiares, mismos que, constituyendo aportes no monetarios de los migrantes a la cotidianidad de los hogares salcajeños no sólo presionan los precios sino tienden a reducir el gasto familiar.

En comparación, para el caso de las familias no receptoras de remesas, el CCBA es de 1,903.33 quetzales, estando por encima del promedio nacional en un 27.43 por ciento y por encima del mismo indicador de las familias con migrantes en un 23.59 por ciento. Esto responde principalmente a que la composición de las familias no receptoras es mayor respecto a las familias en las que uno o más de un miembro ha emigrado, estando compuestas, en promedio, por seis personas. Lo anterior eleva los costes no solamente alimenticios sino también en el resto de servicios valorados en el contexto social municipal. El CCBV para las familias no receptoras también es más alto que el de las receptoras de remesas, pues en este caso asciende a 2,534.33 quetzales estando 22.89 por ciento por encima, aunque aún por debajo del promedio nacional. Tanto en el caso de los receptores de remesas, como en las familias que no lo son, el uso de la educación pública puede ser un factor que reduce este índice, aunque en las del segundo grupo este gasto aún sea mayor porque a pesar de sus condiciones hagan gasto en enseñanza privada.

Para ambos tipos de familia en Salcajá el costo diario familiar varía entre 50.00 y 75.00 quetzales por día, dependiendo la cantidad de miembros en el núcleo familiar, este dato por sí sólo refleja claramente lo elevado del nivel de precios y el alto costo de la vida en el municipio, en la medida en que se encuen-

tra por encima del promedio nacional que anteriormente se mencionó que para el mes de estudio fue de 49.79 quetzales para familias de cuatro miembros.

Es importante resaltar que la capacidad de compra de las familias que reciben ingresos en dólares o bien remesas convertidas a quetzales, tienen una mayor capacidad de compra en la medida en que el ingreso ganado en dólares y gastado en quetzales, representa un nivel de consumo más alto que el de aquellas familias que tienen ingresos únicamente en quetzales que se deprecian frente a la moneda dura que sirve como referente divisa (el dólar).

### *La economía local; diversificación de la oferta y capacidad de absorción de las remesas*

Salcajá como municipio del interior, presenta una serie de especificidades que no son comunes en el contexto social guatemalteco. Dada su proximidad a la ciudad de Quetzaltenango, cabecera del departamento del mismo nombre, la oferta de bienes y servicios es mucho más amplia y diversificada, en mucho parecido a aquélla, con lo que la cotidianidad de la población del municipio se ve mucho más atendida y estimulada en su consumo que la de otras localidades.

La elevada oferta de servicios se vincula tanto a las actividades productivas dominantes en el municipio (la construcción, los textiles) como a las funciones permanentes de la vida en sociedad (alimentos, salud, educación, comercio, telecomunicaciones, entre otras) encontrándose a disposición todo tipo de bienes y servicios, que pueden ir desde servicios profesionales especializados, pasando por servicios técnicos de todo tipo, hasta la oferta de artículos del sector primario que son vendidos en la plaza los días martes, jueves y sábados.

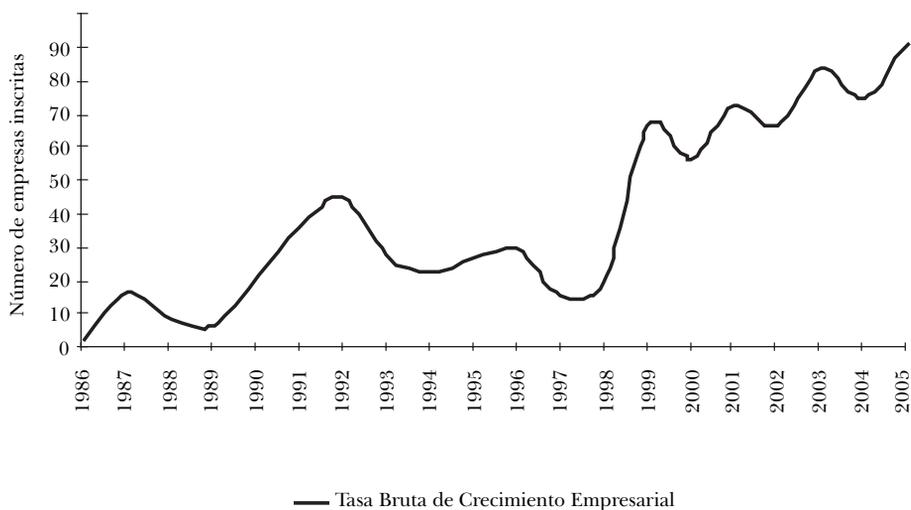
Salcajá es identificado como un centro comercial por excelencia y, a pesar de su cercanía a Quetzaltenango, la plaza del municipio atrae a personas de muchos municipios alrededor que prefieren adquirir sus satisfactores en ella, en lugar de viajar a la cabecera departamental. El dinamismo productivo de textiles es además un incentivo más para que el municipio se identifique como un generador de empleo pues, además de aquellos que se vinculan de manera directa con la producción de telas típicas cuyos procedimientos intermedios dan trabajo a mano de obra de otros municipios cercanos, están los que se vinculan a la comercialización de las mismas, pues comerciantes intermediarios llegan a Salcajá a obtener las telas que allí se producen, incrementándose con ella la oferta de otros servicios como los vinculados a la venta de alimentos preparados y hospedaje.

Otro indicador que muestra la importancia de la economía local es la elevada proporción de la PEA que trabaja por su cuenta (34.99 por ciento), reflejando en cierta medida el dinamismo de las inversiones que hay en Salcajá, eviden-

ciando una importante proporción de mano de obra del municipio que en lugar de vender su fuerza de trabajo, decide participar del mercado local, como oferente de bienes o servicios, sea vinculados de manera directa a la producción textil, sea a tareas asociadas directa o indirectamente a ésta. Esta tendencia *empresarial* se ha hecho manifiesta a partir de 1986, año en el que inicia un proceso de creación acelerada de nuevas empresas, como se muestra en la gráfica 4, en la que claramente se pueden identificar tres periodos claros de crecimiento en los últimos 20 años.

De 1986 a 1988 se pasa de inscribir, una o a lo sumo, dos nuevas empresas por año, a un pico evidenciado en 1987, año en el que se registraron 17 nuevas empresas, reduciéndose levemente en los dos años consecutivos. En este periodo se presentan actividades ligadas a servicios de salud, tales como las farmacias; la comercialización de vehículos cobra una elevada importancia que se evidencia en el surgimiento masivo de predios que venden carros; las empresas ligadas a la construcción es otra de las actividades fuertes. Finalmente se puede percibir que surge la figura de las importadoras y exportadoras, que aunque no se sabe con exactitud qué artículos específicos importaban o exportaban, estas empresas

GRÁFICA 4  
SALCAJÁ, TENDENCIA DE CRECIMIENTO DE NUEVAS EMPRESAS,  
PERIODO DE 1986 A 2005



Fuente: Elaboración Área de Educación, FLACSO sede Guatemala, con base en datos proporcionados por el Registro Mercantil de Guatemala, 2006.

estuvieron ligadas con actividades relacionadas a la migración de personas del municipio. La venta de productos típicos aparece en repetidos nombres (típicos el Quetzal, típicos Salcajá), que seguramente se dedicaban a la distribución de insumos para la elaboración de *cortes típicos*.<sup>6</sup>

Un segundo periodo comercial va de 1989 a 1997, en este periodo se percibe un aumento sostenido anual de inscripciones de nuevas empresas, siendo visible el pico más alto en el año de 1992, cuando se registraron 46 nuevas empresas. Las actividades a las que se dedican es bastante incierta, pudiéndose inferir sólo para el caso del 40 por ciento del universo rastreado, partiendo de los nombres que pueden asociarse con servicios. Del 60 por ciento restante no puede inferirse a qué se dedicaban, puesto que el nombre no da mayores datos de las actividades económicas a las que se dedican, ya que simplemente aparecen como “distribuidora”, “comercial”, o un nombre en particular.

Mientras 35 por ciento de las empresas se dedican a actividades de exportación e importación, las actividades vinculadas con los textiles típicos aparecen como la segunda actividad económica en importancia, con 19 por ciento del total de las empresas abiertas en el periodo. Esta segunda actividad, según la percepción de varios de los entrevistados provee un nivel de vida alto, sin necesidad de tener que emigrar, afirmando algunos que “la mayoría de gente que tiene de cinco a 15 telares, tiene su casa propia, su capital, carro y vive bien”.<sup>7</sup> En tercer lugar, con 16 por ciento del total, se identificaron a las actividades relacionadas con la construcción (ferreterías, distribuidoras de materiales, blockeras, distribuidora de pisos, entre otras) y con el 15 por ciento a los predios que venden vehículos y servicios complementarios (distribuidores de repuestos, aceiteras, etcétera) que es otra de las actividades económicas dominantes en el municipio. La venta de vehículos se correlaciona directamente con la migración, en la medida que los carros son comprados en Estados Unidos, por el inversionista que puede además ser piloto para traer el vehículo al mercado en Salcajá y ponerlo a venta en una de esas empresas.

Por su parte, los servicios vinculados con la salud representan 9 por ciento del total de empresas, incluyéndose aquí farmacias, clínicas y hospitales.

Finalmente un elemento interesante, es el surgimiento de agencias independientes de seguros y fianzas que aparecen en el municipio en 1991, y continuaron registrándose durante el periodo hasta constituirse en el 5 por ciento de las empresas funcionando en la región.

El tercer y último periodo, que inicia en 1998 y va hasta el 2005, presenta un crecimiento sostenido y acelerado de inscripciones de nuevas empresas 63.46

<sup>6</sup>Telas que en con colores y diseños específicos para cada localidad del país, son usados por las indígenas.

<sup>7</sup>Entrevista con productor de telas típicas.

por ciento (535 empresas) de las empresas inscritas en el municipio desde 1972 pertenecen a este periodo. Tomando nuevamente el nombre de las empresas como referente de la actividad económica a la que se dedican, se pudo asociar a 282 nuevas empresas con alguna actividad económica específica; estas empresas representan el 52.71 por ciento del total de las empresas inscritas en este periodo. Las restantes 255 empresas disfrazan su actividad económica tras las figuras de Comercial, Depósito, Distribuidora, etcétera.

Lo novedoso en este periodo, es la entrada en escena de empresas que se vinculan con el comercio de bienes alimenticios (restaurantes, cafeterías, panaderías, carnicerías, entre otras). Este tipo de empresas, surge en un ambiente donde la esfera privada familiar experimenta el cambio de producir sus propios satisfactores y pasan a adquirirlos en un mercado que puede ofrecer casi cualquier servicio que se requiera en el seno familiar (alimentación, servicios domésticos, lavado de ropa entre otros), con ello se cosifican las funciones de la esfera privada y pasan a ser mercancías susceptibles de ser compradas y vendidas en el mercado del municipio. Este tipo de hechos, se asocian a una percepción de estatus, en la medida que por la posesión de recursos financieros, se pueden comprar la mayor cantidad de satisfactores, materiales e inmateriales, que elevan la percepción del nivel de vida familiar. Así puede explicarse tentativamente que por lo menos el 16 por ciento de empresas reportadas en este periodo, se dedica a la venta de bienes alimenticios.

Por otro lado, los servicios informáticos entran al mercado de servicios del municipio, representando el 5 por ciento de las nuevas empresas que por el nombre se pueden asociar a esta actividad. Los lugares que prestan el servicio de Internet o que enseñan sobre el uso de computadoras, ha proliferado, al punto que se dan apoyos entre actividades económicas, en la medida que las entrevistas permitieron identificar, por ejemplo, que la compra de vehículos que se importan se hace mediante subastas virtuales que se realizan mediante Internet. Las telecomunicaciones como indicador de modernidad y desarrollo se encuentran presentes el mercado de servicios del municipio.

El resto de actividades tradicionales, ya analizadas en periodos anteriores, ahora presentan variaciones importantes, por ejemplo: la venta de vehículos y servicios conexos, pasa a ser la principal actividad económica con un 24 por ciento del total de las empresas creadas en el periodo. La venta del carro como tal, ha generado nichos de mercado para talleres, enderezadoras, multiservicios, repuestos, y aceiteras, constituyéndose en un mercado muy dinámico, que abastece no sólo al mercado local y regional sino al mercado nacional, en la medida que hay mucha competencia en precios.

En segundo lugar, aparecen las actividades conexas a la construcción, con un 18 por ciento. Este apartado se analizará detalladamente en el apartado de

la vivienda, pero aquí hay que destacar que los servicios de construcción son sumamente variados, desde empresas que se dedican al diseño y supervisión de la construcción, hasta ferreterías, carpinterías, blockeras, que aportan insumos para el bien terminado, casa de habitación, que tiene una elevada demanda en el municipio y que en gran medida los gastos en esta materia son sufragados con recursos que vienen del extranjero, esta aseveración se extrae de la observación de construcciones arquitectónicamente distintas a las tradicionalmente hechas en Guatemala.

La arquitectura en el municipio es moderna y con acabados sumamente lujosos que reproducen patrones arquitectónicos extranjeros, no típicos de ninguna zona de Guatemala. Los acabados exteriores son suntuosos (fachaletas, diversos acabados texturizados, balcones contemporáneos, materiales prefabricados, portones eléctricos con formas y materiales típicos de construcciones norteamericanas, etcétera); son comunes las construcciones de dos y tres niveles.

El rubro de encomiendas, importaciones y exportaciones, sigue representando un importante porcentaje, el 17 por ciento, aunque continúa muy confuso, en la medida que una importadora puede traer vehículos, encomiendas en especie y financieras de tal forma que se ha separado, para destacar la cantidad de empresas que se vinculan directamente con el mercado internacional, aunque no esté bien definido el tipo de productos que inyectan al mercado de Salcajá.

La actividad de producción de textiles típicos, presenta una tendencia interesante en la medida que aunque no es la mayor en porcentaje, puesto que sólo representa el 10 por ciento de las empresas que por el nombre se pueden identificar como empresas que ofrecen insumos o bien los cortes típicos terminados, la producción textilera, sigue motivando la creación de nuevas empresas. Una hipótesis es que los insumos para esta actividad, o la venta del bien terminado, se encubre a través de la utilización de las figuras comerciales que no permiten identificar los productos con los que participan en el mercado, es decir, que el nombre comercial, depósito o distribuidora pueden usarse para tales fines. Lo real de los datos es que esta actividad representa una de las principales ofertas del mercado nacional de textiles típicos.

Los servicios médicos y sus complementarios, también muestran una tendencia al alza, el 8 por ciento representa 23 negocios dedicados a la oferta de servicios para la salud en este tercer periodo, número que comparado con los ocho registrados en el periodo anterior, muestra que este tipo de inversión reporta beneficios sostenidos; en este periodo se fundan tres hospitales privados, que atienden la preferencia de los habitantes, debido a que las deficiencias tradicionales de los servicios públicos de salud, han motivado a la mayoría de la población a preferir los servicios médicos privados. La utilización de servicios privados, es garantizada por recursos que provienen de las remesas, los emiso-

res de las mismas, sugieren la utilización de servicios privados, para una pronta atención de las enfermedades.

En el mercado de servicios de la localidad, participan en menor cantidad otros negocios dedicados a toda clase de oficios y servicios técnicos, así como a la venta de bienes y servicios de uso cotidiano, entre los que se pueden destacar: hojalaterías, estructuras metálicas, joyerías, relojerías, fábrica de instrumentos musicales, reparación de electrodomésticos, reparación y mantenimiento de computadoras, electricistas, agroservicios, librerías, zapaterías, gimnasios, hoteles, tintorerías, salas de belleza, ventas de ropa, empresas de televisión por cable, salas de billar, locales comerciales, distribuidoras de gas, veterinarias y venta de artículos para mascotas, distribuidores de teléfonos celulares y tarjetas, ventas de artículos plásticos, discotecas, servicios funerarios, servicios de transporte escolar, boutiques, servicios de imprenta y todo tipo de talleres de reparación mecánica por especialidades (enderezado y pintura, electromecánica, mecánica general, etcétera).

En menor cantidad, se registraron en el trabajo de campo, locales comerciales, gimnasio, tiendas, zapatería, librerías y locales que venden curiosidades. Estos establecimientos pueden estar asociados a mercancías que si bien los inmigrantes pueden traer de Estados Unidos, para ser comercializados en el municipio de manera informal, su uso y “valor social” hace que aún las familias sin miembros en el extranjero se aficionen a su consumo, por lo que los importadores comienzan a comercializarlos muchas veces a precios mucho más bajos que los llevados por los inmigrantes.

A la luz de los datos podemos afirmar que en el municipio de Salcajá es altamente comercial, concentra una fuerte cantidad de recursos invertidos en servicios que no sólo ofrecen mercancías al mercado local, sino que abastecen a la región cercana y para algunos productos, al mercado nacional, este último identifica beneficios en precios en artículos como vehículos, hilos, cortes típicos y materiales de construcción, dado que la competencia en la venta de estos productos presiona los precios a la baja, por el exceso de oferta que se concentra en el municipio.

#### *Otras áreas de la economía local a las que se canalizan remesas*

La vivienda es un indicador que manifiesta claramente “que la migración de trabajadores hacia Estados Unidos, tiene un impacto favorable en el acondicionamiento básico de las viviendas: número de cuartos, paredes, techo, dotación de agua, energía eléctrica y servicio telefónico. Asimismo, dichas mejoras pueden relacionarse con la adquisición de capacidades para la gestión de servicios en los hogares con trabajadores migrantes. Por su parte, la comunicación telefónica

domiciliar puede asociarse con la necesidad de mantenimiento de vínculos cotidianos con el familiar que se encuentra en el exterior del país” (Dardón, 2005: 149) incidiendo todo esto en las condiciones generales de urbanidad y cobertura de servicios, en los municipios receptores de remesas y en especial en Salcajá.

Otro elemento sumamente importante a resaltar en el tema de la construcción es el importante efecto multiplicador que tiene esta actividad en la economía local, en la medida en que la inversión en construcción genera una buena cantidad de puestos de trabajo que son bien remunerados, contribuyendo a dinamizar el mercado de bienes y servicios que es mediado por recursos financieros. En las entrevistas realizadas se pudo encontrar que los trabajos de albañilería son realizados por personas de comunidades cercanas a Salcajá, quienes se encargan de las construcciones que van en aumento, que a su vez se constituyen en demandantes de la dinámica económico-comercial del municipio.

A nivel habitacional el VI censo de vivienda detectó 3,062 locales de habitación particulares (viviendas) ocupados con personas presentes, de los cuales el 80.40 por ciento son de propiedad particular de las personas que las habitan. El servicio de agua tiene una amplia cobertura, el 86.86 por ciento de los chorros instalados son para uso exclusivo de una vivienda en particular.

En cada vivienda hay un promedio de cuatro habitaciones y en promedio hay 2.2 personas por dormitorio, esta distribución habitacional reduce considerablemente el hacinamiento, característico de otros sectores del país. El promedio de personas por habitación observado en Salcajá disminuye la posibilidad de proliferación de enfermedades principalmente respiratorias y estomacales que son frecuentemente observadas en lugares habitacionales, en donde un mismo espacio es usado, para cocinar, para comer, para dormir y en algunas ocasiones para realizar necesidades fisiológicas.

En materia de tratamiento de excretas solamente el 4.60 por ciento de las viviendas no posee servicio sanitario, mientras que el 87.67 por ciento de los hogares cuenta con un servicio sanitario de uso exclusivo de la vivienda; del 100 por ciento de los hogares que poseen servicio sanitario el 78.06 por ciento está conectado a una red de drenaje.

El 98.13 por ciento de las viviendas poseen alumbrado eléctrico, el 60.13 por ciento de los hogares que cocinan, utilizan gas propano para dicha actividad, mientras que el 33.21 por ciento aún utilizan leña para el mismo propósito, hecho que permite ver la diferencia entre los sectores urbanos y rurales.

Los materiales predominantes en la construcción son block y adobe. El primero fue utilizado para la construcción del 56.02 por ciento del total de locales de habitación particulares, mientras que el adobe se usó en el 41.04 por ciento de los mismos. El 38.66 por ciento de las viviendas tiene techo de concreto y el 33.71 por ciento de las viviendas cuentan con ladrillo de cemento en el piso.

A la luz de estos indicadores se puede observar que el nivel de vida de la población de Salcajá es alto, en la medida que la mayor parte de los indicadores usados para medir el Índice de Desarrollo Humano (IDH) tienen una amplia cobertura. Hay acceso a la mayor cantidad de servicios que reportan utilidad a la cotidianidad y funcionalidad de la vida en el municipio, y los ingresos por su parte tienen diversas fuentes, tanto por producción local, como por recepción de remesas. El municipio de Salcajá se circunscribe en un departamento que ocupa el puesto tres en el Índice de Desarrollo Humano, su IDH=0.655, solamente superado por los de Guatemala (departamento) y Sacatepéquez (PNUD, 2005: 312).

El elevado ingreso que percibe el municipio se canaliza a través de la construcción, que es de una arquitectura moderna y con acabados sumamente lujosos que reproducen patrones arquitectónicos extranjeros, no típicos de ninguna zona de Guatemala. Los acabados exteriores son suntuosos;<sup>8</sup> son comunes las construcciones de dos y tres niveles, que son usados además de su función puramente habitacional, como espacios utilizados para actividades comerciales, productivas, o de oferta de servicios.

El dinamismo de la construcción en Salcajá se evidencia en la construcción de nuevas viviendas o en la mejora de las existentes, de los 3,062 locales habitacionales detectados en el municipio por el censo habitacional del año 2002, el 55.32 por ciento ha sufrido una remodelación o ha sido construido en los últimos seis años, dato que reporta que la construcción ha recibido en este periodo una fuerte cantidad de recursos que se invierten en nuevas construcciones o en adaptaciones a las existentes, como se muestra a continuación.

En la gráfica 5 identificamos como uno de los datos más importantes que las nuevas construcciones representan 37 por ciento del total de las licencias de construcción que ha extendido la municipalidad en el tema habitacional. Como nuevas construcciones se cataloga a aquellas inversiones que se destinaron a construir ambientes inexistentes y que por la cantidad y tipo de ambientes se pudo identificar que los mismos no tenían como antecedente una construcción previa, siendo además estos ambientes complementarios entre sí. Es así que una autorización que permitía la construcción de sala, comedor, dormitorios, baños, sanitarios y cocina (con excepciones) se cataloga como una construcción nueva.

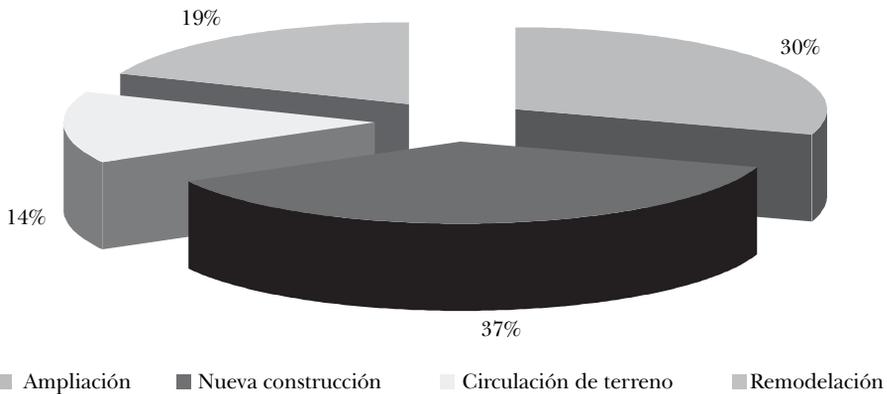
La construcción no solamente ha sido para viviendas sino que se han edificado locales comerciales e iglesias de diferentes denominaciones religiosas, contribuyendo a elevar la actividad de construcción.

El dato que le sigue en importancia a las nuevas construcciones, es el de ampliaciones, que representa el 30 por ciento de las autorizaciones hechas en el

<sup>8</sup>Fachaletas diversas, acabados texturizados, balcones contemporáneos, materiales prefabricados, portones eléctricos con formas y materiales típicos de construcciones estadounidenses, pisos inclusive cerámicos, etcétera.

periodo en estudio. Las ampliaciones son construcciones de nuevos ambientes que complementan otros que han sido construidos con anterioridad. En materia de ampliaciones se identificó principalmente la construcción de nuevos dormitorios, servicios sanitarios, o construcciones en el segundo nivel de las casas. En algunos casos los ambientes a construir fueron cocinas o salas.

GRÁFICA 5  
 PROPORCIÓN DE AUTORIZACIONES POR TIPO DE CONSTRUCCIÓN  
 A REALIZAR EN EL PERIODO DE 2000 A 2005



Fuente: Elaboración Área de Educación, FLACSO sede Guatemala, con base en datos proporcionados por el Juzgado de Asuntos municipales, Municipalidad de Salcajá, 2006.

Un 19 por ciento de las autorizaciones para construir, permitieron la remodelación que se destina a la mejora de la construcción ya existente, cambio de tipos de repello en las paredes, el cambio de materiales en el techo o la fundición de losas, la apertura de ventanas y/o puertas, el reforzamiento de estructuras, la ampliación de portones, el mejoramiento de fachadas, entre otras, se catalogan como mejoras a la vivienda. Este elemento aporta un dato cualitativo en la interpretación del nivel de vida de una familia, medido por el lugar de habitación de su propiedad y la apariencia externa que proyecta la capacidad adquisitiva de la familia. Se pudo identificar en la investigación de campo que los individuos en Salcajá miden su bienestar por la apariencia de sus lugares de residencia. Proyectar la posesión de una vivienda amplia y algunas veces hasta suntuosa, contribuye a la percepción y proyección del goce de un nivel de vida alto, aun cuando la fachada no necesariamente se corresponda con el interior de la vivienda, el cual puede ser muy modesto en comparación

con las fachadas. Lo importante es aparentar que se posee una vivienda confortable.

Finalmente, el 14 por ciento de las autorizaciones destinadas a legalizar la circulación de terrenos, reporta una importante cantidad de nuevos terrenos que pueden surgir o bien de la desmembración de espacios privados, o bien de la notificación de espacios que se han urbanizado con fines habitacionales. La fragmentación de la tierra ha obligado a la construcción de casas de más de un nivel, expandiéndose las construcciones hacia arriba, con lo que se observan en el municipio construcciones de hasta cinco niveles.

La importancia de la construcción se identifica también en el crecimiento de las empresas que en el municipio se dedican a la construcción y oferta de bienes y servicios relacionados con la construcción, que representan el 17.28 por ciento de las empresas registradas; actividad que cobró importancia a partir de 1989 año en se reportó la inscripción de la primera industria de construcción. El año 2003 fue el de mayor creación de este tipo de empresas (17 en total inscritas en el año), dato que refuerza la inferencia sobre el hecho de que la construcción es una de las actividades económicas de importancia en la economía local que canaliza y absorbe recursos provenientes del exterior; en la medida que se corresponde con el periodo en el que hubo un elevado número de migrantes hacia el exterior. Para este análisis hay que destacar que la construcción de viviendas no necesariamente recurre a los servicios profesionales de una constructora, habiendo en el municipio una elevada oferta de servicios de albañilería que no se reportan como venta de servicios técnicos, por lo que no es posible definir con certeza la dinámica laboral que se articula alrededor de la construcción.

A nivel laboral la construcción, por ser una actividad económica intensiva en el uso de mano de obra, genera un considerable número de puestos de trabajo en la comunidad, los cuales son aprovechados principalmente por personas de comunidades cercanas a Salcajá, tal como se anotó en párrafos anteriores. Este elemento dinamiza el mercado en la medida que el efecto multiplicador de las inversiones en construcción es uno de los más altos de entre la inversiones productivas, puesto que incentiva el consumo gracias a la generación de ingresos.

Las actividades del sector primario son las que tienen un peso relativo menor en la economía en la medida que la producción agrícola y agropecuaria se encuentra desarticulada, existiendo una gran cantidad de productores que reportan bajos niveles de productividad. Existen pocas experiencias de agrupamiento de productores del sector primario en cooperativas, siendo la experiencia más representativa la Asociación de Fruticultores Agrupados de Occidente (Frutagro) quienes actualmente, realizan actividades de acopio y han iniciado a incursionar en la agroindustria mediante el procesamiento de las frutas para su posterior oferta, transformada principalmente en mermelada.

Frutagro estima que actualmente genera un total de 100,800 jornales para mano de obra directa y unos 12,500 para mano de obra indirecta al año, utilizando para sus actividades mano de obra de Salcajá, el resto del departamento de Quetzaltenango y también de Totonicapán.

Cuentan con un área cultivada de 140 hectáreas dedicadas al cultivo de manzana y melocotón, de este último se dedican a la producción de una variedad propia del municipio de Salcajá que ha tenido buena acogida en el mercado nacional e internacional, además producen melocotón diamante y tempranero. La tierra dedicada a los cultivos pertenece a sus asociados, la Asociación Frutagro, les ofrece servicios de almacenamiento refrigerado, comercialización a mercados locales, nacionales y extranjeros y finalmente asesoría agrícola para la producción.

En producción de manzana se especializan en las especies Red Delicious, Juárez (Wealthy), Jonathan Winter, cuya calidad al igual que la del melocotón, responde a los parámetros internacionales de dimensiones promedio, color, olor, sabor, consistencia, forma, adherencia al hueso, vellosidad y vida de anaquel que exige el mercado internacional.

La producción en promedio al año es de 800 toneladas métricas de melocotón y unas 300 de manzana, de las cuales según la institución el 60 por ciento son de calidad exportable.

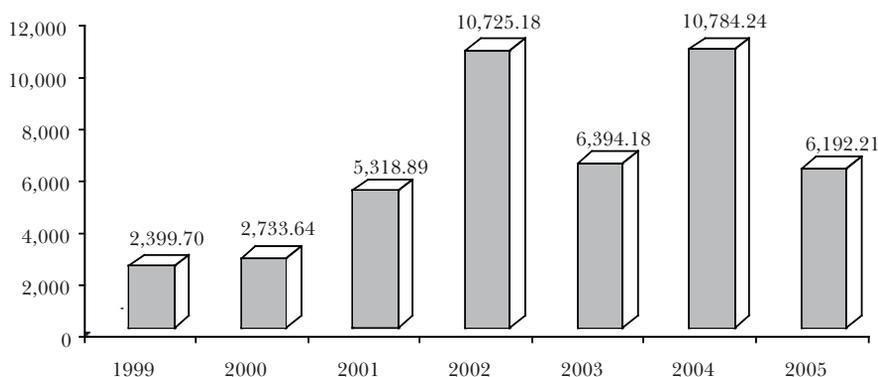
Sus volúmenes de producción dependen de manera directa del comportamiento del mercado en la medida que el acopio y la realización de la producción ha variado en el último quinquenio como se muestra en la gráfica 6.

Hay que resaltar que la comercialización de sus productos, es sumamente vulnerable a los cambios climáticos, a los ciclos de lluvia y también al traslado para su comercialización, por lo que aunque presentan buenos niveles de producción ésta sufre altibajos como lo vemos en la gráfica 6 en la medida que se comporta el mercado y el clima. Salcajá aporta el espacio en el que se encuentra la asociación y aporta un porcentaje de su territorio para la producción, pero acopian producto de otros municipios que llegan a Frutagro a venderlos.

El peso relativo de esta actividad es muy bajo comparado con textiles, construcción o comercio, como se vio en la absorción de mano de obra perteneciente a la PEA y también en lo que respecta a la posibilidad de obtener recursos financieros para la producción, industrialización y comercialización de sus productos, con lo que lo ubica en un puesto que no representa la mayor actividad como en el resto de la región sur occidental del país dentro de la cual se circunscribe el municipio de Salcajá, sin embargo, al comercializar buena parte de la producción agrícola es en la práctica un ente dinamizador de la economía local.

GRÁFICA 6

COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE MANZANA Y MELOCOTÓN  
EN EL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, PERIODO DE 1999 A 2005



Fuente: Elaboración Área de Educación, FLACSO sede Guatemala, con base en datos proporcionados por la Asociación de Fruticultores Agrupados de Occidente (Frutagro), 2006.

### Educación y salud: ineficiencias y retos

En esta sección se abordará la estructura y calidad del sector educación y salud, intentando una contextualización de las ofertas y del consumo. El esfuerzo analítico pasa por intentar establecer hasta dónde receptores y no receptores de remesas puedan tener patrones de consumo diferentes, así como identificar hasta qué punto las remesas mismas han influido en que el mercado de ambos servicios se haya o no dinamizado.

#### *La oferta local de servicios educativos*

La cobertura de establecimientos educativos para el año de 1960, en todo el municipio, era solamente de dos establecimientos oficiales que ofrecían estudios de nivel primario: la Escuela Nacional Urbana de Niñas y la Escuela Nacional Urbana de Varones. Solamente 30 y 40 años después, entre los años 94 y 96, se fundó el primer Instituto Nacional de Educación en Básicos, conocido como el INEBI.

Según el Censo de 2002 en el municipio de Salcajá la población en edad escolar (cinco a 19 años) era de 5,466 personas (INE, 2003: A01). Para esa misma

fuente, 3,942 personas asistían a establecimientos oficiales y 818 a establecimientos privados.<sup>9</sup> De los infantes comprendidos en edades entre siete y 14 años solamente 112 no asistían a ningún centro escolar (INE, 2003, A05) por lo que los restantes 594 bien podrían ser o menores de siete años o mayores de 14.

No obstante lo anterior, según los últimos datos del Ministerio de Educación<sup>10</sup> Salcájá tiene una tasa neta de cobertura en educación primaria del 110 por ciento, lo que estaría significando que hay sobreatendidos 260 niños más que los indicados por el censo haciendo suponer que los establecimientos de la localidad estarían dando atención a niños que no son necesariamente del municipio.

Para el caso de la población entrevistada para este estudio, en las 13 familias receptoras de remesas de un total de 22 niños y jóvenes en edad escolar, tres de ellos no estaban estudiando al momento de la entrevista: una joven de 18 años que se dedica a labores de la casa y dos jóvenes que trabajan en telares de la familia. En el caso de las entrevistas realizadas a las familias no receptoras de remesas, de 13 niños y jóvenes en edad escolar solamente un joven de 17 años no estudiaba, dedicándose de tiempo completo a trabajar en telares pertenecientes a su familia.<sup>11</sup>

La cobertura escolar en el municipio se da a través de centros educativos privados y públicos, desde preprimaria, con niños que teóricamente estarán entre cuatro y seis años de edad; la primaria, con niños de siete a 12 años y los tres años de básicos, de los 13 a los 15 años. Para poder continuar con los estudios de diversificado y universitarios, los jóvenes deben acudir a establecimientos ubicados en la cabecera departamental (a 20 minutos en autobús desde Salcájá), u otros departamentos y/o la ciudad de Guatemala.

En la actualidad funcionaban en el municipio de Salcájá 28 establecimientos oficiales, de los cuales nueve atienden niños de preprimaria; 17 de primaria y dos más de básicos. De las 17 escuelas primarias seis estaban catalogadas como urbanas, mientras que el resto atendían a la población rural, siendo cinco de ellas autogestionadas por la comunidad.<sup>12</sup> Las escuelas de preprimaria en varios casos son anexas a una de primaria, lo que significa que no contaban con edificio propio y que las clases muchas veces se ofrecen de manera simultánea en

<sup>9</sup>Aunque la edad escolar es de siete a 18 años, el censo hace los cortes de edad en quinquenios a partir de los que no han cumplido el año. Los datos censales no especifican la edad de los asistentes a los establecimientos escolares, por lo que sólo puede inferirse la información a partir de los datos existentes.

<sup>10</sup>Educación primaria, 2005, TNE, presentación en PW.

<sup>11</sup>Si tomamos en cuenta a ambos grupos de familias, receptoras y no receptoras, tenemos 20 entrevistas con familias que tienen hijos en edad escolar (14 receptoras y siete no receptoras), en ellas hay un total de 35 niños y jóvenes, cuatro no estaban estudiando al momento de realizar las entrevistas, esto representa el 11.4 por ciento de los hijos de las familias tanto receptoras como no receptoras de remesas en Salcájá.

<sup>12</sup>Atendidas por el Programa Nacional de Autogestión y Desarrollo Educativo, Pronade, en el que los padres asumen la administración y cuidado de la escuela, incluida la contratación y "vigilancia" de los docentes.

el mismo salón de las de primero de primaria. De las del nivel primario cinco funcionan en jornada vespertina, lo que significa que utilizan el mismo edificio con otra escuela del turno matutino.

La oferta de servicios educativos es complementada con la existencia de establecimientos privados, funcionando en la actualidad ocho de ellos, de los cuales tres ofrecen sólo el nivel primario, dos más primaria y preprimaria, otro que además de la primaria ofrece ya algunos grados del nivel básico y dos que además de la primaria y preprimaria ofrecen el ciclo básico completo. Los establecimientos de este sector son de relativa reciente creación, pues ninguno de ellos existía antes de 1990, lo que hace suponer que han surgido a partir del aumento acelerado de la población pero, también, a causa de que en ella hay ya cierta capacidad de pago para un servicio de éstos. De cuanto ello sea consecuencia directa del proceso migratorio es difícil de medir, aunque considerarlo como una consecuencia al menos indirecta del mismo no sería del todo equivocado.

#### *Demandas y amplitud de la misma en educación entre los receptores*

Si hacemos una comparación con un quinquenio de diferencia, tenemos que en el año 2005 existían en el municipio tres establecimientos públicos más que cinco años atrás.

Sin embargo, el incremento se produjo en el nivel preprimario, donde se crearon siete escuelas más, todas anexas a escuelas primarias ya existentes. Por su parte, la oferta pública en el nivel primario se vio disminuida, pues dos escuelas de Pronade fueron cerradas. No hubo, sin embargo, incremento en establecimientos públicos para el ciclo básico, manteniéndose la modalidad de telesecundaria en uno de ellos, la que no puede considerarse como una oferta efectiva y de alto nivel, sino simplemente remedial para aquellos niños o adultos que, o residen en localidades demasiado alejadas del centro urbano más próximo, o dedican buena parte de su tiempo a actividades laborales.

En este periodo se dio un aumento significativo en las escuelas de educación parvularia (preprimaria) en el sector público; siete más que en el año 2000, aunque esto no significó la construcción de instalaciones nuevas, sino hacer uso de las instalaciones de otros centros públicos educativos de primaria.

En lo que se refiere al sector privado, en ese mismo periodo se crearon tres nuevos colegios pero dejaron de funcionar dos, ampliándose en este sector la oferta del nivel básico.

Lo anterior permite suponer que, mientras el incremento de oferta y demanda en el nivel pre primario es debido a que las nuevas generaciones

de padres comienzan a considerar la preprimaria como una necesidad educativa, no necesariamente ligada de manera estrecha a la dedicación de las madres a labores remuneradas fuera de casa, al aumento de ofertas del sector privado en el nivel básico sí puede estar estimulado por el aumento de recursos de las familias, debido también a la falta de ampliación de cobertura por parte del sector público para el nivel medio.

Ambos sectores, público y privado, no ofrecen a los estudiantes opciones de formación extracurricular pues incluso los cursos de mecanografía que son obligatorios para concluir los tres años de lo básico no son ofrecidos en todos los establecimientos.

Es importante destacar que un número no determinado de jóvenes estudia en la ciudad de Quetzaltenango, viajando diariamente en buses extraurbanos o en microbuses que prestan el servicio de puerta a puerta por un costo que varía entre 300.00 y 105.00 quetzales por niño. La cercanía de Salcajá con Quetzaltenango ha sido determinante en la decisión de muchos padres por optar por opciones educativas fuera del pueblo, se aduce que la calidad de los estudios es mejor que la que ofrecen los establecimientos locales, aunque sea a costos más elevados en las mensualidades y el necesario transporte.

Todo lo anterior se ha relacionado con la educación formal, sin embargo en la Cooperativa Salcajá hay un proyecto que va por la línea de la educación informal. Se trata de la creación de una Escuela de Formación para receptores, oficiales de créditos y recepcionistas que actualmente son empleados de la cooperativa, lo que camina para la creación, en el mediano plazo, de una escuela técnica que permita la capacitación de prestadores de servicios que se acercan a la cooperativa a solicitar trabajo, quienes quedarían como parte de un banco de recursos humanos pues, a quienes se capacitaría se le extendería una constancia que sería equivalente a contar con experiencia laboral, factor que muchas veces dificulta el optar por un determinado puesto.

También se relacionan con la educación informal cursos como los que toman algunos jóvenes de Salcajá, sobre todo de computación o inglés; o capacitaciones en oficios, como la mecánica automotriz.

En este sentido hay varias academias privadas en Salcajá que imparten clases de computación y mecanografía. En relación con esta última, es un curso que debe tomarse por un año según el requerimiento del Ministerio de Educación y las academias suelen cobrar una cuota mensual de 25.00 quetzales.

Además, están los cursos de computación, son pocos los jóvenes que toman estas clases tanto en Salcajá como en Quetzaltenango. Los costos oscilan entre los 100.00 quetzales y los 110.00 quetzales, dependiendo de si se toman en academias del pueblo o de Quetzaltenango, respectivamente.

### *La calidad de los servicios educativos*

Si por calidad entendemos, entre otras cosas, los niveles de rendimiento alcanzado por los alumnos en determinado nivel de su formación, debemos decir que en Salcajá, si bien la matrícula se ha incrementado significativamente en algunos de los niveles de estudios, la calidad no puede ser vista como un proceso de progreso sostenido por los alumnos pues el cuadro 2, muestra que sin importar el año en que se analice el comportamiento del alumnado, ni la matrícula de alumnos, en el sexto año de primaria ha sido tradición que la casi totalidad de los alumnos inscritos resulte siendo promovida.

Esta situación es una muestra de que a pesar de las nuevas exigencias, de las presiones porque los contenidos mínimos de los currícula sean actualizados, el comportamiento de las distintas cohortes de estudiantes varía muy poco. Lo anterior hace suponer que los criterios de exigencia y comportamiento estudiantil continúen siendo los mismos, posiblemente a cada momento más exigentes pero sin afectar de manera significativa la aprobación de aquellos niños que llegan al final de la educación primaria.

CUADRO 2  
NÚMERO DE ALUMNOS PROMOVIDOS Y NO PROMOVIDOS  
EN SEXTO DE PRIMARIA, EN SALCAJÁ SEGÚN AÑOS SELECCIONADOS

Año	Establecimientos		Alumnos			Promovido	No	
	Públicos	Privados	Total	F	M		promovido	Retirado
1993	5	2	232	99	133	230	- - -	2
1996	5	2	238	146	92	234	1	3
2001	5	2	237	150	87	233	4	- - -
2005	5	2	216	128	88	208	- - -	8

Fuente: elaboración Área de Educación FLACSO sede Guatemala, con base en registros generales de resultados finales y de promoción, de los ciclos escolares 1993, 1996, 2002 y 2005 consultados en la Supervisión de Educación. Salcajá, Quetzaltenango.

En el nivel básico la situación es un poco más compleja, pues los estudiantes son atendidos por profesores supuestamente especializados para cada una de las asignaturas, lo que complejiza mucho más los procesos de medición del éxito escolar; sin embargo, si consideramos solamente las asignaturas de matemáticas e idioma español y observamos el nivel de aprobación de los estudiantes que llegan al final del ciclo, sumando sin discriminar a los estudiantes del sector público y privado, podemos darnos cuenta, como se muestra en el cuadro 3, que no hay mayores diferencias significativas en lo que a la proporción de estudiantes aprobados.

Si sofisticamos más el análisis y tomamos como punto de referencia la proporción de alumnos que, aprobados, obtuvieron una nota mayor a 70 puntos, vemos que si bien en la disciplina de matemáticas la diferencia negativa es de siete puntos entre el año de 1993 y 2001, en el caso de idioma español la situación es contraria, pues entre esos dos años hubo un incremento de éxito en más de 12 puntos porcentuales.

CUADRO 3  
APROBACIÓN POR MATERIA SEGÚN AÑO SELECCIONADO TERCERO BÁSICO,  
SALCAJÁ, QUETZALTENANGO

<i>Matemáticas</i>					
<i>Año</i>	<i>Aprobados</i>	<i>Reprobados</i>	<i>Sin nota</i>	<i>Total</i>	<i>% + 70 puntos</i>
1993	106	16	3	125	58.4
1996	110	16	2	128	43.8
2001	147	30	1	178	50.6
<i>Idioma español</i>					
<i>Año</i>	<i>Aprobados</i>	<i>Reprobados</i>	<i>Sin nota</i>	<i>Total</i>	<i>% + 70 puntos</i>
1993	110	12	03	125	63.2
1996	109	17	2	127	53.4
2001	157	20	1	178	75.6

Fuente: elaboración Área de Educación FLACSO sede Guatemala, con base en registros generales de resultados finales y de promoción, de los ciclos escolares 1993, 1996, 2002 y 2005 consultados en la Supervisión de Educación. Salcajá, Quetzaltenango.

Las explicaciones pueden ser varias, yendo desde la calidad del docente hasta la importancia que los estudiantes en determinados años pudieron haber dado al aprendizaje de una u otra disciplina.

Lo cierto es que mientras el idioma español la proporción de estudiantes que obtienen notas relativamente altas ha crecido significativamente, para el caso de las matemáticas la situación es totalmente contraria.

Hasta dónde la recepción de remesas puede ser la causa de tal comportamiento, es una cuestión que no puede ser respondida porque ni tenemos una tendencia marcadamente creciente y, sobre todo, la situación es muy diferente entre una asignatura y otra. Posiblemente lo más adecuado sería seguir de manera específica a estudiantes con familiares en el extranjero y los que no los tienen, tratando de medir hasta dónde el envío de remesas puede ser factor de mejora en los rendimientos escolares.

*Balance*

De los hijos en edad escolar, de las familias receptoras de remesas, en el momento de las entrevistas únicamente dos de ellos recibe alguna clase extracurricular, ninguno de ellos en el propio Salcajá ya que van a academias en Quetzaltenango.

En uno de los colegios privados de Salcajá los 17 estudiantes que actualmente cursan el último grado de básico, 14 de ellos tienen por lo menos a alguno de los padres como migrante en Estados Unidos, por lo que es notorio que la enseñanza privada se nutre y sostiene en buena medida a partir del envío de remesas.

Esta situación es también significativa en la educación pública pues, como se ilustra en el cuadro 4, tres de cada cuatro niños del tercer año del nivel básico tienen al menos un familiar fuera del país y, posiblemente, envían remesas. No existe, como puede verse en ese mismo cuadro, mayor diferencia entre niños y niñas, por lo que en lo que a inversión en educación todo parece indicar que las familias no hacen mayor diferencia en lo que a género se refiere.

CUADRO 4  
ALUMNOS DE 3o. BÁSICO EN ESTABLECIMIENTO PÚBLICO  
CON Y SIN FAMILIAR FUERA DEL PAÍS SEGÚN SEXO

<i>Alumnos</i>	<i>Total</i>		<i>Con familiar fuera</i>		<i>Sin familiar fuera</i>		
	<i>Abs</i>	<i>%</i>	<i>Abs</i>	<i>%</i>	<i>Abs</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
Niñas	30	52.63	23	76.67	7	23.33	100
Niños	26	45.61	20	76.92	6	23.08	100
NR	1	1.75					
Total	57	100	43	75.44	13	22.81	98.25

Fuente: entrevista realizada el 8 de junio de 2006.

En 1979 se abrió en Salcajá el primer colegio privado para básicos, inició con 130 alumnos en la jornada nocturna pero, según opinión del director de un colegio privado, hacia el año de 1990 empezó a disminuir la cantidad de alumnos que se inscribían a básicos a tal punto que se cerró la jornada nocturna, en general orientada a atender a jóvenes y niños que trabajando durante el día, en general son mayores de 15 años. Según este mismo entrevistado, el descenso en el número de estudiantes se debió a que los jóvenes han preferido irse a Estados Unidos que continuar viviendo en Salcajá, aunque también puede haberse debido a que conforme el nivel primario es realizado en la edad adecuada y los niños se dedican a labores remuneradas en menor cantidad, la jornada noctur-

na dejó de ser una solución a las expectativas escolares de la población. Esta cuestión puede estar asociada, además, al incremento acelerado de niños que realizan sus estudios de nivel medio en la ciudad de Quetzaltenango.

En relación con las opciones para la educación de los hijos hay tres por las que han optado las familias entrevistadas (tanto receptoras como no receptoras), que tienen hijos en edad escolar: establecimientos públicos en Salcajá, establecimientos privados en Salcajá y establecimientos privados en Quetzaltenango (incluyendo universidades).

En las entrevistas hechas en 14 familias receptoras de remesas donde hay niños y jóvenes estudiando tenemos la siguiente información:

- En establecimientos públicos en Salcajá, cinco familias (seis niños).
- En establecimientos privados en Salcajá, cuatro familias (cuatro niños).
- En establecimientos privados en Quetzaltenango, cuatro familias (cuatro niños).

Esto hace un total de ocho familias receptoras con hijos en establecimientos privados, ya sea en el pueblo o en la cabecera departamental, lo que representa el 57.1 de las familias, la opción más escogida para la escolaridad de los hijos. Además en estas familias hay dos adultos estudiando, ambos en establecimientos privados en Salcajá.

De las siete familias entrevistadas que no son receptoras de remesas, con niños y jóvenes que están estudiando tenemos la siguiente información:

- En establecimientos públicos en Salcajá, dos familias (tres niños).
- En establecimientos privados en Salcajá, nadie.
- En establecimientos privados en Quetzaltenango, los hijos de cinco familias (seis niños y jóvenes).

En este caso, también la mayoría de familias tienen a sus hijos en establecimientos privados, el 71.4 por ciento de las entrevistadas. Entre estas familias ninguno de los adultos está estudiando actualmente.

Según datos del Ministerio de Educación el número de alumnos inscritos en la última década ha ido en acelerado ascenso, tanto si se trata del sector público como el privado aunque, como se muestra en el cuadro 3, el primero ha cargado con la mayor responsabilidad en lo que al nivel primario se trata.

El crecimiento ha sido sostenido, sin embargo sólo en el nivel preprimario del sector público es posible ver un marcado crecimiento en la década, donde con relación al año base –1996– hubo un crecimiento de 2.54, mismo que se dio ya a partir de 1999.

Sintomático resulta que en los últimos cinco años la matrícula del nivel primario en el sector privado no ha crecido, viéndose más bien un estancamiento sólo incrementado en 2002, sucediendo todo lo contrario en el sector público, donde la matrícula ha tenido un crecimiento constante, con casi una cuarta parte más en 2005 con relación al año base (crecimiento del 26 por ciento). Este fenómeno puede deberse a que si bien las familias receptoras cada vez más optan por la educación privada para sus hijos, ésta la consumen en la cabecera departamental y no en los colegios locales, los que no poseen ni el estatus ni el prestigio que los de Quetzaltenango puedan tener. Ahora, en el caso del incremento significativo de la matrícula en el sector público ésta puede ser causa de todos los factores asociados con el incremento nacional de la matrícula, entre los que uno de ellos podría ser el aumento de los ingresos en las familias, aunque no sea una variable que explique todo el ascenso de la matrícula.

CUADRO 5

ALUMNOS INSCRITOS EN EL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO POR NIVEL EDUCATIVO SEGÚN AÑOS SELECCIONADOS

	<i>Preprimaria bilingüe</i>		<i>Preprimaria párvulos</i>		<i>Primaria</i>		<i>Ciclo básico</i>	
	<i>Público</i>	<i>Privado</i>	<i>Público</i>	<i>Privado</i>	<i>Público</i>	<i>Privado</i>	<i>Público</i>	<i>Privado</i>
1996	0		165	57	2,460	363	356	208
1999	0		377	64	2,741	361	437	267
2002	23		337	52	2,873	426	670	197
2005	28		419	80	3,095	377	717	400

Fuente: Elaboración Área de Educación, FLACSO sede Guatemala, con base en datos del Ministerio de Educación Pública. Cuadro 1 Alumnos inscritos. Municipio de Salcajá, Quetzaltenango.

Ya en el caso del ciclo básico el aumento en ambos sectores es proporcionalmente parecido, por lo que el factor remesas puede estar influyendo a ambos, aunque dadas las características del estudio el peso de esta variable no pueda ser cuantificado.

En relación con las instalaciones e infraestructura de los establecimientos educativos, en el caso de los colegios privados ésta es sumamente deficiente, ya que no cuentan con instalaciones construidas específicamente para ser utilizadas como centro educativo. Se compran o alquilan casas de uno o dos pisos, con habitaciones y patios que resultan inadecuados para los niños y jóvenes, entre otras razones, porque tienden a estar hacinados y no tienen espacios adecuados para realizar actividades deportivas. En este sentido son más apropiadas las instalaciones de los establecimientos públicos.

En cuanto a la relación del número de maestros laborando en el año 2005 y el número de alumnos inscritos, es en los establecimientos privados donde hay menor número de niños y jóvenes por maestro, en un rango entre 10 y 16, situación que es muy diferente cuando se trata del sector público, donde los maestros atienden entre 28 y 38 alumnos según sea el nivel del que se trate.

Sobre los costos de la educación podemos ver la relación entre ingresos familiares y gastos en educación en las familias receptoras de remesas. Los ingresos mensuales por remesas en estas familias oscilan entre los 50.00 y los 500.00 dólares, que son utilizados generalmente para cubrir gastos de alimentación, vivienda (ya sea el alquiler o mejoras a la propia), educación y salud. Pareciera que éste es el orden de prioridad en el gasto familiar. Así, en promedio una familia puede recibir 155.00 dólares al mes.

En el caso de las familias donde ambos padres continúan viviendo en Salcajá estos montos aumentan con el trabajo asalariado casi siempre del hombre, o el trabajo familiar en los telares. Cuando es la mujer la que se ha quedado al frente de la familia, las remesas suelen ser el único ingreso mensual con que cuentan para cubrir todos los gastos de la familia.

En las 14 familias entrevistadas se han establecido gastos mensuales que van aproximadamente de los 1,450.00 quetzales a los 4,300.00 quetzales esto es dependiendo del número de miembros de la familia y de los costos asumidos en la educación. El promedio mensual de gastos está alrededor de los 2,140.00 quetzales, según los gastos reportados en los entrevistados.

Los gastos específicos en educación hacen referencia a desembolsos anuales y otros mensuales. Entre los anuales están el pago de la inscripción, la compra de libros de texto y útiles, los uniformes y zapatos. Los gastos mensuales son el pago de la colegiatura (cuando es un establecimiento privado), gasto en transporte en los casos de estudiar fuera del municipio, el pago de academia de mecanografía (para los alumnos que cursan el básico), y otros gastos cotidianos que son difíciles de medir, nos referimos a la compra de materiales necesarios para tareas diarias, fotocopias, pago de Internet para buscar información, entre otros.

En relación con los gastos anuales, el monto más bajo reportado por las familias receptoras de remesas es de 450.00 quetzales y el mayor es de 3,168.00 quetzales. Estos montos están directamente relacionados con el número de hijos y si éstos acuden a establecimientos públicos o privados, y si éstos están en Salcajá o Quetzaltenango.

Las mensualidades en los establecimientos privados a los que acuden hijos de las familias entrevistadas varían, sobre todo dependiendo de si están dentro o fuera del municipio. La cuota más alta por hijo es de 500.00 quetzales y la más baja de 100.00 quetzales. Otros gastos mensuales son los pagos de academias de

mecanografía y computación, que van desde los 25.00 quetzales hasta los 100.00 quetzales por niño; aunque son la minoría quienes toman estos cursos.

Muchos niños y jóvenes se quedan a estudiar en Salcajá, pero también hay muchos que optan por colegios considerados de mayor prestigio que están en Quetzaltenango (El Liceo Guatemala, Encarnación Rosal, La Patria), aunque esto les representen mayores gastos porque las colegiaturas están alrededor de los 400.00 quetzales mensuales, esto en los casos de estar realizando estudios de primaria y básicos. Pero también se estudian en la cabecera departamental (Quetzaltenango) cuando están en el diversificado, para lo que no hay opciones en Salcajá.

Otro gasto mensual se da cuando el o los hijos estudian fuera de Salcajá, generalmente utilizan microbuses privados que prestan el servicio de puerta en puerta por 105.00 quetzales y hasta 300.00 quetzales mensuales; otros jóvenes utilizan el transporte extraurbano para llegar a Quetzaltenango y ahí un bus urbano que los acerque al colegio. Esto significa pagar, por lo menos, cuatro buses diarios para ir y volver a Salcajá; los buses extraurbanos cobran 1.50 quetzales por pasaje y los que se toman en Quetzaltenango 1.00 quetzales lo que daría un gasto mensual de alrededor de 100.00 quetzales por hijo.

#### *La oferta local de servicios de salud*

Las opciones para la atención a la salud de los pobladores de Salcajá se dan desde el Estado, a través del Ministerio de Salud Pública, la práctica privada y jornadas médicas de la Iglesia católica.

La población que opta por la atención pública acude al Centro de Salud ubicado en la localidad y en algunos casos al Hospital General de Quetzaltenango. Aproximadamente en 1975 empezó a funcionar en Salcajá el puesto de salud que subió a la categoría de centro dos años después. Las instalaciones en las que se encuentra actualmente fueron inauguradas en 1994.

Desde la práctica privada hay varios consultorios en Salcajá, a excepción de un médico (pediatra) los demás son médicos generales, sin especialización. Además, dos hospitales funcionan en la localidad con encamamiento y consulta externa. En los dos hospitales los médicos que dan consulta externa también lo hacen en medicina general y pediatría únicamente.

Para la atención de la salud bucal, en el pueblo hay laboratorios dentales privados, que son atendidos por técnicos y no por odontólogos titulados.

#### *La atención pública*

Como un servicio social a bajo costo la Iglesia católica de la localidad eventualmente presta servicios de atención a la salud, como es el caso de la jornada

dental que se dio los días 4 y 5 de marzo recién pasado, con consulta médica y tratamientos a bajo costo. En esa ocasión la consulta tuvo un costo de 10.00 quetzales y tratamientos como los rellenos con porcelana costaron 6.00 quetzales.

Actualmente el Centro de Salud tiene un personal compuesto por una enfermera, tres enfermeras auxiliares, un médico, un inspector de saneamiento, dos estudiantes del Ejercicio Profesional Supervisado –EPS– de la Universidad de San Carlos (uno en medicina general y uno en psicología); dos miembros del personal operativo y un oficinista.

El equipo con que cuentan es de reciente adquisición (no más de un año), con un laboratorio equipado, pero sin personal que lo atienda. El edificio tiene algunas deficiencias en su construcción y, sobre todo, problemas por el terreno a orilla del río en que fue construido, que lo hace vulnerable a derrumbes y hundimientos, pese a la construcción de un muro de contención.

El horario de atención al público es de las 8 de la mañana a las 4:30 de la tarde de lunes a viernes; en horas de la mañana se da consulta y por la tarde se atienden emergencias, lo que significa que en otros horarios y los fines de semana la única opción para atender una emergencia en Salcajá es en los hospitales privados.

La capacidad de atención del Centro de Salud, según datos proporcionados por el director del centro, es de 45 pacientes en casos de morbilidad, de ocho a 10 en salud mental y todos los que lleguen diariamente por inmunización. La experiencia en el Centro de Salud es que son las mujeres las que más acuden a consulta, para ellas y sus hijos.

La atención se centra en la salud preventiva de carácter general, control de VIH, atención materna, inmunizaciones, planificación familiar, atención al adulto mayor, control del niño sano y atención al medio (manipulación de alimentos, control de desechos sólidos, control de clínicas). Los viernes por las mañanas hay atención odontológica sin costo, como “labor social” de un médico de Salcajá.

Según datos del Centro de Salud,<sup>13</sup> la morbilidad en el municipio se relaciona con IRAS (infecciones respiratorias agudas), pocas en relación con todo el departamento; y diarreas que han logrado disminuirlas pese a que el agua entubada no está clorada. También hay casos de cáncer, infartos cardíacos, insuficiencia renal y fiebres reumáticas.

Una parte importante de la problemática de salud y medioambiental se relaciona con la fabricación de textiles, cuyos tintes (hipoclorito cálcico) se filtran en el manto friático, lo que contamina el agua que luego es extraída por pozos para el consumo humano.

<sup>13</sup> Entrevista al doctor Omar Fortuni, director del Centro de Salud. Salcajá, 4 de abril de 2006.

## La atención privada

La falta de información sistematizada y actualizada sobre las opciones de atención a la salud desde la práctica privada se evidencia en los registros de los colegios de médicos con sede en Quetzaltenango, tanto el de médicos y cirujanos como el de estomatología. Éstos generalmente no cuentan con bases de datos que puedan consultarse, ni con series históricas que permitan ver el desenvolvimiento de la oferta de este servicio.

Con el trabajo de campo en Salcajá pudo registrarse la cantidad, localización y tipo de especialidad de los consultorios existentes. Son siete los médicos que prestan sus servicios en la localidad, seis de ellos con atención en medicina general y la única especialidad es en pediatría.

En Salcajá también existe la posibilidad de optar por la medicina natural, un consultorio de medicina naturista se encuentra ubicado en la salida hacia Quetzaltenangojúj. Sobre esta opción de atención en salud llama la atención que en ninguna entrevista ha sido mencionada, no ha sido una alternativa por la que han optado las familias entrevistadas, no sabemos si por desconocimiento o por preferencias de la medicina alópata.

La información sobre los odontólogos que prestan sus servicios en Salcajá también se obtuvo con el trabajo de campo, se pudo constatar que solamente existe un consultorio odontológico en Salcajá, con la atención de un médico graduado. Las demás opciones se refieren a “laboratorios dentales” que generalmente hacen prótesis y extracciones dentales, de estos hay ocho en la localidad. Además hay en un depósito dental que distribuye materiales a los diferentes laboratorios dentales.

La consulta no suele cobrarse en Salcajá, únicamente el tratamiento, ya sea extracción de muelas desde 20.00 quetzales; la fabricación de prótesis, desde 100.00 quetzales; o piezas atornilladas desde 1,600 quetzales por pieza aproximadamente. Para este tipo de servicio médico algunos salcajuenses también van a Quetzaltenango.

En Salcajá hay dos hospitales privados, La Sagrada Familia y el Salcajá. Ambos centros hospitalarios cubren emergencias las 24 horas del día y cuentan con laboratorio clínico y biológico. El costo diario por encamamiento es de alrededor de los 130.00 quetzales diarios, con un equipo de médicos especialistas en medicina interna, pediatría, cirugía, anestesiología, ginecología y obstetricia y traumatología. Además, cuentan con consulta externa en medicina general y pediatría. El servicio que no prestan es el de rayos X, remitiendo a los pacientes a otros hospitales de Quetzaltenango.

La mayoría de los médicos tratantes, en ambos hospitales, viven en Quetzaltenango y viajan a diario a Salcajá; sólo dos de ellos viven en Salcajá (según datos del Colegio de Médicos y Cirujanos de Quetzaltenango).

Uno de estos hospitales privados es una especie de anexo de otro hospital con el mismo nombre que está en el centro Quetzaltenango, este último cuenta con mayores instalaciones; la administración y apoyo en ciertos servicios de manera conjunta para ambos centros hospitalarios.

CUADRO 6  
GASTOS MÉDICOS EN CENTROS DE SALUD PRIVADOS, AÑO 2006

<i>Consulta médica en clínica privada</i>				
	<i>Salcajá</i>	<i>Quetzaltenango</i>	<i>Ciudad de Guatemala</i>	<i>Consulta médica en hospital privado de Salcajá</i>
Médico general	de Q 50.00 a Q 75.00	Q 100.00	Q 150.00	Q 50.00
Especialista		Q 150.00	Q 225.00	Q 60.00
Pediatra	Q 75.00	Q 150.00	Q 200.00	
Oftalmología		Q 35.00	Q 100.00	
Emergencia				Q 70.00

Fuente: Elaboración Área de Educación, FLACSO sede Guatemala, con base en entrevistas realizadas en los meses de marzo y abril de 2006.

Como puede observarse en el cuadro 6, los costos de las consultas médicas en la ciudad de Salcajá son menores a las de la ciudad capital y mucho más bajas que las de la capital, atendiendo los médicos, generalmente todos los días, aunque por lo que parece ninguno de ellos reside de manera permanente en el municipio.

#### *Demandas y amplitud de la oferta en salud entre los receptores*

Entre las familias receptoras de remesas, según las entrevistas, hay una preferencia por la atención de la salud a través de la práctica privada; aunque también suele darse una combinación de ésta con la práctica pública en el Centro de Salud, pero básicamente para el control de vacunas de los menores.

Solamente dos de las familias receptoras entrevistadas afirmaron tener como primera opción la atención pública en Salcajá y sólo si ésta no da los resultados esperados acuden a los médicos privados de la localidad o de la cabecera departamental; lo hacen, básicamente, por la atención gratuita y la posibilidad de recibir los medicamentos sin costo (cuando hay). Las otras familias señalan que no es una opción porque tardan mucho tiempo en atender a los pacientes, porque no siempre hay medicinas o porque no se atienden de manera pronta las emergencias.

Otra opción para los salcaquenses, en relación con la atención pública, es el Hospital General de Quetzaltenango, al que se va en caso de emergencias que se dan en horarios que no atiende el Centro de Salud, o en casos de hospitalización y cirugías; de las 14 familias receptoras entrevistadas, cuatro han usado los servicios de este hospital.

Entre los factores que inciden en la decisión de acudir a médicos privados en Salcajá o fuera de la localidad (Quetzaltenango o la capital), están los costos de la consulta (de menor monto en el pueblo), y el tipo de enfermedad, porque cuando necesitan especialistas que cuentan con éstos en el municipio.

En entrevista realizada a un propietario de farmacia, asegura que por el envío de remesas las personas tienen una mayor capacidad adquisitiva para comprar medicamentos. Sin embargo, varias mujeres entrevistadas señalaron que buscan las alternativas más económicas para comprar los medicamentos necesarios, como es el caso de la farmacia de la Cooperativa Salcajá o las farmacias Similares, o los que se den en el Centro de Salud.

Los gastos en salud no son una constante fija en todas las familias receptoras ya que no hay pagos periódicos de seguros médicos o chequeos médicos como una manera preventiva. Solamente en dos casos se reportan gastos mensuales en medicamentos que deben consumirse de por vida en algún miembro de la familia.

Hasta muy recientemente la Cooperativa Salcajá ofrece un beneficio adicional para asociados con cuenta de ahorro en su cooperativa, “beneficio por hospitalización”, a través del cual se pagará una cantidad diaria al asociado que se hospitalice por enfermedad o accidente, hasta por un máximo de 90 días. La renta diaria, depende del rango de ahorro: de 500.00 a 1,000.00 es de 50.00 quetzales diarios; de 1,001.00 a 10,000.00, una renta diaria de 100.00 quetzales; y con un monto ahorrado de 10,001 en adelante, de 150.00 quetzales diarios. De esta manera, de forma automática los socios contarán con apoyo a una parte de gastos en la atención de la salud, sin que llegue a ser un seguro médico sobre gastos en consultas, medicamentos u honorarios médicos en caso de hospitalización.

La misma cooperativa tiene un plan de seguros por “accidentes infanto juveniles”, sin embargo en Salcajá sólo hay 15 niños asegurados bajo este rubro; y no es el caso de hijos de las familias entrevistadas.

### *Balance*

La posibilidad de ahorro o pago de seguro médico, como un fondo que dé cierta seguridad a las familias para la atención de emergencias por problemas de salud, no parece estar al alcance inclusive de las familias receptoras de remesas por la relación entre gastos e ingresos.

La única forma en que pueden enfrentar una eventualidad de este tipo es con el envío de “remesas extraordinarias”, la comunicación con los familiares residentes en Estados Unidos es básica para ello.

La salud se ha convertido en un derecho fundamental que ha pasado a estar en segundo plano, aun en las familias que reciben remesas de manera periódica. Esto sumado a la imposibilidad de ahorrar, pagar seguros médicos o contar con seguridad social, hace a las familias muy vulnerables. En las entrevistas se señalan algunos casos de los problemas a que se han enfrentado cuando hay que cubrir gastos médicos mayores por hospitalización u operaciones, ya que para optar a la atención privada llegan hasta a hipotecar sus viviendas; en otros casos estos gastos han sido el detonante para tomar la decisión de migrar hacia Estados Unidos y con el trabajo allá cubrir las deudas asumidas.

### **Finanzas, inversión y seguros: debilidad estructural**

En esta sección se intenta analizar la intersección que entre las remesas y la oferta de servicios financieros puede estar existiendo en el municipio de Salcajá.

De igual forma queremos analizar la demanda de servicios financieros por parte de los hogares receptores tratando de establecer hasta dónde los receptores de remesas conocen y se relacionan con el sistema financiero.

#### *Sistema financiero local*

Descripción de la composición del mercado financiero en Salcajá

El diagnóstico de las condiciones del mercado de servicios financieros en Salcajá se construyó a partir de las entrevistas aplicadas a los encargados de agencia de los bancos que se encuentran representados en el municipio, siendo éstos: Banco Rural (Banrural) y el Banco del Quetzal (Banquetzal). También se realizó una entrevista a funcionarios de la Cooperativa Salcajá, que según las percepciones del equipo de investigación es la principal institución financiera que cubre la mayor parte del mercado de servicios financieros en el municipio.

Los bancos del sistema, que operan en el municipio, realizan sus operaciones de intermediación financiera con base en los parámetros que establece la Superintendencia de Bancos de Guatemala, para regular las entidades financieras privadas en el país.

Tanto Banrural como Banquetzal, ofrecen diversos productos financieros que van desde cuentas de ahorro y depósitos, hasta tarjetas de crédito, seguros y la transferencia de remesas, que es la principal actividad que realizan en el municipio. Para la transferencia de remesas han establecido alianzas estratégi-

cas con Remesadoras, como Money Gram en el caso de Banrural y con Western Union para el caso de Banquetzal.

Ambas instituciones hicieron referencia a que el manejo de información financiera lo hacen público únicamente a través de los informes que emite la Superintendencia de Bancos, los cuales contienen los datos agregados por banco en sus operaciones agregadas de todas las agencias del país. La encargada de la agencia de Banrural manifestó que los datos del emisor y del receptor de las remesas es eliminado automáticamente del sistema al momento de hacer entrega del envío, por lo que no maneja montos desagregados de los volúmenes de remesas en promedio que reciben los beneficiarios de las remesas. Asimismo manifestó que los informes detallados del manejo de las remesas y los demás productos financieros no son de distribución pública.

En el caso de Banquetzal la entrevista se efectuó a la encargada de agencia (que de manera temporal cubre las vacaciones del funcionario de planta). La entrevistada manifestó que luego de 12 años de operaciones del banco en la localidad, según sus datos los depósitos son su producto líder, pudiendo representar el 50 por ciento de su cartera. El manejo de remesas representa transacciones por 80,000.00 quetzales (10,526.31 dólares) por día aproximadamente. Según la entrevistada otro dato importante es que del total de préstamos que realizan, la mayor parte se destina para la construcción, para lo que exigen predominantemente el respaldo hipotecario. No facilitó datos cuantitativos para el análisis.

En función de la negatividad de los bancos del sistema a proporcionar datos cuantitativos para el análisis comparado, se recurre en el presente documento a realizar inferencias del mercado financiero sobre la entrevista y datos proporcionados por la Cooperativa Salcajá R.L. que fue la única institución que se mostró abierta a facilitar los análisis financieros propios de la tendencia del mercado financiero de la localidad, además que gracias a sus 41 años de operaciones se ha posicionado en el mercado de manera que responde no sólo a las necesidades de servicios financieros de la población salcajense, sino además ha expandido sus servicios a Quetzaltenango cabecera y a Momostenango en Totonicapán.

#### *Las remesas y los productos financieros disponibles en Salcajá*

En función de la investigación, las pesquisas se centraron primeramente en el manejo de remesas, los cuales se hacen a través de Money Gram, Western Union y Vigo. Esta última remesadora opera en alianza con la cooperativa, ofreciendo el beneficio de reducir el costo de la intermediación financiera con el que operan los bancos privados.

En el caso de Vigo desde el año 2001, cuenta con un acuerdo con la Federación Nacional de Cooperativas (Fenacoac), con quien ha desarrollado el servicio de transferencia de remesas mediante un cómodo sistema que permite al emi-

sor, desde cualquier quiosco instalado en puntos estratégicos en Estados Unidos, enviar la remesa que Vigo, para el caso de Guatemala transfiriere a Fenacoac y de aquí se traslada a las diversas cooperativas asociadas a la Federación.

Además del mecanismo de transferencia vía Fenacoac, la cooperativa recurrió a la creación de la Corporación Cooperativa Salcajá Inc. en Estados Unidos de América (Estados Unidos), a través de la cual abrieron una cuenta bancaria en el Banco de América, que les permite realizar la transacción de envío de remesas de manera directa, mediante un depósito a la cuenta, el cual es acreditado de manera inmediata, contando además con el servicio de una llamada gratuita que hace el emisor de la remesa a la cooperativa, para indicar el monto del depósito y el beneficiario en Salcajá, quien puede hacer el desembolso; este procedimiento elimina la intermediación financiera inclusive de Fenacoac, reduciendo el costo de la transacción.

La cooperativa también cuenta con remesadores que operan en Houston y Trento (Princeton) donde el remesador por las mañanas capta los fondos a trasladar, emite recibo y deposita a la cuenta de la cooperativa por la tarde, ofreciendo un servicio que puede ser menos ágil y un poco más costoso el envío.

El costo de la transacción vía la cooperativa, reduce sensiblemente los costos de envío de remesas desde Estados Unidos, si se le compara con otras *remesadoras* como Western Union, Money Gram y Vigo.

Es evidente que el costo del envío, a través del depósito a la cuenta de la cooperativa en el Banco de América, reduce en promedio a un 13.47 por ciento respecto de la intermediación de un agente remesador, ofertando un servicio más competitivo en precio, pretendiéndose además que a través de un pequeño cobro extra se puedan ofrecer servicios adicionales que se especificarán más adelante.

Si comparamos ambos datos con el costo de envíos a través de una remesadora, para este caso Vigo, el ahorro es aún mayor pues, mientras por el envío de entre 100.00 y 1,500.00 dólares el costo total es de 10.00 dólares, cuando la suma es superior a ese monto, pero inferior a 3,001.00 dólares asciende a 25.00 dólares, y para montos superiores es de 50.00.

El ahorro en promedio es de 28.33 por ciento si la transacción se hace vía la cooperativa, respecto del monto que cobra Vigo. La cooperativa ofrece además de la competitividad del costo de transacción, la agilidad del trámite y la eliminación de intermediarios, situación que puede ser clave en caso de requerir los recursos por emergencias vividas en Salcajá, por los beneficiarios.

Ante el aumento de remesas que fluyen hacia el municipio, la cooperativa ha identificado una oportunidad no sólo de brindar el servicio de transferencias, sino además diversificar los productos que pueden atraer a los usuarios que actualmente utilizan a los bancos para obtener los servicios.

CUADRO 7  
 COSTOS DE ENVÍO DE REMESAS COOPERATIVA SALCAJÁ POR MONTO  
 VALORES A PARTIR DE FEBRERO DE 2006

<i>Rangos</i>		<i>Costo total</i>	
<i>De</i> <i>(dólares)</i>	<i>A</i> <i>(dólares)</i>	<i>A través de</i> <i>remesador<sup>14</sup></i>	<i>Depósitos directos a</i> <i>Cooperativa Salcajá</i>
1.00	300.00	3.00%	2.50%
301.00	1,500.00	9	27.5
1,501.00	3,000.00	20	17.5
3,001.00	5,000.00	40	35
5,001.00	9,000.00	45	39.5

Fuente: Elaboración Área de Educación, FLACSO sede Guatemala, con base en datos proporcionados por la Cooperativa Salcajá R.L., 2006.

#### *Diversificación del mercado de productos financieros*

Los nuevos productos financieros que están en fase de estudio de factibilidad y de mercado, para ser implementados por la cooperativa, buscan generar un espacio de relación de la gente de Salcajá y las comunidades vecinas con la institución, con miras a ampliar la membresía de usuarios, posicionándose como la institución financiera más sólida del municipio y sus alrededores.

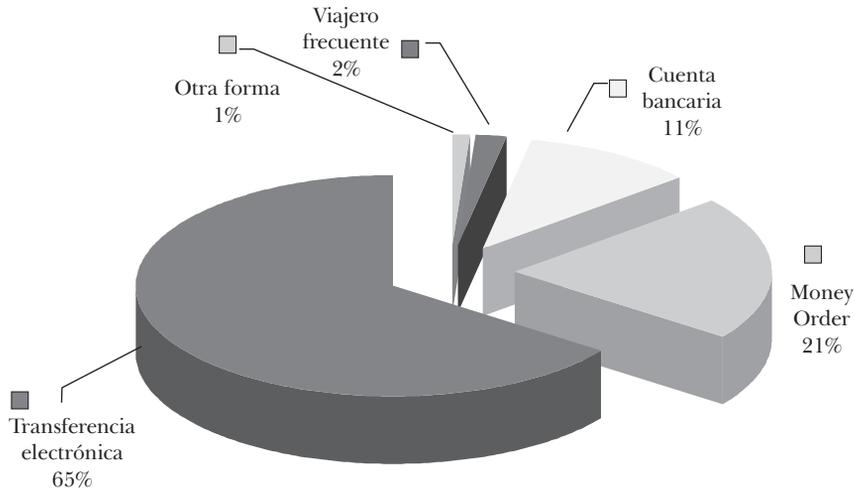
El mercado objetivo de la cooperativa como empresa remesadora son aproximadamente 247,900 personas en Quetzaltenango, las que según la Organización Internacional para las Migraciones representan el 6.6 por ciento del total de los beneficiarios guatemaltecos que reciben remesas de Estados Unidos, siendo este departamento el tercer lugar a nivel nacional (OIM, 2005: 17), informaciones que para una mejor ilustración se presentan en la gráfica 7.

La tendencia en la forma de enviar remesas a nivel nacional ha ido demandando con mayor frecuencia las transferencias electrónicas que para el año 2005 representaron el 65 por ciento de la preferencia de los entrevistados, dato que para 2004 representó el 52 por ciento, pudiéndose observar un incremento substancial en un año.

*Bancarizar* la transferencia de recursos que vienen de Estados Unidos es así, una práctica que paulatinamente se ha ido asumiendo por los guatemaltecos residentes en Estados Unidos, proceso que se vincula a elementos como la lega-

<sup>14</sup>La columna contiene los costos que cobran tanto el remesador y la cooperativa por la intermediación financiera. Únicamente para el caso de envíos de 1.00 a 300.00 dólares, se cobran los porcentajes estipulados aplicados al total del monto que se transfiere, mientras que de 301.00 dólares en adelante se aplican montos fijos.

GRÁFICA 7  
DISTRIBUCIÓN DE HOGARES SEGÚN MECANISMOS  
DE RECEPCIÓN DE REMESAS



Fuente: OIM 2005. Encuesta sobre remesas 2005 y microempresas 24.

lidad del emisor, el monto y costo del envío, la agilidad de la transacción y finalmente los servicios conexos que pueden ofrecerse junto con la transferencia de remesas. La cooperativa pretende, para la región en la que se desempeña como oferente de servicios financieros, abarcar la mayor proporción de las personas que reciben remesas, ofreciendo un paquete de beneficios que se obtienen por la asociación del usuario a la cooperativa, mediante la afiliación del cliente a la institución.

La cooperativa apuesta por la utilización de la cuenta bancaria, como el mecanismo directo que permite reducir considerablemente la intermediación y elevar la agilidad de la transacción. Según la OIM el uso de este mecanismo ha venido ganando credibilidad entre los usuarios aumentando un 1 por ciento del año 2004 al 2005, a pesar de su lento crecimiento, la utilización de la cuenta bancaria está ganando usuarios.

Salcajá, como comunidad tipo de las receptoras de remesas, presenta un elevado volumen de recursos financieros presentes en su economía, dichos recursos pueden ser utilizados, exclusivamente para el consumo, la inversión o el ahorro; en los casos de ahorro e inversión, la oferta financiera puede ofrecer servicios que elevan el rendimiento del dinero con lo que se puede dar un mejor aprovechamiento de los recursos que ingresan a la economía local mediante la inyección de remesas.

Ante la elevada oferta monetaria en el municipio la Cooperativa Salcajá R.L. ha identificado un mercado apto para la oferta de servicios tales como cuentas de ahorros, depósitos a plazo fijo, fondo de retiros, fondo de pensión como productos conocidos, buscando además incursionar en el servicio de administración de remesas que podría elevar el rendimiento del dinero enviado desde el exterior, que predominantemente se distribuye entre gasto corriente y consumo, situación que ha venido a reducir la incidencia de las remesas disipando su impacto. Con la administración de remesas la cooperativa pretende hacerse cargo del manejo de los recursos enviados, con lo que garantizarían el pago de los compromisos adquiridos por los beneficiarios, pero además distribuirían los montos de tal forma que el emisor pueda participar activamente en las actividades productivas del municipio, pudiendo al regresar gozar de inversiones de las que participaría sin necesidad de estar en la comunidad.

El proceso de repatriación de emigrantes fallecidos en Estados Unidos, es otra de las áreas de oportunidad, en la que la cooperativa pretende incursionar mediante la creación de un fondo o seguro para emisores de remesas, que utilicen con frecuencia a la cooperativa para hacer el envío de las mismas. El servicio puede realizarse mediante el cobro de un componente extra en la transferencia, que se destinaría para la generación del fondo que cubriría los costos de traslado del fallecido que se estima asciende a 5,000.00 dólares.

Ofrecer la posibilidad de la apertura y manejo de cuentas en dólares, para los emigrantes radicados en Estados Unidos es otro de los productos que se encuentran en estudio; con esta posibilidad, le permiten a los emigrantes cuyo estatus migratorio no es legal, poder tener una cuenta de ahorros, vigente en dos países: el natal y el de acogida, reportando como principal beneficio la eliminación de la transportación de dinero al momento de realizar viajes entre ambos países y minimizando el riesgo de pérdida de recursos financieros por repatriación para aquellos emigrantes cuyo estatus migratorio es ilegal.

Con la ampliación de membresías de la cooperativa en Estados Unidos, los usuarios emisores pueden gozar de créditos que pueden ser emitidos ya sea al emisor de la remesa en Estados Unidos o bien a sus beneficiarios en Salcajá.

Estos servicios financieros que se encuentran en fase de estudio, reportan un doble beneficio, por un lado le permiten a los receptores de remesas acceder a servicios financieros que puede elevar el rendimiento de los recursos que reciben, de manera ágil, segura y a precios de traslado competitivos y por el otro capitalizando a la cooperativa que pretende ampliar sus servicios tanto a familias vinculadas con emigrantes, como a la población regional en general.

La visión de la cooperativa es vincular los recursos transferidos desde el exterior, con proyectos y actividades productivas en la región, permitiendo a los corredores de microcréditos ser aliados estratégicos en la distribución de las

remesas al área rural, e incidir en el desarrollo de estas áreas mediante el acceso a recursos para la inversión.

El mecanismo es vincular a los corredores de microcréditos y a las ONG dedicadas a las microfinanzas, como asociados de la cooperativa, mediante la apertura de una cuenta bancaria con la que puede tener acceso a los envíos que se centralizan en el municipio, contribuyendo a llevar la cobertura y bancarización de los recursos financieros que captan las familias del área rural de Quetzaltenango por concepto de remesas y que actualmente para poderlas obtener, deben viajar al municipio de Salcajá para poder recibirlas, situación que aumenta aún más los costos de envío.

Un producto financiero innovador que pretende lanzar la Cooperativa en el municipio, es Cresco. Es un crédito escolar que establece una alianza estratégica entre la cooperativa, los colegios y los padres de familia que pueden obtener el mismo, para realizar pagos de inicio de año, que incluyen matrícula, colegiatura, útiles escolares, uniformes y todo lo requerido para el año escolar, mediante un desembolso anual a inicio del ciclo escolar, que reporta los siguientes beneficios: descuento en las colegiaturas por pago adelantado, pagos mensuales sobre saldos con baja tasa de interés, distribución de los gastos escolares de inicio de año a lo largo del periodo lectivo.

Este servicio estará únicamente al alcance de los asociados de la cooperativa. El servicio de Cresco, estaría disponible para los residentes en Estados Unidos que mandan remesas para el pago de colegiatura de sus hijos, en este caso la cooperativa funcionaría como administrador-tutor de las remesas, pagando directamente al colegio los gastos en educación, con lo que se evita el mal uso de los recursos y por otro lado estaría obteniendo las calificaciones de los beneficiarios y emitiendo un informe al emisor de las remesas en Estados Unidos.

Entre los productos financieros alternativos con que cuenta la Cooperativa Salcajá se encuentran: Mercacredit, que es un programa de créditos para los grupos organizados de comerciantes que venden sus productos y servicios en los mercados de la localidad, aparte de la competitividad del servicio en términos de tasas de interés, el servicio incluye el cobro mensual de intereses y contribuciones a capital en los mismos puestos del mercado en los que laboran los deudores.

Credimuni es una alternativa financiera para los empleados de municipalidades que necesitan recurrir a un crédito; actualmente se encuentra funcionando en alianza con las municipalidades de Quetzaltenangojé y la Esperanza.

También se busca establecer cooperación financiera entre la cooperativa y los Bancos Comunales que son las instancias adecuadas para organizar comunidades rurales para demandar financiamiento de las actividades económico-comunitarias; en este sentido la cooperativa pretende agrupar emisores de remesas que se encuentran en la misma área geográfica de Estados Unidos y que envían

recursos para comunidades del área rural, apartando un porcentaje cobrado por el envío, para realizar inversión comunitaria que incida en el desarrollo de las comunidades receptoras, quienes priorizarían las obras que deben ser construidas con estos recursos. Con esta estrategia se vislumbra el apoyo interinstitucional de la cooperativa con las municipalidades y los migrantes que aún desde la lejanía participarían en la dinámica social de sus comunidades, desarrollando un capital social y empresarial de beneficio local.

La Cooperativa Salcajá cuenta también con la experiencia de manejo de fondos provenientes de la cooperación internacional para fideicomisos destinados al apoyo financiero a actividades económicas de micro y pequeñas empresas. Recientemente la cooperativa administró los fondos del programa Procafor, constituidos por recursos que Finlandia aportó para proyectos productivos; de los principales beneficios de la experiencia, fue el saneamiento de la cartera morosa que tenía el fideicomiso que era previo a la administración de la cooperativa, manejado por el gobierno de Guatemala.

La visión de la cooperativa es acercar los servicios financieros a los usuarios, cumpliendo una función social, antes que la visión de negocio que impera en los bancos del sistema, sin dejar de lado los costos y teniendo en cuenta la generación de ingresos que le permitan a la institución ampliar su cobertura de manera empresarial, eficiente y competitiva, pero sobre todo cumpliendo una función social.

Según las estimaciones de la cooperativa para el año 2005 el 50 por ciento de los receptores de remesas en Salcajá ya son asociados. Los beneficiarios que reciben sus remesas a través de la cooperativa puede retirar sus recursos en dólares con lo que pueden obtener un beneficio adicional, en la medida que las remesadoras del sistema manipulan el tipo de cambio para obtener un beneficio del diferencial cambiario, estas remesadoras únicamente entregan el “equivalente” en quetzales del monto transferido (al tipo de cambio del día), con lo que el receptor puede recibir menos de lo justo, en la medida que ellos manipulan el tipo de cambio. La cooperativa por su parte puede entregar el envío en moneda estadounidense si el receptor así lo prefiere.

#### *Condiciones promedio del mercado de remesas y servicios financieros en Salcajá*

La cooperativa estima que se realizan alrededor de 1,000 envíos de remesas mensualmente, 40 en promedio diario, situación que puede variar los días de fin de quincena y fin de mes, así como en las épocas festivas tales como navidad, semana santa, el día de la madre y para las fiestas patronales.

Aun cuando las estadísticas de la cantidad de personas de la localidad que ha emigrado no se encuentran desagregadas para Salcajá, un indicador que de-

tectaron en la cooperativa fue el hecho que sólo en la liga de Fútbol de Trento, ciudad que presumiblemente concentra a la mayor parte de los emigrantes del municipio, cuenta con 50 equipos todos conformados por hombres salcajenses, dato que podría tentativamente arrojar un número de 750 personas sin contar a posibles familiares con que cohabitan. Este grupo meta ha sido seleccionado para poner en marcha los servicios que ofrece la cooperativa. En Trento se encuentra uno de los remesadores que recolecta los envíos de manera directa, de aquellos emisores que por su estatus migratorio no pueden o no quieren recurrir a los bancos para realizar las transferencias, de esa cuenta el remesador deposita por la tarde a la cuenta de la cooperativa y la transacción se hace de manera segura y confiable.

La membresía de asociados de la cooperativa creció en un 16 por ciento en promedio en el periodo que se analiza, indicador que muestra el comportamiento al alza de la utilización de servicios financieros por parte de la comunidad que no utilizaba de manera cotidiana dichos servicios. Hay que resaltar que esta membresía es de usuarios de Salcajá y sus alrededores, así como de Quetzaltenango y municipios de Totonicapán que se han asociado a la cooperativa y son usuarios de sus servicios.

Un indicador interesante del impacto de la cooperativa en los hábitos financieros de la localidad es la promoción del ahorro en los jóvenes y adolescentes mediante la cuenta infanto-juvenil cuya membresía creció en un 4 por ciento promedio a lo largo del periodo, pudiendo vincular para el año 2005 a 3,294 jóvenes al servicio de la cuenta de ahorro, ofreciendo a sus usuarios beneficios tales como becas escolares.

Con el aumento de la membresía de asociados, la institución se fortalece financieramente en la medida que los recursos provenientes de la intermediación financiera exceden por un amplio margen a los recursos propios de la cooperativa, teniendo mayor solvencia de recursos financieros.

El apalancamiento financiero de la Cooperativa Salcajá se movió dentro de una banda de 6.19 por ciento a 11.46 por ciento del capital institucional respecto de activo total, teniendo un comportamiento en promedio del 8 por ciento a lo largo del periodo. Cabe resaltar que si bien ante un shock financiero la cooperativa no tendría recursos financieros para honrar su cartera de depósitos, la figura de cooperativa le permite contar ya con un fondo estatal que aseguraría a los depositantes y sus recursos financieros.

#### Cartera de Créditos

La cartera crediticia de la cooperativa igualmente ha venido experimentando un crecimiento sostenido en el quinquenio que se analiza, habiendo crecido

a un ritmo de 20 por ciento anual en promedio. Los recursos son usados para diversos destinos dentro de los que resaltan la actividad comercial y la construcción; en materia de préstamos para actividades productivas se puede identificar el bajo porcentaje de recursos financieros que son solicitados para las actividades agrícolas.

Tanto para el año de 2003 como para 2005, según los datos de la propia cooperativa, no hubo una variación significativa en el destino de los créditos facilitados. Los destinados a vivienda son en todo el periodo los principales captadores de recursos, destinándose en ambos años 48 por ciento de los préstamos para construcción; le siguen en importancia las actividades comerciales, las que atrajeron 24 por ciento de los créditos. No obstante, en lo relacionado con los gastos personales, llama la atención su crecimiento, pues mientras en el año de 2003 representaban 9 por ciento, para 2005 salta a 18 por ciento en detrimento fundamentalmente de los dedicados a servicios. Por su parte la agricultura y la industria manufacturera ocupan el último lugar de los destinos de los créditos descendiendo ambas actividades en 1 por ciento en dos años.

El manejo de la cartera parece ser bueno, en la medida que la morosidad está por debajo de un 10 por ciento del total, situación que se ha mantenido en el periodo de análisis.

### Seguros

La Cooperativa Salcajá ofrece, en alianza estratégica con la Compañía Seguros Columna, S.A., los siguientes tipos de seguros: seguro de ahorro, seguro de deudores, colectivo de vida especial, vida grupo, vida colectivo, vida individual, seguro de vehículos, accidentes infanto-juveniles y seguro por incendio y líneas aliadas.

Existe en el municipio una alta demanda de seguros, puesto que el número de asegurados excede, para el año 2005, en 79.71 por ciento la cantidad de asociados de la cooperativa, teniendo sólo para dicho año 29,650 asegurados.

No obstante esta dinámica, si bien se puede observar que en el quinquenio 2000-2004 no hubo cambio en el número de asociados que utilizaron los servicios de seguros manteniéndose constantes no sólo la cantidad de asegurados sino los montos asegurados, que en total representaron 649'904,048.00 quetzales, para el año 2005 hubo una reducción considerable en el número de asegurados, cayendo en 53.35 por ciento respecto del quinquenio anterior, lo que sin embargo no afectó los montos, pues para ese año fue de 623'550,435.00 quetzales dato que parece revelador; en la medida que a pesar del sensible descenso en la membresía de los asegurados, el monto asegurado varió únicamente en un

4.05 por ciento a la baja, pudiéndose inferir que aunque descendió la cantidad de asegurados, los que aún conservan sus seguros o quienes adquirieron uno nuevo, lo han contratado por montos más altos.

Aun a pesar del descenso antes mencionado, si comparamos el número de asegurados con el de asociados para el año 2005, encontramos que los asegurados superan a los asociados en un 79.71 por ciento, dato que es interesante en la medida que hay un elevado segmento de mercado que recurre a la cooperativa a demandar el servicio de seguros, y que pueden ser o no asociados de la misma, con lo que se tiene una fortaleza en la credibilidad de los seguros en la región. Otro dato importante es que el número de asegurados sobrepasa a la población total del municipio en un 99.94 por ciento, con lo que tenemos que los seguros son demandados también en aquellos lugares donde hay agencias de la cooperativa, tal el caso de las ciudades de Quetzaltenango, San Cristóbal Totonicapán y Momostenango.

Evidentemente los seguros más demandados son el de deudores y seguro sobre ahorro, ocupando el 48.48 por ciento y 44.81 por ciento respectivamente, a los que les sigue en importancia el de vida especial, que representa el 6.11 por ciento de la demanda de seguros los otros tipos de seguros no tienen una importancia para el análisis.

Hay que mencionar que los seguros médicos no son demandados en la población en general, en la medida que ninguna de las familias entrevistadas contaba con uno. La única oferta en este tipo de seguros lo tiene la cooperativa y apenas fue creado a inicios de 2006, estando disponible sólo para sus empleados, aunque se estudia la posibilidad de ampliar la cobertura a todos los asociados. En la actualidad cubre las intervenciones quirúrgicas y la hospitalización por tratamientos que no necesariamente requieran de una cirugía. Este seguro, a diferencia de los existentes en el mercado, entrega la indemnización por adelantado, dejando a criterio del beneficiario dónde y con quién realiza la intervención quirúrgica; a su vez el seguro cubre hasta 91 días de hospitalización, con montos que van de 50.00 quetzales hasta 150.00 quetzales diarios dependiendo de los montos de ahorro que se tengan con la cooperativa.

#### Tarjetas de crédito y débito

Uno de los proyectos que está por implementarse es la distribución de una tarjeta de crédito y una de débito propia, la cual será posible mediante una alianza entre Fenacoac y El Banco Cuscatlan que facilitará una tarjeta VISA, para ser difundida entre los asociados de las cooperativas que pertenecen a la Federación de Cooperativas. Se pretende que esta tarjeta esté a disposición de los migrantes, con miras a brindar los servicios de transferencias electrónicas inmediatas, mediante

un ahorro sostenido que puede ser realizado tanto en el municipio, como en los lugares de acogida de emigrantes.

La visión de la cooperativa con las tarjetas de crédito pretende facilitar una herramienta de uso de ahorros anticipados que pueden ser acreditados en el momento presente por la vía de los consumos con la tarjeta de crédito.

#### Programas de formación

La Cooperativa Salcajá ha identificado en la formación, un servicio complementario a la facilitación de recursos financieros, por lo que se están planteando dos proyectos de formación y capacitación para sus usuarios.

El Programa de Capacitación a Promotores de Crédito, contempla la formación de técnicos que brinden una asesoría financiera, facilitando herramientas de administración financiera a los deudores con miras no sólo a identificar posibles nichos de inversión en actividades económicas rentables, sino que además puedan tener un control financiero adecuado de las actividades que ya tienen en marcha. El programa se ha pensado para ser impartido en 90 horas de capacitación.

El segundo programa es una escuela para la formación y certificación de profesionales del nivel medio que carecen de experiencia al terminar sus estudios y que ven en la cooperativa una institución sólida que ofrece beneficios a sus colaboradores. Se vislumbra como una escuela técnica que capacite a mano de obra para servicios financieros (oficiales de crédito, receptor/pagador, secretarías entre otras), buscando facilitar la formación práctica que no brinda la educación formal. El destino de los capacitados podrían ser las nuevas sucursales de la cooperativa que está en fase de expansión o bien el mercado financiero de Quetzaltenangojú, o bien cualquier institución financiera tanto del municipio como del departamento.

#### Servicios financieros alternativos

En el municipio de Salcajá se identificaron una serie de microempresas dedicadas a la oferta de servicios financieros, las cuales están registradas ante el Registro Mercantil del país, como Agencias Independientes de Seguros y Fianzas, que presumiblemente se dedican a dar préstamos de dinero y algunos otros servicios financieros. Estas empresas representan el 1 por ciento del total de las empresas registradas en el municipio.

Los prestamistas locales son una fuente alternativa de recursos financieros, éstos presentan las ventajas, en la medida que no exigen mayores requisitos para la facilitación de dinero, haciendo el trámite de préstamo de una manera suma-

mente ágil, aunque con un mayor margen de riesgo del deudor, en la medida que la ejecución de la garantía del crédito, es inmediata y con menores procesos jurídicos, con lo que se pierde más fácilmente el patrimonio del deudor.

### *Posición y condición financiera de los hogares receptores*

Los beneficiarios de las remesas en Salcajá presentan diversas condiciones sociales, desde aquellas familias en las que la migración fue el mecanismo para enfrentar la pobreza, hasta aquellas en las cuales la migración se da única y exclusivamente para realizar actividades comerciales de importación de artículos que venden el mercado local o bien se dedican al transporte de encomiendas. En definitiva dependiendo de las condiciones de vida que imperan en el contexto en el que habita un migrante de esa misma forma se comportarán los beneficiarios de los recursos a la hora de manejar los fondos enviados desde el exterior.

Es muy aventurado hacer inferencias sobre los hábitos financieros de la comunidad de Salcajá a partir de las entrevistas que en su mayoría se realizaron a familias que residen en el casco urbano y que presentan condiciones de una relativa estabilidad financiera, producto de la recepción de las remesas, por lo que la tendencia general se analiza a partir de los datos de la encuesta de 2005 de la OIM. Según la encuesta de la OIM de 2005 “el 48.7 por ciento (...) de la remesa (...) lo destinan al consumo familiar, principalmente a gastos de alimentación. El 20.6 por ciento lo destinan al consumo intermedio; el 15.2 por ciento lo destinan a inversión y ahorro; y el 15.4 por ciento a inversión social ,educación y salud” (OIM, 2005: 4).

De la mencionada encuesta cabe resaltar que por lo menos el 84.7 por ciento de la remesa es utilizado para cubrir los gastos de subsistencia de los beneficiarios, quedando un 15.2 por ciento para ser ahorrado o invertido. Este porcentaje viene en descenso en la medida que el mismo para el año 2004 fue del 25 por ciento de la remesa según la OIM (OIM, 2005: 29). Del 100 por ciento de recursos que se cataloga como ahorro o inversión, el “62.4 por ciento está destinado al ahorro, sigue el 19.5 por ciento a la compra de bienes inmuebles, el 16.9 por ciento a la construcción de viviendas, el 1.1 por ciento lo destinan a la compra de maquinaria y animales” (*Idem*).

Hechas estas precisiones, vale la pena tener en cuenta que la primera responsabilidad de un migrante, en el caso de estudio, parece ser cumplir con la deuda que se contrae, para pago de traslado de Salcajá a Estados Unidos, monto que puede variar hoy en día entre 41,000.00 a 48,000.00 quetzales. Una vez que se cancela la deuda, se procede a mejorar las condiciones de vida de la familia receptora y una vez que se percibe estabilidad, se procede a invertir; siendo la inversión la etapa más desarrollada de la utilización de las remesas en el municipio.

Este ciclo de adaptación de los beneficiarios al manejo y administración de los recursos provenientes de las remesas llevan a éstos a ubicar al ahorro y la inversión en una etapa en la que el emigrante ha obtenido una relativa estabilidad en el exterior y puede luego de solventar la o las deudas contraídas previo a su éxodo, dedicar una parte del recurso financiero a la inversión que como ya se analizó anteriormente se puede canalizar a través de la vivienda o la inversión productiva, o bien mediante el ahorro.

Hay que resaltar aquí que en la actualidad la remesas están siendo administradas principalmente por mujeres, representando, según esa fuente 56.7 por ciento del total (OIM, 2005: 11) que prioritariamente destinan los recursos a garantizar la satisfacción de las necesidades alimentarias, de vestuario, vivienda y en general a aquellos consumos que garantizan la satisfacción de las necesidades básicas. Por otro lado un dato que complementa este indicador es el hecho, que el 24.2 por ciento de los receptores son cónyuges y el 47.9 por ciento son hijos (as) (OIM, 2005, presentación: 13), reforzando aún más la hipótesis de que presumiblemente los recursos se dispersan en gastos de consumo.

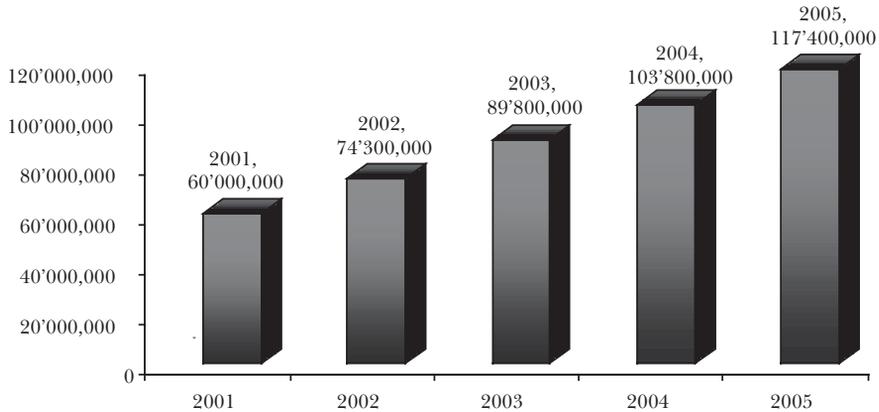
Entre más reciente sea la fecha de emigración, la posibilidad de destinar recursos al ahorro o inversión es más reducida puesto que existen una serie de necesidades insatisfechas que conviven con la deuda que se contrae para pagos de traslado (legal o ilegal) en los que obligatoriamente se incurren. Según los datos de la encuesta de la OIM para 2005 el 29.33 por ciento de las familias, tiene entre dos y cuatro años de estar recibiendo el recurso, el 24.95 por ciento hasta un año percibiendo remesas, el 22.13 por ciento entre cinco y nueve años recibiendo remesas y finalmente el 23.21 por ciento de las familias tienen 10 y más años de obtener el beneficio de los envíos. Se cree que este último segmento de los beneficiarios están en una situación financiera en la que pueden destinar un mayor porcentaje de los recursos percibidos del exterior para ahorro o inversión.

Para el caso específico de Salcajá se pudo detectar que efectivamente hay un incremento de usuarios que ven en los servicios financieros una alternativa no sólo para la transferencia de sus recursos sino principalmente para la utilización de los servicios financieros que prestan, esto se evidencia en el crecimiento de los asociados que ha evolucionado a un ritmo del 16 por ciento en los últimos cinco años, con lo que actualmente la cantidad de personas que utilizan sus servicios son 16,499 personas, número que sobrepasa la población total del municipio. Quiere decir que la cobertura de adultos y jóvenes a través de los servicios que presta involucra a una buena parte de la población adulta del municipio.

Por otro lado la membresía joven de la cooperativa es de 3,294 asociados número que representaría el 91.27 por ciento de los jóvenes de entre 10 y 19 años de edad del municipio, si toda la membresía fuera de los jóvenes de Salca-

GRÁFICA 8

## EVOLUCIÓN DE LOS AHORROS Y DEPÓSITOS EN LA COOPERATIVA SALCAJÁ, PERIODO 2001-2005



Fuente: Cooperativa Salcajá, memoria de labores anual años de 2001 a 2005.

já. El dato solamente nos sirve de indicador del posicionamiento de la cooperativa en la preferencia de los usuarios de servicios financieros.

Otro indicador que merece atención a la hora de analizar el comportamiento de las familias salcajenses en torno al ahorro, es el registro de los depósitos y ahorros que se han dado en los últimos cinco años en la cooperativa.

La cartera de ahorros y depósitos creció en el quinquenio en análisis, a una velocidad del 18.35 por ciento en promedio, con lo que tenemos un incremento sostenido del hábito de ahorro registrado tanto en Salcajá como en el resto de municipios en los que la cooperativa tiene actividades de intermediación financiera.

Si tomamos a las familias receptoras de remesas entrevistadas, como referente para analizar la tendencia de este segmento de la población del municipio, encontramos que el 71.43 por ciento de los entrevistados utilizan algún tipo de servicios financieros, disponible en el mercado ya sea local o departamental. Cuentas de ahorros y seguros son los productos más utilizados. Del total de familias que usan los servicios financieros, el 70 por ciento utiliza los de la cooperativa, dato que nos permite identificar el posicionamiento de ésta en la preferencia de los usuarios.

Del total de los entrevistados, el 28.57 por ciento consume algún tipo de producto financiero de las otras dos instituciones financieras disponibles en el municipio (Banrural y Banquetzal) o bien recurren a bancos del sistema que tienen sucursales en Quetzaltenango, algunas de las familias que pertenecen a

este sector, consumen los productos de los bancos y algunas tienen cuentas en los bancos y la cooperativa.

Por lo menos el 50 por ciento de los entrevistados mencionó tener algún tipo de negocio, que no necesariamente se vincula con los recursos que provienen de las remesas, la mayoría de estos negocios tienen que ver con la producción de cortes típicos. Hay actividades comerciales y en menor cantidad aquellos que se dedican a la producción de bienes de producción artesanal.

### *Balance*

Aunque las remesas pueden ser “flujos financieros en busca de opciones de inversión” (OIM, 2005: 2), éstos aún no encuentran un adecuado canal que vincule el envío de remesas para ahorro, con actividades económicas productivas. La visión de producción en el municipio, como ya se indicó con anterioridad no presenta rasgos de producción a escala en la medida en que la dispersión de los productores no permite la generación de instancias de articulación que faciliten la inversión en tecnología y la construcción de clusters que eleven la productividad de los sectores económicos presentes en el municipio.

La inversión tal y como se encuentra en el municipio, se clasifica como microinversión, es decir, que las unidades productivas, realizan sus actividades con escasa mano de obra, aprovechando la fuerza laboral de los miembros de la familia situación que lleva a la OIM a catalogar a estas empresas como “empresas de hogares”, que serían empresas no constituidas en sociedad que son propiedad de hogares, es decir, unidades productivas cuya propiedad y funcionamiento están en manos de los hogares, ya sea en forma individual o en asociación con otras personas. Las “empresas de hogares” incluyen al sector informal y al segmento microempresarial. Las “empresas de hogares” se entienden como pequeñas unidades productivas que proporcionan empleo remunerado de manera continua o permanente a otros individuos diferentes del propietario.

La *Microempresa* en Guatemala se define por el número de trabajadores, el volumen de activos y el volumen de ventas, según Acuerdo Gubernativo 78-2001. La microempresa puede tener hasta 10 trabajadores y tener un activo de 50,000 quetzales y un volumen de ventas anuales de hasta 60,000 quetzales (OIM, 2005: 10,11), según estos parámetros las actividades productivas en el municipio coinciden con esta clasificación, aunque hay matices, por ejemplo se entrevistó a un empresario de telares que manifestó tener a su servicio a 100 individuos que participan del maquilado de procesos intermedios de la tejeduría. El entrevistado mencionó que de manera agregada se producen en Salcajá unos 8,000 cortes semanales cuyo precio comercial es de 250.00 quetzales, con lo que

al mes por ingresos de venta de cortes típicos la economía local recibe aproximadamente unos 8'000,000.00 quetzales que se dispersan en la gran cantidad de productores disgregados y en competencia entre sí.

Este volumen de producción se fragmenta, entre microproductores que puede hacer de 10 a 15 cortes por semana y aquellos como el entrevistado que está en capacidad de producir de 300 a 400 cortes semanales según sea el comportamiento del consumo. Estos productores no reciben un beneficio directo de las remesas, sino más bien de manera indirecta a través de la cooperativa que facilita recursos financieros para la inversión en telares. La cooperativa ha identificado que cuenta con una cartera de créditos dirigida a la producción textilera que recurre a préstamos para producción y comercialización que va de montos que oscilan entre los 50,000.00 quetzales y los 100,000.00 quetzales. La vía de la intermediación financiera reduce la productividad del capital, en la medida que la intermediación financiera, desvía una parte de los recursos para el pago de beneficios de la entidad que funge como intermediaria.

Se pudo identificar que aunque la producción textilera puede estar asociada a capital proveniente del exterior que se acopia en la cooperativa, vía los ahorros de las familias de migrantes, aún este capital no reporta beneficios a sus propietarios de manera directa, únicamente el pago de intereses cuyas tasas pasivas son bajas moviéndose entre un rango del 4 al 8 por ciento, mientras que las tasas activas que cobra la cooperativa a los empresarios deudores se mueven entre el 12 y el 20 por ciento con lo que el Spread bancario beneficia principalmente a los "asociados de la cooperativa" que son los dueños del capital. Aún no se visualiza la generación de una cartera de créditos en alianzas estratégicas de microempresarios con migrantes, que podrían reducir los costos de intermediación para el empresario y dar la oportunidad al migrante de ser socio directo de negocios productivos en su lugar de origen.

El anterior panorama incide, en que la inversión proveniente de las remesas no está generando capacidad instalada, ni formación bruta de capital, ni crecimiento sostenido, en la medida que las actividades que se financian con los recursos de capital provenientes del exterior, no se industrializan, con lo que no pueden ampliar sus mercados, acceder a mercados internacionales y generar fuentes de trabajo estables que no dependan de la fluctuación del mercado local que ante las épocas de crisis recortan el consumo de los productos que se producen mayoritariamente en el municipio.

El balance refleja una importante cantidad de recursos financieros subutilizados en la medida que los emisores de remesas, únicamente identifican como inversión la compra de bienes inmuebles y la construcción, que si bien produce crecimiento éste no es sostenido, puesto que la tendencia de la construcción no es hacia el infinito.

Las actividades comerciales que canalizan una proporción de las remesas cosificadas en bienes que son importados desde Estados Unidos y comercializados en el mercado de Salcajá, enfrentan el problema de los límites del mercado, puesto que los consumidores del municipio son limitados porque los receptores de remesas también en su mayoría reciben ayuda en especie y los no receptores, encuentran un mercado con sobreoferta que puede generar competencia desleal en precios, en tanto éste es un beneficio para el consumidor, pero que no genera los beneficios adecuados para el oferente.

Por otro lado los beneficios de la comercialización de vehículos que es otra de las actividades dominantes en el municipio, también presenta un panorama de sobre oferta y aunque el mercado potencial es mayor que el del pequeño comercio, puesto que los demandantes que llegan al mercado son de todo el país; el tiempo de rotación del capital en esta actividad es muy irregular, ya que la mercancía puede durar en exhibición desde un mes hasta años, dependiendo del valor, la calidad, la marca, el estilo y el estado del vehículo que se oferta.

Concluiremos diciendo que aún no se diseñan procesos de inversión directa que les permitan a los emisores de remesas contar con una cartera de inversiones en el municipio que hayan probado ser rentables y que brinden a los migrantes la posibilidad de ser socios de la actividad económica del municipio que, dicho sea de paso, es muy dinámica a pesar de la fragmentación de los productores, la escasa tecnología, los hábitos artesanales de producción y la mínima planificación del mercado objetivo al cual se destinan los productos.

Las familias receptoras, efectivamente se encuentran invirtiendo en la producción local, pero de manera indirecta, puesto que la cooperativa se encuentra financiando a micro y pequeños empresarios con recursos de los emigrantes que son depositados por sus beneficiarios en la cooperativa y que luego constituye el capital que es dado en préstamo. La actividad económica está descrita por el crecimiento de la cartera de créditos que en los últimos cinco años creció a un ritmo sostenido del 20 por ciento en promedio. La estructura productiva del municipio está invirtiendo el 77 por ciento de los recursos que da en préstamo la cooperativa, recursos que son destinados a alguna actividad productiva (construcción, comercio, agricultura, industria) por los que efectivamente se puede decir que la estructura productiva a pesar de sus deficiencias citadas es una opción adecuada para la inversión.

Con base en todos los datos analizados hasta el momento se puede afirmar que la tendencia del medio en Salcajá es tanto a la bancarización de los recursos financieros, como a la transferencia de éstos, el consumo, la administración, la inversión y el ahorro, con lo que puede tenerse un control financiero mayor sobre los recursos, buscando generar un crecimiento sostenido de la economía mediante la inversión productiva, que puede crear condiciones sostenidas de

mejoramiento del entorno social en el municipio, brindando al migrante un espacio de acogida que garantice el goce de un nivel de vida alto, al momento de decidir repatriarse, evitando la dispersión de los recursos producto de una burbuja económica generada por el consumo directo e intermedio que crea un espejismo de crecimiento y estabilidad económica.

### **Capital social, género y migración: fragmentación y apoyo**

Aunque el análisis de este estudio ha sido indagar sobre la capacidad de la economía local de absorber el ahorro externo, en esta sección se pone atención a la forma en que el capital social puede incidir sobre la base productiva de los receptores y la economía local, pero, en particular, en cómo las mujeres, que son más de los dos tercios de las receptoras, pueden vincularse al mercado de bienes y servicios; ello dependerá del impulso que economías locales como la de Salcajá puedan tener a partir del manejo de sus remesas familiares.

#### *La familia transnacional: entre la separación y el contacto*

Catorce entrevistas se hicieron en Salcajá con familias receptoras de remesas, de éstas solamente en una familia ha sido la madre la que ha migrado a Estados Unidos (al igual que el esposo); en otras cinco familias ha sido por lo menos alguno de los hijos el que ha migrado y ambos padres permanecen en el hogar. Pero en ocho más ha sido el esposo el migrante y la mujer se ha quedado a cargo de la familia, estos casos representan más de la mitad de las 14 entrevistas realizadas, el 57.1 por ciento.

La mayoría de las familias receptoras de remesas que se entrevistaron son familias nucleares, es decir, que viven en la misma casa uno o ambos padres con sus hijos e hijas; son menores en cantidad las familias extensas, conformadas también por los abuelos o hermanos de alguno de los padres. Sin embargo, no parece ser la estructura más común en Salcajá. Más pareciera que han sido razones de enfermedad o vejez, económicas, o la propia migración las que han llevado a estas conformaciones donde la familia extiende su núcleo original. Tal es el caso de dos hermanas que viven con el abuelo paterno tras la ida a Estados Unidos de ambos padres y el hermano mayor de ellas. O el caso del hijo que regresa con esposa e hijo a la casa de sus padres, como una forma de “ahorro” para hacer su casa propia evitando el pago de alquiler de vivienda.

Las familias receptoras de remesas entrevistadas en promedio tienen tres hijos, la que menos uno y la que más cuatro y la mayoría de ellos están en edad escolar.

Las madres de estos niños y jóvenes, que están entre los 19 y 49 años, tienen diversos grados de escolaridad, pero ninguna de ellas es analfabeta. De las 12 mujeres entrevistadas dos no terminaron la primaria (8.3 por ciento); tres sí concluyeron los estudios de primaria (25 por ciento); dos más empezaron los básicos sin concluirlos (16.6 por ciento); y cuatro de ellas concluyeron sus estudios de diversificado; solamente una está por terminar sus estudios universitarios (4to. grado de la carrera).

Dos hombres fueron entrevistados entre las familias receptoras de remesas, el menor de ellos, con 46 años, estudió hasta 6to. De primaria y el mayor, 71 años, concluyó sus estudios de básicos.

La gran mayoría de mujeres que reciben remesas dependen económicamente de ellas para la subsistencia cotidiana y para algunas mejoras en las condiciones generales en su vida y la de sus hijos. Entre sus prioridades están las mejoras a la vivienda o la construcción de una nueva, los estudios de los hijos y el acceso privado a la atención de la salud, todo ello después de pagar las deudas asumidas por el viaje del esposo a Estados Unidos.

De parte del migrante existe la promesa de enviar dinero rápidamente para pagar el préstamo, pero ante el prestamista son las mujeres las que se quedan como responsables de los pagos, a cambio entregan la escritura de su casa o la de algún terreno; “a veces tienen que vender todos los aparatos que tienen porque no les mandan el dinero para pagar la deuda y los intereses”, nos comenta una señora.

Sin embargo, el costo de mantener un nivel de vida o alcanzar algunas mejoras se relaciona estrechamente con relaciones de dependencia económica y sentimental y el mantener la reproducción de los roles tradicionalmente asignados, tanto al hombre como proveedor, como a la mujer como reproductora y responsable del cuidado y educación de los hijos permaneciendo en la casa la mayor cantidad del tiempo.

#### El esposo migrante

La migración de los esposos suele darse en familias con hijos pequeños como una forma de buscar ingresos fuera del país para resolver no sólo lo cotidiano sino también pensando en la posibilidad de ahorro. Las razones de la migración que repetidamente aparecen en las entrevistas son la falta de empleo o de capital para invertir en telares.

Además, pareciera haber un camino trazado hacia Estados Unidos para los jóvenes y los hombres de Salcajá como algo “natural” y asumido por todos. Existe un imaginario en relación con el país de destino que se refuerza con las estrechas relaciones existentes entre los residentes de Salcajá y los migrantes,

mostrando el ideal a alcanzar; que según su percepción, es la solvencia económica. Ésta se manifiesta entre otras formas con el envío de remesas, de ropa y calzado, carros, o videos que pasan en el cable local mostrando la vida social de los migrantes en ciudades como Trenton.

E incide en cambios culturales que se manifiestan en los nuevos estilos de construir las fachadas de las casas, el uso de vestuario y calzado de marcas conocidas, los nuevos lugares de diversión y consumo de alimentos, cuando se abandona el barrio para reunirse en los centros comerciales y restaurantes de comida rápida que están en Quetzaltenango.

Las mujeres entrevistadas, cuyos esposos se han ido a Estados Unidos, no han hecho otra pareja; ellas establecen una especie de dependencia con los recuerdos de cuando eran “una familia completa” y con la posibilidad del regreso temporal o definitivo de quien siguen llamando “mi esposo”, pese a saber que en algunos casos tienen otra familia en el nuevo lugar de residencia. Suelen sentirse con derechos por ser la primera esposa y haberle dado los primeros hijos, lo que suele darles cierta seguridad en que continuarán recibiendo apoyo económico.

Habría que preguntarse si es la relación de dependencia económica lo que las ha frenado en formar nuevas parejas. ¿Cuál sería la actitud del migrante si hay en la casa un nuevo “jefe de familia”? ¿Continuaría el envío de remesas? Y, ¿qué les garantizaría a las mujeres que la nueva pareja no migrará de igual manera y de todas formas volverán a quedarse “solas”?

Lo que está atrás de la certeza de recibir la remesa es garantizar la subsistencia de la familia, pero también están las emociones y los sentimientos más o menos explícitos en las entrevistas. La percepción de algunas de las mujeres sobre el costo que “pagan” por recibir las remesas se evidenció, sobre todo, en dos ideas: la dificultad de educar solas a los hijos y la sensación de soledad. En este sentido una de las mujeres entrevistadas señala que: “uno recibe dólares cuando se van los esposos, pero el costo que se paga es muy alto. Estamos sin el esposo, nosotras nos quedamos con los hijos solas. Los hijos se enferman y él nunca estuvo, yo crié a mis hijos sola; él no sabe qué son pañales... Él va y viene, sólo me quedo embarazada y se va, él viene cuando ya están grandes, no sabe qué son pachas, enfermedades, sus primeras palabras, ni cuándo empiezan a caminar”.

A veces los esposos vuelven al pueblo pero “no se hayan, ya les gustó la vida allá porque se gana mejor”. Llegan a Salcajá a la misma casa donde están la mujer y los hijos que un día se quedaron, pero ellos no suelen quedarse por mucho tiempo.

Cabe subrayar que no se observó ningún caso de reagrupamiento familiar en Salcajá o en Estados Unidos. Habría que estudiar si es una tendencia y preguntarse a qué llevará esta situación a las mujeres que se quedan en el pueblo;

llama la atención, por ejemplo, que hace unos cuatro años se identificó en una aldea de San Mateo Ixtatán, Huehuetenango, reiterados casos de convulsiones en la mayoría de mujeres de la localidad. Luego de que el Centro de Salud reportara la situación y un equipo interdisciplinario del Ministerio de Salud abordara la problemática, llegaron a la conclusión de que se trataba de trastornos relacionados con problemas emocionales por la migración de la mayoría de esposos e hijos.

Cuando es el hijo quien se va

Niños y niñas desde pequeños han sido parte de esta realidad relacionada con la migración, todos suelen tener por lo menos un familiar fuera del país y su vida cotidiana muchas veces ha girado alrededor de ello, asumiendo que irse a Estados Unidos es la mejor opción para los hombres del pueblo. En menor medida es vista como una opción para las mujeres, aunque entre las jóvenes la idea empieza a verse como atractiva.

Los 14 años parecieran ser, para las madres, una edad aceptable para que los hijos que quieren irse lo intenten. En medio de una mezcla de sentimientos, por una parte relacionados con los peligros del viaje y con el temor de no volver a verlos; por otra, la seguridad con que señalan que no pueden negarles “la oportunidad” y también sabiendo que su ida significará un apoyo económico para la familia que se queda.

De todas formas las madres o abuelos intentan alargar lo más posible la estadía de los jóvenes en el pueblo y proponerles la educación como una opción que mejorará sus condiciones a mediano y largo plazo.

Pareciera ser que las madres sufren más nostalgia y preocupación si es el hijo el que migra y no el esposo, entre otras razones porque ellas tienen conciencia de constituir, como madres, el único lazo que los podría seguir vinculando al pueblo, ya que las probabilidades de “hacer la vida allá” son mayores para un joven soltero que no deja tras él, hijos, esposa y obligaciones.

Cuando el padre o ambos padres se van a Estados Unidos como migrantes económicos el hijo mayor suele convertirse en un referente importante para los hermanos menores. Aunque en ocasiones los abuelos o tíos son quienes se quedan al “frente” de los niños y/o los jóvenes; el hermano es una figura cercana, cotidiana, que en ocasiones pasa a ocupar la imagen de seguridad para los pequeños que se han quedado.

Pero algunos de estos hermanos también migran hacia Estados Unidos. Una de las mujeres entrevistadas, una joven madre soltera (19 años), comentaba con nostalgia cómo le afectó que se hayan ido sus papás y su hermano a Estados Unidos, “Me enfermé de los nervios... mi mamá había criado a los gemelos y

cuando se fue me los dejó de 9 meses”. El padre se fue primero, dos años después la madre, entonces ella se refugió en su hermano mayor, pero él también se fue a Estados Unidos. Esta joven dejó de estudiar, no trabaja, sólo espera las remesas, “las cajas con cosas” (ropa, zapatos, juguetes), la promesa de la madre de que volverá, o incluso irse ella.

Si se van los jóvenes, también el novio

Una de las entrevistadas guarda las esperanzas de una futura relación estable con el joven que ha sido su novio y ahora “se fue a Estados Unidos para ganar dinero”. Él, de vez en cuando, le envía dinero pero sobre todo le manda regalos para el futuro hogar que esperan formar un día, aparatos novedosos (como el microondas), que ella guarda esperando usarlos pronto.

Pero la relación no se mantiene solamente con el novio que está en “Estados”, la familia de él la involucra en todas las actividades y eventos considerados importantes, “es como si ya fuera de la familia”, puede ser que así se profundicen mecanismos de control social, esperando que el novio regrese como prometió.

En general, la presencia de las mujeres parece ser la única constante en la vida de los niños y los jóvenes en Salcajá, están las abuelas, las tías, las hermanas, pero sobre todo las madres.

Para estas mujeres lo cotidiano, lo constante y lo único certero son sus hijos y es alrededor de ellos que suelen organizar su vida, pero lo hacen alrededor de las relaciones de dependencia con el padre de ellos.

En relación con las posibilidades del impulso del desarrollo local a través de las remesas, es importante tomar en cuenta que ninguna de las mujeres entrevistadas destina parte de este dinero para invertirlo en negocios o empresas, ya sean individuales o en alguna forma asociativa.

En este sentido, los problemas similares para muchas mujeres, se enfrentan de manera aislada e individual.

### **Oportunidades para un desarrollo integral: estrategias y metas**

Esta última sección es más que todo un ejercicio de encontrar soluciones ante la realidad de las transferencias de recursos y la condición de la economía local. En ella se intentan algunas conclusiones y recomendaciones, no sólo las relacionadas con la bancarización, la movilización de recursos para la inversión a través de oferta de crédito, la evaluación de oportunidades de inversión local con recomendación de *partnerships* con inmigrantes, sino algunas otras que tengan que ver con la consolidación de las relaciones y los procesos políticos micro.

### *Acelerar la bancarización y servicios financieros*

La modernización de sistema financiero es un elemento determinante en la generación de capacidades en la economía local, para diseñar estrategias de absorción de las remesas que fluyen hacia Salcajá. Contar con un conjunto de servicios financieros que faciliten los procesos seguros de consumo e inversión, puede incidir en la formalización de las actividades económicas en el municipio, vía la utilización de medios electrónicos de cobro, la medición de rotación del capital, entre otros factores.

Es evidente que la Cooperativa Salcajá se encuentra en un proceso de generación de nuevos servicios financieros que contribuyan a acercar los recursos a los productores que están contribuyendo a la estructura productiva a través de sus bienes y servicios, y que recibe beneficio indirecto de las remesas que vienen del exterior.

La estrategia de asociar a la Cooperativa Salcajá a pequeños corredores de microcréditos, a bancos comunales y ONG de microfinanciamiento, contribuye a acercar y facilitar no sólo el traslado de las remesas a los espacios rurales, sino que se constituyen en posibilidades de generar alianzas estratégicas para el desarrollo entre la Cooperativa Salcajá, los migrantes y el complejo de instituciones locales, promoviendo una sinergia que coadyuve al mejoramiento de las condiciones de infraestructura, tecnología y niveles de vida digna en los espacios que expulsan fuerza de trabajo hacia el exterior.

La bancarización de los recursos, si bien contribuye a la modernización del sistema económico, para contextos como el que nos ocupa debe responder a una lógica que potencialice la acumulación de recursos financieros, mediante el ahorro, la producción, la inversión y la circulación de capital, pero tratando de reducir al máximo los costos de la intermediación, en el supuesto de que es necesario generar confianza en las instituciones financieras, para que puedan ser identificadas como socias del desarrollo, antes que sean identificadas como usureras y negociantes de la necesidad de recursos para subsistir o producir.

En aras de promover la ampliación de la cobertura de los servicios financieros bancarizados, es importante para el caso de Salcajá introducir en las estrategias a las Agencias Independientes de Seguros y Fianzas que son también sujetos financieros que están manejando recursos fuera del sistema bancarizado y que por las respuestas obtenidas en la entrevista a la pregunta, ¿de qué manera usted logra solventar las necesidades de este hogar?, se pudo comprobar que el recurrir al sistema de préstamos, a familiares y a personas independientes que se dedican a la actividad de financiamiento de pequeñas cantidades que solventan necesidades urgentes o pérdida de liquidez por parte de familias o individuos particulares, es una alternativa que requiere menor cantidad de trámites y

requisitos para la obtención de los recursos. Para este caso en especial es importante desarrollar estrategias de capacitación para corredores independientes y/o particulares, dedicados a la facilitación de créditos, con miras a proporcionarles herramientas de control financiero que les permitan seguir obteniendo beneficio de la actividad financiera, pero que además les garantice la recuperación de sus fondos sin afectar el patrimonio de los deudores, ni desestabilizar el sistema económico local, mediante la concentración excesiva de recursos vía los cobros de elevadas tasas de interés.

Es necesario en el municipio impulsar la utilización de formas de pago electrónicas que eleven la seguridad de las transacciones y reduzcan la movilidad de recursos monetarios en efectivo, situación que eleva el nivel de inseguridad entre la población en la medida que se ha identificado a Salcajá como un municipio opulento susceptible de ser un centro rentable para asaltos. Por otro lado hay una carencia de cajeros automáticos que puedan ser otros mecanismos de modernización financiera, principalmente para garantizar la disponibilidad de dinero para consumo. Esto es importante aclararlo en la medida que contribuiría no sólo a elevar el consumo local, sino principalmente el consumo de aquellos individuos que viajan al municipio a aprovisionarse de los bienes terminados que se ofrecen en la localidad y que son comerciados en todo el país por los intermediarios que hoy en día, llegan al municipio en grandes grupos y que no encuentran formas de retiro de efectivo ágiles, con lo que han desarrollado mecanismos de control de gastos que reducen sus volúmenes de consumo, porque se ven obligados a portar cantidades restringidas de capital para su consumo personal, mientras se encuentran en el municipio.

Finalmente se debe mencionar que la Cooperativa Salcajá es un modelo exitoso en la tarea de la bancarización del sistema financiero local, en la medida que está demostrando que su efectividad, credibilidad y creatividad le ha asegurado la expansión de su mercado objetivo llevando sus servicios más allá del municipio residente. Actualmente cuenta con agencias en Quetzaltenango, San Cristóbal Totonicapán y Momostenango, con lo que ha llevado su membresía a un nivel en el que sobrepasa en un 11.26 por ciento la población de la localidad, contando niños y ancianos, dato que nos sugiere que dentro de sus asociados se encuentran ya una considerable cantidad de personas que no pertenecen a Salcajá.

Su innovación constante y su visión de impacto social, se cree ha contribuido a posicionarla como la principal institución financiera, utilizada en el municipio no sólo por su trayectoria de 41 años, sino por su evidente interés en generar productos financieros que respondan a las necesidades de la localidad y las especificidades de los hábitos financieros de la comunidad.

El fortalecimiento financiero e institucional de la cooperativa, puede constituirse en un impulso a un semillero de innovación financiera y a la generación

de un modelo de institución local totalmente contextualizada y comprometida con el desarrollo local mediante la satisfacción de sus asociados.

### *Estructurar servicios educativos y distributivos*

Independientemente de ser familias receptoras o no de remesas, en la elección de establecimientos educativos fuera del municipio han incidido, entre otros aspectos:

- la calidad de las instalaciones que ofrecen los colegios privados;
- la ausencia de oferta para estudiar el diversificado; y
- la ausencia de oferta para capacitación, tanto técnica como en idiomas.

En este sentido, la demanda de formación y capacitación es sobre todo de población joven. Aunque en el imaginario de los salcaquenses está la idea de que los jóvenes alrededor de los 16 años lo que prefieren es irse a Estados Unidos, siguiendo patrones familiares de migración, lo cierto es que varios de los hijos de las familias entrevistadas sí han continuado sus estudios de diversificado y en menor medida universitarios, por lo que se han inscrito en establecimientos en la cabecera departamental ante la ausencia de oferta local y significando mayores gastos por montos de colegiaturas más elevadas y gastos en transporte, ya sea público o privado.

Si en Salcajá se abrieran ofertas educativas que cubrieran estas ausencias o deficiencias, representando costos más bajos para las familias y evitando los riesgos del traslado diario, seguramente que la opción de salir a estudiar fuera del municipio se reduciría notablemente.

Pensar en que algunos de los colegios construyan instalaciones propias, adecuadas para la formación, es una idea que ya está presente en la localidad. Se ve como una ventaja para evitar los constantes cambios de local, cuando éste es alquilado; y como una forma de competir con los colegios de Quetzaltenango al tener instalaciones adecuadas dentro del mismo municipio pero fuera de la aglomeración de la cabecera municipal.

En este sentido, es posible pensar en promover créditos para la construcción a través de la Cooperativa Salcajá, con préstamos blandos que permitan promover la inversión en infraestructura para los establecimientos educativos ya existentes u otros nuevos.

Solventar la ausencia de oferta educativa para estudiar carreras del diversificado puede ser más difícil por la cercanía de Salcajá con la cabecera departamental, con la que prácticamente está conurbada; y porque gran diversidad de opciones se ofrecen en Quetzaltenango.

En cuanto a las opciones en capacitación y clases extracurriculares parecieran ser indispensables, tanto como fuente de empleo para los salcaquenses, como apoyo a la formación integral de niños y jóvenes de la localidad.

Al respecto, de las entrevistas realizadas se pueden retomar las demandas en cuanto al estudio del idioma inglés, la necesidad de aprender computación, o las capacitaciones en mecánica automotriz o la formación en enfermería. La mayoría de estas demandas son cubiertas por centros de formación en Quetzaltenango, pero las capacidades podrían estar instaladas en el propio Salcajá. Temas como el estudio de idiomas pueden explotarse por su estrecha relación con la migración y el interés de los jóvenes por aprender inglés.

Los mismos colegios y establecimientos públicos deberían poder usar las instalaciones con las que cuentan, ampliando jornadas de trabajo, proporcionando más empleo y opciones a los niños y jóvenes.

Una idea ya en marcha debería poder reforzarse, la Escuela de Formación promovida por la Cooperativa Salcajá, para preparar a posible personal a contratar en corto o mediano plazo. Reforzar la propuesta y ampliarla a otros salcaquenses interesados, no solamente a los potenciales asalariados de la cooperativa.

### *Estructurar servicios en salud*

La cooperativa cuenta con un plan de seguro contra accidentes de niños y jóvenes, según datos de la Memoria de Labores de 2005 únicamente hay 15 asociados asegurados. Este seguro debería promoverse de manera creativa y sostenida, una forma interesante podría ser, pensando incluso en mecanismos redistributivos y de inversión compartida, en que por la inscripción en un establecimiento privado de cada estudiante receptor de remesas se le dote de manera gratuita del beneficio de dicho seguro contra accidentes. El mecanismo sería que el seguro sea asumido de manera compartida por el establecimiento educativo y por la cooperativa que sería la receptora de las remesas enviadas.

Una de las preocupaciones básicas debería ser cómo garantizar el acceso a la atención de la salud en Salcajá. ¿Fortalecer el sistema público; dar opciones de contratar seguros médicos? Posiblemente a través de la Cooperativa Salcajá podrían estudiarse las posibilidades de ofrecer algún tipo de seguro médico más allá del “beneficio por hospitalización” que se da sin ningún costo adicional, pero justamente a los asociados con capacidad de ahorro. ¿Cómo promover esta última alternativa si justamente, por lo menos entre las familias entrevistadas, la capacidad de ahorro es mínima o nula?

Ya se ha mencionado que en Salcajá no hay médicos con especialidades que den consulta externa y que ésta es una de las razones por las que busca fuera de la localidad este servicio. Sin embargo, pareciera viable ampliar esta oferta

a través de los hospitales privados que están en el pueblo ya que en ellos hay médicos asociados con especialidades diversas para atención en caso de hospitalización y emergencias y, ¿por qué no estimular que amplíen sus servicios a la consulta externa en el mismo centro hospitalario?, sería una forma de captar a la población que busca consultas especialidades tanto en Quetzaltenango como en la ciudad de Guatemala.

En el mismo sentido podría establecerse algún tipo de convenio con la Iglesia católica de la localidad e instituciones donantes que apoyen temas de salud para abrir de manera permanente consultorios médicos de especialidades, entre ellas: ginecología, oftalmología, odontología, pediatría.

Las farmacias Similares han ampliado su red en diferentes puntos del país, podrían invitárseles a abrir una sucursal en Salcajá, presentándoles un diagnóstico de las demandas y ofertas existentes en la localidad, tanto en consulta médica como en la oferta de medicamentos.

### *Mujer*

Si bien es cierto ninguna de las mujeres miembros de las familias receptoras entrevistadas es analfabeta, los grados de escolaridad varían enormemente. Por esto las opciones de trabajo asalariado también varían.

Lo que les es común es que la mayoría de las madres jefas de hogares, es que dependen casi exclusivamente de las remesas que reciben con alguna periodicidad, más que de un salario. En este sentido la capacitación en oficios pareciera ser un estrategia útil para la mayoría de mujeres, que les permita realizar actividades productivas y disminuir la dependencia económica a la que actualmente están sujetas cuando es el esposo el que ha migrado hacia Estados Unidos.

Promover proyectos productivos que aglutinen a mujeres, la forma de cooperativa parece útil, en la localidad las experiencias en la economía formal e informal de estas mujeres se dan de manera aislada, aún teniendo problemáticas e inquietudes similares.

Para fortalecer opciones laborales de estas mujeres es necesario desarrollar proyectos de guarderías, ya que solamente ellas están al cuidado de los hijos y no tienen una pareja con quien compartir responsabilidades y tiempos.

Proyectos de guarderías podrían desarrollarse con la municipalidad local e Intervida (ONG con presencia en la comunidad), quienes ya están en pláticas para fortalecer una Casa de la Cultura en Salcajá.

Otra opción es la oferta de formas de capacitación especializadas para las esposas y madres de migrantes, mismas que podrían seguir la tónica que ya la Cooperativa Salcajá está desarrollando para capacitar a sus propios empleados. La capacitación de la mujer en distintas áreas de la administración traería como con-

secuencia no sólo un incremento en su capacidad laboral y mejor aprovechamiento de los recursos financieros recibidos, sino una mayor dignificación de la mujer como actora y constructora del tejido social local, ya que su inserción calificada en el mercado laboral la incorporaría como actora de los procesos sociales locales, pasando de ser simple receptora de remesas a una actora de la vida comunitaria.

#### *Promover estrategias de inversión compartida*

Toda economía moderna mide su éxito no tanto por la cantidad de riqueza que posee sino por la cantidad de ésta que puede producir, mediante la producción de bienes y servicios disponibles para los consumidores locales, nacionales o internacionales. En este sentido la propuesta es fortalecer el sistema productivo de estos microcontextos que cuentan con la posibilidad de tener disponibles recursos financieros necesarios para la producción y crecimiento económico mediante la rotación e inversión del capital.

Para lograr un impulso a la promoción de la inversión en el municipio, se plantea como una alternativa que puede elevar el rendimiento financiero de las remesas, la construcción de carteras de inversiones que pongan en contacto a gremiales, asociaciones, cooperativas o clusters, de productores en capacidad de demostrar que sus volúmenes de producción son competitivos en el mercado y que podrían expandir su producción, mediante el acceso a recursos contribuyendo a expandir su mercado objetivo y con ello producir mayores beneficios económicos, laborales y en general contribuir al crecimiento económico sostenido del municipio.

Se apuesta en esta propuesta a evitar en lo posible la intermediación de una instancia financiera, ya sea total o parcialmente en la medida que esto garantizaría que la inversión no se vea como un simple préstamo de recursos de alguien que tiene capacidad de ahorro, hacia alguien que tiene capacidades empresariales, sino por el contrario que el modelo apueste por la sinergización entre poseedores de capital y empresarios con miras a constituir empresas en las que se asocien ambos. Con esto no pretendemos dejar fuera a instituciones como la Cooperativa Salcajá, que como ya se mencionó ha demostrado el manejo transparente de los recursos; sino más bien se apuesta por un modelo que en primera instancia recurra a la intermediación financiera y todos los posibles beneficios que ofresca, por ejemplo la asesoría financiera, pero que el mediano plazo pueda retirarse del proceso para elevar el rendimiento del recurso financiero, en el supuesto de que el costo de la intermediación se constituiría en capitalización de los nuevos socios.

Con un modelo como el propuesto, los emigrantes podrían tener no sólo recursos ahorrados en el municipio, sino que les garantizaría la oportunidad

de contar con inversiones productivas que elevarían los incentivos al envío de remesas que ya no sólo se destinarían al consumo, sino que se canalizarían a la producción, reportando beneficios, susceptibles de ser acumulados.

En este esquema se proponen algunas de las opciones que podrían constituirse en carteras de inversiones para emigrantes:

La producción agropecuaria industrializada: Salcajá es identificado como un importante oferente de productos lácteos, en la medida que la actividad ganadera en el municipio es de las más importantes del reducido sector primario dedicado a las actividades agropecuarias.

Aunque ya existe una experiencia de agremiación, aún existe una porción de los productores independientes.

Siempre en el sector primario Frutagro es una experiencia de asociación de productores agrícolas dedicados a las actividades frutícolas. Esta experiencia ha demostrado ser sostenible mediante la producción de cítricos que es el producto natural de la región; Frutagro se encuentra produciendo una variedad de cítricos entre los que destaca una variedad de melocotón propia de Salcajá, aunque ya se encuentran exportando su capacidad de inclusión de pequeños productores limita sus posibilidades de expansión de su mercado. El principal obstáculo es la generación de condiciones seguras de compra a los pequeños productores que tengan garantizada su producción mediante la comercialización de ésta. La experiencia de Frutagro funciona como un centro de acopio que puede dar además capacitación productiva y asesoramiento técnico.

La potencialidad identificada en Frutagro se vincula directamente con la agroindustria y la posibilidad de transformar sus productos primarios, agregando valor y ofreciendo directamente productos de consumo final, tales como jaleas. En este sentido se superaría la función de centro de acopio y pasaría a generar una mayor cantidad de fuentes de empleo de manera sostenida y con un ingreso mayor al que perciben los productores directos por sus cosechas sin ningún grado de transformación.

La principal actividad que puede convertirse en una opción sostenible a largo plazo a nivel productivo, son los textiles, que hoy en día se producen predominantemente para el mercado nacional, para uso exclusivamente de prendas de vestir. Esta actividad ha experimentado poco en la utilización alternativa de sus productos, que podrían constituirse en materia prima de otros productos finales que podrían abastecer el mercado internacional.

Uno de los obstáculos que se evidenciaron en el trabajo de campo en materia de textiles, es la dispersión de los productores que miran con desconfianza las iniciativas de asociación en la medida que ésta puede homogeneizar procesos de producción, que son familiares y que los conservan como un valor agregado a sus productos. Por otro lado, la tecnología que han ido desarrollando es igual-

mente familiar; situación que para la introducción de nuevas tecnologías que garanticen la producción a escala, es otro factor de homogeneización que genera desconfianza entre los productores reduciendo su capacidad de producción.

Todo lo anterior es complementado con la idea de que sus consumidores naturales (las mujeres indígenas) identifican el valor de una pieza textil, más por su originalidad que por su homogeneidad, como tradicionalmente valoramos una moda desde la perspectiva occidental. Por ello la creatividad, el uso de nuevas técnicas innovadas, el uso de nuevos colores y diseños, garantizan al productor particular su mercado consumidor; por lo que la agremiación reduciría la posibilidad de mantenerse a la vanguardia y la realización de su producción.

Ante estas circunstancias se hace necesaria la generación de espacios, de diálogo en las que se definan estrategias de cooperación entre productores que pudieran dedicarse a gustos y mercados que no sean tan exigentes en la particularidad de los productos y que demanden productos finales en los que se utilicen las telas típicas, usándose no solamente como prendas de vestir.

La diversificación de los productos finales que utilizan telas típicas en su elaboración, pueden ser sumamente variados, yendo desde utensilios decorativos (manteles, cojines, etcétera), pasando por usos decorativos (cortinas, centros de mesa), hasta para usos cotidianos (como bolsa entre otros). El secreto del éxito podría radicar en la utilización de textiles que actualmente son concebidos como no comerciales, es decir, que los indígenas los utilizan solamente en sus prendas cotidianas de vestir, pero que a la hora de fabricar piezas comerciales para turistas o mercado exterior, utilizan telas de menor calidad que son susceptibles de desteñir o bien de desgastarse fácilmente.

Es necesario generar inversiones en espacios de diálogo y consenso que permita soslayar el actual desperdicio de esfuerzos y recursos de los pequeños productores que no pueden incidir en los precios de comercialización y que ante las épocas bajas de consumo recurren a bajar sus precios al punto de conformarse con obtener la recuperación de la inversión, sin beneficios en aras de no perder sus medios productivos.

Este sector de la economía es uno de los que recurre a la financiación de la Cooperativa Salcajá, por lo que es obvio que podría constituirse en una cartera de inversiones para emigrantes interesados en vincularse a esta actividad que es una de las principales tradiciones productivas del municipio.

## Anexo

EVOLUCIÓN DE LOS AHORROS Y DEPÓSITOS EN LA COOPERATIVA SALCAJÁ  
PERIODO 2001-2005

	<i>Jerez, Zacatecas México</i>	<i>Salcajá, Quetzaltenango, Guatemala</i>	<i>Suchitoto, El Salvador</i>	<i>Catamayo, Loja, Ecuador</i>
Population	37,558	14,829	17,869	27,000
Labor force (%)	41%	37%	34%	31%
Population ages 5-19	34.7% (ages 0-14)	36.81% (5,459)	34% (7 to 18)	27,00
Main economic activities (%)	35%;	42%;	15.5%;	39%;
--Commerce and Services	19%;	4% (excl. subs.);	52.2%;	7%;
--Agriculture	13%;	6%;	7.6%;	8%
--Manufacturing	11%;			
--Construction				
--Other				
Cost of living (monthly basic food basket)	100 dólares	290 dólares	140 dólares	442.17 dólares
Percent of remittance recipient households	18.20%	15%	11.60%	15%
Estimated number of remittance recipients	6,836	2,224	2,073	4,050
Average amount received	393 dólares	150-300 dólares	132 dólares	300-400 dólares
Number of high-schools	2	12 (públicas), 8 (privadas)	1 public high school, 8 1 vocational center	
Number of health centers	3 private hospitals, 4 public hospitals; 31 specialists; 24 general practitioners;	1 (público), 25 (privados)	1 public hospital, 3 private medical clinics	25
Number of commercial banks	4	2	0	1
Number of credit unions or MFIs	1	1	3	3
Proximity to major urban center	45km to Zacatecas	9 km Quetzaltenango	45 km to San Salvador	Loja

Fuente: Doctor Orozco.

## Bibliografía

- CRISTIANI ALVARADO, Carlos (2000), *Recursos Humanos Unidad III*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala.
- DARDÓN SOSA, Jacobo (2005) “Las comunidades de origen de la migración internacional en el Altiplano Occidental de Guatemala”, en C. Palma, Silvia Irene *et al.*, *Después de nuestro Señor Estados Unidos: perspectivas de análisis del comportamiento e implicaciones de la migración internacional en Guatemala*. Guatemala FLACSO, 2004, Editorial de Ciencias Sociales.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2002), Lugares Poblados y Vivienda, Guatemala, XI Censo Nacional de Población y VI de Habitación.
- (2006), *Índice de Precios al Consumidor*, marzo de 2006. Guatemala.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (MINECO), Dirección de Análisis Económico. N.d., Guatemala, Departamento de Quetzaltenango, información departamental.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LAS MIGRACIONES (OIM) (2005), Encuesta sobre remesas 2005 y microempresas, Guatemala.
- (2005), Presentación de resultados encuesta sobre remesas 2005 y microempresas, Guatemala.
- (2005), Cuadernos de trabajo sobre migración núm. 21; Encuesta sobre remesas 2005 y microempresas, Guatemala.
- SECRETARÍA GENERAL DE PLANIFICACIÓN Y PROGRAMACIÓN DE LA PRESIDENCIA (SEGEPLA) (2003), Estrategia de Reducción de la Pobreza Departamental, Quetzaltenango, Guatemala.

