



**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LAS REMESAS: PERSPECTIVA
GLOBAL PARA UNA ORIENTACIÓN PRODUCTIVA
DE LAS REMESAS EN HONDURAS**

Este documento fue elaborado por el consultor Rodulio Perdomo, en el marco del Proyecto “Remesas y economía familiar en Centroamérica, Fase II: Uso productivo de las remesas en Centroamérica” (BT-HOL-7076). Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN.....	1
I. ANÁLISIS DE LOS HOGARES HONDUREÑOS QUE RECIBEN REMESAS	3
A. Hogares y regiones receptoras.....	3
1. Magnitud del flujo de remesas en Honduras	3
2. Magnitud de hogares receptores.....	4
3. Concentración geográfica de los hogares receptores.....	6
4. Caracterización socioeconómica de hogares receptores de remesas	7
B. Género, ingreso y pobreza en los hogares	13
1. Influencia del género en la jefatura de hogares.....	13
2. Educación, ocupación y pobreza: elementos distintivos en hogares receptores de remesas	15
3. Niveles ocupacionales en los hogares	17
4. Remesas y pobreza.....	19
5. Conclusiones generales sobre la realidad de los hogares receptores.....	21
II. ACERCA DE LOS HONDUREÑOS QUE VIVEN EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	23
1. Magnitud de la población hondureña en los Estados Unidos	23
2. Perspectiva de género de los hondureños residentes en los Estados Unidos.....	26
3. Estatus de los hondureños residentes en los Estados Unidos.....	27
4. Algunas características que comparten los hondureños que viven en los Estados Unidos	28
5. Principales conclusiones acerca de la situación social de los hondureños que residen en los Estados Unidos	33

III.	SITUACIÓN ACTUAL Y POTENCIAL DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	35
	1. Panorama general de las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos.....	35
	2. Situación de las organizaciones de hondureños en Lousiana.....	37
IV.	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES DE HONDURAS CON POTENCIAL DE DESARROLLAR PROYECTOS.....	42
	1. Panorama general de las ONG de Honduras.....	42
	2. Principales ONG de Honduras con alto potencial de desarrollo de proyectos	46
V.	OPCIONES E INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE POTENCIAL VINCULACIÓN CON LAS REMESAS FAMILIARES	50
	1. Opciones financieras generales para las remesas	50
	2. Instrumentos financieros vinculables al tema de las remesas	56
	3. Instrumentos financieros en relación indirecta con las remesas.....	59
	4. Instrumentos financieros no bancarios.....	65
VI.	EL ENVÍO DE LAS REMESAS: COSTO E IMPACTO.....	69
VII.	ANÁLISIS DE POLÍTICAS Y PROGRAMAS CON POTENCIAL PARA APOYAR INICIATIVAS DE USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS	73
	1. Tratamiento actual de los principales problemas	73
	2. Los problemas del país y las formas actuales de enfrentarlos.....	74
	3. Medidas en el marco regulador vigente relacionadas con remesas	77
	4. Planteamientos regionales sobre la cuestión de las remesas.....	78
	5. Algunas experiencias internacionales sobre migración y remesas	81

VIII.	PROPUESTA GENERAL PARA PROPICIAR EL DESARROLLO DE USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS.....	83
	1. Fomento institucional —público y privado— del uso productivo de las remesas	84
	2. Iniciativa basada en el desarrollo de programas y proyectos orientados a fortalecer el ingreso de los hogares	85
	2. Iniciativa sobre la base de proyectos de diversificación productiva.....	85
	4. Iniciativa basada en la educación	86
	5. Iniciativa basada en el fortalecimiento comunitario: urbano y rural.....	86
IX.	BANCO DE PROYECTOS ORIENTADOS A USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS	87
	1. Introducción.....	87
	2. Breve descripción general de los proyectos.....	90
X.	OPCIONES ALTERNATIVAS DE FOMENTO DEL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS. PERSPECTIVA DE LAS ORGANIZACIONES DE DESARROLLO Y ENTIDADES BANCARIAS	140
	1. Propuesta de una Fundación para el Fomento Productivo de Remesas (FFPR)	140
	2. Opciones alternativas de fomento de la inversión productiva de remesas. Perspectiva de proyectos desde la banca privada.....	142
	3. Programas y proyectos del BCIE relacionables con proyectos de orientación productiva de las remesas	144
XI.	POSIBILIDADES DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LAS ORGANIZACIONES DE HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	146
	1. Introducción.....	146
	2. Diferentes estatus de las organizaciones no lucrativas en los Estados Unidos.....	146
	3. Requerimientos legales para las organizaciones sin fines de lucro	148
	4. Conclusiones y recomendaciones	152
XII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES	154

BIBLIOGRAFÍA 159

INTRODUCCIÓN

1. El Proyecto de Orientación Productiva de las Remesas en Honduras se concibe por iniciativa de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) desde mediados de 1997. Su aplicación se inicia en Honduras en octubre de 1998. Se orienta a identificar oportunidades locales para la ubicación de las remesas de hondureños residentes en el extranjero (los Estados Unidos, principalmente). El objetivo de estas acciones era impulsar proyectos de inversión y/o generadores de empleo que fortalecieran la capacidad de sustento y acumulación de los hogares receptores de remesas. Se suponía que la realización de este propósito acarrearía diversas externalidades positivas asociadas al incremento de la inversión interna.

Tres semanas después de iniciado el proyecto, el huracán Mitch hizo su aparición catastrófica en Centroamérica, con particular virulencia en la mayor parte del territorio hondureño. Este fenómeno vino a alterar la agenda de actividades programadas y obligó a replantear algunos elementos clave del estudio. Se vislumbraron nuevas ventanas de oportunidad a raíz de que se involucraron organizaciones de hondureños existentes en los Estados Unidos.

El nuevo escenario planteaba la alternativa de desechar o mantener la información obtenida en septiembre de 1997 sobre la realidad de los hogares receptores de remesas. En apariencia, el devastador efecto global del huracán modificaba radicalmente la situación previa del país. De igual forma, la propia variable de remesas experimentaría grandes e inmediatos cambios por la incidencia del meteoro. Se optó por considerar tanto los valiosos conocimientos aportados por la encuesta de septiembre de 1997 como los diversos efectos derivados del fenómeno climático, que aún en los primeros días de diciembre continuaban alterando y amenazando la usual vida apacible de los pobladores de la costa norte del país.

Por otra parte, la magnitud de hogares receptores de remesas continuaba siendo válida, en tanto no existiese un censo o encuestas especiales de actualización. En esta misma dirección, el conocimiento acerca de la concentración destructiva de hogares en los departamentos de Francisco Morazán y Choluteca no forzaba tanto la representación preexistente de la realidad nacional.

Asimismo, se advirtió que las remesas tendrían un repunte sin precedentes merced a las múltiples gestiones realizadas por las organizaciones de hondureños residentes en el exterior y por la solidaridad internacional.

2. La radical transformación de las comunicaciones, del transporte y del suministro normal de bienes básicos en la reproducción de la vida cotidiana concentró la atención de los directivos de las instituciones públicas y privadas en resolver la emergencia, y ello dificultó el pleno funcionamiento de aspectos medulares del proyecto. Sin embargo, se logró mantener un clima apropiado de cooperación que hizo posible levantar una encuesta rápida entre directivos de organizaciones no gubernamentales (ONG) que, en el futuro inmediato, pudiesen involucrarse en la formulación y gestión de proyectos productivos con participación o no de las organizaciones de hondureños en el exterior. La encuesta cumplió con el propósito implícito de hacer aparecer a los familiares de los hondureños residentes en los Estados Unidos como clientes o beneficiarios potenciales de dichos proyectos. Este grupo de población no ha sido hasta la fecha un objetivo de las acciones de desarrollo emprendidas por instituciones públicas y privadas.

3. Los datos del presente informe acerca de la magnitud y las características de los hogares receptores de remesas en Honduras podrían incentivar el interés de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos por concebir, formular y gestionar proyectos de desarrollo para sus familiares y sus comunidades de origen.

El hecho de tomar el hogar receptor de remesas como unidad de análisis persigue también el objetivo de concitar un amplio y sostenido compromiso de las 398 municipalidades de Honduras, para que se creen vínculos con los compatriotas residentes en los Estados Unidos y con las instituciones públicas y privadas de desarrollo existentes en el país.

Algunas agencias de cooperación estadounidenses —Agencia Internacional de los Estados Unidos para el Desarrollo (AID), Amigos de la Américas, y otras— podrían interesarse en la orientación productiva de las remesas en vista de que, a mediano plazo, se estaría previniendo el fenómeno migratorio hacia aquel país mediante el fortalecimiento de la capacidad de autosustento de los hogares en Honduras.

I. ANÁLISIS DE LOS HOGARES HONDUREÑOS QUE RECIBEN REMESAS

A. Hogares y regiones receptoras

1. Magnitud del flujo de remesas en Honduras

Las estimaciones sobre el volumen anual de remesas que fluyen a Honduras están sujetas a debates y controversia. Se carece de un sistema de información estadística sobre las emisiones de divisas desde los Estados Unidos; además, se desconoce la cantidad de hondureños residentes en aquel país. Inclusive, el Banco Central de Honduras (BCH) no dispone de información regular acerca de los movimientos de dinero que realizan las empresas especializadas en el transporte de valores (*money order*, cheques, etc.). No obstante, por procedimientos alternativos de cálculo se determinan valores como los consignados en el cuadro 1. Como se constatará mas adelante, estos valores son bastante similares a los obtenidos por medio de la encuesta de hogares levantada en septiembre de 1997.

Cuadro 1

REMESAS DE DIVISAS RECIBIDAS EN HONDURAS, 1993-1997

(Millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	68.5	83.5	104.4	140.4	174.0	202.0
Remesas familiares	60.0	75.0	94.0	128.4	160.0	180.0
Remesas a instituciones	8.5	8.5	10.4	12.0	14.0	22.0

Fuente: Banco Central de Honduras, Sección de Balance de Pagos.

Se aprecia que las remesas de divisas dirigidas a familiares en 1998 representaban casi el doble del presupuesto anual de la Secretaría de Salud Pública. Asimismo, equivalía al 12% y 11%, respectivamente, del total de divisas captadas por concepto de exportaciones en 1997 y 1998. Ante la eventual disminución del flujo de divisas por exportaciones de bienes afectados por el huracán — banano, café, azúcar, etc.—, las remesas jugarán, sin duda, un papel destacado para coadyuvar en la estabilización del valor externo del lempira.

El volumen de remesas no representa una cifra tan considerable como en El Salvador, aunque la progresión observada en 6 años —de 60 a 180 millones— es indicativa de un intenso dinamismo en el crecimiento del número de hondureños que trabajan en los Estados Unidos o en el Canadá.

2. Magnitud de hogares receptores

En Honduras existen alrededor de 1 100 000 hogares. De acuerdo con la encuesta de 1997, se estima que 76 000 de éstos (6.7% del total) son receptores regulares de envíos de dinero y especies

procedentes de los Estados Unidos y Canadá. La cifra de 76 000 hogares, aproximadamente 400 000 personas, equivale a una ciudad como San Pedro Sula, la segunda más grande del país.

La magnitud de hogares receptores de remesas induce a tratar de averiguar la cantidad de hondureños que residen en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos, así como a establecer la dinámica de envíos de remesas en los años venideros. En ambos casos se trata de disponer de criterios económicos y sociales para valorar la importancia de las remesas en el país. Las cantidades ya mencionadas sobre la magnitud de divisas que entran al país y sobre el volumen de beneficiarios directos e indirectos revelan la trascendencia de este fenómeno en la vida económica y social de Honduras.

El significativo aporte de divisas y la magnitud de recursos movilizados por los hogares receptores, en lo que concierne a consumo e inversión, es argumento suficiente para que tal realidad, poco estudiada hasta ahora, merezca la atención de formuladores de políticas gubernamentales, agentes del sector financiero, de las organizaciones no gubernamentales y de diversas agencias de cooperación.

En apariencia, el flujo persistente y creciente de divisas ha pasado inadvertido entre los agentes públicos y privados de la sociedad hondureña. No han sido consideradas como oportunidades de inversión o de generación de empleo, pese a la influencia que las remesas ejercen sobre el balance de pagos, el producto interno bruto (PIB) y como patrón de estabilidad/ inestabilidad del valor externo del lempira. La ausencia de análisis en estos temas significa un desconocimiento sobre la estructura de los hogares receptores, su magnitud, su importancia económica y su distribución geográfica.

Al respecto, en el presente estudio se verifica una alta concordancia entre los valores suministrados por el Banco Central y la información acerca del volumen de divisas reportadas por los hogares en la encuesta de 1997. Aun así, la información de la encuesta permite advertir fuertes variaciones entre regiones geográficas. En el cuadro 2, elaborado sobre la base de las tasas de cambio vigentes en el momento de la encuesta, se observan acusadas diferencias entre los valores promedio de sectores urbanos y rurales, además de variaciones entre los tipos de ciudad que conforman el sector urbano.

La cifra global de remesas (159.4 millones de dólares) prácticamente coincide con la del Banco Central. (Véase de nuevo el cuadro 1.)

Los hogares receptores de remesas familiares de ciudades medianas y San Pedro Sula captan el mayor volumen promedio de dinero. Este volumen, en el caso de ciudades medianas, duplica con creces al de los hogares del sector rural. Es probable que los migrantes del campo, por su menor escolaridad promedio, se inserten en los mercados laborales de los Estados Unidos con menores ingresos a los obtenidos por migrantes con mayor escolaridad.

Cuadro 2

HONDURAS: VALOR ANUAL DE LAS REMESAS EN SECTORES URBANOS Y RURALES, 1997

(Millones de dólares)

	Total	Tegucigalpa, Distrito Central	San Pedro Sula	Ciudades medianas	Ciudades pequeñas	Sector rural
Total	159 461	19 285	23 891	31 885	43 271	41 128
Hogares receptores	76 445	10 940	9 972	9 553	20 173	25 805
Remesas promedio	160.0	135.6	184.3	256.7	165.6	122.6

Fuente: DGCE, *Encuesta de Hogares*, 1997. En el cálculo anual se asumió el supuesto de que en diciembre y otras fiestas (semana santa) aumentan las cantidades. Por consiguiente, se estimó la recepción de 13 remesas mensuales durante un año.

Se plantea como un hecho contradictorio que Tegucigalpa, la capital de la República, presente un nivel promedio mensual bastante bajo (135.6) con relación al resto de las ciudades. Sin embargo, su conformación social —con más de 65% de población en extrema pobreza— como sitio privilegiado de destino de las migraciones del campo, parece validar la idea de que los migrantes que salen de Tegucigalpa comparten el mismo origen con los del sector rural. Esta migración a los Estados Unidos manifiesta las frecuentes crisis de reproducción social vinculadas a la estrechez de los mercados de trabajo y al escaso poder adquisitivo de las remuneraciones en los empleos de menor calificación.¹

Un dato importante es el que se refiere a las variaciones geográficas de los flujos mensuales de remesas. Los proyectos productivos que se basen inicialmente en determinadas capacidades de ahorro de los hogares receptores deberán de tenerlo presente. Por otra parte, los apreciables volúmenes globales de dinero que anualmente se derraman en cada destino son significativos para que diferentes agentes —del comercio, del sector inversionista y financiero— les concedieran alguna importancia. Los casi 20 millones de dólares correspondientes a Tegucigalpa —aproximadamente 280 millones de lempiras— equivalen al 75% del presupuesto de la municipalidad capitalina o al 100% del presupuesto corriente del hospital estatal más grande del país. Hasta ahora no se ha percibido interés de actores sociales por canalizar estos recursos, y esto sucede en todo el territorio. Así, las ciudades pequeñas reciben 43.2 millones de dólares —casi 500 millones de lempiras anuales— y no gozan de ninguna facilidad y, especial por parte de la banca, el comercio, las cooperativas, etc.

El contraste entre las remesas recibidas en Tegucigalpa (280 millones de lempiras), por ejemplo, el valor de los activos de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito —calculados en 210.6 millones de lempiras en 1997— muestra la importancia que las remesas podrían adquirir si estas instituciones promovieran nuevos y diversos atractivos para la apertura generalizada de cuentas de ahorro directamente de los migrantes o mancomunadas con familiares residentes en el país. Asimismo, las ONG y el propio sistema financiero formal podrían ampliar sus ámbitos de acción tratando de incorporar a los familiares de los migrantes como sujetos de los programas que habitualmente dirigen a otras poblaciones.

¹ Cabe también la hipótesis de que en los hogares receptores de Tegucigalpa haya mayor número promedio de trabajadores perceptores de ingresos y por tal causa el valor de las remesas representaría un complemento y no la fuente principal de sustento, a diferencia de otras ciudades donde es mucho menor la posibilidad de encontrar empleo.

3. Concentración geográfica de los hogares receptores

En la distribución geográfica de los hogares receptores de remesas resulta notable que dos tercios del total (50 640) sean del sector urbano y sólo un tercio del sector rural (25 805). (Véase el cuadro 3.)

Cuadro 3

HONDURAS: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE HOGARES RECEPTORES DE REMESAS

Dominios	Total de hogares	Hogares receptores de remesas	Porcentajes
Total	1 100 474	76 445	6.9
Sector urbano	522 749	50 640	9.6
Distrito Central	171 406	10 940	6.3
San Pedro Sula	91 099	9 972	10.9
Ciudades medianas	87 783	9 555	10.8
Ciudades pequeñas	172 461	20 173	11.6
Sector rural	577 725	25 805	4.4

Fuente: DGCE, *Encuesta de Hogares*, 1997.

En particular, se constata un mayor flujo global de recursos hacia ciudades como Tegucigalpa, San Pedro Sula, Ceiba, Choluteca, El Progreso, Comayagua, Siguatepeque, etc. Así, de cada 100 hogares urbanos, 9.6 se benefician con remesas del exterior, mientras que en el sector rural dicha proporción sólo alcanza 4.4.

En aras de explicar esta situación conviene mencionar que es en el sector urbano donde las personas advierten, con mayor facilidad, la estrechez o la ausencia de oportunidades objetivas de ascenso social, y por ende están más propensas a considerar el traslado migratorio como una opción válida para superar las carencias. A su vez, en el sector rural la presión social por ascender a otros estadios de bienestar es mucho menor debido a que la diferenciación social entre unos hogares y otros no es tan notoria.

Otro aspecto singular digno de análisis se refiere a que las ciudades pequeñas (Siguatepeque, Choloma, Villanueva, La Lima, etc.) tienen mayor proporción (11.6%) de hogares receptores de remesas, en contraste con los niveles observados en el Distrito Central (6.3%). En principio, cabe observar que la capital del país es uno de los sitios de mayor atractivo migratorio para los habitantes del interior. Por consiguiente, es probable que las personas que allí se dirijan decidan permanecer períodos relativamente largos de tiempo antes de tomar una decisión de marcharse al extranjero. La relativa diversificación de la oferta de empleos existente en Tegucigalpa contribuye a retener fuerza de trabajo, en tanto que en San Pedro Sula 10.9 hogares de cada 100 son receptores de remesas, proporción similar a la de ciudades pequeñas. A diferencia de la capital, en que el sector público es amplio, en San Pedro Sula las oportunidades laborales se concentran en el sector industrial y comercial.

Esta concentración de hogares receptores en áreas urbanas ² favorece la implantación de proyectos de orientación productiva de las remesas, tanto por la mayor presencia institucional — pública y privada— de las ciudades, como por la posibilidad de atender problemas prioritarios de estos asentamientos humanos.

Asimismo, en la medida en que los hogares urbanos son fácilmente localizables, ello contribuye a que diferentes instituciones (municipalidades, organismos gubernamentales y no gubernamentales, banca y otras) manifiesten mayor disposición a promover programas y proyectos de maximización u optimización del flujo de recursos procedentes del exterior.

Valga aclarar que los proyectos innovadores de orientación productiva de las remesas no tienen que ser exclusivamente del sector urbano. En el campo prevalecen condiciones de pobreza extrema que requieren esfuerzos productivos y sociales de todo tipo para coadyuvar en la generación de bienestar entre hogares cualitativamente más precarios.

4. Caracterización socioeconómica de hogares receptores de remesas

Diferentes aspectos sobre vivienda, educación, ingreso, niveles de pobreza y otros que se han identificado en los hogares receptores de remesas aportan claves fundamentales sobre empleo, inversión y otros elementos necesarios para sustentar determinados niveles de bienestar en sectores carenciados del país.

a) ¿Son las condiciones habitacionales un elemento diferenciador entre hogares receptores y no receptores de remesas?

Una primera aproximación al tema de condiciones habitacionales entre hogares receptores y no receptores de remesas muestra que existen diferencias apreciables entre ambos grupos.

En primer lugar, como se aprecia en el cuadro 4, los hogares receptores de remesas habitan en mayor proporción casas o apartamentos (96%), respecto de hogares no receptores (92.9%), lo que sería indicativo de un mejor nivel de bienestar.

Cuadro 4

TIPO DE VIVIENDA EN HOGARES CON Y SIN REMESAS, 1997

(Porcentajes)

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total	100.0	100.0
Casa o apartamento	96.0	92.9
Rancho	0.5	2.0

² La concentración en áreas urbanas significa también una ventaja desde el punto de vista de las comunicaciones, a raíz de la inaccesibilidad de muchas comunidades rurales dispersas en el territorio.

Mesón o cuartería	2.6	4.3
Barracón	0.9	0.7

Fuente: DGCE, *Encuesta de Hogares*, 1997.

De igual forma, es cuatro veces mayor la proporción de hogares no receptores instalados en unidades habitacionales precarias, como el rancho (típica del sector rural y suburbano), respecto de los hogares receptores de remesas. La diferencia se presenta en el mismo sentido, pero menos pronunciada, en el caso de los mesones o cuarterías.

b) ¿De qué es indicativa esta diferencia entre ambos grupos de hogares?

Se advierte, en primera instancia, que el nivel social de los hogares receptores —estimado por la presencia/ausencia de ciertos satisfactores básicos en las viviendas—, en términos generales, supera al de hogares no receptores. Sin embargo, tales diferencias se modifican en cuanto se desagregan los cinco dominios geográficos; de hecho, desaparecen en ciudades pequeñas y en el campo. (Véase el cuadro 5.)

Estos datos permiten derivar algunas consideraciones de interés para ulteriores proyectos de orientación productiva de las remesas. En primer lugar, la mayor proporción de hogares receptores que habitan en casa/apartamento, respecto de los que no reciben remesas (en Tegucigalpa, San Pedro Sula y ciudades medianas), podría indicar que el flujo de recursos efectivamente influye en obtener mejores opciones habitacionales. Luego, las condiciones similares en que viven ambos tipos de hogar en ciudades pequeñas y en el campo reflejaría lo contrario. Quizás sea pertinente la hipótesis de que el dinero recibido del exterior constituya la principal fuente de ingresos en ciudades pequeñas y en el campo, en donde sería oportuno formular y ejecutar proyectos y programas centrados en la diversificación de opciones habitacionales.

Cuadro 5

COMPARACIÓN ENTRE HOGARES CON Y SIN REMESAS. TIPOS DE VIVIENDA EN CINCO DOMINIOS POBLACIONALES

	Distrito Central		San Pedro Sula		Ciudades medianas		Ciudades pequeñas		Sector rural	
	Hogares receptores	Hogares no receptores								
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Casa/apartamento	97.2	91.8	96	82.2	97.8	88.6	94.7	94.9	95.8	94.7
Rancho	-	-	-	-	-	-	-	-	1.4	3.6
Mesón/cuartería	2.7	8.1	3.9	17.5	2.1	10.3	5.2	4.3	-	-
Barracón	-	-	-	0.1	-	0.4	-	0.3	2.6	1.6
Otros	-	-	-	0.1	-	0.5	-	0.1	-	-

Fuente: DGCD, *Encuesta de Hogares*, 1997.

En consecuencia, sería válido admitir que existe una mayor predisposición de migrar a los Estados Unidos entre habitantes de ciudades pequeñas y del sector rural, en virtud de las condiciones de pobreza que los aquejan. De todos modos, el menor flujo de recursos que generan puede asociarse al hecho de que estos migrantes serían los de más reciente partida hacia los Estados Unidos y Canadá.

En conclusión, las carencias básicas de hogares con familiares en el exterior pueden atenderse mediante políticas sociales que aprovechan las oportunidades de inversión que brinda las remesas.

c) Tenencia de la vivienda en ambos grupos de hogares

La forma de tenencia de la vivienda también sirve como elemento diferenciador entre hogares con remesas y sin éstas. (Véase el cuadro 7.) En el nivel nacional los resultados se revelan parejos, ya que 69.9% de los hogares receptores de remesas son propietarios o están pagando la vivienda que habitan, proporción que baja a 67.9% entre los no receptores. Ahora bien, la variable geográfica arroja magnitudes más disímiles en los patrones de tenencia de la vivienda. Así, menos de la mitad de las familias de Tegucigalpa y San Pedro Sula son propietarias. Además, en ambas ciudades los propietarios de viviendas que reciben remesas superan en proporción a los que carecen de dichos recursos. A su vez, los hogares propietarios de ciudades medianas, pequeñas y del sector rural que disponen de remesas del exterior casi duplican las proporciones observadas en Tegucigalpa y San Pedro Sula. En todos los casos, con la excepción notable de ciudades pequeñas, los hogares receptores de remesas rebasan la proporción de los no receptores en cuanto a la propiedad de la vivienda.

Cuadro 6

TENENCIA DE LA VIVIENDA, HOGARES CON REMESAS Y SIN ÉSTAS, 1997

	Distrito Central		San Pedro Sula		Ciudades medianas		Ciudades pequeñas		Sector rural	
	Hogares receptores	Hogares no receptores								
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Vivienda propia	46.7	40.2	53.9	44.5	79.7	55.0	67.9	71.5	83.7	80.1
Vivienda alquilada	20.6	18.5	34.3	34.4	11.6	31.1	20.8	17.3	0.9	4.3
Cedida u otros	32.7	41.3	11.8	21.1	8.7	13.9	11.3	11.2	15.4	15.6

Fuente: DGCE, *Encuesta de Hogares*, 1997.

Una conclusión parcial dice que el flujo de recursos procedentes del exterior, que se vierten sobre 76 000 hogares del país, facilitarían la adquisición de una vivienda (al contado o a plazos). A simple vista, la remesa determinaría la capacidad de las familias para enfrentar ciertas exigencias de reproducción en el marco de los cánones de la sociedad hondureña, en la que “tener una vivienda” es un elemento primordial en la lógica del funcionamiento social. Así, de comprobarse la alta correlación entre remesas y propiedad de las viviendas se cuestionaría la opinión acerca del exclusivo sesgo consumista en el uso de las remesas, salvo que las diferencias entre ambos tipos de hogar fueran anteriores a la migración.

Con todo, la hipótesis de que las remesas resuelven en buena medida la propiedad o ampliación de la vivienda no podría sostenerse en virtud de los elevados niveles de hogares receptores de remesas que rentan su espacio de habitación, excepto en el sector rural (menos del 1%). En suma, habría indicios de la insuficiencia de las remesas para asegurar la propiedad del lugar donde las personas residen. El hecho de que 20.6% y 34.3% de los hogares receptores de remesas en Tegucigalpa y San Pedro Sula, respectivamente, renten la vivienda indica la probabilidad de una mayor ocurrencia relativa de problemas sociales graves que no pueden resolverse con los recursos provenientes del exterior.

Cabe subrayar que la sola propiedad de la vivienda no es una garantía *per se* de bienestar suficiente como para ignorar a dichos hogares de políticas, programas y proyectos. En realidad, el conocimiento de las características materiales de las viviendas (espacio físico, disponibilidad de agua, energía eléctrica, etc.) es determinante a la hora de decidir sobre la adecuación de algunos programas (de mejoramiento o construcción) a la situación concreta de vida de diferentes tipos de hogares.

A su vez, la alta proporción de hogares propietarios de sus viviendas acrecienta la factibilidad de ejecutar programas de crédito para la producción o el comercio que, por la magnitud de escalas y montos, requieran garantías hipotecarias y prendarias.

Por último, la confirmación de la hipótesis sobre la fecha relativamente más reciente de los emigrantes originarios de ciudades pequeñas sugeriría un tratamiento especial a proyectos de alcance más comunitario que contemplen aspectos de infraestructura o equipamiento social, capacitación de adultos, generación masiva de empleos y otros.

d) La disponibilidad de espacio en las viviendas de ambos grupos de hogares

El número de habitaciones en las viviendas también permite apreciar una diferenciación del grado de bienestar entre hogares que reciben remesas y aquellos que dependen de ingresos de fuentes

locales. (Véase el cuadro 7.) Así, se observa que en los hogares con remesas sólo 7.1% dispone de una habitación, mientras que dicha proporción se eleva a 17.8% en los no receptores.

Cuadro 7

DISPONIBILIDAD DE ESPACIO EN HOGARES, 1997

(Porcentajes)

Tipos de vivienda	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Vivienda de 1 pieza	7.1	17.8
Vivienda de 2 piezas	10.8	25.6
Vivienda de 3 piezas	17.1	20.2
Viviendas con más de 3 piezas	64.8	36.2
Ignorado	0.2	0.2

Fuente: DGCE, *Encuesta de Hogares*, 1997.

Considerando los hogares con remesas si se suman las viviendas con tres piezas y aquellas con más de tres piezas, se totaliza 81.9%; en contraste, los hogares sin remesas alcanzan 56.4%. Estas diferencias parecen demostrar que la remesa constituye una fuente de transformación del lugar de residencia y que no se destina exclusivamente a financiar gastos de consumo no duradero.

Por consiguiente, los hogares que reciben remesas habitan viviendas más espaciaosas en relación con otros hogares. La propiedad de la vivienda y la mayor disponibilidad relativa de espacio puede representar una plataforma de lanzamiento hacia procesos más diversificados de inversión. Las menores presiones por adquirir una vivienda facilitan el ingreso a procesos productivos o comerciales que demanden mayor planeamiento, capacitación y otros atributos que no existen en las actividades de simple subsistencia.

El espacio en las viviendas presenta similares patrones a los del cuadro 7 si los datos se desagregan en los cinco dominios antes analizados. En el anexo I se constata que las diferencias se mantienen entre los dos grupos de hogares. Por supuesto, en el sector rural se reportan las menores proporciones de hogares con tres o más piezas. En todo caso, las diferencias se mantienen y ello da pie para reafirmar el amplio marco de oportunidades de inversión que surgen de esta temática particular.

e) Presencia de satisfactores básicos: agua y energía eléctrica

La presencia de agua y energía eléctrica es otro indicador del mayor bienestar de hogares receptores de remesas con relación al resto de hogares. (Véase el cuadro 8.) Así, en el caso de disponibilidad de agua en las viviendas, los hogares que reciben remesas superan al resto de hogares, con la excepción de las ciudades pequeñas. Esta misma situación de clara diferenciación entre ambos grupos de hogares se registra en cuanto a la disponibilidad de energía eléctrica. (Véase el cuadro 9.)

Cuadro 8

DISPONIBILIDAD DE AGUA EN HOGARES

(Porcentajes)

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total	73.5	60.0
Tegucigalpa, Distrito Central	96.4	92.0
San Pedro Sula	93.3	93.9
Ciudades medianas	96.4	94.7
Ciudades pequeñas	82.4	83.1
Sector rural	40.6	34.3

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

Excepto en San Pedro Sula, siempre se verifica la constante de que los hogares receptores de remesas aparecen mejor dotados de satisfactores básicos como la energía eléctrica o el agua. Inclusive, los hogares rurales con remesas que disponen de energía eléctrica casi duplican a los hogares no receptores (35.9%).³

Cuadro 9

DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN HOGARES

(Porcentajes)

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total nacional		
Tegucigalpa, Distrito Central	98.3	96.7
San Pedro Sula	98.2	99.1
Ciudades medianas	100.0	90.3
Ciudades pequeñas	98.8	88.8

³ Cabe recalcar la hipótesis ya formulada en el sentido de que el hogar de donde emerge el migrante hacia los Estados Unidos sea realmente diferente en cuanto a capacidad de subsistencia, educación, tipo de vivienda, etc. Y, además, que dichas diferencias podrían ampliarse a causa del flujo de recursos aportados por el migrante. Pero, como se argumenta más adelante, estos hogares son muy frágiles o vulnerables debido a la dependencia económica de la remesa.

Sector rural	67.9	35.9
--------------	------	------

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

Pese a la superioridad de sustento socioeconómico en los hogares que regularmente reciben remesas respecto del resto de hogares, hay que evaluar estos resultados junto con cuestiones que, en las secciones subsiguientes, ponen al descubierto las debilidades que atañen a las capacidades reales de superar la unidad habitacional como eje de inversión/acumulación.

B. Género, ingreso y pobreza en los hogares

1. Influencia del género en la jefatura de hogares

El análisis de nuevos indicadores en los hogares de Honduras hace surgir otras realidades que, en la mayoría de los casos, plantean paradojas acerca de la racionalidad interna de las familias receptoras de remesas y sus desventajas frente a eventuales procesos de inversión social y productiva.

Obsérvese en el cuadro 10 que, en el nivel nacional, la jefatura masculina se ejerce sólo en la mitad de los hogares receptores de remesas, y en 2/3 partes de los hogares sin remesas. Una disparidad inversa se advierte en cuanto a la jefatura femenina. En apariencia, habría mayor proporción de hogares desintegrados entre el grupo de los receptores de remesas, donde la mujer ha asumido plenamente la responsabilidad de conducir la dinámica familiar. Quizás deba atribuirse esta situación a que los hombres dejaron su papel en los hogares a fin de buscar mejores horizontes en otros países, sin que ello implique una desintegración.⁴

Cuadro 10

JEFATURA DE FAMILIA EN HOGARES

Dominios	Jefatura	Hogares con remesas (%)	Promedio de personas	Hogares sin remesas (%)	Promedio de personas
Total	Jefe hombre	52.9	5	76.4	5
	Jefa mujer	47.1	4	23.6	5
Tegucigalpa	Jefe hombre	55.1	5	71.3	5
	Jefa mujer	44.9	5	28.7	5
San Pedro Sula	Jefe hombre	55.0	5	74.8	5
	Jefa mujer	45.0	4	25.2	4

⁴ Datos obtenidos acerca de la magnitud de varones y mujeres originarios de Honduras que residen en los Estados Unidos indican más bien que son las mujeres las que, en mayor proporción, deciden emprender la aventura de traslado migratorio. Así, cabe la posibilidad de que en muchos casos la jefatura del hogar sea asumida por la madre u otro pariente del emigrante.

Ciudades medianas	Jefe hombre	42.6	5	61.8	5
	Jefa mujer	57.4	4	28.2	5
Ciudades pequeñas	Jefe hombre	50.3	5	74.4	5
	Jefa mujer	49.7	4	25.6	4
Sector rural	Jefe hombre	56.9	6	79.3	6
	Jefa mujer	43.1	5	20.7	5

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

En todo caso, la mayor participación femenina en la jefatura de los hogares receptores de remesas es un dato de suma importancia para la participación de instituciones y organismos especializados en la atención de madres o mujeres solteras con múltiples responsabilidades a su cargo.

Es ampliamente reconocido el hecho acerca del éxito de las mujeres en cuanto a capacidad de acumulación y de involucrarse en programas de crédito, lo que favorece la ejecución de programas especiales con jefas de hogar que regularmente reciban remesas. Sin embargo, los mismos datos también podrían indicar la presencia preponderante de mujeres de edad media y mayor como jefas de hogar que tengan a su cargo el sostenimiento de hijos o nietos. Los propios datos censales de los Estados Unidos parecen confirmar la ocurrencia frecuente de estos casos. Estas personas enfrentan dificultades objetivas⁵ para integrarse a actividades empresariales o de inserción en los mercados laborales, situación particular que constituye un elemento importante en el diseño de propuestas y programas de utilización productiva de las remesas.

Aunque en todos los dominios geográficos prevalece la misma tendencia que en el nivel nacional, guarda particular interés el análisis de la situación en las ciudades, principalmente en las medianas y pequeñas. Así, 57.4% de los hogares receptores de remesas en las ciudades medianas tienen jefatura femenina. En esos casos cabe la posibilidad de que los procesos de ajuste económico y social de la década de los ochenta hayan impactado de manera diferencial en términos geográficos, a la vez que determinaron crisis de empleo más intensas en estos lugares que en otros. Casi 40% de todos los hogares receptores de remesas se ubican en ciudades medianas y pequeñas.

Por otra parte, la propia decisión de emigrar del padre, hijo o hija, además de los múltiples y diversos factores de disolución de las parejas, supondría un factor desestabilizante de la coherencia interna de los hogares en la medida que tales ausencias deriven en mayor responsabilidad económica del jefe de familia. Existe una alta probabilidad de desintegración familiar por sobrecarga de responsabilidad en el sostenimiento de un hogar. Como es bien sabido, es más frecuente que sea el hombre el que se marche al extranjero. La acumulación gradual de dichos casos determinaría que en las ciudades medianas y pequeñas, con menores oportunidades relativas de encontrar empleos bien remunerados, existiese una alta proporción de hogares de jefatura femenina.

Tomando en cuenta estos perfiles de hogar, sería de gran utilidad práctica diseñar proyectos mejor adaptados a las necesidades particulares de la población beneficiaria. Así, es probable que los

⁵ El término “dificultades objetivas” se refiere a aquellos casos en que una mujer, de mediana edad o mayor, tenga a su cargo la responsabilidad económica de sostener niños cuyos padres residen en los Estados Unidos, lo que efectivamente podría impedirle emprender actividades comerciales o productivas que supongan desplazamiento o abandono de sus dependientes.

hogares receptores de las ciudades pequeñas y medianas estuvieran más interesados en desarrollar actividades productivas y de comercio en el propio espacio físico de sus hogares.⁶ En segundo lugar, los hogares con una sola figura como responsable es altamente probable que sean hogares con bajos ingresos; por tal razón, en los proyectos debe considerarse la dificultad inherente a actividades basadas en ahorro o aporte de capital.

Se ha tendido a conceptualizar el fenómeno de las remesas como un “enclave de consumo” muy poco articulado con procesos de inversión. No obstante, existe un proceso potencial inversionista que requiere ser estimulado para alcanzar su plenitud. Así, los incentivos aludidos serían aquellos proyectos que incidan en la solución de las particulares debilidades de los hogares y, una vez superadas, desencadenen procesos sólidos de inversión, ya sea enfocados a hogares individuales o a centros de interés comunitario.

2. Educación, ocupación y pobreza: elementos distintivos en hogares receptores de remesas

Los indicadores considerados hasta ahora inclinarían a pensar que las remesas representarían la principal causa de diferenciación social entre los hogares. Todo este planteamiento se desvirtúa a la luz de los datos que informan sobre los años de educación promedio de los jefes de hogar receptores y no receptores. O, por lo menos, obligan a revisar la difundida idea sobre la concentración de los individuos con fuerte propensión a emigrar entre los estratos más pobres de la sociedad.

⁶ Existen diversas entidades gubernamentales y no gubernamentales que atienden los asuntos de las madres solteras y que podrían desarrollar programas especiales con grupos de mujeres de bajos ingresos y con vínculos familiares en el exterior.

Cuadro 11

NIVELES EDUCATIVOS DE LOS HOGARES

	Nivel educativo	Porcentajes de jefes de hogar receptores de remesas	Porcentajes de jefes de hogar no receptores de remesas
Total	Primaria completa	24.5	19.8
	Secundaria completa	9.7	8.9
	Universidad completa	6.4	4.4
Tegucigalpa	Primaria completa	28.2	22.5
	Secundaria completa	13.7	17.5
	Universidad completa	16.2	13.0
San Pedro Sula	Primaria completa	25.3	24.1
	Secundaria completa	20.7	18.7
	Universidad completa	14.9	11.0
Ciudades medianas	Primaria completa	17.3	28.7
	Secundaria completa	11.3	14.2
	Universidad completa	5.2	8.4
Ciudades pequeñas	Primaria completa	28.5	24.5
	Secundaria completa	10.1	12.3
	Universidad completa	3.3	3.3
Sector rural	Primaria completa	22.2	15.8
	Secundaria completa	2.7	3.3
	Universidad completa	1.9	0.6

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

Precisamente, el cuadro 11 revela que, exceptuando ciudades medianas, en todos los dominios la condición educacional de los jefes de hogar receptores de remesas supera al resto de hogares. Cabe suponer que estas diferencias sociales no son atribuibles a las remesas, sino que ya existían previamente.

En las ciudades medianas la situación es inversa: hay más jefes de hogar no receptores que cuentan con mayor nivel educativo. En algún momento de las crisis de los últimos 20 o 30 años, la percepción sobre la estrechez de las oportunidades de ascenso social habría sido mucho mayor en aquellos hogares donde los padres o jefes de hogar tuviesen poca escolaridad o estuviesen de alguna forma menos capacitados para enfrentar subsecuentes procesos de pérdida de poder adquisitivo.

Los dependientes jóvenes de un jefe de hogar con secundaria completa, por ejemplo, advierten el bajo monto de ingresos al que accederían en caso se completara el mismo nivel educativo, por lo que buscarían otros terrenos de ascenso social. De igual forma, si el hogar carece de uno de los cónyuges, prevalece la incertidumbre de los dependientes, para quienes el viaje al exterior siempre será una alternativa atractiva de considerar.

En síntesis, se trata de sostener aquí que la distribución geográfica del impacto de las crisis más tempranas —fines de los setenta y comienzos de los ochenta— habría afectado más a las ciudades medianas (Choluteca, Ceiba, Comayagua, El Progreso, etc.), en donde se gestaron flujos de migrantes originarios de hogares con baja escolaridad. Luego, merced a los programas de estabilización y ajuste de los años ochenta y noventa, se habría incrementado el flujo de personas originarias de hogares con mayor escolaridad, y quizás con mayores ingresos relativos.⁷

La importancia especial que al parecer se confiere a la educación en los hogares receptores de remesas podría indicar la necesidad de conformar una oferta de proyectos educativos o de capacitación en instituciones públicas y privadas de educación.⁸

Las ya mencionadas diferencias educativas podrían propiciar que, mediante procesos innovadores de promoción académica, los dependientes de los migrantes culminaran determinados niveles educativos en institutos y universidades. Así, quienes enviaran remesas se convertirían en “patrocinadores académicos” de sus familiares en Honduras mediante programas y convenios especiales con instituciones educativas locales.

3. Niveles ocupacionales en los hogares

La existencia de una racionalidad especial de funcionamiento de los hogares receptores de remesas se confirma en virtud de los datos de la encuesta que señalan una menor inserción ocupacional de los jefes de estos hogares respecto de los no receptores. (Véase el cuadro 12.)

Al respecto, sobresale que poco menos de la mitad de los jefes de hogares receptores tenía empleo en el momento de la encuesta, proporción que asciende a 81.2% en el caso del resto de hogares. Asimismo, los jefes del primer grupo que se dedican a quehaceres domésticos casi cuadruplican a los del grupo que no reciben remesas.

Esta situación se asocia al “compromiso” de los jefes de hogar de permanecer más tiempo dedicados a vigilar o tutelar algún hijo o familiar del migrante.⁹ Esta condición especial marca la diferencia de racionalidad de vida del resto de hogares. Pareciera que el poder adquisitivo de las remesas satisface apropiadamente las necesidades de ingresos del grupo familiar y por ello se constata una menor propensión a insertarse en los mercados laborales.

Cuadro 12

PARTICIPACIÓN OCUPACIONAL DE JEFES DE HOGAR

⁷ Es conveniente tener en cuenta que se requieren entre 800 y 2 000 dólares para intentar llegar a los Estados Unidos desde Honduras. Este hecho impone, consecuentemente, una barrera para ciertos sectores sociales muy pobres, de tal forma que la “ocurrencia” de casos migratorios tendría necesariamente una connotación especial en el sentido de ubicación en determinados estratos sociales.

⁸ Cursos, diplomados, etc., de corta y mediana duración en formación empresarial, idiomas, informática, etc., podrían suscitar algún interés entre miembros jóvenes o adultos de hogares que reciben remesas.

⁹ Algunos pueblos de Francisco Morazán y Choluteca gozan del “prestigio” de contar con hogares conformados por ancianos y niños. Gran parte de la población joven y adulta de estos pueblos reside en los Estados Unidos y envía regularmente dinero para sufragar las necesidades de sus particulares grupos familiares.

(Porcentajes)

Condición ocupacional	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Total	100.0	100.0
Ocupado	55.7	81.2
Sin empleo	4.4	4.9
Quehaceres del hogar	25.9	7.9
Otros	14.0	6.0

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

La perspectiva analítica de género también confirma lo expuesto. Las jefas de hogar tienen menor participación proporcional en diversas ocupaciones y al mismo tiempo prefieren permanecer en su domicilio atendiendo actividades domésticas. (Véase el cuadro 13.)

Cuadro 13

CONDICIÓN OCUPACIONAL POR SEXO DE JEFES DE HOGAR

(Porcentajes)

Condición ocupacional	Hogares con remesas	Hogares sin remesas
Jefatura masculina		
Ocupados	71.6	89.2
Sin empleo	5.7	5.3
Quehaceres del hogar	1.4	0.3
Otros	21.3	5.2
Jefatura femenina		
Ocupadas	37.8	55.1
Sin empleo	2.9	3.6
Quehaceres del hogar	53.4	32.4
Otros	5.9	8.9

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

La considerable cantidad de mujeres que, por múltiples razones, han asumido la jefatura de hogares receptores de remesas obliga a reconocer la existencia de fuerzas de cohesión familiar que podrían verse alteradas por opciones de orientación productiva. Así, algunos proyectos podrían apuntar a “colmar” el conglomerado de necesidades individuales y sociales que tal estado conlleva. Hay “seguridades” que el migrante necesita satisfacer para sus dependientes (salud, educación, orientación, etc.) y otras “seguridades” del receptor (certidumbre, comunicación, fuentes adicionales

de ingreso, información, relaciones interpersonales, etc.). La magnitud ¹⁰ de estos problemas no debe pasar inadvertida para diversos formuladores de proyectos.

Se recomienda, por lo tanto, tener presente la necesidad de circunscribir algunos proyectos al ámbito hogareño: pulperías, pequeños talleres de confección, venta de servicios secretariales, fotocopiado, encuadernado, etc.; en fin, todos aquellos que aseguren la cohesión familiar.

4. Remesas y pobreza

Conforme a los datos del cuadro 14, existen más pobres y pobres extremos entre el grupo de hogares receptores de remesas que en los no receptores.

Tomando en cuenta el método de línea de pobreza —costo de una y dos canastas básicas alimentarias— se han delimitado los grupos incluidos en el cuadro anterior. Al respecto, se debe acotar que los recursos procedentes del exterior no siempre son complementados por ingresos percibidos localmente, ya sea por el jefe del hogar o por otros miembros. En vista de que 83% de los hogares receptores califican con algún grado de pobreza, hay que suponer una dependencia casi absoluta del dinero enviado del exterior.

Cuadro 14

NIVELES DE POBREZA EN HOGARES

	Hogares con remesas	Porcentajes	Hogares sin remesas	Porcentajes
Total	76 445	100.0	1 024 029	100.0
No pobres	12 705	16.6	218 108	21.2
Pobres	19 407	25.3	239 049	23.3
Pobres extremos	44 333	57.9	566 872	55.3

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

Entonces, se plantea una paradoja en cuanto a la temática de la pobreza: los hogares receptores de remesas son pobres por insuficiencia de ingresos monetarios, mientras que en los restantes hogares los precarios ingresos se combinan con una insuficiencia de satisfactores materiales en las viviendas, menor acceso a la propiedad, menor escolaridad promedio y otros factores asociados a la educación en general.

Esta compleja situación exige un análisis más detenido. Se ha afirmado que la recepción de las remesas se relaciona con mayor disponibilidad de espacio físico, así como de otros satisfactores (agua, electricidad, etc.). También se ha argumentado que no son los más pobres los que emigran, y es muy probable que estos hogares relativamente mejor dotados en términos de satisfactores materiales hayan sido beneficiados por las remesas en muchos sentidos (adquisición más rápida de

¹⁰ De los 76 000 hogares que reciben remesas regularmente, unos 36 000 tienen jefatura femenina (47% del universo de receptores). Por su parte, de un millón de hogares no receptores, sólo en 278 000 hogares hay jefatura femenina (25% de dicho total).

una vivienda, mayor predisposición para estudiar, mejores expectativas de vida). En sentido contrario, también cabe la posibilidad de que la remesa de alguna manera “congele” la situación social de los hogares receptores, e imponga determinadas actitudes para inhibir a sus miembros de participar en la economía laboral.¹¹

Es pertinente formular algunas precisiones si se pretende valorar el grado de intensidad de la pobreza, así como el papel de ingresos o de satisfactores materiales,

En primer lugar, en el caso de hogares receptores, a la insuficiencia de ingresos debe asociársele el “riesgo” de ruptura o interrupción temporal o total del flujo de dinero procedente del exterior. La menor capacidad de sus miembros de participar en las diversas opciones ocupacionales hace manifiesta la posibilidad de caídas súbitas del “bienestar” alcanzado ante la incidencia de la detención de los flujos de ayuda del exterior.

En segundo lugar, la relativa desconexión de los enlaces —financieros, laborales, etc.— por parte de estos hogares posterga cada vez más la posibilidad de autogenerar recursos, en la medida que se mantenga vigente la opción de emigrar. Antes se había afirmado que los procesos de inversión asociados a las remesas iniciaban y finalizaban en la vivienda de los familiares locales, y ahora, en la perspectiva de análisis de la pobreza, surge el desafío de cómo trascender las decisiones de inversión más allá de la vivienda mientras pervivan las actitudes señaladas.

Con todas las precisiones del caso, conviene poner de relieve la ocurrencia diferenciada del fenómeno de la pobreza —en cuanto a carencia de ingresos o de satisfactores materiales— y consignarla como un marco omnipresente en el momento de formular políticas, programas y proyectos específicamente dirigidos a los problemas de aquellos hogares.

Asimismo, la cuestión global de la pobreza debe servir para enfocar algunas acciones iniciales en lugares donde su incidencia sea muy elevada. Así, los bajísimos ingresos entre hogares de ciudades medianas, pequeñas y del sector rural, constituyen una preocupación medular en los procesos de negociación y formulación de programas y proyectos.

Un breve análisis de la situación planteada en estos dominios geográficos muestra efectivamente la prioridad que merecen.

Cuadro 15

NIVELES DE POBREZA EN HOGARES RECEPTORES DE REMESAS

	Distrito Central	San Pedro Sula	Ciudades medianas	Ciudades pequeñas	Sector rural
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

¹¹ Suele ocurrir que los familiares jóvenes del hondureño migrante se mantengan en una “actitud de viaje”, de alguna manera fortalecida por los resultados económicos logrados por aquel y alentada por sus padres u otros parientes. Desde luego, esto implica mantenerse “libre” de contraer responsabilidades de empleo en el país. Otro elemento adicional es lo relacionado con los hondureños que ya han legalizado su situación en el exterior y les asiste el derecho de tramitar la residencia de parientes. Muchas personas en los hogares del país se mantienen a la expectativa de que la embajada “mande” los papeles para iniciar el trámite de residencia.

No pobres	24.3	33.0	15.4	13.7	9.7
Pobres	21.0	24.6	37.4	29.3	19.9
Pobres extremos	54.7	42.2	47.2	57.0	70.4

Fuente: DGCE, *Encuesta de hogares*, 1997.

Como se aprecia, la gravedad del problema se intensifica en el sector rural y en las ciudades pequeñas. Sin embargo, la situación de pobreza extrema en Tegucigalpa también merece la atención de diversas instituciones locales y externas, por el simple hecho de que en esta ciudad hay mayores oportunidades de encontrar alguna forma para complementar los ingresos insuficientes de los hogares receptores.

5. Conclusiones generales sobre la realidad de los hogares receptores

a) Existe un relativo desconocimiento sobre la realidad social de los hogares receptores de remesas.

Si bien entre los agentes económicos y políticos hay un creciente reconocimiento de la importancia macroeconómica de las remesas, los esfuerzos por analizar la situación socioeconómica de hogares y comunidades destinatarias no han rebasado el interés meramente financiero.

b) Los análisis preliminares demuestran que una orientación más productiva de las remesas supone *a fortiori* inducir procesos de modificación de las racionalidades de vida inherentes a los hogares receptores.

La particular conformación interna de los hogares, con predominancia de jefatura femenina, obliga a reconocer que opciones diversas de inversión sólo serán posibles si se modifican algunas actitudes de sus miembros.

c) La relativa menor ocupación laboral de los hogares receptores indica la necesidad de fortalecer la capacidad de sus miembros para obtener ingresos como complemento a los recibidos del exterior.

La principal fragilidad de los hogares receptores estriba en la insuficiencia de ingresos, por lo que están expuestos a crisis periódicas de subconsumo que afectan con más rigor a menores de edad. Esta situación se agrava merced a las grandes dificultades de sus miembros para acceder a créditos del sistema financiero por no contar con una fuente local de empleo permanente.

d) Por el lugar central que ocupa el migrante en los hogares receptores, le corresponde un peso muy fuerte para incidir en la modificación de las racionalidades de vida de su familia.

La modificación del funcionamiento de los hogares receptores en cuanto a reforzar su capacidad autogeneradora de ingresos requiere conceder importancia al papel promotor y/o facilitador de las organizaciones de hondureños en la promoción de nuevos procesos de ayuda y atención de sus familiares y comunidades.

e) Es manifiesta la necesidad de sensibilizar instituciones, agencias de cooperación y las ONG locales sobre los problemas sociales y humanos inherentes a procesos migratorios que, lejos de disminuir o estabilizarse, sigue y seguirá creciendo conforme las dificultades económicas y sociales del país continúen incidiendo en el bienestar de los hogares.

Las políticas sociales del estado hondureño tradicionalmente no han asumido las causas y factores que motivan el fenómeno migratorio y han prestado nula atención a las familias y comunidades del migrante.

f) Son importantes algunas formas innovadoras y complementarias de participación del sector privado en los problemas de la economía del migrante hondureño.

El sector privado también puede y debe asumir un papel protagónico para crear facilidades de inversión que favorezcan a miles de personas por ahora dependientes del flujo externo de recursos. Ello significa que los programas de atención de la pequeña y mediana empresa —tecnológica y financiera— no sólo deben abarcar aquellas experiencias empresariales ya existentes de familiares de residentes en el exterior, sino que también se promuevan nuevos actores empresariales de modo que el migrante pueda eventualmente fungir como inversionista.

II. ACERCA DE LOS HONDUREÑOS QUE VIVEN EN LOS ESTADOS UNIDOS

1. Magnitud de la población hondureña en los Estados Unidos

Múltiples dificultades entraña la determinación del número aproximado de hondureños que viven y trabajan en los Estados Unidos.

En primer lugar, la magnitud de hondureños existente en aquel país determina consecuencias macroeconómicas debido a su influencia sobre los coeficientes de consumo, ahorro e inversión. La tasa de cambio del lempira y la generación de empleo, entre otros aspectos, se vinculan con la magnitud y dinámica de las remesas en el tiempo.

En segundo lugar, la propia determinación de reorientar las remesas hacia usos más productivos supone asumir, por lo menos, la existencia de un flujo constante de divisas que alimente la realización de proyectos individuales y comunitarios. Así, la eventual declinación o agotamiento de dicho flujo en el corto plazo podría inhibir a muchas organizaciones de participar en la promoción de proyectos individuales y comunitarios.

Por último, la mayor aproximación posible a los patrones de concentración/dispersión de los hondureños en los Estados Unidos facilita la identificación de sus organizaciones, que tendrían una cuota importante de responsabilidad en la promoción, formulación y ejecución de los mencionados proyectos.

Así, tomando como punto de partida la base de datos de la Universidad de Berkeley (ucdata.berkeley.edu) sobre el censo de población de 1990 de los Estados Unidos y proyectando algunos escenarios para años más recientes (1998 y 1999), se ha elaborado la información de los siguientes apartados.

a) Los hondureños que viven y trabajan en los Estados Unidos

Las estadísticas oficiales de los Estados Unidos, según el censo de población de 1990, contabilizaban 131 000 hondureños distribuidos, en aquel año, en el territorio de ese país. Sobre esa base se suponen tasas netas de crecimiento anual de 3%, 5%, 10%, 15% y 20%, para construir los escenarios A, B, C, D y E que se consignan en el cuadro 16.

Cuadro 16

POBLACIÓN HONDUREÑA EN LOS ESTADOS UNIDOS EN 1990

(Proyección —con base en escenarios— 1999-2000)

	1990 Censo Estados Unidos	1998 Proyección	1999 Proyección	2000 Proyección
Escenario A (3%)	131 066	162 521	166 453	170 385
Escenario B (5%)	131 066	183 492	190 045	196 599
Escenario C (10%)	131 066	235 918	249 025	262 132
Escenario D (15%)	131 066	288 345	308 005	327 665
Escenario E (20%)	131 066	340 771	366 984	393 198

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

Ahora bien, estos cálculos plantean interrogantes sobre cuál escenario poblacional tiene mayor validez y qué importancia guarda la selección de determinado escenario para los fines de orientación productiva de las remesas.

En vista de que las dificultades económicas experimentadas fuertemente por los estratos sociales medios y bajos habrían inducido considerables flujos de migrantes hondureños hacia los Estados Unidos, hay que suponer tasas de crecimiento superiores a 3% o 5% anual. Por consiguiente, los escenarios C y D arrojarían entre 262 000 y 327 000 hondureños residentes en aquel país¹² en el 2000, o sea, entre 40 y 55 personas de esta nacionalidad cruzan diariamente su frontera.

Es obvio que las diferentes magnitudes de hondureños de los escenarios mencionados no implican necesariamente un crecimiento proporcional de las remesas.¹³ Entre otros factores influyen las intensas deportaciones efectuadas hasta el momento de la moratoria declarada por el Gobierno de los Estados Unidos en los meses posteriores a la incidencia del huracán Mitch.

Se puede esperar que flujos estables o crecientes de remesas en los años venideros sustenten orientaciones productivas centradas sobre la inversión y/o la creación de empleos. También es altamente probable que surjan nuevas organizaciones de hondureños volcadas a esfuerzos de reconstrucción o en apoyo de iniciativas de las ONG en su país de origen.

b) Concentración geográfica de los hondureños en los Estados Unidos

¹² Según la Dirección de Migración, la cifra acumulada de deportaciones era cercana a 30 000 hasta 1998.

¹³ Las remesas han crecido, según el BCH, desde 1993 hasta 1998 a una tasa anual promedio superior a 35%. Esto obedecería al mayor volumen de hondureños o también a la mejor inserción ocupacional de los que llegaron a fines de la década de los ochenta y comienzos de los noventa. No se sostiene la idea de que desde que arriban a aquel país los migrantes obtienen empleos remuneradores que les permiten ahorrar o enviar de inmediato dinero a sus familiares.

Sobre la base de las cifras del censo de 1990, los hondureños residentes se concentraban en siete estados. La estimación del escenario C arroja la distribución por estados en 1999 que aparece en el cuadro 17.

Cuadro 17

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

(Con base en el censo de 1990 y estimación para 1999)

	Censo 1990	Estimación 1999	Porcentajes
Total	131 066	248 575	100.0
California	30 284	57 540	23.1
Nueva York	26 169	49 721	20.0
Florida	23 900	45 410	18.2
Texas	10 622	20 182	8.1
Louisiana	10 414	19 786	7.9
Nueva Jersey	8 045	15 285	6.1
Illinois	3 354	6 372	2.5
Subtotal	112 788	214 297	86.3
Otros estados	18 278	34 278	13.9

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990, y estimaciones del autor para 1999.

Es notable el grado de concentración en un número reducido de estados de los hondureños que residen en los Estados Unidos. En el pasado solía afirmarse que era en Nueva Orleans, Louisiana, donde se encontraba la mayor proporción de hondureños. Quizás, esto fuera válido en las décadas de los sesenta y setenta, pero varió profundamente a causa del dinamismo económico de otros estados.

Por una parte, este patrón de concentración geográfica favorece la promoción de iniciativas para la orientación productiva de las remesas, tanto de proyectos lucrativos (con hogares) como no lucrativos (con comunidades). La identificación de organizaciones en esos siete estados para iniciar experiencias piloto, coordinadas con ONG hondureñas o con instituciones gubernamentales, es mucho más fácil de realizar que un rastreo en 40 o 50 estados de aquel país.

El análisis de la información censal de 1990 también brinda la oportunidad de profundizar en algunos aspectos relevantes para orientar la formulación de determinados proyectos. En particular, interesa aquella información que permita esbozar un perfil básico de los potenciales contribuyentes de nuevas formas de relación o cooperación con su país de origen.

2. Perspectiva de género de los hondureños residentes en los Estados Unidos

De acuerdo con los datos del censo de 1990, predomina el género femenino los hondureños de los Estados Unidos. La mayor presencia de mujeres (54.6%) probablemente se asocie a la cuestión social y humana planteada en el primer capítulo. Ante las fuertes obligaciones que demandan sus

dependientes, las madres solteras jóvenes se ven obligadas a salir del país en busca de ingresos y de nuevas oportunidades de rehacer sus vidas. Los datos del cuadro 18 confirman, en efecto, la mayor proporción absoluta y relativa de mujeres en todos los estados.

Es probable que la explicación de esta composición de género aporte muy poco a ulteriores orientaciones productivas de las remesas. Aun así, conviene considerar el hecho de la mayor capacidad de ahorro de las mujeres. Se les puede ofrecer planes provisionales que atiendan necesidades de sus dependientes directos en Honduras (alimentación, educación, servicios médicos, etc.). Con los datos del cuadro resulta más fácil identificar, con ayuda de organizaciones de hondureños, aquellos residentes que en cada uno de los siete estados desearan suministrar formas más estables de bienestar a sus familiares a través de entidades previsionales o de seguro existentes en Honduras.

Cuadro 18

HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS, SEGÚN SEXO, 1990

	Mujeres	Hombres	Total
	71 484	59 591	131 066
California	16 286	13 998	30 284
Nueva York	14 082	12 097	26 179
Florida	13 602	10 298	23 900
Texas	5 718	4 094	9 812
Louisiana	5 835	4 579	10 414
Nueva Jersey	4 243	3 802	8 045
Illinois	1 759	1 595	3 354
Otros	9 954	9 123	19 078
Porcentajes	54.5	45.5	100.0

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

Por otra parte, el predominio de las mujeres jefas de hogar entre los receptores de remesas, así como entre los residentes en los Estados Unidos, supone segmentos generacionales con necesidades muy particulares y articuladas orgánicamente entre sí. Así, cualquier iniciativa de proyecto que ayude a superar el estado de indefensión de jefas de hogar en Honduras puede dar lugar a nuevos procesos de inversión de las mujeres residentes en los Estados Unidos, quienes intensificarían sus esfuerzos de ahorro.

La menor proporción de hombres de ninguna manera significa que no se les confiera algún énfasis especial. Precisamente, la mayor predisposición relativa de éstos a adquirir bienes (fincas, inmuebles, automóviles, etc.) indica, de algún modo, que la facilitación y hasta la incentivación de

este género de compras deba tomarse en cuenta para promover nuevas vías de acceso a esas y otras inversiones.¹⁴

Las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos pueden, efectivamente, promover modalidades de coinversión y de otra índole para fines de fortalecimiento de hogares y comunidades.

Hasta ahora, las acciones de estas organizaciones, tanto en los Estados Unidos como en Honduras, se han orientado más a reivindicar los derechos de los residentes ilegales. No obstante, ello puede integrarse a las formas de intervención esbozadas.

Es realmente importante la cuestión del estatus legal de los hondureños en los Estados Unidos, sobre todo por la estrecha relación que guarda con el flujo de las remesas. Como se verá en la sección siguiente, este problema depende en gran medida de la fortaleza de las organizaciones de hondureños y del despliegue de acciones de cabildeo y defensa.

3. Estatus de los hondureños residentes en los Estados Unidos

El estatus de residencia de los hondureños (véase el cuadro 19) muestra un alto grado de inestabilidad y fragilidad, ya que casi 60% de los hondureños reportados por el censo se consideran como residentes temporales e ilegales.

Cuadro 19

ESTATUS DE RESIDENCIA DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1990

Estatus	Cantidad	Porcentajes
Total	131 066	100.0
Estadounidenses hijos de hondureños	29 887	22.8
Hondureños naturalizados	24 066	18.3
Hondureños no ciudadanos	77 113	58.8

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

Con posterioridad a 1990, el clima de las deportaciones y la proliferación de leyes que limitan los derechos de ciudadanos no estadounidenses han empeorado los controles migratorios. En consecuencia, es previsible que el ritmo de naturalizaciones y de concesión de residencia disminuya sensiblemente en los años venideros como estrategia de contención de flujos migratorios futuros. Esta

¹⁴ Las inversiones en territorio nacional de los hondureños residentes en el exterior tienen que ser rigurosamente al contado, debido principalmente a la carencia de opciones como el crédito bancario, la adquisición de títulos valores, planes especiales de obtener acceso a la vivienda, etc. Un hondureño que tiene ingresos laborales regulares estaría interesado en una vivienda a plazos mediante convenios especiales con entes públicos o privados.

reflexión adquiere relevancia para el caso hondureño, debido a que en junio del año 2000 se van a reanudar las deportaciones de hondureños que residan ilegalmente en los Estados Unidos.

4. Algunas características que comparten los hondureños que viven en los Estados Unidos

A continuación se exponen, de manera sucinta, las características ligadas a la temática de las remesas que permitan perfilar el futuro de corto y mediano plazo de los hondureños residentes en los Estados Unidos.

a) Épocas de entrada de los hondureños en los Estados Unidos

Un poco más de la mitad de los hondureños localizados por el censo de 1990 habrían entrado durante la década de los ochenta (véase el cuadro 20). Se constata que la suma de los hondureños que entraron en los años ochenta supera a la mitad del conjunto poblacional existente en 1990.

Estos datos confirman la hipótesis sobre la llegada masiva en los años de los procesos de estabilización y ajuste. También se advierte un ritmo más intenso de migraciones durante los años noventa. En ambas décadas predominarían las entradas de hombres y mujeres jóvenes, lo que vendría a determinar un incremento sustancial de las remesas por la alta probabilidad de que estas personas tuvieran responsabilidades familiares directas. En el cuadro se observa que sólo una pequeña fracción (10%) del universo de hondureños se clasificaba en aquella época como naturalizados. La persistencia de esta proporción, estrechamente asociada al tiempo de residencia, podría significar drásticas reducciones de las remesas en el caso de programas más severos de deportación.

Cuadro 20

HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS SEGÚN ESTATUS DE RESIDENCIA Y TIEMPO DE ENTRADA

Total	131 066	100.0
Hondureños nacidos en los Estados Unidos.	30 076	23.0
Hondureños no ciudadanos: entraron entre 1980—1990	60 717	46.3
Hondureños naturalizados: entraron entre 1980—1990	7 288	5.5
Hondureños no ciudadanos: entraron entre 1965 y 1979	14 130	10.7
Hondureños naturalizados: entraron entre 1965 y 1979	10 898	8.3
Hondureños naturalizados: entraron antes de 1965	5 964	4.5
Hondureños no ciudadanos: entraron antes de 1965	1 993	1.5

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

b) Edad predominante de los hondureños en los Estados Unidos

La clasificación de la población hondureña, según el censo estadounidense, avala las presunciones anteriores acerca de los rangos de edad predominante entre los migrantes. En el cuadro 21 se aprecia que más del 55% tienen entre 18 y 44 años. Paradójicamente, existe en términos

proporcionales más población en edad productiva de Honduras en los Estados Unidos que en su país de origen.¹⁵

Cuadro 21

EDADES DE LOS HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Edad	Población	Porcentajes
	131 066	100.0
Menores de 5 años	12 680	9.6
Entre 6 y 11 años	11 553	8.8
Entre 12 y 17 años	11 877	9.0
Entre 18 y 24 años	19 434	14.8
Entre 25 y 44 años	55 427	42.2
45 años y más	20 095	15.3

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos 1990.

La consideración de estos datos debe tomar en cuenta la detención del ritmo de deportaciones observada entre 1997 y 1998, medida que anunciaría un crecimiento sostenido del flujo de remesas en los años venideros. Con todo, esta apreciación depende también de las recientes políticas de atracción de inversión extranjera de Honduras que tienden a aprovechar la abundancia de mano de obra barata.

Esta franja de edad (18-45 años), que abarca a más de 60 000 hondureños en un país desarrollado, ejerce un particular efecto demostrativo para jóvenes de Honduras con problemas coyunturales o estructurales de inserción laboral. Los problemas que afectan a estos últimos podrían atenderse mediante eventuales proyectos de orientación productiva de las remesas.

Las diversas consecuencias económicas y sociales de migraciones y remesas adquieren otros contenidos inquietantes si se analiza la información censal sobre el estado de bienestar social de los hondureños en los Estados Unidos.

¹⁵ El creciente éxodo de personas en edad productiva hacia otros países, para evadir la estrechez y baja remuneración de los mercados laborales, debería preocupar a los hacedores de la política económica y social de Honduras. Sin embargo, los últimos gobiernos han privilegiado las industrias maquiladoras sin percatarse de problemas tendenciales de escasez relativa de población joven.

c) **Nivel de bienestar de los hondureños en los Estados Unidos**

Pese al mayor peso relativo de los hondureños de reciente arribo, a quienes se supone con menos capacidad de ahorro y de disponibilidad de ingresos, el censo de 1990 clasifica casi a 75% de los residentes por encima de la línea de pobreza.

Cuadro 22

NIVEL DE BIENESTAR DE HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS

	Población	Porcentajes
Total	131 066	100.0
Hondureños por encima de línea de pobreza	96 169	73.3
Hondureños por debajo de línea de pobreza	34 897	26.7

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

Estos resultados muestran una situación prácticamente inversa a la de Honduras, donde más del 70% de la población padece pobreza. Ante este panorama, la migración se vislumbra como un riesgo que vale la pena correr, sobre todo si se es joven y ello brinda oportunidades de ascenso social.

En este círculo vicioso, que vincula la mayor pobreza en Honduras con un mayor flujo de emigrantes hacia los Estados Unidos, se obtienen mayores flujos de remesas, que siempre operan como paliativo de los problemas sociales locales. Por estas razones, el enfoque de orientación productiva de las remesas representa un esfuerzo importante de complementación solidaria con los problemas de la población en general (delincuencia juvenil, drogadicción, violencia en los hogares, etc.).

Las secciones siguientes se abocan a identificar algunas diferencias —por sexo y lugar de residencia— significativas para diseñar lineamientos de proyectos conjuntos con organizaciones de hondureños en aquel país.

El objetivo central consiste en atraer a determinados actores sociales —mujeres y hombres— e involucrar a organizaciones de hondureños en el exterior que puedan buscar la recreación de las condiciones de bienestar y ascenso social prevalecientes en sus lugares de residencia.

En el primer capítulo se expusieron algunas características de los hogares receptores de remesas, que han posibilitado identificar debilidades que dificultan procesos de acceso al bienestar integral de estas familias. En ese sentido, la orientación productiva de las remesas presupone la participación decisiva de las organizaciones de hondureños existentes en los Estados Unidos, para “desarticular” la lógica de funcionamiento actual. Se trata de promover procesos multidireccionales de inversión, incluyendo la inversión social comunitaria, que permitan acercarse al nivel de bienestar alcanzado en aquel país.

Por consiguiente, los elementos analíticos del presente capítulo intentan establecer los enlaces existentes entre el “bienestar” de los hondureños residentes en los Estados Unidos (o en otros países) con el “malestar” de sus familiares o de sus compatriotas en general.

En coherencia con lo expresado, las líneas siguientes pretenden aportar mejores recursos de diseño para compartir estos problemas con ONG locales y organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. La información del presente capítulo también puede servir para delimitar responsabilidades y campos específicos de acción de entidades gubernamentales como la Oficina Gubernamental de la Mujer, Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS), Programa de Asignación Familiar (PRAF), etc. Una amplia y continua socialización sobre los problemas y oportunidades asociados al fenómeno migratorio constituye un prerrequisito esencial en la proposición de soluciones.

d) Nivel comparado de bienestar de hombres y mujeres

La comprobación empírica acerca del nivel de bienestar alcanzado por los hondureños en los Estados Unidos pone de manifiesto que el territorio y la sociedad estadounidenses constituyen un espacio, en apariencia insustituible, de acumulación de riqueza y bienestar. Este hecho adquiere especial significación si se incluye la perspectiva de género en los análisis de pobreza y bienestar de los migrantes.

En primer lugar cabe advertir que las mujeres hondureñas residentes en aquel país participan plenamente del bienestar. En cifras, de cada 100 hondureños clasificados por encima de la línea de pobreza, 53.8 son mujeres y 46.2 hombres. Se admite, por ende, la “feminización del bienestar” entre las hondureñas residentes en los Estados Unidos (véase el cuadro 23).

Cuadro 23

NIVELES DE BIENESTAR DE HONDUREÑOS, SEGÚN GÉNERO, EN LOS ESTADOS UNIDOS

	Porcentaje de población por encima de la línea de pobreza	Porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza
Total	72.8	27.2
Hombres	46.2	42.3
Mujeres	53.8	57.7

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

Ya se había consignado que existe un mayor número de mujeres que hombres hondureños en los Estados Unidos, proporción que también se registra en los que se sitúan por encima de la línea de pobreza.

Ahora bien, no es sostenible una afirmación acerca de “feminización de la pobreza”, porque sólo una pequeña fracción del universo de mujeres hondureñas resultan clasificadas bajo la línea de pobreza. En el cuadro 24 se comparan los niveles de bienestar/pobreza según género en los estados de Nueva York, Louisiana y Florida.

En términos globales, en los tres estados se registran más mujeres que hombres en situación de bienestar. En la última columna se consigna, por ejemplo, la existencia de 2.61 personas en situación de bienestar por cada individuo por debajo de la línea de pobreza en el estado de Nueva York. Asimismo, por cada varón hondureño en situación de pobreza hay 2.89 en situación de bienestar, relación que en el caso de las mujeres es de 2.39. Pese a esta diferencia en favor de los hombres, no es prudente asegurar que se esté dando una “feminización de la pobreza”, pues no se constata un acusado sesgo de “masculinización del bienestar”, aun cuando sea tan desigual la magnitud de las remuneraciones entre ambos.

En un análisis más minucioso se observa que el estado de Louisiana aparece con 80.8% de hondureños por encima de la línea de pobreza, porcentaje superior a Nueva York (72.3) y Florida (70.4). Este dato estaría indicando que las condiciones de arraigo y consolidación de los hondureños en Louisiana han permitido un avance notable, que se explicaría por el mayor tiempo promedio de permanencia de los hondureños en dicho estado.

Cuadro 24

NIVELES COMPARADOS DE BIENESTAR Y POBREZA EN TRES ESTADOS
DE LOS ESTADOS UNIDOS

	Por encima de la línea de pobreza		Por debajo de la línea de pobreza		Total	Tasa bienestar/pobreza ^{a/}
Nueva York	18 576	72.3	7 115	27.7	25 691	2.61
Hombres	8 829	47.6	3 050	42.8	11 879	2.89
Mujeres	9 747	52.4	4 065	57.2	13 812	2.39
Louisiana	8 313	80.8	1 972	19.2	10 285	4.21
Hombres	3 666	44	857	43.4	4 523	4.27
Mujeres	4 647	56	115	56.6	5 762	4.16
Florida	16 560	70.4	6 958	29.6	23 518	2.37
Hombres	7 270	43.7	2 851	40.9	10 121	2.54
Mujeres	9 330	56.3	4 107	59.1	13 437	2.27

Fuente: Universidad de Berkeley, Censo de población de los Estados Unidos, 1990.

^{a/} Relación entre número de personas por encima de la línea de pobreza con respecto a personas por debajo de la línea de pobreza.

Las mejores condiciones relativas de desenvolvimiento de los hondureños en Louisiana están influyendo en el tipo de orientación de las organizaciones no lucrativas creadas en auxilio de otros paisanos o de proyección social o humanitaria hacia el país de origen. Así, en estados como Florida y Texas prevalecen organizaciones reivindicadoras de los derechos del migrante y menos interesadas en participar de la gestión y promoción del desarrollo social de Honduras. En cambio, en Louisiana hay diversas iniciativas de ayudar en la solución de los problemas sociales e individuales que se suscitan en el país de origen. (Véase el capítulo siguiente sobre organizaciones de hondureños en los Estados Unidos).

5. Principales conclusiones acerca de la situación social de los hondureños que residen en los Estados Unidos

a) El ritmo de crecimiento estimado de los hondureños en los Estados Unidos permite afirmar que su número se habría duplicado en 1990 y 1999.

Si esta magnitud ¹⁶ se relaciona con los más de 76 000 hogares registrados como receptores regulares de remesas, según la encuesta de hogares de 1997, es factible suponer tanto un mayor crecimiento del volumen y magnitud de las remesas en los próximos años, como una valiosa oportunidad de experimentar con procesos innovadores de orientación de su uso final.

b) El 90% de los hondureños se concentra en siete estados (California, Nueva York, Florida, Texas, Louisiana, Nueva Jersey e Illinois). En consecuencia, las iniciativas de orientaciones productivas de las remesas podrían enfocarse en dichos estados, donde ya existen importantes “efectos demostrativos” de otros conglomerados de centroamericanos como salvadoreños, guatemaltecos y nicaragüenses. Es decir, la concentración geográfica facilitaría una eventual diseminación de experiencias piloto.

El mayor número de mujeres hondureñas que hombres en los Estados Unidos podría acarrear nexos más intensos y regulares con sus hogares de origen.

La alta tasa de madres solteras entre la cohorte de mujeres en edad reproductiva quizás explique su mayor flujo relativo respecto de los hombres. También hay que considerar la existencia de una cantidad importante de hogares con presencia de niños a cargo de sus abuelas o de otros parientes. Esta situación, por una parte, determina la regularidad de las remesas a estos hogares, al tiempo que conforma un conjunto de papeles familiares en que la custodia, el cuidado, la educación y la salud hacen emerger un “abanico de oportunidades” para ofrecer, desde proyectos productivos, “soluciones integrales” a estos problemas tan generalizados en el país.

c) La extendida situación de bienestar social de los hondureños en los Estados Unidos constituye un enorme potencial para recrear condiciones locales de ascenso y bienestar social.

¹⁶ La base de datos de la Universidad de Berkeley indica que en 1990 existían 565 000 salvadoreños en los Estados Unidos. Es decir, que habían 4.3 veces más que el número de hondureños. Ello explicaría los mayores montos de remesas reportados en aquel país (más de 1 000 millones de dólares en 1997, según el Banco Central).

Diversas organizaciones sociales —de Honduras y los Estados Unidos— pueden asumir conjuntamente estas tareas de “recrear” condiciones sociales de ascenso social entre grupos de población en situación precaria.

d) La situación particular en el plano social y de bienestar de hondureños y hondureñas en estados como Louisiana —80% por encima de la línea de pobreza— parece indicar un “camino a seguir” en función del grado de madurez relativa de las organizaciones sociales allí existentes.

Estas organizaciones, que ya han recorrido varias etapas, incluyendo la promoción y defensa pública del migrante, pueden jugar un papel protagónico en las primeras iniciativas de orientaciones más productivas de las remesas.

III. SITUACIÓN ACTUAL Y POTENCIAL DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Existe un movimiento organizado de hondureños en los Estados Unidos. La propia dinámica de crecimiento del flujo de hondureños en este país y las facilidades para acceder al bienestar han permitido el surgimiento de organizaciones sociales no lucrativas (*non profit organizations*) creadas para consolidar nexos entre paisanos, proceder a la defensa de sus derechos y ayudar, de formas diversas, en la solución de algunos problemas de Honduras.

La elaboración de un panorama amplio de las organizaciones de hondureños existentes en los Estados Unidos ha tenido que sortear, entre otras dificultades,¹⁷ la falta de documentación al respecto.

1. Panorama general de las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos

Existen diversas organizaciones, asociaciones y grupos sociales de hondureños en varios estados. Distintas entidades, como las iglesias que atienden distritos donde predominan pobladores centroamericanos, han propiciado la articulación de grupos de interés que gradualmente fueron evolucionando hasta constituir organizaciones sociales no lucrativas. El contacto frecuente con ciudadanos centroamericanos o mexicanos con mayor tiempo de permanencia ha sido una de las vías para reconocer las opciones organizativas existentes. En el cuadro 25 se consignan como ejemplo 15 organizaciones sociales de hondureños en ocho estados. Ahora bien, el universo de organizaciones debe de ser mucho mayor, porque en el cuadro se excluyen organizaciones religiosas de hondureños y otros hispanohablantes que participan activamente en acciones humanitarias en varios países.

Estas organizaciones, mayoritariamente activas, son exitosas porque aglutinan el interés de muchos hondureños físicamente distantes entre sí, dadas las distancias prevalecientes. Sus miembros se reúnen por motivos festivos o por urgencias para recaudar fondos u organizar campañas de solidaridad. En general, comparten algunas características como las que se señalan a continuación. (Algunos detalles operativos de las organizaciones de Louisiana se presentan desarrollados en la sección 2 de este capítulo.)

¹⁷ El consultor visitó una semana Nueva Orleans y Baton Rouge. Sostuvo entrevistas con los directivos de las organizaciones allí existentes. Sobre las organizaciones restantes se obtuvo alguna información mediante el correo electrónico. Además, directivos de la Asociación de Organismos no Gubernamentales (ASONOG) en Honduras proveyeron datos importantes sobre las modalidades de funcionamiento de algunas organizaciones en el estado de Florida.

Cuadro 25

ORGANIZACIONES DE HONDUREÑOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Estado	Organización	Situación	Contacto
Louisiana	1. Asociación Hondureña Unificada de Louisiana	Activa	Coralia Mendoza
	2. Hondureños Unidos	Activa	Oscar Avila
	3. Honduran American Emergency Found	Activa	Eunice García
	4. Organización Hondureña de Louisiana	Inactiva	Mauricio Díaz
	5. Amigos de Nacaome	Activa	—
Florida	6. Honduran American Friendship Society Inc.	Activa	Edgardo Velázquez
	7. Honduran National Friendship Society	Activa	—
California	8. Asociación Hondureña del Sur de California	Activa	Matías Alvarez
Nueva York	9. Grupo de Apoyo Popular de Honduras	Activa	Félix Aguilar
	10. Acción Latina de Nueva York	Activa	Rubén Quiroz
Illinois	11. Organización Hondureña de Nueva York	Activa	Juan Moya
	12. Centro Cívico Hondureño	Activa	—
Washington	13. Club Cultural Hondureño	Activa	J. Ramón Briones
Massachusetts	14. Organización Hondureña en Boston	Activa	José Tábora Pino
Texas	15. Honduran National Friendship Society Inc	Activa	Wilfredo Mayorga

Fuente: Grupo de Apoyo Popular de Honduras (GAPH), California, Asociación de Organismos no Gubernamentales (ASONOG) y entrevistas directas del consultor en Louisiana.

a) Prevalencia de actividad institucional intermitente

Buena parte de las organizaciones de hondureños se caracterizan por “operar por demanda”. Se trata de organizaciones que no funcionan de manera continua, no cuentan con personal administrativo permanente, y tampoco con sede propia. Ante una necesidad concreta —solicitud de ayuda local o de Honduras— los directivos convocan al resto de los afiliados y acuerdan un “modo de operar” para satisfacer los requerimientos o demandas recibidas. Esta modalidad de actuar, sin duda alguna dictada por la naturaleza de las actividades laborales y por otras restricciones del medio, limita la capacidad resolutive en proyectos o acciones que requieran seguimiento o supervisión. Sin embargo, ello de ninguna manera significa que estas organizaciones no puedan comprometerse en proyectos que contemplen actividades de planeación, formulación, ejecución y seguimiento. Al contrario, la probada capacidad de estas organizaciones en la realización exitosa de actividades puntuales de ayuda las autoriza para intervenir en la colecta de fondos o en la ejecución de campañas de sensibilización en un proyecto específico, como construir viviendas de bajo costo para personas necesitadas de Honduras. En suma, el carácter intermitente de su operación no invalida la participación efectiva de estas organizaciones en procesos relativamente largos.

b) Preferencia de las organizaciones por acciones de “ayuda humanitaria”

Las diversas formas de ayuda a personas sin empleo, presos, enfermos, etc., son muy frecuentes en las organizaciones de los hondureños. De igual forma, intervenciones puntuales por problemas humanitarios como los desastros por el huracán Mitch merecen una atención prioritaria por parte de los directivos, quienes asumen la responsabilidad de movilizar al resto de los miembros y

organizar su participación. La división social del trabajo en el interior de estas organizaciones depende básicamente del compromiso libremente expresado por cada uno de los miembros.

El sesgo hacia la intervención en problemas “humanitarios” puntuales que caracteriza a estas organizaciones provendría de la ausencia de proyectos articulados de trabajo que, además, requerirían períodos mayores de acción. En la medida en que se propicie la formulación de proyectos de mediano y largo plazo, estas organizaciones van a ir alterando las formas vigentes de intervención y funcionamiento. Sin embargo, todo ello no puede surgir de manera espontánea sino que debe existir una entidad local —no gubernamental de preferencia— que se especialice en propiciar el surgimiento de espacios comunes de acción y de identificación de prioridades sociales de intervención.

c) Relativo aislamiento y desconocimiento —entre sí— de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos

Las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos no están integradas con otras organizaciones homólogas en escala federal. La inexistencia de una “federación” o asociación “interestatal” que aglutine los intereses globales de los hondureños impide la promoción y búsqueda de estrategias globales de acción. Las diferentes organizaciones de hondureños en los Estados Unidos tienen considerables oportunidades de encuentro que, eventualmente, podrían significar la búsqueda de opciones comunes y recíprocas de fortalecimiento institucional frente a los desafíos de nuevas orientaciones de los flujos de ayuda hacia Honduras. A título ilustrativo, considérese la necesidad de conducir actividades de “lobby” en todo el territorio de los Estados Unidos respecto de proyectos de desarrollo en Honduras. Estas actividades de promoción pueden, incluso, desempeñarse bajo las actuales modalidades de funcionamiento intermitente.

Asimismo, distintas gestiones con ONG estadounidenses son prioritarias para establecer una plataforma mínima de intervención y de apoyo a orientaciones productivas de las remesas.

2. Situación de las organizaciones de hondureños en Louisiana

Las asociaciones y organizaciones hondureñas con estatus legal de *non profit organizations* del estado de Louisiana presentan algunas diferencias respecto de las existentes en otros estados. Lo expresado anteriormente sobre el mayor arraigo de los hondureños residentes en este estado sigue siendo un aspecto fundamental en la explicación de la orientación preferencial de estas organizaciones por acciones de “ayuda humanitaria” tanto en los Estados Unidos como en Honduras.
18

Por otra parte, la madurez de estas organizaciones se puso de manifiesto con la creación de una “coordinadora de ONG de Louisiana” que se encargaría de enfrentar la emergencia del huracán y de fomentar la concertación de acciones entre la Asociación Hondureña Unificada de Louisiana, Hondureños Unidos y *Honduran American Emergency Found*. Es muy probable que estas organizaciones, tras la emergencia del huracán, queden integradas de manera permanente.

¹⁸ Las continuas y múltiples intervenciones de las organizaciones de Louisiana frente a la emergencia del huracán Mitch revelaron que la eficacia en la logística de todas las operaciones estaba en relación con anteriores y similares acciones realizadas para beneficiar comunidades pobres en Honduras.

La permanencia del consultor durante una semana permitió profundizar acerca del potencial de estas organizaciones para desarrollar estrategias que impulsen un uso óptimo de las remesas.

A continuación se describen algunas características particulares de las tres organizaciones mencionadas ¹⁹ dado que una de las organizaciones descritas en el cuadro 25 —Organización Hondureña de Louisiana— cesó de funcionar en 1996 y la mayoría de sus miembros se congregaron en las anteriormente mencionadas. ²⁰

a) Asociación Hondureña Unificada de Louisiana

Esta organización surge en 1987 como una iniciativa de hondureños que creyeron necesario proyectarse con otros hondureños que arribaban al estado y que experimentaban dificultades para encontrar empleo, vivienda, información y asistencia legal. La asociación hondureña obtuvo su estatus de *non profit organization* en 1991 y es la organización de más antigua data en todo el estado. En la actualidad ejerce la presidencia la Sra. Coralia Mendoza, quien fuera cónsul hondureña en la ciudad de Nueva Orleans.

En la entrevista realizada, la señora Mendoza expresó gran interés por asuntos relacionados con el costo de envío de las remesas, los proyectos de desarrollo comunitario, la hermandad de condados de Louisiana con municipalidades de Honduras y proyectos especiales para personas de la tercera edad en Honduras. Manifestó, sin embargo, su preocupación por la carencia de suficientes personas en su organización con la preparación y el tiempo necesarios para formular y ejecutar proyectos de mayor impacto productivo. Asimismo, comentó la necesidad de efectuar una actualización del censo de hondureños en Louisiana, que posibilitaría identificar áreas de competencia y asignar responsabilidades ejecutivas entre los miembros interesados en apoyar nuevos procesos de participación en el desarrollo de Honduras.

La situación institucional de esta organización, que no cuenta con oficinas ni sede permanente, no es realmente muy desfavorable porque aún no han realizado gestiones para obtener fondos no reembolsables de apoyo institucional. Hacerlo significaría, según la entrevistada, contar con personal idóneo y bien capacitado para operar y responder a las exigencias legales de las entidades donantes.

En consecuencia, es menester replantear la misión y objetivos de desarrollo de esta organización con objeto de acercarla a los fines explícitos de identificar proyectos sociales sostenibles, con capacidad de generar empleo y contribuir al fortalecimiento de hogares de Honduras con carencias básicas o con problemas puntuales. La entrevistada manifestó su optimismo en que profesionales jóvenes, hijos de hondureños residentes en Nueva Orleans, podrían aportar sus capacidades para reorientar el quehacer de la organización.

¹⁹ Nombres y direcciones de estas organizaciones fueron suministradas por el señor N. Wadi Atala, cónsul de Honduras en Nueva Orleans, quien conoce y a menudo se integra al trabajo humanitario de estas organizaciones. Se considera importante este tipo de vínculo ante eventuales cambios de política gubernamental para potenciar el impacto socioeconómico de las remesas.

²⁰ La organización “Amigos de Nacaome” es una asociación sin estatus de *non profit organization* y se sabe de su existencia por comunicados que, en algunas ocasiones, se escuchan por las radios de Nueva Orleans. No fue posible ubicar a algún directivo de tal organización.

La emergencia del huracán propició el descubrimiento de oportunidades hasta entonces desconocidas, como la surgida en muchas empresas de Louisiana donde trabajan hondureños. Dichas empresas se comprometieron a aportar una cantidad igual a la que las organizaciones de la coordinadora pudiesen recaudar para los damnificados en Honduras. Este tipo de oportunidades no surgen espontáneamente, sino de actividades de *lobby* desarrolladas por hondureños organizados. Ello indica que no existen problemas de escasez de recursos para iniciar procesos innovadores de orientación productiva de las remesas. De hecho, el problema radica en el carácter de “activismo puntual” de organizaciones como la Asociación Hondureña Unificada de Louisiana.

Una vez que dicho “carácter puntual” evolucione hacia actividades vinculadas a procesos de desarrollo más permanentes, será posible un compromiso más intenso con problemas sociales complejos de Honduras.

b) Honduran American Emergency Found (HAEF)

Esta organización, que cuenta con estatus de *non profit organization*, se fundó en abril de 1997. Su singularidad consiste en el hecho de estar integrada exclusivamente por mujeres profesionales que han adquirido gran credibilidad por su vocación de servicio a los más necesitados. Esta organización, que se desempeña en la secretaría de finanzas de la coordinadora surgida ante la emergencia del Mitch, tiene los siguientes objetivos:

- i) Colaborar y contribuir con las necesidades de los hondureños residentes en Nueva Orleans;
- ii) Proveer ayuda a personas necesitadas, principalmente a niños de escasos recursos de Honduras que requieran hospitalización en Nueva Orleans u otras ciudades, y
- iii) Dar asistencia humanitaria por emergencias y desastres en Honduras.

Integrantes de esta organización, luego de conocer detalles del proyecto de orientación productiva de las remesas, manifestaron afinidad con sus objetivos. No obstante, juzgaron muy ambicioso el proyecto y hasta irrealizable la tarea de buscar formas sociales más eficaces para el envío de remesas. De igual forma, no les pareció factible que su organización se involucrase en apoyar proyectos comunitarios, en virtud del poco tiempo disponible de directivos y activistas.

Ante la expectativa de recibir solicitudes de apoyo de organizaciones de mujeres para proyectos que atendieran casos individuales o grupales de mujeres con dificultades en Honduras, la entrevistada expresó que por lo menos buscarían apoyos externos a fin de dar respuesta a dichas demandas. Enfatizó que todas las integrantes de la organización estaban conscientes de la necesidad de contar con mayor capacidad de respuesta para poder intervenir en diversos frentes.

Por otra parte, la presidente de la organización, la señora Eunice de Maggio, explicó que su adhesión a valores cristianos y humanitarios las movía a ayudar a los más necesitados.

La enorme legitimidad y credibilidad ganadas por esta organización se reflejan en que algunas instituciones religiosas forman parte de la red de patrocinadores financieros, así como en el apoyo de muchos hondureños residentes en el estado.

No hay duda de que este género de instituciones son potencialmente viables para integrarse a proyectos que demanden niveles mayores de seguimiento. También cabe aclarar que la aparente reticencia a participar de proyectos sociales diferentes se origina en auténticos problemas de disponibilidad de tiempo de sus directivos. Estas dificultades sólo podrán subsanarse en la medida en que esta organización, al igual que la Asociación Hondureña Unificada de Louisiana, evolucione a formas más estructuradas de operar. Si sus cuerpos directivos siguen soportando el peso que implica promover campañas humanitarias, recolectar fondos, etc., es obvio que no admitirán sobrecargas adicionales al trabajo normalmente desempeñado.

Incluso, admitiendo que organizaciones como el *Honduran American Emergency Found* no puedan ni quieran avanzar a otros estadios de desarrollo institucional, sí parece beneficioso, para optimar sus alcances, vincularla con ONG de Honduras. Así, por ejemplo, el éxito de bancos comunales que han permitido el acceso al crédito y a mejores oportunidades de vida a mujeres pobres, seguramente despertará el interés en fomentar estas experiencias en lugares de Honduras donde no existan. Por otra parte, el vínculo con organizaciones sociales dedicados en Honduras a apoyar a los niños de la calle, podría hacer surgir nuevas formas de aproximarse a intervenir en problemas de familias e individuos en situación de extrema pobreza.

c) **Hondureños Unidos**

Esta organización creada en 1995 aún no posee estatus legal de *non profit organization* y reúne a un conjunto variado de hondureños muy comprometidos en todos los procesos de ayuda dirigidos hacia personas necesitadas en Honduras.

Según los entrevistados, Hondureños Unidos no dispone de documentos donde se consigne la misión y objetivos de la organización. Sin embargo, su presidente, el señor Óscar Ávila, expresó que uno de los propósitos centrales desde su fundación fue propiciar la unidad de los hondureños del estado de Louisiana y de otros estados, para tratar de intervenir de forma más eficaz en la resolución de algunos problemas de Honduras.

A raíz de las dificultades para cumplir con el objetivo propuesto, miembros de esta organización expresaron su determinación de formar parte también de la Asociación Unificada de Hondureños en Louisiana y/o de la HAEF, a fin de potenciar el alcance de los proyectos que habitualmente emprenden.

Esta organización ha participado en la obtención de donaciones de medicamentos y equipo usado para centros hospitalarios públicos de Honduras. También han realizado gestiones para acopiar y enviar alimentos a diversas iglesias del país.

Según el señor Ávila, la carencia de personería jurídica y de estatus de organización de carácter no lucrativo no representa un obstáculo. Lo más apropiado sería mantener la organización como asociación y, al mismo tiempo, tratar de apoyar a las dos organizaciones no lucrativas para explotar su potencial de desarrollo institucional y, eventualmente, integrarse como asociación en alguna de aquéllas.

La mayoría de los miembros entrevistados de esta organización manifestaron su acuerdo general sobre la proposición de lograr, en el corto y mediano plazo, orientaciones más productivas de las remesas. Aun así, coincidieron con los directivos de HAEF en el punto de que es muy difícil y

casi imposible de implementar formas alternativas de enviar dinero a Honduras. Opinaron que para consolidar los intereses y las expectativas de los hondureños que viven en los Estados Unidos, era importante desvincularse del manejo de dinero, ya que precisamente esta cuestión habría sido la principal causa de disolución de las organizaciones anteriores.

Según los mismos informantes, se sabe de la existencia de asociaciones como “Amigos de Nacaome”, “Asociación de Isleños” y otras rápidamente extinguidas en años recientes. Estas experiencias asociativas prueban que los procesos de organización social de los hondureños van adquiriendo madurez para asumir la necesidad de construir alianzas y articular formas organizativas más complejas.

Como se expone más adelante, existe un amplio campo de posibilidades institucionales para el desarrollo de la unidad de organización de los hondureños en los Estados Unidos en la figura de “asociación” con directivas provisionales a las que se encargaría la generación de estatutos definitivos. Una posición que merece discutirse es la de integrar, de alguna manera, a organizaciones no gubernamentales de Honduras en el asesoramiento y cooperación con organizaciones como las analizadas para que éstas adquieran en plenitud los derechos —fiscales, laborales y de apoyo financiero— que las leyes estadounidenses conceden a las entidades sin fines de lucro. Los planteamientos de la CEPAL en torno a las remesas subrayan la necesidad de idear nuevas formas de intervención participativa que eleven el impacto positivo de las remesas. Este planteamiento supone enlaces virtuosos entre organizaciones comprometidas a desarrollar procesos innovadores de generación de empleo e ingresos. En la medida en que ello ocurra es altamente probable que los gobiernos asuman, de manera explícita, políticas de alcance nacional para generar un entorno, fiscal, crediticio o de otra índole, favorable al flujo de remesas.

IV. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES DE HONDURAS CON POTENCIAL DE DESARROLLAR PROYECTOS

Varias organizaciones sociales de Honduras —principalmente privadas— califican como entidades con potencial de formular y ejecutar proyectos, de manera conjunta o con el patrocinio de otras organizaciones de los Estados Unidos o de otros países. Un atributo que garantiza la idoneidad de estas organizaciones es la comprobada experiencia en lograr que miles de hogares en el país hayan podido aumentar sus ingresos mediante proyectos productivos y comerciales.

Otro elemento importante es que estas organizaciones no tienen ningún impedimento o restricción legal para ejecutar proyectos, lo que sí podría ocurrir con cooperativas o municipalidades que requerirían reformas estatutarias diversas y engorrosas. En adición, estas entidades no cuentan con experiencia en la conducción de este género de proyectos.

1. Panorama general de las ONG de Honduras

Las primeras organizaciones no gubernamentales de Honduras surgen a fines de la década de los sesenta, y en los ochenta aparecen de forma masiva como respuesta al agravamiento de los problemas socioeconómicos y a la implantación de programas y políticas económicas de ajuste.

Se estima que existen por lo menos 400 ONG en todo el territorio de Honduras: 91 están afiliadas a la Federación de Organizaciones Privadas de Desarrollo (FOPRIDEH) y 21 a la ASONOG; 217 no pertenecen a ninguna federación y alrededor de 70 funcionan en forma discontinua aunque cuentan con personería jurídica, otorgada por la Secretaría de Gobernación y Justicia, para operar determinados proyectos sociales.

En general, las ONG hondureñas han probado su eficacia en la formulación y ejecución de proyectos que escapan a entidades gubernamentales de carácter social (secretarías, instituciones autónomas, fondos de inversión social y otros). Precisamente, la diferencia fundamental entre aquellas y estas últimas radica en los mecanismos de promoción social o de acercamiento a los beneficiarios. Por otra parte, las ONG gozan de credibilidad y eso ha determinado que fueran preferidas por diversas entidades internacionales de financiamiento para operar proyectos de diversa índole.

En el cuadro 26 se presenta una muestra amplia de organizaciones no gubernamentales que se desenvuelven en ámbitos regionales y nacional, y que podrían participar en la promoción de proyectos productivos asociados al flujo de remesas.

La gran mayoría de estas organizaciones se han consolidado institucionalmente y han creado diversas redes por ámbitos de especialización. Así, se cuenta con la red de ONG de Honduras orientadas al sector salud, la de desarrollo sostenible, la de ambiente y conservación, la que combate el síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA) y varias otras.

Cuadro 26

DIRECTORIO DE ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES DE
HONDURAS AFILIADOS Y NO AFILIADOS A FOPRIDEH

Organismos afiliados
1. ADECOH Asociación de Desarrollo Comunitario Oriente de Honduras
2. ADESAH Asociación de Desarrollo Social y Asistencia de Honduras
3. ADHE Asociación de Desarrollo de Hombres Evangélicos
4. ADIH Asociación para el Desarrollo Integral de Honduras
5. ADINCOH Agencia de Desarrollo Integral Comunitario de Honduras
6. AHDE Asociación Hondureña de Desarrollo
7. AHDEJUMUR Asociación Hondureña para el Desarrollo de la Juventud y la Mujer Rural
8. AHE Asociación Hondureña de Ecología
9. AIEH Asociación de Instituciones Evangélicas de Honduras
10. ALDERH Alianza para el Desarrollo de Honduras
11. ALFALIT Asociación Cristiana de Desarrollo Integral
12. Alimentos para Millones (FAMA)
13. AMAM Américas Mano a Mano
14. APP Agua para el Pueblo
15. APROBID Asociación Prodesarrollo de las Islas de la Bahía
16. ASCH Asociación "Save The Children" de Honduras
17. ASEPADE Asesores para el Desarrollo
18. ASIDE Asociación de Investigación para el Desarrollo Ecológico y Socioeconómico
19. ASJO Asociación San José Obrero
20. Asociación Apostólica de la Salud
21. Asociación El Buen Pastor
22. ASODES Asociación para el Desarrollo
23. BAYAN Asociación de Desarrollo Socioeconómico Indígena
24. CADERH Centro Asesor para el Desarrollo de Recursos Humanos de Honduras
25. CARE—HONDURAS
26. Casa Alianza de Honduras
27. CASM Comisión Acción Social Menonita
28. CCD Comisión Cristiana de Desarrollo
29. CCEDIVE Centro Cristiano de Emergencia y Desarrollo Integral Vida Eterna
30. CCF Fondo Cristiano para Niños
31. CDH Centro de Desarrollo Humano
32. CEDEN Comité Evangélico de Desarrollo y Emergencia Nacional

/Continúa

Cuadro 26 (Continuación)

33. CEIDH Centro de Estudio e Investigación para el Desarrollo de Honduras
34. CENCOPH Centro de Comunicación Popular de Honduras
35. CEPROD Centro de Estudios y Promoción de Desarrollo
36. CIADES Centro de Investigación y Acción para el Desarrollo
37. CIPE CONSULTORES Centro de Investigación, Planeación y Evaluación
38. Compañeros de las Américas
39. Compartir con los Niños de la Calle
40. COMUNICA Centro de Comunicación y Capacitación para el Desarrollo
41. CONFOREH Consejeros Técnicos para la Formación del Recurso Humano
42. Copan Fundación Panamericana para el Desarrollo
43. COREDIH Coordinadores Regionales para el Desarrollo Integral
44. CORPHOGEM Corporación Hogar Niños Emanuel
45. CPDECAP Centro de Proyectos para el Desarrollo de Campesinos Parceleros
46. CSJB Centro San Juan Bosco
47. CTN Cooperación Técnica Nacional
48. CHF Fundación para la Vivienda Cooperativa (<i>Cooperative Housing Foundation</i>)
49. EDUCSA Educación Comunitaria para la Salud
50. FEDECOH Federación de Desarrollo Comunitario de Honduras
51. FEED THE CHILDREN Programa Alimentando a los Niños
52. FEHCIL
53. FEPROH Fomento Evangélico para el Progreso de Honduras
54. FHA Fundación Horizontes de Amistad
55. FINCA Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria
56. FIO Fundación Internacional de Ojos
57. FUHRIL Fundación Hondureña de Rehabilitación e Integración del Limitado
58. FUNBANHCAFE
59. FUNDA-APROCAFE Fundación para el Desarrollo de las Comunidades Cafetaleras
60. FUNDHICOMUN Fundación Hondureña de Desarrollo Integral Comunitario
61. FUNHDEMU Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Mujer
62. FUPAD Cooperativas Industriales Limitadas
63. Grupo Juvenil Dion
64. Hermandad de Honduras
65. HHH Hábitat para la Humanidad en Honduras
66. ICADE Instituto para la Cooperación y Autodesarrollo
67. IDEPH Instituto de Educación Popular de Honduras

/Continúa

Cuadro 26 (Conclusión)

68. IDH Instituto para el Desarrollo Hondureño
69. IFC Instituto de Investigación y Formación Cooperativista
70. IHDER Instituto Hondureño de Desarrollo Rural
71. IHPEJ Integración Hondureña de Promoción Empresarial Juvenil
72. INADES Instituto Nacional de Ambiente y Desarrollo
73. INBIER Instituto Hondureño de Bienestar Rural
74. INESCO Instituto Centro Americano de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad
75. INHDECOR Instituto Hondureño para el Desarrollo de las Comunidades
76. INHDEI Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad
77. Katalysis/Honduras Compañeros en Desarrollo
78. LLMH Liga de Lactancia Materna de Honduras
79. M.D.C Rurales
80. MOPAWI Mosquitia Pawisa (Agencia para el Desarrollo de la Mosquitia)
81. OCDIH Organismo Cristiano de Desarrollo Integral de Honduras Santa Rosa de Federación Hondureña
82. ODEF Organización para el Desarrollo Empresarial Femenino
83. OFASA Obra Filantrópica de Asistencia Social Adventista
84. OFRANEH Organización Fraternal Negra Hondureña
85. PAG Proyecto Aldea Global
86. Plan en Honduras
87. PREDISAN Predicar y Sanar
88. PRODIM Programa para el Desarrollo de la Infancia y de la Mujer
89. Proyecto Hope Honduras
90. SETELEC Servicios Técnicos Legales y Económicos
91. SFD Servicios y Fomento al Desarrollo
92. Visión Mundial Internacional
93. WRH World Relief en Honduras
Organismos no afiliados
1. A.C.V.V. Camino Verdad y Vida
2. ACISTE Asociación de Ciencia y Tecnología
3. ACDA Asesores y Consultores para el Desarrollo de Agronegocios
4. AVANCE Asociación de Promoción y Desarrollo Socioeconómico
5. Asociación ANDAR
6. A.H.P.H. Asociación Hondureña para la Promoción Educativa
7. AEF Asociación Educativa y Familia

2. Principales ONG de Honduras con alto potencial de desarrollo de proyectos

Entre las ONG afiliadas a federaciones sobresale por su credibilidad la FOPRIDEH. Administra recursos financieros que coloca entre sus afiliadas a bajas tasas de interés. Esta organización existe desde 1982 como la primera red institucional de organismos privados de desarrollo. Cuenta con el apoyo financiero de la Unión Europea, la AID, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En las organizaciones que se describen a continuación se subrayan algunos elementos que indican su capacidad operativa de proyectos productivos asociados con las remesas. Por supuesto, muchas otras entidades privadas de desarrollo poseen atributos iguales o superiores, operativos y éticos, en la ejecución de proyectos.

a) Asesores para el Desarrollo (ASEPADE)

Desde su fundación en mayo de 1977 esta organización “se ha mantenido vinculada a los campesinos más pobres, microproductores, mujeres vendedoras en los mercados, y las etnias garífunas del litoral atlántico. El surgimiento de ASEPADE estuvo vinculado a la demanda insatisfecha de crédito por las capas menos favorecidas del país.²¹

En la actualidad atiende diversas áreas: capacitación y asistencia técnica y financiera a cooperativas mixtas, proyectos productivos y comerciales con campesinos pobres, capacitación crediticia y otorgamiento de préstamos para la pequeña y mediana empresa hondureña.

b) Instituto Hondureño de Desarrollo Rural (IHDR)

Esta organización, fundada en 1978, se vinculó desde sus inicios con proyectos productivos de la reforma agraria. Se enfoca a grupos campesinos y brinda capacitación agrícola, organizativa, administrativa y alfabetización de adultos.

En la actualidad continúan estrechamente asociados a la asesoría y capacitación técnica en la producción y comercialización agrícola.

c) Casa Alianza

Esta organización, nacida en Guatemala en 1981, comenzó a operar en Honduras en 1986, como filial de *Covenant House*, N. Y. Su cometido principal es ayudar a niños y niñas de la calle, mediante tareas de rehabilitación y defensa que apunten a edificar vidas dignas, provechosas y con significado humano. Goza de mucho prestigio por haber enfrentado la violencia y la arbitrariedad de autoridades policiales que reprimen a menores de edad de escasos recursos. Ha organizado diversos eventos en los que recolecta fondos destinados a niños huérfanos y abandonados.

d) Visión Mundial

²¹ IHDECOOP (1991), *Diagnóstico situacional del movimiento cooperativo hondureño*, confederación Hondureña de cooperativas (CHC), pág. 141.

Esta organización —filial de *World Relief International*— surgió en 1982 cuando se dedicó a impulsar diversos proyectos productivos en la zona de la mosquitia. Con posterioridad se extendió al plano nacional mediante proyectos de generación de ingresos en los que se pusieron en marcha 330 bancos comunales que beneficiaron directamente a 10 300 mujeres de escasos recursos.

Desde 1989 realizan programas de salud que “tienen un enfoque preventivo y se desarrollan capacitando a las familias y grupos de alto riesgo en los problemas sanitarios de mayor impacto en salud pública.” Su característica distintiva es que integra a madres beneficiarias de los programas de salud en los programas de crédito de los bancos comunales.

En la actualidad, ejecuta diversos programas productivos en todo el territorio nacional.

e) Organización para el Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF)

Esta organización, filial de ODEF internacional de los Estados Unidos, funciona desde mediados de la década de los setenta e impulsa programas productivos y de negocios para mujeres, a las que provee gratuitamente capacitación técnica.

Pese a que su actividad se ha concentrado en San Pedro Sula y lugares aledaños, en los últimos tiempos, se ha extendido a Francisco Morazán y Choluteca, en donde se enfoca a grupos cooperativos y microempresas.

f) Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (CEPROD)

Esta organización comenzó a promover la investigación científica en torno al desarrollo socioeconómico desde 1984. Brinda asistencia técnica en capacitación cooperativa, administración de empresas, financiamiento y actividades de promoción social en núcleos marginales urbanos. En el presente, CEPROD atiende diversos programas educativos y crediticios en el sector rural del país.

g) Asociación Proyectos del Pueblo (APDP)

Aparece en 1988 como derivación de una institución internacional —*People to People* de los Estados Unidos— y se dedica a promocionar la venta de artesanías, dentro y fuera del país, y a la promoción de cursos de capacitación para mujeres y hombres artesanos. Presta asesoría a más de 30 grupos en todo el país, y apoya la exportación de artesanías de palma, junco, semilla y pasa de marañón, talla en madera y otros productos.

h) Fundación Coveló

Esta fundación, creada en 1991 con los auspicios del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), funciona en apoyo de programas productivos mediante asistencia crediticia a pequeños y medianos productores urbanos. Goza de gran credibilidad ante agencias internacionales de cooperación financiera y en pocos años ha logrado expandir su escala de operaciones al plano nacional.

i) ALDEAS S.O.S.

Esta organización nace en 1974 enfocada a la atención de niños huérfanos y abandonados en la ciudad de Tegucigalpa. En 1999 cuenta con proyectos en más de 10 ciudades, orientados a niños y madres solteras en situación difícil. Aldeas S.O.S. en los últimos años ha comenzado a ofrecer programas de salud materno-infantil y servicios de consulta y hospitalización para personas de bajos recursos.

j) Comisión Cristiana de Desarrollo (CCD)

Esta institución data de 1980, en que comenzó a impulsar programas de atención integral comunitaria en comunidades pobres de Ocotepeque y Francisco Morazán. Desde 1988 desarrolla propuestas alternativas de salud a base de medicinas no tradicionales. Además, ha expandido sus áreas tradicionales de intervención promoviendo la formación de bancos comunales entre población de escasos recursos del campo y la ciudad.

La razón por la que estas ONG de Honduras estarían en condiciones de realizar proyectos apoyados por organizaciones de hondureños en los Estados Unidos es que las unidades familiares de los migrantes han estado excluidas de las políticas sociales. Los nuevos proyectos, de índole comunitaria o en apoyo de determinados grupos sociales, también pueden beneficiar a familias pobres sin vínculos en el exterior. Ya se ha visto que las organizaciones sociales de hondureños no discriminan a quién deben ayudar.

Otra de las razones para apoyar la ejecución de proyectos por parte de las ONG hondureñas consiste en reconocer que la gran mayoría de sus actividades se orientan a generar ingresos y crear empleos. El complemento de las remesas vendría a establecer nuevas bases de acumulación y de riqueza.

De igual forma, las lecciones de solidaridad aprendidas con el huracán Mitch han demostrado el papel de primer orden desempeñado por las organizaciones sociales de hondureños migrantes en los procesos de reconstrucción nacional. Esta es una razón suficiente para que el conjunto nacional de ONG y el propio gobierno se decidan a adoptar políticas sociales que incluyan lineamientos precisos de incentivación productiva del flujo de las remesas.

Con todo, cabría preguntarse si una vez que las ONG de Honduras ejecutaran diversos proyectos productivos no existiría el riesgo de provocar una tendencial declinación futura de los montos por divisas familiares.

En primer lugar, es preciso reconocer que los proyectos productivos no persiguen sustituir la fuente de ingresos aportada por las remesas familiares. Se trata, más bien, de complementar dichos recursos para propiciar “saltos cualitativos” en el bienestar de hogares receptores o no de remesas. En suma, el objetivo es propiciar una sinergia entre instituciones locales y las organizaciones sociales de hondureños en los Estados Unidos, que promoverían la solidaridad de los estadounidenses con los problemas y necesidades de la sociedad hondureña.

V. OPCIONES E INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE POTENCIAL VINCULACIÓN CON LAS REMESAS FAMILIARES

Se distinguen las opciones de los instrumentos financieros en el entendido de que las primeras son procesos más globales donde intervienen una o más instituciones, mientras que los segundos representan modalidades más específicas de operar que forman parte de determinadas opciones financieras. En síntesis, los instrumentos financieros pertenecen a una determinada opción financiera.

1. Opciones financieras generales para las remesas

En general, todas las opciones financieras existentes pueden vincularse directamente al flujo de remesas. Las familias receptoras y el propio emisor son, en teoría, libres de elegir las diferentes modalidades que existen. La adaptabilidad y utilidad de las opciones también depende ²² de que los diferentes agentes financieros ofrezcan nuevos productos o servicios con prestaciones que interesen, por ventajas muy tangibles, a personas y familias involucradas.

Cada uno de los grandes grupos de opciones financieras que a continuación se describen puede desarrollar instrumentos apropiados a las remesas.

- a) Opción financiera del sector privado
 - i) Sistema bancario privado
 - ii) Bolsa Hondureña de Valores
 - Sistema de Empresas de Transporte de Valores
- b) Opción financiera del sector social de la economía
- c) Opción financiera del sector público financiero

a) Opción financiera del sector público no financiero

Comprende todo el sistema bancario privado formado por 17 instituciones bancarias — con más de 500 agencias ubicadas en lugares de características predominantemente urbanas— y 7 instituciones de seguros.

Los principales bancos se articulan al flujo de remesas mediante compañías estadounidenses de transporte de valores (*Federal Express* y *Money Gram*) y, en menor grado, por medio de las corresponsalías con bancos de aquel país.

²² Los agentes privados financieros —bancos, compañías de seguro— podrían, mediante actividades de mercadeo, ofrecer nuevos productos o instrumentos financieros entre los hondureños que se agrupan en 5 o 6 estados de los Estados Unidos, o bien diseñar servicios financieros especiales para las familias receptoras.

Los bancos hondureños que operan las modalidades de servicios ofrecidas por *Federal Express* y *Money Gram* se basan en transferencias electrónicas de recursos que confieren alta seguridad al emisor y a los receptores de remesas. Este sistema goza de mucho prestigio por la rapidez y eficiencia en el traslado de dinero; sin embargo, se limita a aquellas localidades donde los bancos participantes tienen sucursales. Ciudades pequeñas y el mismo sector rural quedan fuera del alcance de estas modalidades.²³

Aunque se carece de información sobre la magnitud de las colocaciones de los migrantes en el sistema bancario de Honduras, las autoridades del Banco Central estiman que cada vez se utiliza más el sistema de las transferencias electrónicas. Tampoco hay información sobre las colocaciones de las empresas locales de seguro entre los hogares receptores de remesas.

El sistema de la Bolsa Hondureña de Valores, iniciado a comienzos de la década de los noventa, aglutina un conjunto aproximado de 20 puestos de correduría de títulos valores. Opera un sistema electrónico de remate de títulos valores cuya emisión ha sido autorizada por empresas del sector privado. Es prudente que por ahora la gama de instrumentos financieros negociados en la bolsa; no esté al alcance²⁴ de los hondureños residentes en el exterior, pese a los altos rendimientos financieros ofrecidos.

Debido al restringido ámbito geográfico de operación —Tegucigalpa y San Pedro Sula— y al desconocimiento general que aún prevalece sobre este sistema, es improbable que haya sido utilizado por familiares de hondureños residentes en el exterior.

En cuanto a las empresas dedicadas al transporte internacional de valores, se reconoce la existencia de por lo menos 10 grupos multinacionales que manejan documentos, encomiendas y valores. Entre las dedicadas al transporte de valores se identifican cinco (*Federal Express*, *Money Gram*, *Western Union*, *Gigante Express* y *Urgente Express*) que se especializan en el transporte de divisas.

El creciente monto de las remesas —de 80 millones de dólares en 1994 a 180 millones en 1998— explica la presencia y el atractivo de este mercado.

Las modalidades de transporte de valores articuladas al sistema bancario no parecen ofrecer otras oportunidades financieras para los receptores —salvo que mantengan cuentas de ahorro en los bancos— ni para los emisores.

b) Opción financiera del sector social de la economía

²³ Precisamente, a raíz de esta falta de cobertura han surgido empresas centroamericanas de *courier* —*Gigante Express*, *Urgente Express*— que se ubican en distintos lugares, incluidos algunos donde no existen sucursales bancarias.

²⁴ La Bolsa Hondureña de Valores ha sido afectada recientemente por un fraude ocurrido en Guatemala que perjudicó a algunos tenedores hondureños de títulos valores. En consecuencia, poner este sistema al alcance de hondureños residentes en el exterior podría acarrear más perjuicios que beneficios mientras no se regulen apropiadamente estas instituciones.

En esta opción se identifican tres esquemas de gran importancia para una eventual articulación con las remesas: Sistema cooperativo de ahorro y crédito y de vivienda, red nacional de ONG y, vinculado a esta red, el conjunto nacional de bancos comunales.

El sistema cooperativo, con una presencia que se remonta a 1876, constituye hoy día uno de los pilares del sector social de la economía por el hecho de abarcar diversos rubros de actividad, tanto en el campo como en las ciudades. En el cuadro 27 se presentan los sectores productivos en que se especializan más de 1 000 instituciones cooperativas distribuidas en todo el territorio nacional. En 1990 se estimaba ²⁵ que por cada 100 personas de la población económicamente activa (PEA) existían 13 cooperativistas participando en los sectores descritos en el cuadro.

Cuadro 27

PANORAMA GENERAL DEL SISTEMA COOPERATIVO HONDUREÑO

	Número de cooperativas	Número de cooperativistas	Porcentajes
Total	1 091	183 473	100.0
Ahorro y crédito	250	94 234	51.4
Vivienda	31	6 232	3.4
Industria	49	2 112	1.1
Agropecuario	548	32 282	17.6
Consumo	15	6 860	3.7
Transporte	61	2 337	1.3
Agroforestal	36	4 009	2.2
Pesca y mixto	101	35 407	19.3

Fuente: Instituto Hondureño de Cooperativas (IHDECOOP), *Plan Nacional de Desarrollo Cooperativo*, 1991.

Este esquema, que implica amplios y prolongados procesos de organización social, ha seguido desarrollándose y es, realmente, un soporte fundamental de los sectores sociales con menores posibilidades de acceder a los recursos financieros del sistema financiero tradicional.

El sistema cooperativo posee muchos atributos en cuanto a sus modalidades operativas y, eventualmente, hasta podría combinarse con uno o más proyectos piloto de orientación productiva de las remesas.

Por una parte, las cooperativas operan en comunidades donde no existe ninguna sucursal bancaria. Una parte se distribuye en distintos sitios en que pueden enlazar con los intereses diversos de hogares receptores y de aquellas organizaciones sociales del exterior que deseen participar en algún proyecto productivo o de desarrollo comunitario. Por otra parte, el sistema cooperativo goza de un gran prestigio como institución confiable, transparente en su proceder y accesible a cualquier persona. Mantienen adecuados sistemas de respaldo financiero y gozan de estabilidad. Este aspecto es medular para acotar, en la medida de lo posible, los resultados económicos y financieros de cualquier experiencia productiva piloto que se desee efectuar.

²⁵ Estimaciones de IHDECOOP, *Diagnóstico Situacional del Movimiento...*, op. cit.

Los instrumentos financieros más usados del sistema cooperativo: cuentas de ahorro, depósitos a término, préstamos personales e hipotecarios, etc., se adaptarían perfectamente ²⁶ a las necesidades de hogares receptores o de los emisores.

Es altamente probable que muchos de los cooperativistas tengan algún nexo, directo o indirecto, con hondureños en el exterior y, en consecuencia, sería recomendable que eventuales nuevas cooperativas se dirigieran, en primera instancia, al familiar receptor de remesas y que ya es cooperativista, procurando que sea este mismo el principal vehículo de promoción de nuevos espacios y oportunidades de inversión productiva.

Es menester considerar, al inicio de cualquier proceso innovador, la potencialidad de los instrumentos financieros más convencionales y de amplio uso en todo el sistema cooperativo, a fin de validar su importancia y adaptabilidad a las necesidades de los familiares de migrantes que no sean cooperativistas.²⁷

El sistema de cooperativas de vivienda, afiliadas a la Federación de Cooperativas de Vivienda ²⁸ (FEHCOVIL) ocupa un lugar especial en lo referente a la construcción de viviendas de bajo costo. En virtud del prestigio del que gozan, acceden a recursos —en condiciones preferenciales— de instituciones financieras como el BID, BCIE y otras. Las cooperativas de vivienda se encuentran en todos los centros urbanos del país, y por ello no es descartable que pueda fomentarse la afiliación de familiares o de los propios hondureños residentes en el exterior.

i) Las ONG como opción global para financiamiento de proyectos. No existe una estadística fidedigna sobre el número de ONG que mantienen programas crediticios de manera permanente; sin embargo, son muchas ²⁹ las que en los últimos 20 años han ejecutado con éxito programas de crédito. Gran parte del éxito de estos programas obedece a que la concesión de créditos exige la participación previa de los beneficiarios en cursos de capacitación, y ello facilita un proceso selectivo de adjudicación que redundo en bajas tasas de mora en la recuperación de créditos.

ii) La experiencia reciente de bancos comunales. Entre las ONG que desarrollan programas convencionales de crédito destacan aquellas que en los últimos 10 años han logrado instaurar las opciones financieras denominadas bancos comunales. Instituciones como el Instituto

²⁶ Esta adaptación está condicionada a que disponga de un reglamento especial que ordene los requisitos y formas de acceder a los recursos de ahorro de los hondureños en el exterior, y que determine el alcance de la persona ausente como aval de las operaciones de ahorro/crédito de sus familiares en Honduras.

²⁷ Los ejecutivos de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH), al conocer la intencionalidad básica del proyecto de orientación productiva de las remesas, han puesto de manifiesto dos aspectos fundamentales. Primero, el sistema cooperativo hondureño mantiene estrechas relaciones con su similar estadounidense, y por lo tanto no es utópico firmar convenios de asistencia financiera o de captación de ahorros en los Estados Unidos que, en algún momento, se transfirieran al sistema cooperativo hondureño para disposición inmediata de los familiares de migrantes. Segundo, los directivos de FACACH se inclinan por adaptar la modalidad de fideicomiso para apoyar diferentes proyectos productivos en Honduras.

²⁸ La promoción de grupos cooperativos de vivienda puede ser apoyada por organizaciones de hondureños en los Estados Unidos mediante la obtención de recursos concesionales de crédito.

²⁹ Entre éstas destacan ONG como las siguientes: ASEPADE, IISE, Fundación Covelo, *World Relief*, Visión Mundial, ADRO, etc.

para el Desarrollo Hondureño (IDH), *World Relief*, Comisión Cristiana de Desarrollo, Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA), Hermandad de Honduras, Proyecto *Hope*, Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad (INHDEI) y Fundación Covelo, han generado más de 1 500 bancos comunales en todo el país.

Desde 1988 la organización FINCA, auspiciada por la AID, ha sido la institución líder en la instalación de centenares de bancos comunales urbanos y rurales. Más de 20 000 socios-clientes han sido beneficiados por esta modalidad, que pone al alcance de los grupos sociales más pobres importantes montos de recursos crediticios. El capital de operación de estos bancos asciende a más de 500 millones de lempiras.

Como se verá en la sección de instrumentos financieros, los bancos comunales se caracterizan por ser modalidades muy eficaces de aglutinar población ahorrante, cuya disciplina de pago puntual de los créditos ha permitido un rápido crecimiento de recursos y operaciones mercantiles para sus socios.

En apenas 10 años de funcionamiento, los bancos comunales han demostrado su viabilidad en el fomento de proyectos productivos de diversa índole. En consecuencia, esta opción merece difundirse entre las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos porque es adaptable a las necesidades de sus familiares, ya que se trata de procesos basados en la confianza y plena seguridad de las operaciones de ahorro/crédito.

c) **Opción financiera global del sector público**

Aunque por ahora no existe apertura ni consideración especial para incentivar el uso productivo de las remesas familiares, las instituciones del sector público disponen de servicios que pueden propiciar diversas modalidades para utilizar recursos vinculados a remesas y, al mismo tiempo, fortalecer la capacidad de subsistencia de muchos hogares. Por un lado, instituciones financieras del sector público —BCH, Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), Régimen de Aportaciones Privadas—Fondo Social de la Vivienda (RAP-FOSOVI), EDUCREDITO, FHIS— manejan diversos instrumentos financieros adaptables a las remesas. Por otra parte, instituciones no financieras (Instituto Nacional de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados (INJUPEMP, Instituto Nacional de Previsión del Magisterio, IMPREMA y Banco Nacional Suplidora de Productos, BANASUPRO), también pueden intervenir mediante políticas especiales dirigidas a familiares de hondureños en el exterior.

Por supuesto, la apertura de oportunidades desde el sector público depende de la adopción de una política general del estado que ordene a las instituciones del sector público la provisión de medidas especiales complementarias con la oferta del sector privado y del sector social de la economía.

Un clima institucional apropiado al desarrollo y diversificación productiva de las remesas lograría incluso influir sobre los objetivos de política pública (monetaria, fiscal, cambiaria, laboral y de estabilidad de precios).³⁰

³⁰ En el pasado reciente se han experimentado diversas formas de incentivación fiscal y cambiaria para los exportadores. En el caso de las remesas, que supone el aporte creciente de divisas, también se podría apelar a este tipo de incentivos.

i) Opciones generales del sector público financiero. Instituciones públicas financieras como el BCH, el Banco de Desarrollo Agrícola, Educúredito, Fondo Nacional para la Producción y la Vivienda (FONAPROVI), etc., podrían auspiciar diversos eventos —foros, cumbres, encuentros— con representantes de organizaciones de hondureños residentes en el exterior para dar oportunidad al despliegue de ofertas y demandas, que a su vez generen compromisos de asumir determinadas responsabilidades en torno de las remesas.

El trasfondo de estas modalidades de encuentro apunta a evitar que el sector público implante de forma unilateral opciones e instrumentos financieros que, quizás, no den respuesta a las necesidades de los grupos sociales que aquellas organizaciones de hondureños quieran beneficiar.

Por otra parte, en los encuentros mencionados también podrían participar instituciones públicas (las secretarías de relaciones exteriores y de finanzas) y otras entidades no gubernamentales. Servirían para delinear el papel de embajadores, cónsules, agregados comerciales, etc., y para diseñar procedimientos especiales de acogida de la ayuda material y monetaria gestionada por las organizaciones de hondureños en el exterior.

Se espera que funcionarios de instituciones financieras del sector público, mediante dichos eventos, puedan adquirir una mejor conciencia del valor estratégico de las remesas en el desarrollo del país.

ii) Sector público no financiero. Dentro de este sector, que comprende instituciones como Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE), Servicio Autónomo Nacional de Agua y Alcantarillado (SANAA), INPREMA, INJUPENP, etc., existe la posibilidad de sugerir formas novedosas que puedan contribuir a resolver algunos de sus graves problemas. En particular, cabe mencionar la falta de rendimiento de inversiones raíces de los institutos de jubilación de empleados del sector público —más de 10 000 viviendas que no han podido venderse por falta de poder adquisitivo de los afiliados-beneficiarios— podría alterarse si se modificaran sus condiciones de oferta/adquisición.

De igual forma, instituciones como el IHSS y otras proveedoras de importantes servicios, también podrían generar opciones a la inversión lucrativa o social con recursos promovidos por las organizaciones del exterior o en conjunto con ONG del país.

Asimismo, en coordinación con la UNAH y EDUCREDITO, se podrían inducir formas concertadas de elaborar “paquetes educacionales”³¹ adaptados a ciertos perfiles sociales.

A su vez, el potencial de desarrollo comunitario podría incrementarse si instituciones del sector público diseñaran cuidadosamente³² un tipo de propuestas que no ahuyenten o desincentiven el potencial inversionista que existe entre los residentes en el exterior.

2. Instrumentos financieros vinculables al tema de las remesas

Las instituciones financieras convencionales, las cooperativas y algunas ONG disponen de algunos instrumentos financieros vinculados y vinculables al tema de las remesas. La vinculación a las remesas se afirma porque es de alta probabilidad que muchos hogares receptores realicen operaciones en el sistema financiero formal e informal, y lo vinculable se relaciona con el potencial que se desplegaría al adaptar y crear instrumentos financieros que respondan a la situación particular de familias en Honduras, así como individuos y organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.

En el conjunto amplio de instrumentos consignados en el cuadro 28 se distinguen los relacionados directamente con las remesas y aquellos que puedan relacionarse por la mediación de proyectos de orientación productiva.

Entre los instrumentos financieros elegidos por los propios migrantes cabe mencionar sus aspectos de interés, en particular aquellos que permitan visualizar alguna relación derivable a nuevas modalidades de aprovechamiento de las remesas.

a) *Money Order*

El *money order* es uno de los instrumentos de amplio uso por las personas que envían dinero desde los Estados Unidos a cualquier país. Es un documento liberado en dólares que se adquiere en bancos y en oficinas postales, y luego se envía por correo normal o compañías de *courier*.

En general, los *money order* se aceptan en los bancos de Honduras para alimentar cuentas de ahorro en dólares. Además, estos documentos se negocian en casas de cambio, algunos comercios y con cambistas informales que aplican descuentos a la tasa vigente para dólares en efectivo. La cada vez más frecuente falsificación de estos giros ha generado preocupación entre las autoridades, que procuran regular o limitar su uso.

Cuadro 28

INSTRUMENTOS FINANCIEROS RELACIONADOS Y RELACIONABLES CON REMESAS FAMILIARES

³¹ Cursos intensivos de inglés para adultos, microfinanzas, microempresas o de índole técnica, dirigidos a personas que no concluyeron la formación secundaria. Estos procesos serían susceptibles de concertarse con organizaciones de hondureños en el exterior.

³² El tipo de medidas adoptadas en países como España, Portugal, República Dominicana, Turquía, etc., en general no han sido eficaces por su acento marcadamente intervencionista y regulador.

Instrumentos financieros en relación directa
<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Money order</i> 2. Giro electrónico 3. Giro telegráfico 4. Dinero en efectivo
Instrumentos financieros relacionables
<ol style="list-style-type: none"> 5. Cuentas de ahorro 6. Depósitos a plazo 7. Contratos de ahorro a plazo 8. Fideicomisos 9. Aceptaciones bancarias 10. Descuentos 11. Órdenes de pago postal 12. Traslado de fondos 13. Bonos (de caja y otros) 14. Préstamos hipotecarios y personales 15. Inversiones en bolsa de valores 15. a) Certificados de participación fiduciaria 15. b) Certificado de participación fiduciaria en dólares 15. c) Pagaré bursátil en lempiras 15. d) Pagaré bursátil en dólares 15. e) Certificado de participación en valores 15. f) Certificado de depósito a término
Instrumentos financieros no bancarios
<ol style="list-style-type: none"> 16. Pólizas de seguro (vida, salud, educación) 17. <i>Leasing</i>
Instrumentos financieros no formales
<ol style="list-style-type: none"> 18. Operaciones de ahorro y crédito en bancos comunales

No se conoce política particular de algún banco para personas que usualmente depositan *money order* y que entonces reciban algún trato preferencial en otras operaciones como préstamos, participación en rifas u otras facilidades.³³

b) Giro electrónico

El giro electrónico consiste en una operación que se inicia en los Estados Unidos o en otro país mediante la compra de un giro y de su acreditación —vía electrónica— a un receptor en otro

³³ Algunos bancos que operan en las cercanías de aduanas han instaurado premios en especie a los agentes aduaneros que lleven sus depósitos. Esto ha generado cierta competencia por ofrecer mejores premios. ¿Podría replicarse esta práctica para personas que mensualmente cambian o depositan dólares o *money order*? Es probable que no, pero una apertura que otorgue la debida importancia al tema de las remesas bien podría dar cabida a formas novedosas de atraer tanto al receptor como a los emisores de remesas.

país. Éste podrá hacer efectivo su cobro en lempiras o en la moneda nacional del país de que se trate, casi inmediatamente, en el banco corresponsal de la compañía que ofrece este servicio.

Una innovación importante de este servicio es disponer de una clave secreta que el remitente ha comunicado previamente para efectuarse el pago de la cantidad girada. En general, la seguridad y confianza de este tipo de transacciones ha hecho ganar mucho terreno a este instrumento financiero. Desafortunadamente, este servicio sólo opera en ciudades donde existan sucursales del banco y se disponga de una apropiada infraestructura de comunicaciones.

Según parece, algunos receptores regulares de giros electrónicos terminan abriendo cuentas de ahorro o de cheques y, de esa manera, acceden a otros servicios de la institución bancaria.³⁴

c) Giro telegráfico

El giro telegráfico, operado también de banco a banco generalmente por télex, es utilizado ampliamente por su bajo costo, pese a su menor seguridad y confidencialidad respecto de las transferencias electrónicas. Su uso se practica en lugares que cuentan con alguna sucursal bancaria y que son de difícil acceso a habitantes de pequeños poblados y del sector rural. Por consiguiente, se deberían abrir opciones financieras que incrementaran la gama potencial de operaciones productivas y financieras de los receptores. Es claro que un receptor individual de 200 dólares mensuales puede no interesar al banco como sujeto de crédito; sin embargo, en conjunto los receptores de giros telegráficos suman varios miles de dólares que dejan ganancias por comisión de cambio y por el servicio. Es importante, por ende, que los bancos puedan “redescubrir” el valor estratégico de las remesas y el potencial de colocación de recursos entre este segmento de población.

Se calcula que los receptores de giros telegráficos desde los Estados Unidos representan una cuantía considerable en virtud de que solamente tres instituciones bancarias³⁵ atienden el servicio de transferencias electrónicas. Por ello, no es inapropiado dirigir la atención hacia estos segmentos de clientes potenciales para diversas actividades de financiamiento.

d) Dinero en efectivo

El envío de dinero en efectivo se realiza por medio de familiares o amigos que viajan con frecuencia desde los Estados Unidos a Honduras. Muchos, incluso, se arriesgan a enviar dinero en efectivo por medio del correo normal y por compañías de *courier*. La captación de estas divisas en el mercado informal y en las casas de cambio no va acompañada de oportunidades adicionales de crédito o financiamiento a los receptores. La falta de vinculación de las remesas en efectivo con

³⁴ También este instrumento puede propiciar nuevas opciones financieras, dada la frecuencia de relaciones del receptor y sus necesidades de custodia de dinero. No obstante, es probable que los directivos de los bancos todavía no hayan considerado al receptor como un sujeto digno de crédito. En México, el grupo ELECTRA combina el servicio de giros electrónicos con sus tiendas de electrodomésticos.

³⁵ Los bancos SOGERIN, BANCAHSA y Banco de Occidente son los únicos que actúan como agente local de *Money Gram* y *Western Union* para operar transferencias electrónicas. Éstas, sin duda alguna, crecen anualmente pero incluso los giros telegráficos son importantes para aquellas comunidades urbanas donde no existen sucursales de los bancos mencionados.

bancos, cooperativas y otras instituciones financieras impide, por el momento, nuevas ventanas de oportunidad para coadyuvar en la ejecución de procesos diversos de inversión.

3. Instrumentos financieros en relación indirecta con las remesas

El movimiento de remesas en Honduras se ha caracterizado por consistir en flujos de recursos orientados fundamentalmente a satisfacer necesidades básicas y apremiantes de niños, adultos y ancianos. Es evidente que no ha dado lugar a un desarrollo apreciable de instrumentos financieros que potencien nuevas oportunidades y beneficios. Nuevas modalidades de inversión fundamentadas en las remesas quizás exijan esfuerzos de adaptación al estado y expectativas de los receptores así como de los propios emisores. La descripción sucinta de los instrumentos consignados persigue el objetivo de promover nuevas posibilidades de vincular las remesas con instrumentos o expedientes mejor adaptados a procesos inéditos de inversión productiva.

a) Cuentas de ahorro en lempiras

Las cuentas convencionales de ahorro del sistema bancario y cooperativo constituyen la vía más expedita para aumentar el potencial de préstamo o de recursos vinculables a los receptores. Estas cuentas se abren con valores que oscilan entre 20 y 100 lempiras, dependiendo de las políticas de cada institución financiera. Sólo se requiere la consignación del nombre del ahorrante y una copia del documento oficial de identificación. Esto supone que la apertura de cuentas de ahorro abarca a hondureños que trabajan en el extranjero mediante modalidades individuales o mancomunadas. Los mismos requisitos se exigen en la apertura de cuentas de ahorro en dólares.

Algunos bancos han introducido en los últimos meses cuentas de cheques que reportan intereses, y ello supone facilidades adicionales para eventuales proyectos productivos y comerciales.

El desconocimiento sobre el volumen de cuentas de ahorro, en lempiras y dólares, cuyos titulares se encuentran en el extranjero, impide, por ahora, precisar los recursos que podrían asociarse a la ejecución de proyectos productivos. Sin embargo, los bancos y cooperativas pueden desarrollar procesos especiales de mercadeo que incluyan a nuevos segmentos de personas sujetos de crédito. Esto necesariamente implica una vía de atracción al enorme potencial de ahorro de los hondureños residentes en los Estados Unidos u otros países.

b) Depósitos a término

El conjunto de instituciones financieras —bancos, cooperativas, corredores de bolsa y otras instituciones financieras— ofrecen instrumentos de ahorro a término, en plazos de 3 a 12 meses. Las tasas de interés vigentes dependen del monto y sólo en la mayoría de los casos, superan en 3 o 5 puntos a las que corresponden a los depósitos a la vista.

Los principales bancos lanzan instrumentos financieros denominados “depósitos a plazo no en cuenta” cuya función es confirmar ante notarios la disponibilidad de recursos para cumplir con requisitos legales en la formación de sociedades.

En general, los depósitos a plazo, por suponer montos relativamente grandes de ahorro, son utilizados como garantía para otras operaciones financieras y mercantiles. Aunque parece evidente que los flujos de dinero por remesas representan cantidades pequeñas, cabe considerar la posibilidad de que muchos hondureños que ahorran en bancos de los Estados Unidos podrían derivar parte de sus ahorros hacia cuentas en instituciones financieras de Honduras, con programas especiales de atracción e incentivo.

c) Contratos de ahorro a plazo

Este tipo de instrumentos, basados en contratos para ahorrar determinadas cantidades mensuales, parecen adaptarse mejor a los flujos mensuales de recursos que suelen enviar los hondureños residentes en el exterior. Además, este tipo de contratos puede orientarse a variados fines: pensiones, seguro de ingresos a determinado plazo, fondo educacional o simplemente por atesoramiento. Uno de los atractivos importantes de este tipo de instrumentos consiste en las tasas de interés, que en general superan a las tasas de las cuentas a la vista. Una vez que las instituciones financieras hondureñas promuevan en el exterior —*internet* u otros medios— las ventajas de este tipo de contratos, es probable que se alteren las decisiones habituales sobre inversión en determinados instrumentos financieros. A título ilustrativo se transcribe un cuadro de rendimientos anuales acumulados para ahorrantes que suscriben planes de ahorro a plazos mayores de 10 años.

Cuadro 29

EJEMPLO DE RENDIMIENTOS POR CONTRATOS DE AHORRO A TÉRMINO

Años de ahorro	Proyección de acumulación según inversión periódica mensual fija de:					
	100 Lempiras	300 Lempiras	500 Lempiras	700 Lempiras	1 000 Lempiras	5 000 Lempiras
10	38 815	116 444	194 073	271 702	388 145	2 095 984
15	130 669	392 007	653 344	914 682	1 306 688	7 056 117
20	417 623	1 252 868	2 088 114	2 923 360	4 176 228	22 551 633
25	1 314 070	3 942 211	6 570 352	9 198 493	13 140 705	70 959 806
30	4 114 583	12 343 750	20 572 917	28 802 084	41 145 834	222 187 506

Fuente: Tomado de publicaciones periódicas correspondientes a febrero de 1999.

Los rendimientos ofrecidos se adaptan a las necesidades de seguridad económica de los familiares residentes en Honduras o del propio emisor, además de que significan cantidades pequeñas al expresarse en dólares. Así, 100 lempiras mensuales representan apenas 7 dólares, o sea, menos de una hora de trabajo en los Estados Unidos.

Ante la eventual depreciación de la moneda hondureña frente al dólar, sería oportuno ofrecer planes o contratos de ahorro a plazo en dólares.

d) Fideicomisos

El fideicomiso es un instrumento muy difundido como modalidad de administración de fondos a cuenta de terceros. Según los directivos de bancos y cooperativas entrevistados, este instrumento es el más idóneo para iniciar procesos de orientación productiva de las remesas. En efecto, sus características resultan muy apropiadas siempre que exista una entidad que aporte recursos para financiar determinados proyectos. Cuando es el sector público, o instituciones de cooperación internacional, el aportante de los fondos puede disponer que se subsidien las tasas de interés de los usuarios que apliquen dichos recursos a proyectos determinados.

En muchos países los fondos de fideicomiso se adaptan adecuadamente a fondos de prestaciones sociales, fondos de garantía, fondos de pensiones, retiro o jubilaciones, titularización de activos, seguros y ejecución de proyectos. Muchos negocios o proyectos productivos se administran mediante un fideicomiso, aun cuando los propietarios estén en condiciones de hacerlo ellos mismos. En general, una de las ventajas de los fideicomisos radica en que los fondos se colocan en inversiones seguras, rentables y de alta liquidez. Por lo tanto, el marco de seguridad que ofrece esta modalidad se ajusta perfectamente a la requerida por organizaciones o personas físicas que se encuentren en los Estados Unidos o en otros países.

A fin de garantizar el buen uso de los recursos, la institución financiera, banco o cooperativa, que actúa como agente comisario, se audita cuando el fideicomitente estime conveniente.

Todas las operaciones patrimoniales del fideicomiso comportan una decisión previa del órgano de gobierno, integrado por las diversas partes interventoras. Precisamente, ello garantiza un margen apropiado de seguridad acerca del buen uso de los recursos. En general, los fideicomisos admiten la existencia de “comités técnicos de inversión” que recomiendan determinadas opciones a la correspondiente estructura de gobierno.

Pese a la idoneidad del fideicomiso en la promoción y ejecución de proyectos productivos con aportes totales o parciales de organizaciones locales y extranjeras, el éxito global de las operaciones productivas siempre dependerá del éxito alcanzado por las “unidades ejecutoras” de los proyectos administrados localmente, ya sea por personas físicas, corporaciones municipales, patronatos,³⁶ asociaciones, ONG o empresas mercantiles.

³⁶ Proyectos piloto con potencial demostrativo para atraer organizaciones internacionales de apoyo pueden aprovechar, por ejemplo, el éxito ampliamente reconocido de los bancos comunales como opción válida para aumentar el nivel de ingresos de población de escasos recursos y pueden iniciarse mediante la modalidad de fideicomiso.

e) Aceptaciones bancarias

Este tipo de instrumento financiero es similar al giro bancario, salvo en lo concerniente al plazo de pago. Esto significa que una aceptación bancaria siempre supone el compromiso de una entidad bancaria de pagar un giro a una persona física o jurídica en una fecha determinada. El vínculo probable con los flujos de remesas consiste en generar planes programados de ahorro que puedan alimentarse por medio de los envíos de hondureños residentes en el exterior.

f) Descuentos

Este instrumento financiero consiste en abonar dinero sobre el importe de un título valor, por lo general una letra de cambio, por un crédito no vencido al que se descuentan intereses y quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito. Aunque los principales beneficiarios de este tipo de instrumentos son comerciantes y sociedades mercantiles, otras entidades pueden descontar títulos valores que comportan obligaciones a plazo. La consideración acerca de que las actividades comerciales ocupan un lugar preferente entre personas que se inician en el mundo de los negocios, parece indicar la necesidad de fomentar el surgimiento de sociedades o empresas de comerciantes individuales, en las que esté prevista la utilización extensiva de estos instrumentos, que efectivamente proveen seguridad cuando se colocan activos entre clientes que necesitan de períodos más o menos largos para cancelar la adquisición de un bien.

g) Órdenes de pago postal

Este instrumento sustituye al giro y sirve para trasladar recursos de un lugar a otro por medio de una orden de pago postal. Tiene la ventaja de ser un instrumento de menor costo con relación al giro bancario convencional. Puede ser una opción electiva cuando se requiera trasladar recursos —en pequeñas cantidades— para proyectos productivos que se realicen en lugares muy apartados.

h) Transferencia de fondos

La base de este instrumento es la automatización de las operaciones entre un banco, sus sucursales y la red de bancos corresponsales con que opera a nivel internacional. Este instrumento se caracteriza por la seguridad y rapidez para disponer de recursos transferidos desde sitios cercanos o muy lejanos.

Una de las desventajas estriba, sin embargo, en su costo que se ubica muy por encima de los giros bancarios convencionales. Diversas situaciones de emergencia que suscitan problemas críticos en los países hacen necesario apelar a la utilización de este expediente, a pesar de su mayor costo relativo.

i) Bonos de caja

Este es un instrumento financiero utilizado por los bancos para captar recursos del público. Se basa en el ofrecimiento de tasas de interés más altas y ajustables cada tres meses para montos superiores a 100 000 lempiras. En general, los bonos de caja se estipulan a plazos de tres o más años.

Es muy probable que haya hondureños residentes en el exterior interesados en participar de esta modalidad, sobre todo aquellos que mantienen excedentes monetarios y que prefieran la seguridad de disponer de determinada cantidad en el tiempo en vez de arriesgar sus recursos en proyectos productivos o comerciales propiamente dichos.

j) Préstamos hipotecarios y personales

Los préstamos bancarios o de cooperativas de ahorro y crédito con garantía hipotecaria son operaciones de alta rentabilidad y seguridad debido a la falta absoluta de riesgos, en virtud del valor de los inmuebles que los avalan. Como ya se ha expuesto, los hogares con familiares en el exterior generalmente se preocupan por asegurar la tenencia de la vivienda, aunque posean una base precaria de ingresos. La seguridad de tener un techo es fundamental y no existe, por ende, predisposición para arriesgar este tipo de bienes en respaldo de operaciones productivas con recursos crediticios. Esto necesariamente implica propiciar la apertura de facilidades —fondos de garantía en particular— que puedan servir de respaldo a nuevos usuarios.

Sin embargo, algunos programas de mejoramiento de vivienda podrían funcionar combinando recursos de fondos de garantía con garantías fiduciarias.

Los créditos personales, en general con garantía fiduciaria, abren la posibilidad de que ONG locales organicen redes de socios, amigos, cooperativistas, que puedan avalar préstamos pequeños para financiar consumo o necesidades de diversa índole.

k) Tarjetas de crédito y débito

Estos instrumentos, particularmente útiles para sufragar gastos de consumo, son relativamente costosos debido a las altas tasas de interés prevalecientes. Aun así, presentan la ventaja de que su titular —residente en los Estados Unidos u otro país— puede disponer la extensión de tarjetas adicionales para sus familiares más cercanos. Por otra parte, es muy útil para comerciantes que viajan a los Estados Unidos o Panamá y que requieran determinados montos de dinero para pagar mercaderías. En general, las formas usuales de comercio propician cada vez más el uso de estos instrumentos por la seguridad y por sustituir eficazmente la aportación de grandes cantidades de dinero.

En el caso de las tarjetas de débito, sin cargos por intereses, sus poseedores pueden gastar sin ninguna restricción lo previamente depositado. Muchos padres de familia que residen en el exterior depositan determinadas cantidades de dinero en estas tarjetas para hijos o familiares cercanos que estudian en Honduras, como una manera de evitar los giros mensuales.

Las tarjetas de crédito y débito se adaptan tanto a operaciones comerciales y productivas como para sufragar gastos personales. Ello significa que existe un segmento nuevo de clientes potenciales para las compañías que las expiden.

l) Instrumentos financieros de la Bolsa Hondureña de Valores

Un conjunto de 16 puestos de correduría funcionan como personas jurídicas autorizadas por la Bolsa Hondureña de Valores para negociar títulos valores emitidos por empresas del sector privado o entidades públicas. El funcionamiento de las operaciones descansa en la oferta, por parte de las empresas emisoras, de determinados rendimientos que los corredores de bolsas proponen a diversos inversionistas. Con posterioridad, los distintos títulos valores son adjudicados mediante un sistema de remate electrónico de títulos valores.

En general, los instrumentos abajo descritos divergen por las tasas de rendimiento y por los plazos máximos y mínimos de vencimiento.

- i) Bonos del BCH
- ii) Certificados de participación fiduciaria
- iii) Certificado de participación fiduciaria en dólares
- iv) Pagaré bursátil en lempiras
- v) Pagaré bursátil en dólares
- vi) Certificado de participación en valores
- vii) Certificado de depósito a término

En el cuadro 30 se consignan los rendimientos de los principales instrumentos financieros negociados. Es difícil trazar una relación directa de estos instrumentos con los flujos de remesas. Sin embargo, es probable que hondureños residentes en el exterior se vincularan a la bolsa hondureña como medio para alcanzar determinados objetivos de empresa: ganancias, diversificación de activos, etc., y otros de naturaleza social o de aporte productivo a determinados grupos sociales.³⁷ La constante de rendimientos financieros superiores a otros instrumentos financieros del mercado ha propiciado un uso creciente de estas opciones por inversionistas nacionales y extranjeros, y los problemas recientes de otras bolsas de Centroamérica no han afectado la credibilidad y confianza de las transacciones de la bolsa hondureña.

Las tasas pasivas de rendimiento durante el mismo período de los depósitos de ahorro a la vista y a término son de 12.18 y 18.5, respectivamente. La ampliación de la brecha entre los instrumentos financieros convencionales y los de la bolsa de valores, principalmente para operaciones de corto término, constituye un factor favorable a la expansión y generalización del uso de instrumentos de la bolsa. Quizás no sea anticipable un uso masivo de estas opciones financieras por parte de hondureños u organizaciones de hondureños de los Estados Unidos. Con todo, es de gran utilidad para los tomadores de decisión conocer el abanico de posibilidades de inversión no solamente para emisores sino también para hondureños inversionistas interesados en diversificar sus operaciones y activos en su país de origen.³⁸

Cuadro 30

PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE LA BOLSA HONDUREÑA DE VALORES.
RENDIMIENTOS Y PLAZOS EN MARZO DE 1999

³⁷ La inversión en títulos de la bolsa de valores entraña riesgos relacionados con el estado patrimonial de las empresas emisoras, pero ofrece los mayores rendimientos financieros en relación con los instrumentos financieros de la banca convencional. Es de gran utilidad disponer de una guía para inversionistas como los hondureños que residen en los Estados Unidos.

³⁸ Corresponde a los corredores de la bolsa de Honduras desarrollar operativos de mercadeo en los principales estados de los Estados Unidos para promocionar los productos financieros descritos.

Títulos negociados	Rendimiento promedio ponderado	Días plazo	
		Mínimo	Máximo
Bonos Banco Central de Honduras	21.10	23	182
Pagaré bursátil	26.57	15	362
Pagaré (A/V)	20.61	0	60
Certificado de participación fiduciaria en lempiras	28.77	4	180
Certificado de depósito a término	20.66	30	180
Pagaré en dólares	12.78	1	360
Certificado de depósito en dólares	12.00	120	120
Bonos de caja	22.00	90	90
Certificado de absorción monetaria	20.25	76	118
Aceptación bancaria	23.61	90	180
Certificado de participación en valores	11.58	2	90
Certificado de participación fiduciaria en dólares	11.76	59	90
Certificado de participación en valores	25.94	30	180
Pagaré en dólares (A/V)	13.78	0	0
Certificados de inversión	25.50	687	875
Letra de cambio	26.33	26	360

Fuente: Informe BHV, marzo de 1999.

4. Instrumentos financieros no bancarios

Existen muchas posibilidades financieras que pueden ponerse al servicio de proyectos productivos, en particular todos aquellos que la legislación hondureña permite, es decir, contratos con entidades jurídicas para manejar o administrar diverso tipo de recursos (bosques, parques, instalaciones deportivas, exposiciones, espectáculos, ferias, etc.), cuyo usufructo puede funcionar como una sólida fuente de ingresos de familias que subsisten gracias a las remesas.

En este tipo de instrumentos se consigna sólo el *leasing* o contrato de arrendamiento con opción a compra, por ser un esquema aplicable a otros sectores productivos basada en la renta de activos urbanos o rurales.

a) *Leasing*

El *leasing* consiste en un contrato de arrendamiento de un bien mueble o inmueble que tiene la especial particularidad de poder optar, al final del lapso estipulado de alquiler, a su adquisición. Se trata de una transacción que involucra la posibilidad de celebrar un contrato de compraventa de terrenos, edificios, fincas, etc. El *leasing* admite la posibilidad de que las cuotas mensuales de alquiler sean consideradas como amortización de un préstamo, de tal forma que al llegar el término del período de alquiler pactado el arrendatario realiza un pago equivalente al valor residual del inmueble (valor nominal del inmueble menos total pagado de alquiler según contrato). En la modalidad de *leasing* operativo el contrato puede revocarse mediante un preaviso por parte del arrendatario. En la modalidad de *leasing* financiero (donde una de las partes contratantes es una institución financiera) el contrato es irrevocable por ambas partes.

Así, mediante el *leasing* grupos de familias vinculadas a un proceso comercial o de producción pueden optar por aumentar su disponibilidad de activos y mejorar su base generadora de ingresos (con o sin participación de inversionistas hondureños residentes en otros países). Un edificio, una gasolinera, un hotel, etc., se renta mediante *leasing* y en función de los resultados económicos, se adquiere para su explotación continua. Este tipo de proyecto se adapta apropiadamente a las formas de operar de instituciones financieras locales —cooperativas, ONG, bancos y personas físicas— y eventualmente, con el concurso de hondureños residentes en los Estados Unidos se ampliaría el campo de acción.

b) Importancia de los bancos comunales como opción válida para hogares sin acceso al crédito bancario

Los bancos comunales existen en Honduras desde hace 10 años, principalmente bajo la gestión de mujeres, y son adaptables de familias pobres³⁹ que reciban o no remesas del exterior. Otras experiencias, como los programas de financiamiento a mujeres empresarias, con escalas mayores de crédito, restringen su influencia a ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula.

Los bancos comunales, desarrollados por organismos no gubernamentales, nacen bajo la prioridad social de atender:

- i) Comunidades urbanas o rurales marginadas, con problemas de insatisfacción de necesidades básicas;
- ii) Comunidades que, además, no tengan acceso a crédito privado o estatal, y
- iii) Comunidades de débil capacidad productiva.

Como paso inicial se realizan talleres de promoción, en los que se practican diagnósticos comunales, organizacionales y de preselección de participantes idóneos como socios de los bancos comunales. Al término de los talleres se forma el banco en una asamblea en que se constituye un comité de crédito encargado de elaborar un reglamento que, en otra asamblea, se somete a aprobación final. Durante la celebración de esta última asamblea todos los accionistas depositan un aporte como ahorro obligatorio.

La ONG ejecutora procede a tramitar un crédito a la comunidad para financiar la cartera de proyectos previamente estructurada. En la práctica, el banco comunal sólo recibe un préstamo inicial de la ONG promotora, ya que se espera que “por medio de la comunidad logren ahorrar para capitalizarse, utilizar eficientemente sus recursos y comercializar sus productos”.⁴⁰ La comunidad controla el uso y manejo de los recursos. La asamblea de accionistas toma decisiones en cuanto a capitalizar aún más su fondo de operaciones, cobrar cuotas extraordinarias, solicitar préstamos adicionales o desarrollar actividades comunales que arrojen ingresos (ferias, verbenas, bailes, rifas, etc.).

³⁹ Personas de escasos recursos que se dedicaban, por ejemplo, a vender tortillas, atender pequeños puestos de comida, venta de ropa, etc., encuentran en el banco comunal una oportunidad insustituible de aumentar su escala de operaciones e ingresos.

⁴⁰ FINCA (1989), *Manual de operaciones de un banco comunal*, Tegucigalpa, Honduras, pág. 9.

A fin de capitalizar el fondo comunal, la ONG efectúa un préstamo inicial de por ejemplo 100 dólares por cada prestatario potencial, a una tasa de interés que oscila entre 15% y 20% anual. La amortización de capital e intereses puede acordarse a la fecha de vencimiento —generalmente un año— o mediante pagos mensuales continuos, según la determinación de los accionistas del banco. Este monto sirve para financiar las actividades productivas o comerciales de los solicitantes, quienes previamente se habían comprometido a ahorrar mínimamente una cantidad 20% superior a la requerida así como a cancelar su préstamo en el tiempo estipulado. Una vez que todos los usuarios han cancelado sus préstamos, el banco devuelve el aporte de la ONG más los intereses devengados. Con dichos recursos, la ONG busca promover la apertura de otros bancos en otras comunidades.

A menudo, la cancelación del primer préstamo puede dar lugar a préstamos mayores (el crédito inicial más el doble de lo que la comunidad haya logrado ahorrar): a mayor ahorro de la comunidad mayores volúmenes de crédito manejados por el banco comunal.

Es evidente que este expediente financiero, de gran éxito en diversas comunidades urbanas y rurales del país, es adaptable a la realidad socioeconómica de miles de hogares dependientes de remesas del exterior, que suelen estar integrados por abuelos, tíos, hermanos que mantienen la tutela de menores de edad dependientes del migrante. En todo caso, la participación de adultos en los bancos comunales es una actividad de fácil implementación por parte de las ONG promotoras.

i) Programas especiales de crédito a mujeres empresarias. Algunas ONG de Honduras, ODEF y Unidad de Servicios de Apoyo para Fomentar la Participación de la Mujer en Honduras (UNISA) en especial, han desarrollado interesantes programas de acceso al crédito de mujeres que trabajan en sus propios negocios. La experiencia se basa en tres aspectos cruciales que garantizan el éxito ulterior de las actividades apoyadas:

- 1) Selección rigurosa de participantes sujetos de crédito
- 2) Capacitación en contabilidad básica empresarial
- 3) Supervisión continua de la administración de los créditos

Los promotores de crédito de las ONG organizadoras logran conformar grupos de 30 a 40 mujeres que deberán asistir durante unos dos meses 4 horas diarias (2 o 3 veces por semana) a cursos modulares de capacitación empresarial. Sólo quienes asistan y aprueben los módulos podrán optar a préstamos de pequeña y mediana escala. Una vez concedidos los préstamos, los promotores visitan de 2 a 3 veces por semana a las prestatarias para aconsejarlas sobre aspectos diversos: precios, formas de comercialización y otras actividades o problemas. Se ha comprobado que la intervención educativa asegura una fidelidad muy particular a la institución prestamista.

Sin duda, estas modalidades de crédito pueden alcanzar a unidades de familia con características particulares, como aquéllas con miembros residentes en el exterior. Los componentes educativos pueden enfocarse a inducir la realización de actividades productivas y comerciales de mujeres dependientes, en gran parte, de las ayudas recibidas del exterior.

ii) Asociaciones de Servicios Financieros (ASF). Esta modalidad, muy similar a un banco comunal, se basa en pobladores con iniciativas propias de ahorro y crédito que, no obstante, deben comprar acciones para ser sujetos de crédito.

Cada participante posee hasta un máximo de 10 acciones, debido a que en las asambleas los accionistas no pueden tener más de 10 votos. Cada acción es negociable y puede venderse a la propia ASF al término de cada ejercicio financiero.

El acopio de capital mediante la compraventa de acciones constituye la máxima fuente de recursos de la ASF. Por ello, la asociación comparte con los accionistas el riesgo de las operaciones de crédito. El ahorro de los accionistas, de naturaleza volátil por tratarse de depósitos a la vista, se distingue del capital accionario y no puede retirarse antes de su vencimiento. Los buenos resultados de las acciones suelen traducirse en aumento del valor de las acciones o en distribución de dividendos.

Estas asociaciones, al igual que los bancos comunales, pueden vincularse a un banco comercial para garantizar la custodia del capital y los depósitos de ahorro y a organizaciones no gubernamentales interesadas en apoyar determinadas actividades productivas.

Existe un importante potencial de organizaciones y asociaciones populares que podrían constituir experiencias de ahorro y crédito de este tipo con el apoyo inicial de organismos no gubernamentales. Estas experiencias podrían abarcar grupos sociales con familiares en el exterior o, en el mejor de los casos, buscar el patrocinio de organizaciones no gubernamentales de hondureños residentes en los Estados Unidos.

VI. EL ENVÍO DE LAS REMESAS: COSTO E IMPACTO

Las remesas que envían los hondureños residentes en los Estados Unidos tienen un costo financiero que ha venido variando en función de la participación reciente de consorcios internacionales de *courier* y de transporte de mercancías, enlazados con algunos bancos locales. Los costos se han modificado conforme se diversificaba la competencia y se introducían servicios de transporte bien diferenciados con prestaciones ampliamente apreciadas por los usuarios.

En el cuadro 31 se consignan las empresas que representan el 100% de la oferta de servicios de transporte internacional de valores.

Cuadro 31

EMPRESAS DE TRANSPORTE DE VALORES Y BIENES

Compañías de transporte de valores	Bancos locales de enlace
1. <i>Money Gram</i> 2. <i>Western Unión</i> 3. <i>Gigante Express</i> 4. <i>Urgente Express</i> 5. <i>Business VIP</i>	Banco de Occidente y SOGERIN Banco La Capitalizadora Hondureña, Sociedad Anónima (BANCAHSA)
Transporte de bienes	
1. DHL 2. UPS 3. <i>Gigante Express</i> 4. <i>Urgente Express</i>	

Fuente: Elaboración del autor.

En general, todas las instituciones dedicadas al transporte de valores operan fuera del marco legal de las instituciones financieras y de las de transporte de valores. No están sujetas a vigilancia como los bancos a través de superintendencias o entidades de control. Esta particular situación determina que el tema de las remesas sea una actividad encubierta bajo las “confidencialidades” alegadas por estas empresas. Precisamente, la determinación del costo financiero de los envíos se basa en estimaciones, por la insuficiencia de la información suministrada por el Banco Central y por las propias empresas. En cambio, las empresas dedicadas al transporte de bienes suministran al público trifolios con información detallada de tarifas según peso y tipo de bienes.

Esta falta de información sobre las operaciones de transporte de valores se relaciona con el “factor cambiario”. Es muy común que la cantidad recibida en lempiras sea inferior a la que se obtendría en bancos o en el mercado cambiario informal. Asimismo, en las transacciones electrónicas el banco local de enlace suele “ofrecer” una tasa de cambio inferior a la vigente en los mercados oficiales e informales. Algo similar ocurre con *money order*, dólares en efectivo y cheques con

denominaciones menores a 100 dólares. El cambista informal paga mejor tasa según el volumen de la transacción.

Empresas de transporte de valores, como Gigante Express y Urgente Express, prácticamente especializadas en el transporte de cheques y bienes, no participan del descuento aplicado a las tasas de cambio y entregan los valores tal como fueron depositados.

Ante estas dificultades se procederá a estimar *grosso modo* estructuras de costo, asumiendo que las empresas suministradoras de información determinan, más o menos, el tipo de tarifas que regirían en todo el país. De igual forma, se consideran unas tasas de descuento a las tasas cambiarias para apreciar la forma más probable de distribución ⁴¹ de los costos entre agentes, intermediarios y enviados.

Las manipulaciones de la tasa de cambio gozan de un amplio margen de libertad puesto que la Comisión Nacional de Banca y Seguros no tiene, entre sus funciones, que supervisar las empresas de *courier*.

En la estimación del costo de las remesas se suponen tres estructuras ⁴² probables de las formas más comunes de envío.

Cuadro 32

ESTRUCTURAS ESTIMADAS DE ENVÍO DE REMESAS

(Porcentajes)

	A	B	C
Total	100	100	100
Cheques	30	35	40
Transferencias electrónicas	50	45	40
Giros cablegráficos	10	15	5
Efectivo	10	5	15

Fuente: Cálculo del autor.

La empresa Gigante Express informó que cobran 11 dólares sin importar el monto del cheque. Una de las empresas especializadas en transferencias electrónicas proporcionó las siguientes tarifas de cobro, que se asumen como válidas para el resto de empresas (*Money Gram* y *Business VIP*).

Cuadro 33

⁴¹ La simple determinación de la estructura de envíos de dinero (efectivo, giros cablegráficos, *money order*, transferencias electrónicas) ocasionó incómodas visitas. Funcionarios del BCH remitían al consultor a los bancos y empresas de transporte, que a su vez enviaban al consultor al BCH.

⁴² Una referencia importante sobre las estructuras de las modalidades de envío está disponible en Internet sobre el caso de México en 1996: cheques 36%, electrónicas 52.6%, cablegráficas 6.7%, efectivo 5.6%. Sin duda, esta distribución se relaciona con el grado de urbanización de México.

TARIFAS EN DÓLARES SUMINISTRADAS POR *WESTERN UNION*

(Dólares)

Tramos	Tarifas
De 0.01 a 50.00	13.00
De 50.01 a 100.00	15.00
De 100.01 a 200.00	22.00
De 200.01 a 300.00	29.00
De 300.01 a 400.00	34.00
De 400.01 a 500.00	40.00
De 500.01 a 750.00	45.00
De 750.01 a 1 000.00	50.00
De 1 000.01 a 1 500.00	75.00

Fuente: *Western Union*.

Las transferencias cablegráficas causan comisiones de cobro de acuerdo con las siguientes tarifas.

Cuadro 34

TARIFAS POR SERVICIOS DE TRANSFERENCIA CABLEGRÁFICA

(Dólares)

Valor	Tarifa por comisión de cobro
De 1 a 350	2.15
De 351 a 700	3.50
De 701 a 1 800	5.00
De 1 801 a 7 000	10.00
De 7 001 a 10 000	14.00

En este escenario los cheques y giros cablegráficos alcanzan mayor valor con relación al escenario A, mientras que las transferencias electrónicas y en efectivo disminuyen. Aun así, las transferencias electrónicas continúan representando una parte significativa de los costos totales. Sin duda, esta situación se deriva del mayor costo unitario por transacción y de la preferencia creciente por esta modalidad, que incluso ofrece una llamada gratis —de los Estados Unidos a Honduras— como parte del servicio. Para los hogares receptores, los costos son mayores a raíz del mayor volumen sujeto a la intermediación cambiaria. Lo relevante de estas variaciones radica en reconocer la necesidad de un marco regulador que impida el crecimiento desproporcionado de los márgenes comisionistas de estas operaciones. Así, podrían promocionarse formas inéditas de estímulo a la inversión productiva de las remesas, además de racionalizar, vía competencia, los costos internos.

Cuadro 35

COSTOS EN DÓLARES DE ENVÍO PARA EMISORES Y RECEPTORES DE DIVISAS

(Dólares)

Documentos	Total de remesas	Volumen anual ^{a/} de transacciones	Costo para el emisor	Costo para el receptor
Total		1 372 500	16 689 375	3 793 500
Cheques	54 000 000	337 500	3 712 500	2 166 750
Transferencias electrónicas	90 000 000	562 500	12 375 000	916 875
Transferencias cablegráficas	18 000 000	112 500	241 875	241 875
Efectivo	18 000 000	360 000	360 000	468 000

^{a/} 160 dólares mensuales como promedio para cheques y transferencias y 50 dólares mensuales para efectivo. Sobre la base de estas cifras se establece que los emisores gastan 16.7 millones de dólares —equivalentes a 228.6 millones de lempiras— a causa de las tarifas implantadas por bancos y empresas de *courier*. A vez, los receptores en Honduras dejan de percibir 3.8 millones de dólares —equivalentes a 51.9 millones de lempiras— por gastos imputables a intermediación cambiaria.

Por otra parte, la ausencia de un marco regulador de las empresas de transporte de valores favorece la aparición de “externalidades negativas”, como la entrada de dinero de orígenes ilícitos (lavado de dinero). Todo esto refuerza, obviamente, la necesidad de un marco regulador de múltiples objetivos en cuya elaboración no sólo participen representantes de los organismos financieros controladores estatales.

VII. ANÁLISIS DE POLÍTICAS Y PROGRAMAS CON POTENCIAL PARA APOYAR INICIATIVAS DE USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS

1. Tratamiento actual de los principales problemas

Existe una amplia y creciente preocupación de diferentes sectores sociales hondureños por traducir el crecimiento de la economía en bienestar real para amplios sectores de la población. *La nueva agenda 1998-2002*, expresión de una política económica y social aparentemente más afinada para lograr el desarrollo integral del país, se inscribe como una respuesta que sólo innova en lo concerniente al tratamiento de la inversión extranjera. En consecuencia, el gasto social, la inversión social y la compensación forman un todo articulado que privilegia acciones hacia los grupos sociales más desfavorecidos, sin atacar los factores causales que determinan su situación de vida.

Se estima que siete de cada 10 hogares se encuentran en situación de pobreza y ello requiere apelar a estrategias adicionales y programas innovadores que comprometan al gobierno, a diferentes sectores productivos —empresarios y trabajadores— y a administraciones locales. En ese sentido, es recomendable adoptar una política manifiesta de aprovechamiento del potencial de las remesas de hondureños residentes en el exterior.

La política económica y social, pasada y presente, diagnostica apropiadamente los problemas fundamentales, aunque las propuestas de solución son, como se verá, insuficientes, y además no tratan ni siquiera implícitamente la cuestión de las remesas.

Los múltiples rezagos sociales acumulados en el curso del tiempo determinan que Honduras obtenga un bajo índice de desarrollo humano (0.5575) y figure en el lugar 116 de un total de 173 países del mundo.

Cuadro 36

COSTOS EN DÓLARES DE ENVÍO PARA EMISORES Y RECEPTORES DE DIVISAS

Escenario B

	Total de remesas	Volumen anual \bar{a} / de transacciones	Costo para el emisor	Costo para el receptor
Total	180 000 000	1 248 750	16 011 562	3 949 874
Cheques	63 000 000	393 750	4 331 250	2 527 875
Transferencias electrónicas	81 000 000	506 250	11 137 500	825 187
Transferencias cablegráficas	27 000 000	168 750	362 812	362 812
Efectivo	9 000 000	180 000	180 000	234 000

El 55% de la población hondureña habita en el sector rural y más del 70% se distribuye en 27 000 pequeños poblados donde predomina la economía de simple subsistencia. Ello plantea un enorme desafío para las actuales políticas sociales orientadas a corregir las inequidades existentes en

materia de educación, salud y empleo. Esto se complica por la creciente escasez de recursos fiscales para enfrentar estas demandas y por la ignorancia del aporte potencial al desarrollo que arrojaría un uso productivo de las remesas.

2. Los problemas del país y las formas actuales de enfrentarlos

Los documentos oficiales de la actual política económica y social diagnostican un grupo bien definido de problemas del sector agrícola e industrial, a los que enfocan un conjunto de soluciones cuya aplicación, en el lapso de 15 meses transcurridos desde el inicio del actual gobierno, sólo ha sido parcial. Se aduce que la ocurrencia del huracán Mitch ha sido la principal causa de que se detuviera la ejecución de medidas concretas para resolver los problemas diagnosticados.

En el sector agrícola se identifican dos grandes problemas: caída en la productividad de granos básicos y subempleo rural. Según los cuadros 37 y 38 los factores causales abarcan la prevalencia del minifundio en la propiedad rural o la escasez de suelos con riego, entre otros.

Basándose en esta misma información es posible asociar estos factores con la migración permanente hacia la ciudad y hacia otros países como los Estados Unidos.

Cuadro 37

PROBLEMAS DEL SECTOR AGRÍCOLA

Problemas	Factores causales	Respuesta nueva agenda
1. Caída de la productividad de granos básicos	Prevalencia de mini y microfundios en la propiedad rural	Titulación de tierras
	Desplazamiento de cultivos de granos básicos hacia peores tierras	Fondo de tierras
	Escasez de capitales	Líneas especiales de crédito a campesinos y etnias
	Insuficiente asistencia técnica	
	Ausencia de alternativas productivas	Regulación ambiental y agricultura sostenible
	Ausencia de una política integral de seguridad alimentaria	

Fuente: *La nueva agenda 1998-2002.*

Los propios factores causales del subempleo rural descritos en el cuadro 38 provocan también la emigración como un problema persistente, que ahora se convierte en una fuente real y potencial de solución para muchas carencias de ingreso o de pobreza. Con todo, es imprescindible remarcar la

necesidad de una conciencia plena por parte de políticos y tomadores de decisión acerca del escaso aprovechamiento de las remesas para coadyuvar en la solución de los grandes problemas descritos.

Cuadro 38

PROBLEMAS DEL SECTOR RURAL

Problemas	Factores causales	Respuesta nueva agenda
2. Subempleo de la PEA rural	Escasez de suelos con riego	
	Ausencia de alternativas productivas	
	Ausencia de incentivos al mediano y gran empresario agrícola	Rebaja del ISR Líneas especiales de crédito a campesinos y etnias
	Ausencia de una política de empleo rural	Seguridad jurídica-inversión
	Escasez de organizaciones productivas	Territorio nacional como ZIP
	Prevalencia de microfundios y minifundios	

Fuente: *La nueva agenda 1998-2002.*

La extrema complejidad de los problemas del agro hace imposible su resolución en el corto plazo. A las medidas preconizadas en la agenda del actual gobierno se suman otros instrumentos y otras modalidades de formulación y ejecución de propuestas, que incorporen el potencial de las remesas.

En el análisis del sector industrial se reiteran factores causales estrechamente relacionados con la migración y las remesas.

Precisamente, el elevado porcentaje de hogares urbanos con familiares en el exterior refleja la insuficiencia de los salarios vigentes en la industria con relación al bienestar del trabajador. En la década de los noventa, la migración de mano de obra desde ciudades como Tegucigalpa o San Pedro Sula hacia los Estados Unidos, principalmente, por efecto del profundo deterioro del poder adquisitivo del salario.⁴³ Es improbable que esta tendencia se modifique mientras subsistan el desempleo y subempleo urbanos y las políticas aplicadas no ataquen la raíz de los problemas fundamentales del país.

Cuadro 39

⁴³ En la carta de intenciones del Gobierno de Honduras con el FMI, se lee: “En el contexto del considerable debilitamiento de los ingresos fiscales vinculado a la desaceleración de la actividad económica, el logro de estos objetivos exigirá medidas encaminadas a limitar el aumento de los salarios...”, *Diario Tiempo*, 10 de abril de 1999.

PROBLEMAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

Problemas	Factores causales	Respuesta nueva agenda
3. Baja remuneración de la mano de obra industrial	Ausencia de políticas de protección y diferenciación salarial por sectores productivos	Educación y capacitación productiva de la mano de obra
	Ausencia de políticas empresariales de remuneración a obreros con calificación polivalente	
	Desvinculación del sector productivo industrial del sistema educativo nacional y de las instituciones capacitantes	
	Ausencia de entidades certificantes de competencia técnica	
4. Escasa contribución de la industria a la generación de valor agregado	Sustitución de bienes industriales terminados por insumos importados	Exención del pago de los impuestos sobre materias primas
	Escasa integración con el sector agrícola y forestal	
	Falta de estímulos fiscales a la agregación industrial de valor	
	Falta de diferenciación de los incentivos por contribución en la generación de valor	

Fuente: *La nueva agenda 1998-2002.*

En el rubro industrial se advierte, al igual que en el agrícola, la ausencia de medidas, aún implícitas, referidas a la cuestión de las remesas.

3. Medidas del marco regulador vigente relacionadas con remesas

El análisis del marco regulador revela poca o ninguna atención al tema de las remesas. En la carta de intenciones que el gobierno firmara con el FMI se establece la necesidad de mejorar los sistemas de información financiera sin referencia alguna a cuestiones de control o tratamiento apropiado de las remesas. Así, por ejemplo, se dice en cuanto al estado de las estadísticas financieras:

“Si bien se ha producido una mejora en la calidad de las estadísticas del sistema financiero, las finanzas públicas y la balanza de pagos, persisten varias deficiencias que habrán de corregirse en el marco del acuerdo del Servicio Financiero Reforzado de Ajuste Estructural (SRAE). En lo que

respecta al sistema financiero, se centrarán los esfuerzos en garantizar una cobertura más completa de las instituciones financieras, reducir el volumen de transacciones que no aparecen en el balance y acortar los desfases en la declaración de datos.”⁴⁴

De igual forma, en el análisis de la ley del BCH se encuentran algunas referencias implícitas a la cuestión de las remesas. Entre las regulaciones más estrechamente relacionadas con las remesas se identifican tres artículos de dicha ley:

“Artículo 29. Sólo el Banco Central y las instituciones del sistema financiero nacional que el directorio habilite para actuar como agentes de aquel, podrán negociar divisas en el territorio nacional”.

“Las instituciones financieras a que se refiere el párrafo anterior estarán obligadas a venderle al Banco Central, la totalidad o parte de los activos en divisas que tengan en su poder de acuerdo con las normas que fije el directorio”.

“La contravención de lo dispuesto en este artículo será sancionado por la Secretaría de Finanzas con multas hasta diez veces el monto de la negociación”.⁴⁵

De hecho, el artículo 29 permite tanto extender la cobertura de la regulación a todas aquellas entidades que, de manera implícita, negocian con divisas, así como incluir, quizás mediante una resolución, las empresas dedicadas al transporte de valores que efectúan operaciones de cambio de divisas en el momento de entregar las remesas a sus destinatarios.

A su vez, el artículo 36, referido al control de los movimientos internacionales de capital, podría servir para especificar el papel de las compañías de transporte de valores en el movimiento de capitales.

⁴⁴ Véase “Carta de Intenciones Honduras-FMI”, *Diario Tiempo*, 10 de abril de 1999.

⁴⁵ Véase “Ley del Banco Central de Honduras”, Decreto No. 228-96, 17 de diciembre de 1996.

“Artículo 36. No obstante lo dispuesto en esta sección, el Directorio podrá establecer y reglamentar cuando lo estime conveniente, el control de los movimientos de capital de Honduras al extranjero y viceversa, procediendo de acuerdo con los compromisos internacionales del país.”⁴⁶

La ocurrencia de problemas que amenacen la estabilidad del sistema financiero, prevista en el artículo 39, establece la capacidad del Instituto Central respecto de proponer medidas de emergencia.

“Artículo 39. Cuando circunstancias especiales amenacen la estabilidad del sistema financiero nacional, el Banco Central de Honduras, conjuntamente con la Comisión Nacional de Banca y Seguros, propondrán al poder ejecutivo las medidas de emergencia que sean necesarias para restablecerla.”⁴⁷

La emergencia creada por el huracán Mitch y la importancia de las remesas de dinero y bienes para enfrentar problemas esenciales de la población más necesitada, podrían servir de base para crear un marco regulador enfocado a incentivar y dar un tratamiento sistemático a las remesas, en previsión de eventos similares en el futuro.

En la ley de correos vigente, que crea un ente autónomo, HONDUCOR no contiene previsiones relacionadas directamente con el transporte de valores, salvo una disposición que establece la obligación de las empresas privadas de transporte de valores y de bienes a celebrar convenios con HONDUCOR y al pago de un cánon por prestar servicios de correo.

Merece una consideración especial la creación, a iniciativa del comisionado de los derechos humanos, del Foro Nacional de las Migraciones (FONAMI), en junio de 1997. Ello significó un paso importante en la toma de conciencia sobre los problemas y oportunidades de la cuestión migratoria. Sin embargo, gran parte de las acciones han sido casi exclusivamente de carácter político con miras a proteger los derechos generales de los emigrantes y enfrentar la compleja y creciente situación de los deportados. La progresiva participación de esta instancia⁴⁸ favorecería orientaciones ulteriores hacia cuestiones de inversión y empleo vinculadas con las remesas.

4. Planteamientos regionales sobre la cuestión de las remesas

La importancia concedida en la región al tema de las migraciones y las remesas es un referente insoslayable en el diseño de medidas de política y proyectos adecuados a países como Honduras. Así, por iniciativa de la sociedad civil nicaragüense, se estableció en abril de 1998 una fundación para atender las migraciones laborales, cuyos objetivos son los siguientes:

“a) Promover el estudio de las causas y efectos que producen las migraciones laborales en Nicaragua, tanto internas como externas.”

“b) Fomentar el interés de impulsar el desarrollo a través de una sistemática promoción, la creación de programas o proyectos generadores de empleo, tanto en el campo como en la ciudad.”

⁴⁶ Ibídem.

⁴⁷ Ibídem.

⁴⁸ La ASONOG como integrante del FONAMI ha liderado procesos de análisis integral de las migraciones.

“c) Que la fuerza de trabajo que viaje al extranjero, salga con todas las protecciones debidas a través de convenios internacionales de trabajo, celebrados entre el gobierno de Nicaragua y el gobierno del país receptor de nuestra fuerza laboral.”⁴⁹

Este hecho demuestra la creciente relevancia concedida a las migraciones y las remesas. El análisis de lo realizado por El Salvador es, por muchas razones, ilustrativo de algunas acciones de política que también pueden emprenderse en Honduras.

a) Apertura de cuentas en dólares para salvadoreños que viven en el exterior

Desde 1989 el sistema bancario salvadoreño autorizó la apertura de cuentas en dólares para los salvadoreños residentes en el exterior. Gabriel Siri comenta lo siguiente: “Las cuentas no han despertado gran interés ni en las instituciones financieras ni entre los usuarios. En el caso de las primeras, porque el encaje que ha exigido el BCR ha sido alto (50%) y la implementación del esquema tiene un fuerte costo de operación...por otra parte, si bien al principio las cuentas tuvieron un interés atractivo (7% y 8%), en la actualidad el interés que pagan es similar al que los usuarios pueden obtener en los Estados Unidos.”⁵⁰

b) Programa crediticio para personas emisoras de remesas familiares

En este programa se otorgan facilidades a las inversiones de los salvadoreños residentes en el exterior. Por consiguiente, “se establecieron líneas de redescuento destinadas a financiar hasta 90% de los créditos que otorgue el sistema financiero a los emigrantes salvadoreños o a sus familiares en El Salvador. Las líneas podían usarse para compra de casas y terrenos y para financiar el establecimiento o ampliación de una microempresa o un pequeño negocio o taller. También podían usarse para capital de trabajo o adquisición de bienes de capital. El programa facultaba a las instituciones intermediarias a otorgar el crédito a nombre del emisor de la remesa residente en el extranjero o del receptor de la remesa residente en el país, exigiéndole además ‘adjuntar a su solicitud constancia del salario y puesto que desempeña, autenticada por el cónsul de El Salvador en su lugar de residencia’ (trámite engorroso, pero necesario). La utilización de estas líneas ha sido muy limitada, no obstante que el monto disponible ha sido amplio.”⁵¹

⁴⁹ Véase “Estatutos de la Fundación de Atención a las Migraciones Laborales”, *La Gaceta*, abril de 1998.

⁵⁰ Siri, Gabriel (1996), *Uso productivo de las remesas familiares en El Salvador*, FUSADES, pág. 13.

⁵¹ *Ibíd.*, pág. 14.

c) **Programas de financiamiento de viviendas y lotes**

Instituciones bancarias privadas de El Salvador han puesto en práctica facilidades para que los residentes en el exterior y sus familiares puedan adquirir viviendas o terrenos.

Entre las propuestas globales establecidas para lograr un máximo aprovechamiento de las remesas, Siri propone: “i) facilitar el ahorro del emigrante, ii) establecer programas de fomento de la inversión y iii) apoyar directamente proyectos de inversión productiva.”⁵²

En el desglose de las propuestas aparece una relacionada con el aprovechamiento del sistema cooperativo en el extranjero para la transferencia de remesas:

“Como complemento al sistema arriba propuesto, y en particular, cuando en el lugar en que reside el emigrante en los Estados Unidos o Canadá, no hubiese una oficina de la subsidiaria de un banco salvadoreño, “*money remitter*” o “*courier*”, podrían hacerse las transferencias utilizando el sistema cooperativo (“*Credit Union*”) de esos países. Como experiencia piloto pueden citarse los acuerdos que FEDECADES ha comenzado recientemente a implementar con la *Mission Area Federal Credit Union* y la Sociedad de Desarrollo Internacional Desjardins (SDID) del Canadá, acuerdos que establecen mecanismos para facilitar el depósito de los ahorros de emigrantes salvadoreños en cuentas abiertas en cooperativas de sus lugares de origen.”⁵³

Experiencias recientes, reseñadas por la CEPAL,⁵⁴ destacan la creciente participación de las organizaciones no gubernamentales de Centroamérica. Así, por ejemplo, establece el ejemplo de una organización guatemalteca:

“...GUIA de Guatemala, que tiene oficinas en varias ciudades de los Estados Unidos. Una de denominación más amplia es, por ejemplo, *Hispanic Coalition*, con oficinas en Miami. Ambas han realizado una intensa tarea en defensa de los derechos humanos de los migrantes y en apoyo a la regularización de su situación migratoria. La última organización mencionada mostró interés en incursionar en el área de apoyo a proyectos financiados con remesas colectivas”. Subraya asimismo que: “En todos los países en estudio hay ejemplos de ONG muy activas e innovadoras en el terreno de la organización de microempresas, bancos comunales, créditos al sector informal, etc., cuya experiencia resulta básica para promover tanto las inversiones de los receptores familiares como los proyectos productivos financiados con remesas.”⁵⁵

F. Torres destaca que los programas o acciones gubernamentales “se han centrado fundamentalmente en las funciones de protección y apoyo consular. A través de estas funciones, las embajadas y los consulados en los Estados Unidos han logrado un cierto grado de interacción con las colonias o asociaciones de migrantes.”⁵⁶

⁵² Ibídem, pág. 15.

⁵³ Ibídem, pág. 20.

⁵⁴ CEPAL (1998), *Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua* (LC/MEX/R.662), junio.

⁵⁵ Ibídem, pág. 94.

⁵⁶ Ibídem, pág. 96.

Entre las formas innovadoras gubernamentales investigadas por F. Torres sobresale la recién implantada por el Ministerio de Economía de El Salvador que se “orienta a promover el aprovechamiento de las capacidades empresariales y de demanda de los migrantes, como fuentes de iniciativas de negocios que beneficien al país. El programa está en sus inicios y todavía no se ha concluido su fase de diseño, aunque ya se han llevado a cabo actividades interesantes como parte de él, entre otras, reuniones de intercambio de experiencias con pequeños y medianos empresarios provenientes de las comunidades de salvadoreños en los Estados Unidos.”⁵⁷

Un aporte trascendental del estudio de F. Torres es el referente a reconocer al conjunto de migrantes como mercado de productos locales fabricados en sus países de origen. Esto es vital para dirigir las experiencias productivas y comerciales así como para aprovechar la capacidad empresarial e inversionista de los centroamericanos residentes en los Estados Unidos o Canadá:

“La estrategia debe tomar en cuenta también el gran potencial que representan los migrantes como mercado para los productos locales del país de procedencia, así como su calidad de inversionistas en los Estados Unidos, a cargo de pequeños y medianos negocios que dan empleo a muchos paisanos recién llegados y que sirven como vehículo de transmisión de habilidades y conocimientos hacia ellos.”⁵⁸ Este aspecto en particular ha sido considerado en los perfiles de proyectos que en Honduras pueden asociarse al aprovechamiento de las remesas.

5. Algunas experiencias internacionales sobre migración y remesas

Las experiencias estudiadas por investigadores centroamericanos fueron principalmente las de España y Portugal, en virtud del éxito de las intervenciones gubernamentales y las respuestas consistentes de los migrantes.

En España funciona desde 1970 la “Cuenta de Ahorro del Emigrante” como un “instrumento diseñado para facilitar el manejo de los ahorros provenientes de las remesas y orientarlos hacia la inversión..., ésta tuvo alta aceptación en un principio; se abrieron más de 300 000 cuentas durante los primeros años de operaciones; el 26% de los emigrantes abrió una cuenta de ahorro”.⁵⁹

Asimismo, la Confederación Española de Cajas de Ahorro fue autorizada a conceder préstamos a los titulares de las cuentas de ahorro mencionadas, tanto para la adquisición de viviendas como para pequeñas propiedades y formación de negocios.

La experiencia portuguesa también resulta interesante a fin de compararla con lo que se hace y se puede hacer en países como Honduras. El gobierno de aquel país diseño y ejecutó cuatro tipos de incentivo.

- a) Depósitos a corto plazo con intereses favorables (1 o 2 puntos por encima de cuentas similares).
- b) Cuentas a la vista y a plazos, exentas de impuestos fiscales.
- c) Cuentas de ahorro del migrante como garantía de préstamos para inversión productiva.

⁵⁷ Ibídem, pág. 99.

⁵⁸ Ibídem, pág. 110.

⁵⁹ Ibídem, pág. 31.

d) Préstamos para la compra de inmuebles urbanos y rurales y para inversiones industriales y agrícolas.

Siri destaca que: “los subsidios en términos de tasas de interés son reembolsados anualmente a los bancos privados por el Ministerio de Finanzas”.⁶⁰

El análisis de estas experiencias centroamericanas y europeas en torno a migración y remesas sugiere la necesidad de contar con un marco apropiado de políticas, programas y proyectos que, a la mayor brevedad, redunde en acciones de beneficio de los propios migrantes como inversionistas, de sus familiares y de la propia sociedad hondureña en general.

En el capítulo siguiente se presenta, de manera sucinta, una propuesta general para el aprovechamiento integral —con énfasis productivo— de las remesas en Honduras.

⁶⁰ *Ibíd.*, pág. 33.

VIII. PROPUESTA GENERAL PARA PROPICIAR EL DESARROLLO DE USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS

Una propuesta general para el desarrollo de usos productivos de las remesas en Honduras se sustenta en el reconocimiento de su carácter estratégico en la política económica y social, en tanto que fuente constante y creciente de recursos monetarios potencialmente vinculables a diversas formas de inversión y de generación de empleo.

La importancia del tema de las remesas demanda asumir una estrategia global orientada a revalorizar y a optimar su impacto en los hogares receptores y en la sociedad en general. Por lo tanto, esta estrategia perseguirá los objetivos siguientes.

- 1) Diversificación de las oportunidades de inversión mediante la combinación de recursos originados en las remesas con recursos locales de diferentes agentes económicos y sociales.
- 2) Promoción integral del bienestar entre hogares receptores de remesas.
- 3) Fortalecimiento de las ONG de Honduras y de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos que ejecutan o planean ejecutar proyectos de uso productivo de las remesas.
- 4) Prevención, con énfasis en actividades educativas y de empleo, del fenómeno migratorio.

La concreción de los objetivos descritos descansa en 5 iniciativas de aprovechamiento integral de las remesas:

- 1) Fomento institucional —público y privado— del uso productivo de las remesas.
- 2) Desarrollo de programas y proyectos de fortalecimiento del ingreso en los hogares.
- 3) Desarrollo de programas y proyectos especiales de diversificación productiva de las remesas.
- 4) Estímulo multisectorial para el desarrollo de programas y proyectos educativos vinculados a familias receptoras de remesas.
- 5) Acciones de fortalecimiento comunitario.

1. Fomento institucional —público y privado— del uso productivo de las remesas

Esta iniciativa, originada en el reconocimiento de una ausencia casi total de leyes, instituciones y disposiciones de política económica y social sobre las remesas, supone la construcción y adopción de un marco institucional que permita formular y ejecutar programas y proyectos relacionados con el uso productivo de las remesas. Así, se propone la emisión de una ley basada en los siguientes considerandos.

a) Que es obligación del Estado propiciar el bienestar de todos los pobladores mediante diversas formas y sobre la base de proyectos de promoción de la inversión y el empleo.

b) Que una considerable parte de la población depende casi exclusivamente para su sostenimiento de los flujos de remesas enviados por hondureños residentes en el exterior, que frecuentemente son ignorados como beneficiarios de programas gubernamentales y no gubernamentales para contribuir a su bienestar integral.

c) Que la apremiante situación de pobreza, que abarca a diferentes grupos sociales del país, presiona a muchos hondureños para emprender la aventura de traslado migratorio sin que hasta ahora se disponga de instrumentos de política, de programas y proyectos para prevenir y regular los flujos espontáneos de migraciones hacia otros países.

En consecuencia, se promulga la “**ley de creación de un fondo especial —FHR— para promover e incentivar usos productivos de las remesas**”, cuyos objetivos serían los siguientes.

a) Apoyar y promover la formulación de políticas de atención de la cuestión social y económica de las remesas y de las migraciones.

b) Apoyar y promover la gestión productiva de proyectos de las organizaciones no gubernamentales —locales y externas— orientados a potenciar el uso productivo de las remesas y a la prevención del fenómeno migratorio.

c) Atender las demandas del sector social hondureño receptor de remesas, y al mismo tiempo promover la oferta nacional de proyectos de empleo e inversión, incluyendo aquellos dirigidos a la reinserción productiva de hondureños deportados de terceros países.

d) Negociar cooperación financiera o de otra naturaleza con organismos internacionales y con entidades nacionales para apoyar los programas y proyectos públicos y privados vinculados con la migración y las remesas.

e) Financiar y cofinanciar proyectos calificados que signifiquen oportunidades de ingreso y empleo duradero para familiares de hondureños residentes en el exterior, en especial jóvenes y madres solteras con dificultades de inserción ocupacional.

f) Celebrar negociaciones y convenios internacionales para la ejecución de programas de atención del fenómeno migratorio.

Entre las funciones principales del FHR se destacan las siguientes:

- a) Captar y administrar recursos nacionales e internacionales a fin de dar cumplimiento a los objetivos del fondo.
- b) Otorgar financiamiento a personas físicas y jurídicas para ejecutar proyectos de uso productivo de las remesas.
- c) Evaluar y dar seguimiento a los proyectos en ejecución.
- d) Asegurar la adecuada y eficiente inversión de los recursos que se canalicen a instituciones públicas y privadas.

El fondo se organizará de acuerdo con las disposiciones que emanen del poder ejecutivo.

Dentro de esta iniciativa, de naturaleza institucional, cabe también el fortalecimiento de las instancias no gubernamentales o mixtas como es el caso de ASONOG y FONAMI, en tanto que entidades muy afines a los problemas y oportunidades de la migración y las remesas.

2. Iniciativa basada en el desarrollo de programas y proyectos orientados a fortalecer el ingreso de los hogares

En la primera parte de este estudio quedó evidenciado que una porción importante de más de 76 000 hogares —alrededor de 400 000 personas— dependientes directos del envío de las remesas se encontraban afectados por insuficiencia crónica de ingresos. La iniciativa orientada a fortalecer la capacidad generadora de ingresos de estos hogares se orienta a apoyar mediante programas y proyectos sus economías de consumo y de inversión. De igual forma, los programas y proyectos mencionados buscarían promover la creación de fuentes adicionales de remesas para financiar o cofinanciar proyectos en que los beneficiarios principales sean los hogares aludidos.

En la medida que hondureños u organizaciones de hondureños residentes en el exterior vayan apoyando estas iniciativas, nuevas bases de acumulación y de generación de ingresos permitirán el desarrollo de flujos de recursos orientados a procesos de inversión que abarcaran otros grupos sociales necesitados de apoyo productivo.

3. Iniciativa sobre la base de proyectos de diversificación productiva

La encuesta practicada arrojó que existe una baja participación de los hogares receptores de remesas en actividades productivas y de inserción ocupacional estable. Precisamente, en razón de esta realidad se plantea el fomento de proyectos de diversificación productiva. Algunos de los proyectos contenidos en el capítulo siguiente se orientan al descubrimiento de nuevos nichos u oportunidades de generar ingresos por hogares carenciados.

4. Iniciativa basada en la educación

La educación, fundamental en todo proceso de desarrollo, adquiere respecto de las remesas una connotación muy especial por su vinculación con los mercados de empleo y con la propia capacidad de los receptores de insertarse en actividades económicas bien o apropiadamente remuneradas. La alta vulnerabilidad de ingresos de los hogares receptores persistirá en la medida en que se reproduzcan los niveles educativos de la población joven y adulta de estos y otros hogares. Los proyectos también procuran estimular un mayor protagonismo de los hondureños residentes en los Estados Unidos, de modo que asuman gradualmente la función de aportantes o copatrocinadores del mejoramiento educativo requerido por amplios grupos sociales que no disponen de opciones de mejoramiento del ingreso.

5. Iniciativa basada en el fortalecimiento comunitario urbano y rural

La inversión social en procesos de desarrollo comunitario —infraestructura sanitaria, seguridad y organización ciudadana— es prerequisite esencial para hacer de la comunidad un espacio capaz de facilitar procesos productivos asentados en los mismos hogares.

Por otra parte, para los hondureños residentes en los Estados Unidos u otros países sería más apropiado participar en el desarrollo comunitario de aquellos lugares de origen. Se persigue también que las ONG locales participen de manera sistemática en la formulación y ejecución de proyectos y programas que signifiquen superar el estado social de cosas existente en las diferentes comunidades del país. Las prioridades del desarrollo en comunidades rurales suelen referirse a problemas de la producción agrícola y a la inadecuación del hábitat, por lo que en el banco de proyectos se separan los correspondientes al sector rural.

La sinergia de efectos logrados con la ejecución de proyectos, siguiendo las cinco iniciativas señaladas, probablemente dé lugar a nuevas formas de promoción del bienestar, una vez que se materialice la satisfacción de necesidades básicas de las poblaciones meta de iniciativas orientadoras de la propia ejecución de proyectos.

IX. BANCO DE PROYECTOS ORIENTADOS A USOS PRODUCTIVOS DE LAS REMESAS

1. Introducción

Partiendo de la propuesta general sobre proyectos de uso productivo de las remesas, se presenta, a continuación un conjunto de 50 perfiles de proyectos asociados estrechamente a las cinco iniciativas señaladas. Se trata, en primer lugar, de identificar proyectos acordes con la situación de los hondureños que dependen de remesas del exterior y que podrían recibir flujos adicionales una vez involucrados en la ejecución de actividades productivas. En segundo lugar, los proyectos también se dirigen a la población en general, aunque preferentemente a los que más experimentan carencias básicas de vida.

El cuadro resumen de cada perfil contiene una descripción de los proyectos, sus objetivos explícitos y etapas de orientación para el ejecutor final. Los costos consignados corresponden a estimaciones aproximadas sujetas a una precisión ulterior. Las breves notas técnicas de cada perfil apuntan a señalar facilidades o limitantes de implementación de los proyectos.

En el cuadro 40 puede apreciarse el conjunto de los 50 perfiles de proyectos preliminares identificados.

En el marco de elaboración de la versión preliminar del presente documento, surgieron múltiples sugerencias encaminadas a propiciar la viabilidad de los proyectos descritos en el banco de proyectos de la sección siguiente. Entre éstas sobresalen tres opciones: creación de una fundación de fomento del uso productivo de remesas, generación de instrumentos bancarios adaptados a hondureños residentes en el exterior por parte de bancos privados de Honduras y apertura de facilidades de crédito, en los programas del BCIE.

Cuadro 40

CUADRO GENERAL DE PERFILES DE PROYECTOS DE ORIENTACIÓN PRODUCTIVA

Descripción de perfiles de proyectos	Vínculo con iniciativas
Generación de ingresos	
1. Proyecto hotelero ecosostenible	Ingresos + diversificación productiva
2. Producción y comercialización de artesanías	Ingresos + diversificación productiva
3. Producción y comercialización de comestibles artesanales	Ingresos + diversificación productiva
4. Producción y comercialización de agendas y calendarios	Ingresos + diversificación productiva
5. Producción y comercialización de orfebrería artesanal	Ingresos + diversificación productiva
6. Producción y comercialización de artesanías de junco, mimbre y madera	Ingresos + diversificación productiva
7. Información, producción y comercialización de servicios varios de salud	Fomento comunitario + ingresos
8. Centros de comercialización de maquinaria y tecnología estadounidense	Ingresos + fomento comunitario
9. Construcción de viviendas de bajo costo	Ingresos + fomento comunitario
10. Comercialización de alimentos básicos a bajo costo	Ingresos + fomento comunitario
Educación	
1. Acceso especial a escuelas bilingües	Educación + fomento comunitario
2. Programas especiales de acceso a instituciones educativas	Educación + fomento comunitario
3. Programas especiales de capacitación para deportados	Educación + fomento comunitario
4. Generación de diplomados para familiares de hondureños migrantes	Educación + fomento comunitario
5. Programas especiales de participación en programas de educación universitaria a distancia	Educación + fomento comunitario
6. Programa especial de educación bilingüe en el hogar	Educación + ingresos
7. Programas especiales de capacitación para trabajar en maquilas	Educación + ingresos
8. Programa especial de capacitación en prácticas de comercio internacional	Educación + diversificación productiva
9. Programa especial de acceso a educación preescolar bilingüe	Educación + fomento comunitario
10. Proyecto piloto de generación escuela pública bilingüe	Educación + fomento institucional
Fortalecimiento comunitario	
1. Organización de microempresas para reciclaje artesanal de basura	Fomento comunitario + ingreso
2. Organización de pequeñas empresas para construcción y mantenimiento de infraestructura comunitaria	Fomento comunitario + ingreso
3. Programa de fortalecimiento comunitario para formulación de planes de desarrollo barrial	Fomento comunitario + fomento institucional
4. Creación de empresas comunitarias para reparación y mantenimiento de edificios públicos y de interés social	Fomento comunitario + ingreso
5. Creación de microempresas de producción de especies vegetales ornamentales	Fomento comunitario + ingreso
6. Microempresas de mantenimiento de edificios de interés social	Fomento comunitario + ingreso
7. Microempresas de barrio para producir bloques y agregados de concreto	Fomento comunitario + ingreso
8. Microempresas para producción de viviendas de mínimo costo	Fomento comunitario + ingreso
9. Empresas de barrios para mayoreo de productos de consumo popular	Fomento comunitario + ingreso
10. Microempresas que ofrezcan pensiones y hospedajes de bajo costo	Fomento comunitario + ingreso

Descripción de perfiles de proyectos	Vínculo con iniciativas
Programas y proyectos rurales	
1. Bancos comunales en aldeas y poblados rurales	Ingreso + fomento comunitario
2. Pequeñas empresas rurales de producción hortícola	Ingreso + fomento comunitario
3. Pequeñas empresas de comercialización de medicamentos y bienes básicos	Ingreso + fomento comunitario
4. Pequeñas empresas rurales de control de plagas	Ingreso + fomento comunitario
5. Pequeñas empresas de transporte rural	Ingreso + fomento comunitario
6. Programa de “viviendas saludables en el campo”	Educación + fomento comunitario
7. Pequeñas empresas rurales de ahorro y crédito	Ingreso + diversificación productiva
8. Pequeñas empresas rurales de alfarería	Ingreso + diversificación productiva
9. Programas rurales de educación media y técnica	Ingreso + diversificación productiva
10. Empresas rurales de generación de tecnologías simples	Ingreso + diversificación productiva
Proyectos especiales afines a migración y remesas	
1. Empresas populares de servicios y encomiendas	Ingreso + diversificación productiva
2. Programa educativo de prevención del fenómeno migratorio	Educación + fomento institucional
3. Empresa de servicios especiales relacionados con remesas	Ingreso + diversificación productiva
4. Empresa de ventas por catálogo de artesanías hondureñas	Ingreso + diversificación productiva
5. Proyecto especial de vinculación de ONG hondureñas con similares estadounidenses	Fomento institucional
6. ONG especializadas en formulación y ejecución de proyectos productivos con remesas	Fomento institucional
7. Centro preescolar bilingüe para familiares de hondureños en los Estados Unidos	Educación +fomento comunitario
8. Edición de diario mensual <i>Nuestra Honduras</i> , de circulación en los Estados Unidos y Honduras	Ingreso + diversificación productiva
9. Pequeños proyectos hoteleros en la Costa Atlántica	Ingreso + fomento comunitario
10. Proyecto de facilitación de la inversión local de hondureños que residen en los Estados Unidos	Ingreso + diversificación productiva

2. Breve descripción general de los proyectos

a) Perfiles de proyectos de generación de ingresos

Perfil de proyecto No. 1

Nombre: Proyecto hotelero ecosostenible	
<p>I. Descripción Centro vacacional familiar —de 4 a 6 habitaciones— en San Pedro Sula, Tegucigalpa, Ceiba, Tela, Comayagua, Choluteca, Siguatepeque y otras ciudades. Se ofrecerán planes de descanso, su característica será utilizar, de manera optimizada, recursos como agua, suelos, combustibles, etc. Se trata de promover formas prácticas de desarrollo sostenible mediante la creación de nuevas fuentes de empleo y la reactivación de la economía de insumos y productos locales.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Vincular remesas y promover comercialmente el proyecto entre usuarios extranjeros, principalmente de los Estados Unidos. b) Incorporar, de forma opcional, familiares de los migrantes. c) Generar flujos adicionales de inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos. b) Asociaciones productivas. c) Institutos de política social (FHIS, PRAF, etc.). d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de barrios y localidades con potencial turístico y hotelero en las ciudades descritas. b) Descripción de casas y edificios con potencial. c) Diseño preliminar y prefactibilidad. d) Presentación a participantes-ejecutores. e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución física del proyecto. g) Inauguración. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Participación de familias propietarias de la vivienda que habitan y que aportan el inmueble para ser adaptado a los fines del proyecto. b) Capacitación técnica en gestión hotelera ecosostenible de las familias participantes. c) Monitoreo de la institución ejecutora o aportante de recursos financieros.
V. Costo estimado del proyecto: de 5 000 a 12 000 dólares por casa o edificio adaptado.	
VI. Observaciones técnicas	
El diseño arquitectónico debe adaptar el espacio tradicional de la familia participante e integrarlo apropiadamente al nuevo uso de hospedaje. Las modificaciones sobre uso de agua, suelos, combustible y energía requieren la disponibilidad de planos técnicos.	

Nota: En algunas ciudades con patrimonio arqueológico o colonial —Comayagua, Choluteca, Santa Rosa de Copán, La Esperanza, etc.— el proyecto apuntaría a crear hospedajes u hostales en que se pusieran de relieve características físicas del patrimonio o acervo cultural de la ciudad. Es decir, las adaptaciones ecosostenibles serían suprimibles en casos donde sus costos y gestión fueran difíciles o inaccesibles a las familias participantes.

Perfil de proyecto No. 2

Nombre: Producción y comercialización de artesanías	
<p>I. Descripción</p> <p>En centros de producción y comercialización de artesanías en localidades rurales y urbanas (Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras). Se ofrecerán artesanías confeccionadas con madera, cerámica, piedra, fibras vegetales, etc. tanto a turistas locales como extranjeros. Se trata de elaborar nuevas artesanías y aplicar nuevas formas de comercialización, utilizando materiales locales y ofreciendo productos de alta calidad en aeropuertos, hoteles, playas y centros comerciales de las principales ciudades y centros turísticos. En una fase ulterior se planea exportar artesanías a los Estados Unidos y otros países.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Vincular remesas mediante formas comerciales cuyo mercado de destino podría ser los hondureños residentes en el exterior. <u>a/</u> b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes. c) Segmentar mercado de artesanías para hondureños residentes en los Estados Unidos u otros países. <hr/> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos. b) Asociaciones productivas (ANDI, PYME). c) Instituto de Política Social (FHIS, PRAF, etc.). d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de tipos de artesanía y de materiales susceptibles de innovarse o modificarse. b) Selección de las artesanías sujetas a transformación y de los materiales nuevos. c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos. d) Presentación a participantes-ejecutores e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución física del proyecto. g) Gestión comercial del proyecto: <ul style="list-style-type: none"> — Selección de locales comerciales — Instalación de puntos de venta 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de artesanos participantes. b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores. c) Identificación de la clientela principal entre familiares de hondureños residentes en el exterior mediante encuestas de <i>marketing</i> en las ciudades más importantes. d) Participación concertada de escuelas de bellas artes, arquitectura y centros especializados de comercialización como aporte no reembolsable — donación— al proyecto.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 4 000 a 8 000 dólares por centro productivo; de 2 000 a 3 000 dólares por punto de venta.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El diseño definitivo de las nuevas formas artesanales debe validarse mediante un muestrario amplio de productos sometidos a la aprobación de la red actual de agentes comercializadores de productos artesanales.</p>	

a/ Los oferentes actuales de artesanías en Honduras ponen de manifiesto que los principales clientes no son necesariamente turistas extranjeros sino familiares de hondureños residentes en el exterior que adquieren diversas artesanías para enviarlas como obsequio durante festividades especiales: Navidad, Semana Santa, etc. Existe, por lo tanto, un potencial de mercado interno para nuevos productos de artesanía.

Perfil de proyecto No. 3

Nombre: Producción y comercialización de comestibles artesanales	
<p>I. Descripción</p> <p>En centros de producción y comercialización de comestibles artesanales en localidades rurales y urbanas (Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras) se ofrecerán productos —dulces, bebidas, boquitas, etc.— en envases innovadores hechos con materiales locales.</p> <p>Se trata de rediseñar la oferta tradicional de comestibles autóctonos para comercializar en aeropuertos, centros comerciales, hoteles y sitios de atracción turística.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Vincular remesas mediante la introducción de formas comerciales apreciables por hondureños residentes en el exterior.</p> <p>b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes.</p> <p>c) Atraer inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores.</p> <hr/> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos.</p> <p>b) Asociaciones productivas —ANDI—PYME.</p> <p>c) Instituto de Política Social (FHIS, PRAF, etc.).</p> <p>d) ONG y otros.</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de tipos de comestibles artesanales y materias primas que pueden utilizarse.</p> <p>b) Selección de comestibles artesanales eventualmente sujetos a transformación y rediseño.</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos.</p> <p>d) Presentación a participantes- ejecutores.</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto.</p> <p>f) Ejecución física del proyecto.</p> <p>g) Gestión comercial del proyecto: — Selección de locales comerciales — Instalación de puntos de venta</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de artesanos participantes.</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores.</p> <p>c) Identificación de potenciales inversionistas hondureños residentes en el exterior.</p> <p>d) Participación concertada de empresarios artesanales con experiencia en producción y comercialización de comestibles.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 5 000 a 7 000 dólares por centro productivo; de 1 500 a 2 000 dólares por punto de venta.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El diseño definitivo de las nuevas formas artesanales comestibles debe equipararse a las normas técnicas sanitarias vigentes en mercados como los Estados Unidos. Así, la factibilidad económica deberá incluir los costos de dicha equiparación. De igual forma, hay que considerar el costo de producir y envasar comestibles artesanales para el mercado local.</p>	

Perfil de proyecto No. 4

Nombre: Producción y comercialización de agendas y calendarios	
<p>I. Descripción Elaboración de materiales gráficos, editados con paisajes y vistas panorámicas de Honduras, con miras a su comercialización interna y externa (en las principales ciudades de Honduras y en lugares representativos de los Estados Unidos). Se trata de producir, en primera instancia, agendas, calendarios, <i>souvenirs</i> gráficos —libretas, cuadernos, etc.— que se venderían en aeropuertos, centros comerciales, hoteles, etc., y entre organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> Establecer flujos de comercio con consumidores residentes en el exterior. Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes. Atraer inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos. Asociaciones productivas –ANDI–PYME. Instituto de Política Social (FHIS, PRAF, etc.). ONG y otros. Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificar tipos de productos gráficos con potencial comercializador en Honduras y los Estados Unidos. Selección de productos con dichas características. Rediseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos. Presentación a participantes-ejecutores. Promoción local y externa del proyecto. Ejecución física del proyecto. Gestión comercial del proyecto: <ul style="list-style-type: none"> — Canales de comercialización local — Canales de comercialización externa 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificación de inversionistas locales y externos. Identificación de ONG con experiencia en producción de materiales gráficos. Incitar participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos. Promover participación de cámaras de comercio de las principales ciudades de Honduras. Promover participación de clubes de fotografía en diferentes ciudades.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 9 000 a 12 000 dólares por producción de agendas; de 1 500 a 1 900 dólares por calendarios.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>La producción de estos materiales gráficos supone validar diferentes formas entre consumidores representativos del mercado de destino, mediante encuestas con muestras prototipo antes de iniciar la producción masificada. Ello representa un costo que debe contemplarse. La participación de organizaciones de hondureños como copatrocinadores puede minimizar el impacto económico de las pruebas previas al lanzamiento de los productos.</p>	

Perfil de proyecto No. 5

Nombre: Producción y comercialización de orfebrería artesanal	
<p>I. Descripción</p> <p>Producción y comercialización de productos artesanales de orfebrería —pendientes, cadenas, broches, anillos, etc.— en pequeños centros de fabricación en ciudades como Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras. Se ofrecerá una gama de artículos de orfebrería, hechos con materias primas locales, a fin de aumentar y diversificar la oferta de productos de consumo nacional y de exportación. <u>a/</u> Se comercializarán en aeropuertos, centros comerciales, hoteles y sitios de atracción turística.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover la vinculación opcional con organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes.</p> <p>c) Atraer inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores.</p> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos.</p> <p>b) Asociaciones productivas –ANDI– PYME.</p> <p>c) Instituto de Política Social (FHIS, PRAF, etc.).</p> <p>d) ONG y otros.</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de productos artesanales de orfebrería y materiales locales.</p> <p>b) Selección de productos y materiales.</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos artículos.</p> <p>d) Presentación a participantes-ejecutores.</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto.</p> <p>f) Ejecución física del proyecto.</p> <p>g) Gestión productiva del proyecto.</p> <p>h) Gestión comercial del proyecto.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de orfebres participantes.</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores.</p> <p>c) Identificación de potenciales inversionistas hondureños residentes en el exterior.</p> <p>d) Participación concertada de empresarios locales en orfebrería con experiencia en producción y comercialización de productos de joyería.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 2 500 a 3 500 dólares por centro productivo; de 1 300 a 1 900 dólares por punto de venta.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El diseño definitivo de artículos de joyería y su posterior producción puede articularse con empresas maquiladoras — con marcas reconocidas en los mercados internacionales— mediante esquemas de subcontratación o bien convenios de comercialización. En ambos casos, la institución ejecutora debe asegurar un módulo de capacitación previo a la realización de muestrarios para eventuales compradores-comercializadores.</p>	

a/ Honduras dispone de minerales y pedrería abundante en departamentos como Olancho, Choluteca, Santa Bárbara, Intibucá y otros.

Nombre: Producción y comercialización de artesanías de junco, mimbre y madera	
<p>I. Descripción Centros de producción y comercialización de artesanías (sombreros, carteras, muebles y objetos varios) en localidades rurales y urbanas (Tegucigalpa, San Pedro Sula, Choluteca, Comayagua, Siguatepeque y otras). Se ofrecerán productos de alto valor agregado para comercializarse en sitios de interés turístico: aeropuertos, hoteles, museos y centros comerciales.</p> <p>Se trata de adaptar y rediseñar la oferta tradicional de artesanías con fibras vegetales y madera para ampliar y diversificar productos en función particular de la clientela <u>a/</u> de países como los Estados Unidos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Vincular remesas mediante la introducción de formas comerciales apreciables por hondureños residentes en el exterior.</p> <p>b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes.</p> <p>c) Atraer inversionistas —hondureños residentes en el exterior— como aportantes de capital o como agentes comercializadores.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de formas artesanales y materias primas con potencial para utilizarse en nuevos productos.</p> <p>b) Selección de productos a fabricar.</p> <p>c) Diseño y ejecución preliminar de muestras de los nuevos productos.</p> <p>d) Presentación a participantes- ejecutores.</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto.</p> <p>f) Ejecución física del proyecto.</p> <p>g) Gestión productiva y comercial del proyecto.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de artesanos participantes.</p> <p>b) Capacitación técnica de artesanos y agentes comercializadores.</p> <p>c) Identificación de potenciales inversionistas hondureños residentes en el exterior.</p> <p>d) Participación concertada de empresarios con experiencia en producción, comercialización y exportación de artesanías.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 12 000 a 17 000 dólares por centro productivo; de 2 500 a 3 000 dólares por punto de venta.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p> <p>Los productos de junco, mimbre y madera fabricados y comercializados en el país gozan de prestigio internacional; sin embargo, los esfuerzos innovadores no han sido suficientes para aumentar la gama de usuarios locales y externos. A su vez, tiene una importancia primordial el diseño y rediseño de nuevas formas artesanales.</p>	

a/ El levantamiento de encuestas entre turistas y hondureños residentes en el exterior supone disponer de una amplia base para el rediseño de productos. Esta es una tarea inherente a la entidad ejecutora.

Nombre: Información, producción y comercialización de servicios varios de salud	
<p>I. Descripción</p> <p>Centros de información, producción y comercialización de servicios de salud (odontológicos, oftalmológicos, ortopédicos, seguros de salud, servicios de diagnóstico).</p> <p>En Tegucigalpa, San Pedro Sula, Ceiba, Choluteca y Comayagua se ofrecerán servicios de salud de diversa índole a hondureños y otros centroamericanos residentes en el exterior, previamente identificados mediante campañas promocionales en sus sitios de residencia.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Vincular remesas mediante la promoción sustitutiva del gasto en salud de los hondureños residentes en el exterior.</p> <p>b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes como beneficiarios.</p> <p>c) Atraer inversionistas de organizaciones de hondureños y de centroamericanos residentes en el exterior.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Familias con vínculos familiares en los Estados Unidos.</p> <p>b) Hospitales y clínicas privadas.</p> <p>c) Instituciones de seguros de salud.</p> <p>d) ONG y otros.</p> <p>e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de usuarios hondureños o centroamericanos de servicios de salud en los Estados Unidos.</p> <p>b) Selección de medios de promoción.</p> <p>c) Presentación de la gama de servicios a ofertar a participantes-ejecutores.</p> <p>d) Promoción local y externa del proyecto.</p> <p>e) Ejecución del proyecto.</p> <p>f) Gestión comercial del proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Selección de oferentes — Selección de medios 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de prestadores de servicios.</p> <p>b) Capacitación técnica para adaptar servicios de salud a necesidades de residentes en el exterior.</p> <p>c) Identificación de organizaciones en el exterior como agentes promotores.</p> <p>d) Participación concertada de organizaciones de familiares de hondureños residentes en el exterior.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 3 000 a 4 000 dólares por la organización de un centro de información y divulgación interna y externa.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>La oferta de servicios varios de salud implica concertar con los oferentes para realizar una promoción genérica de los establecimientos de salud interesados en participar en un esquema centralizado de promoción e información acerca de estos servicios para hondureños residentes en los Estados Unidos y para sus familiares. Se requiere la apertura previa de los directivos de estos establecimientos para negociar márgenes de comisión por servicios con esta nueva modalidad.</p>	

Perfil de proyecto No. 8

Nombre: Centros de comercialización de maquinaria y tecnología estadounidense	
<p>I. Descripción Centros, agencias y representaciones, de comercialización de maquinaria y tecnología nueva y usada para el sector industrial y agrícola. Se trata de crear un centro especializado de comercialización, por pedidos, de maquinaria o tecnología alternativa a procedimientos actuales que afecten ecosistemas. Los centros de comercialización alternativa funcionarían en las principales ciudades del país, y fungirían como representantes de casas comerciales de los Estados Unidos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Vincular remesas mediante la promoción de inversiones por parte de hondureños residentes en el exterior. b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes. c) Atraer inversiones de organizaciones de hondureños residentes en el exterior.</p> <p>III. Participantes y ejecutores a) Familias con vínculos familiares en los Estados Unidos. b) Cooperativas de producción y comercialización. c) Instituciones del sector público (recursos naturales, economía, etc.). d) ONG y otros. e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción a) Identificación de sectores industriales con maquinaria o tecnología de impacto ecológico. b) Selección de sectores participantes. c) Presentación de la gama de servicios de importación a participantes-ejecutores. d) Promoción local y externa del proyecto. e) Ejecución del proyecto. f) Gestión comercial del proyecto.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto a) Organización de cooperativas de producción y empresarios individuales. b) Capacitación técnica a gestores-ejecutores del proyecto. c) Identificación de organizaciones en el exterior como socios o agentes promotores. d) Participación concertada de familiares de hondureños residentes en el exterior.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 7 000 a 9 500 dólares por organizar un centro de información y comercialización tecnológica.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>Se requiere disponer de un diagnóstico acerca de usos tecnológicos para facilitar la especialización del centro o centros de suministro de información y de comercialización de tecnologías en los primeros meses de funcionamiento. El costo de este estudio forma parte del proyecto.</p>	

Perfil de proyecto No. 9

Nombre: Construcción de viviendas de bajo costo	
<p>I. Descripción Centros privados especializados en construcción de viviendas de bajo costo para hondureños afectados por el huracán Mitch. Estos centros se encargarán de gestionar recursos locales y externos para construir viviendas de bajo costo con materiales locales en las ciudades más afectadas (Tegucigalpa, Choluteca, Ceiba y otras), en concertación con municipalidades y otras instituciones. Los centros descentralizarán en instituciones financieras el cobro de los montos de ejecución de las construcciones.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Vincular remesas de organizaciones de hondureños o de otras organizaciones de los Estados Unidos. b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes como beneficiarios. c) Atraer inversionistas hondureños residentes en los Estados Unidos.</p> <p>III. Participantes y ejecutores a) Familias con vínculos familiares en los Estados Unidos. b) FHIS, PRAF, INHFA, COPECO, etc. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros. e) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción a) Identificación y cuantificación de necesidades de viviendas de bajo costo en cada localidad afectada. b) Selección de beneficiarios. c) Diseño de viviendas. d) Presentación de los tipos de vivienda por construir a participantes-ejecutores. e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución del proyecto.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto a) Organización social de beneficiarios. b) Capacitación técnica de beneficiarios para incorporarlos como mano de obra de los proyectos. c) Identificación de organizaciones en el interior y exterior como agentes financiadores. d) Participación opcional de organizaciones de familiares de hondureños residentes en el exterior.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 1 800 a 2 200 dólares por unidad habitacional básica, sin considerar costo del terreno.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>Los terrenos ejidales puestos a disposición por las municipalidades podrían utilizarse en proyectos sociales de construcción de viviendas entre familias de escasos recursos. Por ende, la gestión social con municipalidades es un elemento primordial para asegurar su factibilidad de estos proyectos. La participación de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos garantizaría un compromiso continuo en la resolución del déficit de viviendas de bajo costo en el país.</p>	

Nota: Las organizaciones no gubernamentales especializadas en la construcción de viviendas podrían ser, en primera instancia, las entidades ejecutoras de estos proyectos. Ahora bien, las municipalidades además de patrocinadoras también pueden ser ejecutoras.

Nombre: Comercialización de alimentos básicos a bajo costo	
<p>I. Descripción Organización de centros comunales para la comercialización de alimentos básicos mediante compras en fábricas y localidades productoras. Los organizadores podrían acordar márgenes de ganancia para sostenimiento de los centros —alquiler y salarios de los encargados— y organizar actividades comerciales afines —ferias, remates, liquidaciones, rifas, etc.— para ampliar la escala de ventas. Los centros funcionarían de manera preferencial en barrios y colonias de población de escasos recursos así como en mercados populares.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Vincular remesas mediante el patrocinio de estos proyectos por parte de organizaciones de hondureños residentes en los Estados Unidos. b) Incorporar, de forma opcional, familiares de migrantes como organizadores y/o beneficiarios. c) Generar flujos adicionales de inversión.</p> <p>III. Participantes y ejecutores a) Familias con o sin vínculos familiares en los Estados Unidos. b) Asociaciones, patronatos y otros. c) FHIS, PRAF, INHFA, etc. d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción a) Identificación de barrios y localidades donde no existan centros populares de comercialización. b) Formulación de menú de ofertas. c) Diseño de procedimientos de compra. d) Presentación a participantes-ejecutores. e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución del proyecto.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto a) Promoción para incitar a la participación de familias como organizadores-gestores del proyecto. b) Capacitación técnica en comercialización y contabilidad básica a las familias participantes. c) Monitoreo de la institución ejecutora o aportante de recursos financieros.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 2 500 a 3 000 dólares por centro popular de comercialización.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El diseño de la oferta deberá adaptarse a las preferencias y estructuras de consumo vigentes en el área de influencia de los centros populares de comercialización.</p>	

b) Perfiles de proyecto de educación

Perfil de proyecto No. 1

Nombre: Acceso especial a escuelas bilingües	
<p>I. Descripción Programas de acceso especial a niños y jóvenes con familiares que residen en los Estados Unidos en ciclos normales de escolaridad, o durante períodos cortos en el caso de adultos. Se trata de lograr que empresarios de escuelas bilingües amplíen y adapten la oferta de servicios educativos a niños, jóvenes y adultos para el aprendizaje del inglés y otros idiomas. Esto implica brindar facilidades especiales, en particular pago de primas moderadas y descuentos por pago anticipado o por número de personas matriculadas de una misma familia. Este proyecto podría iniciarse como experiencia piloto en las ciudades donde existan escuelas con formación bilingüe.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Vincular flujos adicionales de remesas al país. b) Formar grupos diversificados de interés para satisfacer necesidades de los hondureños que residen en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Asociaciones locales de escuelas bilingües. b) Asociaciones de hondureños residentes en los Estados Unidos. c) FHIS, PRAF, etc. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de escuelas y colegios con potencial participativo. b) Definición de ofertas educativas por escuela o colegio participante. c) Promoción local y externa. d) Presentación a participantes-ejecutores. e) Ejecución del proyecto. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Organización de familias participantes. b) Monitoreo de la institución ejecutora.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 800 a 1 000 dólares por escuela o colegio que estructure programas especiales de acceso.</p>	
VI. Observaciones técnicas	
<p>El trabajo principal de la entidad ejecutora consiste en el cabildeo con instituciones educativas, además de la promoción y organización de las familias con potencial participativo. Asimismo, el organismo ejecutor deberá contactar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos para promover formas de acceso masivas y para establecer canales inéditos de cooperación con escuelas y colegios en Honduras.</p>	

Perfil de proyecto No. 2

Nombre: Programas especiales de acceso a instituciones educativas	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de programas de educación técnica en establecimientos públicos y privados tales como INFOP, CADERH, Técnico Alemán, y otros centros de educación técnica existentes en las principales ciudades.</p> <p>Los programas abarcarían electricidad, mecánica, soldadura, balconería, computación, etc., y se dirigirían a jóvenes y adultos con familiares residentes en los Estados Unidos; se contemplan otros para amas de casa (corte y confección, mercería, alta cocina, etc.).</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar, de forma opcional, organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas técnicas.</p> <p>b) Asociaciones de familias.</p> <p>c) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de instituciones educativas técnicas en diferentes ciudades.</p> <p>b) Organizar contenidos curriculares con participantes potenciales.</p> <p>c) Diseño preliminar y prefactibilidad.</p> <p>d) Presentación a participantes-ejecutores.</p> <p>e) Promoción local y externa del proyecto.</p> <p>f) Ejecución física del proyecto.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Participación de familias organizadas y levantamiento de encuestas sobre intencionalidad e intereses de formación técnica.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en el exterior.</p> <p>c) Monitoreo de la institución ejecutora o aportante de recursos financieros.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 1 500 a 1 900 dólares por institución educativa participante.	
VI. Observaciones técnicas	
Algunas ONG con experiencia en formación técnica y vinculadas a instituciones educativas públicas y privadas podrían ejecutar el proyecto. La gestión de recursos financieros combinaría aportantes locales y externos.	

Perfil de proyecto No. 3

Nombre: Programas especiales de capacitación para deportados	
<p>I. Descripción Generación de programas especiales de capacitación para hondureños deportados, en establecimientos públicos y privados como INFOP, CADERH y nuevos centros especializados en reinserción productiva de personas. Se trata de implantar programas de capacitación que prevengan actos delictivos de personas deportadas, con antecedentes criminales o sin ellos. Se ofrecería una gama de programas de carácter técnico que faciliten la inserción de los deportados en el aparato productivo nacional.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Atender casos de personas con pertenencias en los Estados Unidos para su eventual repatriación. b) Incorporar, de forma opcional, organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión en el país. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones educativas públicas y privadas. b) Familias organizadas. c) ONG y otros. d) Agencias de cooperación internacional. e) OIM, USAID, etc.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de personas deportadas en los aeropuertos internacionales, con asistencia de la Dirección de Migración. b) Organizar contenidos curriculares con potenciales instituciones participantes. c) Diseño preliminar y prefactibilidad. d) Presentación a participantes-ejecutores. e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución del proyecto. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de hondureños deportados. b) Levantamiento de encuestas rápidas de intereses educativos de los deportados. c) Participación —opcional— de organizaciones de hondureños en el exterior. d) Realización de eventos con instituciones del sector público.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 15 000 a 20 000 dólares por programas anuales.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El proyecto puede ser ejecutado por algunas ONG en combinación con el Comisionado de los Derechos Humanos y la Dirección General de Migración. Los interesados, ya capacitados, se derivarían a otros programas educativos de carácter técnico. La esencia del programa a desarrollar radica en promover un mejoramiento sustancial de la autoestima del deportado, de manera que se oriente a participar en otros programas de educación técnica. Se persigue inculcar nuevos valores que impidan que los deportados se vinculen a actividades delictivas, además de prevenir futuras emigraciones.</p>	

Perfil de proyecto No. 4

Nombre: Generación de diplomados para familiares de hondureños migrantes	
<p>I. Descripción Generación de programas de educación técnica superior, principalmente de corta duración —6 meses a 1 año—, para personas sin empleo y con educación media terminada, en establecimientos universitarios públicos y privados como UNAH, UNITEC, Escuelas Agrícolas, etc., en las principales ciudades.</p> <p>Se trata de generar programas especiales de educación técnica —computación, mercadotecnia, alta costura, decoración de interiores, etc.— para jóvenes y adultos de ambos sexos con familiares residentes en los Estados Unidos, interesados en adquirir nuevos conocimientos y habilidades técnicas que aumenten su potencial de generación de ingresos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Generar flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Abrir nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Instituciones de educación superior. b) Organizaciones de hondureños en el exterior. c) ONG y otros. d) Instituciones públicas de política social.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de instituciones educativas interesadas en organizar diplomados. b) Organizar contenidos curriculares con instituciones participantes potenciales. c) Diseño preliminar y prefactibilidad. d) Presentación a participantes-ejecutores. e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución del proyecto. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Levantamiento de encuestas entre hogares con familiares en el exterior. b) Participación de organizaciones de hondureños en el exterior. c) Monitoreo de la institución ejecutora para propiciar la inserción efectiva de las personas educadas en el aparato productivo.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 25 000 a 30 000 dólares por diplomado, durante un período de seis meses a un año.</p>	
VI. Observaciones técnicas	
<p>El proyecto puede ser coordinado por algunas ONG y las universidades públicas y privadas con experiencia reciente en organización de diplomados. La gestión de los recursos financieros para su realización puede desempeñarse de manera conjunta entre aportantes locales —instituciones públicas y privadas— y agentes externos (gobiernos y agencias de cooperación internacional).</p>	

Perfil de proyecto No. 5

Nombre: Programas especiales de participación en programas de educación universitaria a distancia	
<p>I. Descripción Los programas de educación universitaria a distancia —UNAH y UPN— serán promovidos entre jóvenes y adultos de ciudades intermedias. La institución ejecutora desarrollará actividades de acompañamiento para aquellas personas que participen y que sean familiares de hondureños residentes en el exterior. Se trata de ampliar el marco de oportunidades educativas para personas que actualmente mantienen expectativas de viajar a los Estados Unidos por el hecho de tener familiares en aquel país.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones educativas superiores. b) Asociaciones de familias. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de programas de educación superior a distancia. b) Organizar contenidos curriculares con participantes potenciales. c) Diseño preliminar y prefactibilidad. d) Presentación a participantes-ejecutores. e) Promoción local y externa del proyecto. f) Ejecución del proyecto. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Levantamiento de encuestas entre familiares de hondureños en el exterior. b) Participación de organizaciones de hondureños en el exterior. c) Monitoreo de la institución ejecutora para impedir abandono o deserción de los programas educativos.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 16 000 a 20 000 dólares por institución educativa participante y por la promoción de programas entre población meta.</p>	
VI. Observaciones técnicas	
<p>El proyecto puede ser coordinado por algunas ONG conjuntamente con universidades que desarrollan programas de educación a distancia. Los programas de educación a distancia ya existen y las actividades específicas del proyecto se limitan a promover la participación de personas con educación media terminada o por terminar, y que preferentemente tengan familiares en el exterior. El seguimiento, caso por caso, de los participantes supone una forma de acompañamiento para inducirlos a vincularse de manera permanente en actividades de generación de ingresos (empleo y autoempleo).</p>	

Perfil de proyecto No. 6

Nombre: Programa especial de educación bilingüe en el hogar	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de programas de educación bilingüe en el hogar para adultos y jóvenes vinculados o no a familiares residentes en los Estados Unidos. Se trata de incorporar personas normalmente excluidas de los sistemas educativos a programas que les capaciten para identificar nuevas oportunidades de generación de ingresos y de articulación económica a la sociedad como autogeneradores de empleo.</p> <p>El programa deberá incorporar módulos de capacitación en oficios y habilidades técnicas para fortalecer su potencial generador de ingresos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones educativas superiores. b) Asociaciones de familias. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de hogares con expectativas de educación bilingüe. b) Levantamiento de encuestas de intención de pago. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Elaboración de contenidos curriculares. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de amas de casa, adultos y jóvenes en los hogares. b) Participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos c) Participación de instituciones de educación bilingüe.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 20 000 a 25 000 dólares por institución educativa participante y por promoción de programas anuales entre población meta.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>Estos programas se fundamentan en el objetivo de aumentar la capacidad generadora de ingresos de los hogares mediante el aprovechamiento integral de las oportunidades que pueden surgir localmente cuando se trata de personas con familiares en los Estados Unidos. Se persigue potenciar su capacidad como suministradores de información, bienes y servicios que puedan sustentar operaciones comerciales lucrativas en el país, a la vez que se amplían las modalidades de integración de las personas con el país de residencia de uno o más familiares.</p>	

Perfil de proyecto No. 7

Nombre: Programas especiales de capacitación para trabajar en maquilas	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de programas especiales de capacitación a jóvenes de ambos sexos para desempeñarse como trabajadores en sectores industriales de maquila (confección de ropa, microelectrónica). Tendrían una duración de 1 a 2 meses y utilizarían instalaciones educativas preexistentes, además de realizar prácticas en las propias plantas industriales maquiladoras.</p> <p>Se trata de aumentar las expectativas de empleo de jóvenes, con o sin familiares en el exterior, mediante convenios firmados entre la entidad ejecutora y las empresas maquiladoras existentes o por iniciar actividades.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar opcional de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas técnicas.</p> <p>b) Empresarios de maquiladoras.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior.</p> <p>d) ONG locales y otros (FHIS, etc.).</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación del universo de interesados en cada ciudad con plantas de maquila.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Elaboración de contenidos curriculares.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organizaciones de formación técnica (INFOP, CAHDER, etc.).</p> <p>b) Participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de instituciones sociales (FHIS, PRAF, INHFA).</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 6 000 a 7 500 dólares por ciclo educativo de dos meses durante tres períodos anuales en cada ciudad.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Son los propios maquiladores los informantes clave de las habilidades que deban inducirse mediante programas de capacitación de los candidatos potenciales a trabajar en las plantas existentes o por instalarse. Por consiguiente, este programa debe concertarse con la cámara de maquiladores a fin de especificar el currículo y asegurar la eventual inserción de los capacitados. El propio empresario maquilador puede ser un copatrocinador del programa. Se han dado experiencias exitosas de algunos de estos programas implementados en Choloma y Villanueva.</p>	

Perfil de proyecto No. 8

Nombre: Programa especial de capacitación en prácticas de comercio internacional	
<p>I. Descripción</p> <p>Cursos modulares de comercio internacional que enfoquen aspectos prácticos acerca de exportaciones e importaciones de mercancías. La formación de este programa, incluirá visitas a pequeños negocios de exportación e importación de mercancías. Se trata de fomentar la asociación de pequeños inversionistas potenciales mediante dispositivos pedagógicos de “aprender haciendo”. Los módulos teóricos de estos cursos podrían realizarse en fines de semana en establecimientos universitarios.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas superiores. b) Grupos de pequeños inversionistas. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de participantes potenciales. b) Levantamiento de encuestas de intención de pago. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Adaptación de contenidos curriculares. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Promover mesas de trabajo con universidades y exportadores. b) Participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de ONG locales.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 7 000 a 8 000 dólares por ciclo de tres módulos básicos.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>La financiación de estos cursos, dirigidos a todo tipo de persona interesada, puede resultar subsidiada por organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. La concertación previa con pequeños y medianos negocios de exportación o importación es fundamental y la mención explícita de tales negocios debe formar parte del <i>marketing</i> de estas propuestas al interior y exterior del país.</p>	

Perfil de proyectos No. 9

Nombre: Programa especial de acceso a educación preescolar bilingüe	
<p>I. Descripción Generación de oportunidades especiales de acceso a niños y niñas de Honduras con familiares que residan en los Estados Unidos y en otros países. Se trata de crear facilidades de ingreso a escuelas bilingües existentes, con un enfoque que privilegie a la población infantil con pocas posibilidades de acceder a estos establecimientos por barreras económicas o de otra índole. Los programas, en principio, se dirigirán a familiares directos de hondureños residentes en los Estados Unidos, pero el programa podría abrirse a otros grupos sociales.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p> <hr/> <p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones educativas bilingües. b) Asociaciones de familias. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción a) Identificación de hogares con expectativas de educación bilingüe para niños. b) Levantamiento de encuestas de intención de pago. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a financiadores y ejecutores. e) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de adultos responsables de tutela de niños. b) Participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones de educación bilingüe.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 10 000 a 11 000 dólares por institución educativa participante y por la promoción de programas preescolares bilingües.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El costo de la matrícula preescolar bilingüe o de escuelas especiales realmente impide el acceso a muchos niños por la insuficiencia de ingreso de los hogares en general. El organismo ejecutor de este proyecto tendrá que negociar expedientes de subsidio y otras facilidades y planes especiales que incentiven a hondureños del exterior para cofinanciar estos proyectos.</p>	

Perfil de proyecto No. 10

Nombre: Programa piloto de generación de escuela pública bilingüe	
<p>I. Descripción</p> <p>Creación de una escuela piloto de carácter público en cada una de las principales ciudades del país, de tal forma que se amplíe el acceso de niños y jóvenes mediante modalidades de gestión cooperativa y autosostenible, sin fines de lucro.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones educativas públicas. b) Asociaciones de familias. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Formulación preliminar del proyecto. b) Levantamiento de encuestas de participación y de intención de pago. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Elaboración de contenidos curriculares. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de jefes de hogar. b) Participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones de educación bilingüe.
V. Costo estimado del proyecto: de 35 000 a 45 000 dólares anuales por institución educativa participante.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El proyecto, inicialmente construido y financiado por una institución pública como el FHIS u otro, podría ser gestionado por una ONG con la gradual participación de una asociación de padres de familia que fijara políticas de acceso para facilitar, entre otros, la entrada de niños o jóvenes con familiares hondureños en el exterior. La autogestión de la escuela experimental supone la continua generación de recursos, mediante diversas actividades que procuren la no interrupción del proceso educativo una vez iniciado.</p>	

c) Proyectos productivos de fortalecimiento comunitario

Perfil de proyecto No. 1

Nombre: Organización de microempresas para reciclaje artesanal de basura	
<p>I. Descripción Creación de pequeñas empresas para reciclaje artesanal de basura (vidrio, plástico, papel y cartón) en las principales ciudades del país. Estas operarían mediante contratos con las corporaciones municipales o con empresas privadas. En ambos casos se trataría de especificar la utilidad comunitaria de los productos del reciclaje. Las microempresas, previo a su formación, recibirían capacitación por parte de la entidad ejecutora.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. d) Impulsar la participación de municipalidades.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones técnicas. b) Asociaciones y patronatos. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de potenciales participantes. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promoción social de microempresarios. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación y concertación con municipalidades.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 12 000 a 15 000 dólares por microempresa organizada.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>Las municipalidades siguen enfrentando problemas de gran importancia por los enormes costos de acopio y tratamiento de la basura en ciudades grandes o medianas. Las microempresas de reciclaje están llamadas a liberar a las municipalidades de la onerosa logística que esto acarrea. El organismo ejecutor podría asesorarse con la OPS/OMS para utilizar tecnologías apropiadas y de bajo costo.</p>	

Perfil de proyecto No. 2

Nombre: Organización de pequeñas empresas para construcción y mantenimiento de infraestructura comunitaria	
<p>I. Descripción</p> <p>Creación de pequeñas organizaciones empresariales, principalmente de extracción popular, especializadas en la construcción y mantenimiento de infraestructura de las comunidades (redes de agua, drenaje sanitario, calles, edificios: escuelas, centros de salud, mercados, etc.). Estas empresas, formadas por artesanos y trabajadores con experiencia, podrán realizar contratos públicos y privados de mantenimiento o construcción. Los servicios ofertados por estas empresas abarcarían la ejecución de trabajos en otros municipios y hasta en otros departamentos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones técnicas como INFOP.</p> <p>b) Asociaciones de artesanos.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de artesanos interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a municipalidades.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de amas de casa, adultos y jóvenes en los hogares.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de corporaciones municipales.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 10 000 a 12 000 dólares por empresa creada.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>Los diversos problemas comunitarios, percibidos por los propios pobladores, deberían atenderse por la pequeña empresa, en particular las cuestiones más importantes de infraestructura.</p> <p>El organismo ejecutor puede proponer mecanismos democráticos o de consulta para lograr una base amplia de apoyo a este tipo de iniciativas: cabildos abiertos, foros y otras formas masivas de consulta.</p>	

Perfil de proyecto No. 3

Nombre: Programa de fortalecimiento comunitario para formulación y ejecución de planes de desarrollo barrial	
<p>I. Descripción</p> <p>Programa de asesoría técnica de una ONG, en la formulación de planes y proyectos de desarrollo barrial o de colonias marginales que puedan presentarse a corporaciones municipales, fondos de desarrollo social y agencias de cooperación interesadas en la autogestión comunitaria.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Asociaciones de barrio o patronatos.</p> <p>b) Organismos varios de cooperación.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de barrios y dirigentes interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a financiadores.</p> <p>e) Ejecución.</p> <p>f) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>g) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de participantes.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de instituciones de política social.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 4 000 a 5 000 dólares por un año de asesoría técnica a patronato o asociación barrial participante.	
<p>VI. Observaciones técnicas</p> <p>Aunque ya existen organizaciones comunitarias de base con potencial para formular y ejecutar proyectos de desarrollo comunitario, se siguen advirtiendo debilidades en barrios y colonias marginales de reciente formación. Por lo tanto, la ONG ejecutora previamente haría diagnósticos de comunidades que necesitaran asesoría con fines de desarrollo comunitario.</p>	

Perfil de proyecto No. 4

Nombre: Creación de empresas comunitarias para mantenimiento de edificios públicos y de interés social	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de empresas comunitarias especializadas en el mantenimiento (electricidad, fontanería, jardinería y limpieza de predios) de edificios públicos como escuelas, centros de salud, iglesias, orfanatos, albergues, etc. Se procuraría establecer contratos de suministro de servicios con municipalidades y con diversas instituciones públicas y privadas.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas técnicas como INFOP, CAHDER, etc. b) Asociaciones de artesanos. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de participantes potenciales. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización social de artesanos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones sociales como el FHIS, PRAF, etc.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 8 000 a 10 000 dólares por empresa creada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Los artesanos u obreros calificados participantes de la empresa aportarían su experiencia de trabajo y sus instrumentos, para minimizar los costos de operación de la empresa. La entidad ejecutora necesariamente negociaría con varias municipalidades a fin de operar a una escala que le permita obtener suficientes recursos para diversificar, ulteriormente, la oferta de servicios.</p>	

Perfil de proyecto No. 5

Nombre: Creación de microempresas de producción de especies vegetales ornamentales	
<p>I. Descripción Creación de pequeñas empresas comunitarias especializadas en el cultivo y comercialización de especies vegetales ornamentales a utilizar en parques, calles, calzadas, plazas, edificios públicos y otros. Estas empresas podrían celebrar contratos de suministro y mantenimiento ornamental con instituciones públicas y privadas así como ofertar servicios de siembra de árboles en campañas ambientales.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones ambientales. b) Asociaciones de artesanos. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de artesanos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones ambientales.
V. Costo estimado del proyecto: de 12 000 a 13 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
Las empresas comunitarias organizadas para cultivar y comercializar especies ornamentales tienen un amplio margen de operaciones en las ciudades de mayor tamaño relativo. La entidad promotora y ejecutora del proyecto debería realizar encuestas rápidas en municipalidades e instituciones ambientales con potencial para financiar las operaciones productivas descritas.	

Perfil de proyecto No. 6

Nombre: Microempresas de mantenimiento de edificios de interés social	
<p>I. Descripción Creación de microempresas comunitarias para mantenimiento de edificios de interés social (cementeros, asilos, orfanatos, parques, plazas, escuelas, iglesias, centros de salud, jardines públicos, etc.). Estas empresas podrían ofrecer otros servicios relacionados con edificios de interés social (vigilancia, jardinería, fontanería, electricidad, etc.) a entidades municipales y otras instituciones públicas y privadas de ciudades grandes y medianas (Tegucigalpa, San Pedro Sula, La Ceiba, Comayagua, Choluteca y El Progreso).</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Incorporar a hondureños y sus organizaciones en los Estados Unidos. b) Promover nuevos flujos de remesas. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organizaciones comunitarias. b) Fondos de inversión social y PRAF. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de agentes comunitarios. b) Participación de organización de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones públicas.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 7 000 a 9 000 dólares por empresa organizada.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>Es factible organizar varias microempresas de mantenimiento de edificios de interés social en una misma ciudad. Su número dependería de la magnitud de las necesidades de reparación o mantenimiento existentes en cada sector geográfico de las ciudades. Ello requiere que se practiquen encuestas entre usuarios de los servicios prestados en dichos edificios.</p> <p>Las divisiones o departamentos de trabajo social de las corporaciones municipales pueden, a su vez, suministrar información sobre aquellas comunidades donde haya líderes comunitarios dispuestos a participar en las microempresas de servicios.</p>	

Perfil de proyecto No. 7

Nombre: Microempresas de barrio para producir bloques y agregados de concreto	
<p>I. Descripción Creación de microempresas especializadas en la fabricación de bloques de concreto para paredes de casa y otros agregados de concreto (canales, adoquines, páneles, pilas, tubos, etc.). Estas microempresas se instalarían en los predios municipales o de las propias comunidades, utilizarían máquinas bloqueras simples y ofrecerían los productos a empresas de construcción, municipalidades y particulares.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Incorporar hondureños residentes en los Estados Unidos como socios aportantes. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Asociaciones comunitarias. b) Grupos de artesanos. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de artesanos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones ambientales.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 4 000 a 5 000 dólares por empresa organizada.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>Estas empresas pueden constituirse incorporando el objetivo de fortalecer y beneficiar a las comunidades que aportaran predios, agua u otros materiales.</p> <p>De igual forma, los costos de producción disminuirían sensiblemente si las municipalidades concedieran amplios permisos de explotación de canteras y bancos de arena en terrenos ejidales. Todo ello significa el trabajo de cabildeo que deberá ejecutar la entidad ejecutora de este proyecto.</p>	

Perfil de proyecto No. 8

Nombre: Microempresa especializada en la producción de viviendas de mínimo costo	
<p>I. Descripción</p> <p>Las pequeñas empresas constructoras se especializarían en la fabricación de casas de bahareque o adobe mejorado para comunidades donde predominen familias con viviendas inadecuadas, en hacinamiento o muy deterioradas.</p> <p>Estas empresas, que operarían tanto en el campo como en las ciudades, podrían celebrar contratos de construcción o mejoramiento de viviendas con instituciones públicas y privadas. Los grupos organizados de beneficiarios aportarían mano de obra o recursos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Incorporar hondureños y organizaciones no gubernamentales de los Estados Unidos.</p> <p>b) Incorporar instituciones sociales locales.</p> <p>c) Activar nuevas fuentes de remesas.</p> <p>d) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones ambientalistas.</p> <p>b) Asociaciones de artesanos y obreros.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de artesanos.</p> <p>b) Promoción entre organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de instituciones sociales de vivienda y ambientalistas.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 2 500 a 3 500 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Estas empresas podrían iniciarse acopiando materiales para la fabricación de viviendas, principalmente varas y maderos residuales de aserraderos y grandes construcciones, lo que incidiría en mejorar los costos. Asimismo, la entidad ejecutora del proyecto realizaría acciones de promoción entre entidades estatales y privadas para asegurar una fuente segura y permanente de insumos gratis o de muy bajo costo. De igual forma, la entidad ejecutora podría reclutar en las comunidades obreros voluntarios y solidarios con familias menos favorecidas.</p>	

Perfil de proyecto No. 9

Nombre: Empresas de barrio para mayoreo de productos de consumo popular	
<p>I. Descripción</p> <p>La empresa comunitaria creada para desarrollar actividades comerciales de mayoreo de productos de consumo popular tendría como finalidad —además del lucro— propiciar una amplia participación de todas las personas en aquellos lugares donde los diferenciales de precio de los productos de consumo sean muy altos en relación con los vigentes en diferentes plazas. Estas experiencias empresariales podrían implementarse, preferentemente, en barrios y colonias de reciente formación.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Incorporar a hondureños y sus organizaciones de los Estados Unidos. b) Propiciar flujos adicionales de remesas. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas. b) Asociaciones comunitarias. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de agentes comunitarios. b) Promoción entre organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de ONG locales.
V. Costo estimado del proyecto: de 9 000 a 11 000 dólares por empresa comercial organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Las experiencias de comercio solidario han probado ser exitosas si una institución externa vigila y supervisa su funcionamiento a fin de asegurar transparencia en la distribución de los beneficios logrados. Esto supone la permanencia por largos períodos de tiempo como entidad asesora de la ONG promotora y ejecutora del proyecto. En los procesos constitutivos debe buscarse formas equitativas de participación en el capital de trabajo de la tienda. La ONG también debería abogar por una participación consistente de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>	

Perfil de proyecto No. 10

Nombre: Microempresas que ofrezcan pensiones y hospedajes de bajo costo	
<p>I. Descripción Las microempresas de pensiones y hospedajes de bajo costo se organizan con la firma de contratos de arrendamiento con opción a compra (<i>leasing</i>) en lugares aledaños a lugares de alta concentración de personas (mercados, parques, hospitales y centros de salud en las principales ciudades del país). Se ofrecerían servicios de hospedaje bien diferenciados a viajantes y turistas. Los lugares de funcionamiento de los hoteles u hospedajes podrían incluir también playas, centros arqueológicos, etc.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Incorporar a hondureños y sus organizaciones en los Estados Unidos. b) Propiciar fuentes adicionales de remesas. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones nacionales de turismo. b) Asociaciones comunales. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos comunitarios. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones de turismo.
V. Costo estimado del proyecto: de 13 000 a 14 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
No hay experiencias documentadas de hospedajes comunitarios; sin embargo, el déficit manifiesto de habitaciones higiénicas y seguras es un elemento crucial para asegurar la factibilidad y viabilidad del proyecto. La entidad ejecutora debería subcontratar personal experto para capacitar a los agentes comunitarios participantes.	

d) Programas y proyectos rurales

Perfil de proyecto No. 1

Nombre: Bancos comunales en aldeas y poblados rurales	
<p>I. Descripción Promoción y generación de bancos comunales para apoyar actividades comerciales y productivas en comunidades rurales pobres. Los bancos comunales creados tendrían la particularidad de permitir socios externos, que aportarían capital, preferentemente organizaciones de hondureños residentes en los Estados Unidos. El capital semilla serviría para financiar la apertura de otros bancos de este tipo.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Promover la participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. b) Propiciar nuevas fuentes de remesas. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Instituciones especializadas en bancos comunales. b) Asociaciones de pobladores rurales. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros (FHIS, PRAF, etc.).
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de artesanos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones sociales locales.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 2 500 a 3 000 dólares por cada banco organizado.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>La existencia de ONG locales con amplia experiencia en bancos comunales —Auxilio Mundial, Fundación COVELO, FINCA, Visión Mundial, etc.— facilita la ejecución de estos proyectos, aun con las variantes de los socios que aportarían capital. Es importante que la entidad ejecutora promueva este tipo de proyectos entre una amplia gama de organizaciones sociales sin fines de lucro, del país, de los Estados Unidos y de otros países.</p>	

Perfil de proyecto No. 2

Nombre: Pequeñas empresas rurales de producción hortícola	
<p>I. Descripción Organizar pequeños grupos campesinos en pequeñas empresas para la producción de verduras y hortalizas comercializadas directamente por ellos en los mercados de destino. Se trata de una o varias empresas productoras y comercializadoras en mercados o en fábricas de alimentos mediante contratos formales de suministro. Las empresas hortícolas gradualmente buscarían adquirir su propio medio de transporte y comprar insumos en escala mayorista.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas a) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. b) Promover nuevos flujos de remesas. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p> <p>III. Participantes y ejecutores a) Instituciones agrícolas del sector público. b) Asociaciones de campesinos. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto a) Organización de grupos de campesinos b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones del sector social.</p>
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 3 000 a 4 500 dólares por empresa hortícola organizada.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>La ONG ejecutora generará formas alternativas de promoción enfocadas tanto a campesinos como a empresarios hortícolas exitosos que en algún momento puedan asesorar la empresa recién creada. Asimismo, trataría de buscar formas de cooperación para obtener flujos de recursos monetarios o insumos. La ONG ejecutora procuraría, además, construir una nueva lógica empresarial de los grupos asociativos.</p>	

Perfil de proyecto No. 3

Nombre: Pequeñas empresas de comercialización de medicamentos y alimentos básicos	
<p>I. Descripción</p> <p>La creación de pequeñas empresas de comercialización de medicamentos y bienes de consumo básico persigue el propósito de diversificar las opciones comerciales y ofrecer bienes a precios accesibles. Se trata de inducir formas empresariales similares a la organización cooperativa (los participantes son socios solidarios con las mismas prerrogativas). Las tareas de comercialización suponen la ejecución de programas previos de capacitación a los socios participantes.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Impulsar la participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones sociales. b) Asociaciones de campesinos. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de campesinos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones públicas sociales.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 8 000 a 10 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Estas modalidades de comercialización existen en diversos poblados rurales, aunque han surgido primero como un fondo comunal de medicamentos que gradualmente se convierte en una empresa de venta de mercaderías en general. La ONG ejecutora debería obtener asesoría técnica de organizaciones no lucrativas —<i>PRODIM, Save The Children, World Relief</i>— para capacitar a los agentes comunitarios participantes. Los objetivos simultáneos de ingreso y salud que se logran con el proyecto propuesto constituyen un elemento fundamental de promoción externa e interna.</p>	

Perfil de proyecto No. 4

Nombre: Pequeñas empresas rurales de control de plagas	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de pequeñas empresas rurales de control de plagas —por medios químicos convencionales y medios alternativos— que atiendan las necesidades de control de plagas en cultivos y especies animales. Ofrecerá sus servicios a costos más bajos que el resultante de la aplicación por los propios campesinos. Esto se logrará, desde el inicio, comprando en escala insumos químicos y adquiriendo tecnologías de control alternativo de plagas.</p> <p>Esta empresa también podría comercializar productos químicos y otros insumos agrícolas.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones de investigación agrícola. b) Asociaciones de campesinos. c) Organizaciones de hondureños en el exterior. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de campesinos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones de investigación agrícola, públicas y privadas.
V. Costo estimado del proyecto: de 5 000 a 6 000 dólares por empresa organizada.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>Existen varias instituciones públicas y privadas interesadas en divulgar el conocimiento tecnológico sobre control sistemático de plagas. Por ello, la ONG ejecutora podría aprovechar los programas existentes para adaptarlos a las necesidades particulares de los campesinos de cada comunidad o entorno agroecológico. Los programas de sanidad animal, por ejemplo, se imparten gratuitamente y pueden integrarse a los programas de capacitación de la entidad ejecutora.</p>	

Perfil de Proyecto No. 5

Nombre: Pequeñas empresas de transporte rural	
<p>I. Descripción</p> <p>Creación de empresas especializadas en transporte rural —de personas y mercancías— en itinerarios normales y de emergencia, para comunidades sin servicio de transporte o en estado deficiente. La empresa iniciaría con una o dos unidades de transporte, en horarios regulares y tarifas accesibles.</p> <p>Esta empresa tendría que firmar contratos formales de transporte con pequeños productores de hortalizas, café, granos, etc., y así aseguraría un flujo de efectivo que permita diversificar las operaciones en el mediano plazo.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas sociales.</p> <p>b) Asociaciones de campesinos.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en el exterior.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de campesinos.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de instituciones públicas.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 15 000 a 17 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>La entidad ejecutora debería iniciar investigaciones sobre el estado del transporte rural en algunas comunidades —Dirección General de Transporte de SOPTRAVI— a fin de fundamentar la necesidad social que motiva la ejecución del proyecto. De igual forma, la entidad ejecutora realizaría las gestiones para obtener permisos de explotación, certificación de rutas y demás trámites relacionados. El proyecto arrancarían con la adquisición de una o dos unidades en buen estado, o bien mediante la donación de alguna organización de los Estados Unidos o de otros países.</p>	

Ficha de proyecto No. 6

Nombre: Programa de “viviendas saludables” en el campo	
<p>I. Descripción</p> <p>Una ONG existente creará y desarrollará un programa de generación de “viviendas saludables”, con participación activa de la población. Se ofrecerán instalaciones y dispositivos tecnológicos aptos para mejorar el hábitat en cuanto a higiene, espacio, ventilación, iluminación, aislamiento de sustancias peligrosas, combustibles y acondicionamiento de cabinas sanitarias.</p> <p>La ONG ejecutora del programa aportaría la gestión inicial y luego procuraría coadyuvar al surgimiento de empresas populares de mejoramiento del hábitat.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> Promover flujos adicionales de remesas. Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> Instituciones sanitarias y ambientales. Asociaciones de campesinos. Organizaciones de hondureños en el exterior. ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificación de agentes comunitarios interesados. Selección y capacitación de participantes. Elaboración definitiva del proyecto. Presentación a diversas instituciones. Presentación a financiadores y ejecutores. Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> Organización de grupos de campesinos. Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Participación de instituciones sanitarias y ambientalistas.
V. Costo estimado del proyecto: de 10 000 a 14 000 dólares por programa organizado.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El levantamiento de un censo de viviendas insalubres posibilitaría promover el interés de instituciones como la Secretaría de Salud y agencias de cooperación internacional (OPS/OMS, UNICEF, AID, GTZ). Esta tarea se haría con la participación de los beneficiarios potenciales del programa. A su vez, la ONG ejecutora debería de conocer los materiales locales susceptibles de emplearse, a bajo costo, en el mejoramiento de las viviendas.</p>	

Perfil de proyecto No. 7

Nombre: Pequeñas empresas rurales de ahorro y crédito	
<p>I. Descripción Se organizarían pequeñas empresas rurales de ahorro y crédito a fin de captar partes del ingreso de los hogares que permitieran acceder, con posterioridad, a créditos.</p> <p>La empresa delegaría en una ONG la responsabilidad de custodia del dinero ahorrado, aunque el comité técnico de crédito ejercería la facultad de adjudicar determinados montos de préstamo.</p> <p>Tras su consolidación, la empresa asumiría la custodia del dinero, siempre que se cumpla un conjunto de indicadores de eficiencia en manejo de crédito.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones de crédito (ONG). b) Instituciones sociales: FHIS, PRAF, etc. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a municipalidades. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de campesinos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones de crédito.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 12 000 a 13 000 dólares por empresa organizada.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>Las pequeñas empresas de ahorro y crédito, urbanas y rurales, gozan de amplias facilidades institucionales (véase “La Nueva Agenda” en el capítulo de políticas sociales). Aun así, la ONG funcionaría como aval de la empresa creada ante los organismos aportantes de recursos.</p>	

Perfil de proyectos No. 8

Nombre: Pequeñas empresas rurales productoras de alfarería	
<p>I. Descripción</p> <p>Empresa de diversificación productiva con énfasis en la participación femenina en el campo. Ofrecerá una gama de productos de alfarería —tiestos, platos, bandejas, tinajas, figuras decorativas para jardines, etc.— mediante la comercialización directa en plazas comerciales o contratos de suministro a comercios de artesanías.</p> <p>La ONG ejecutora promoverá inicialmente el surgimiento de grupos asociativos que luego evolucionarían a formas empresariales. Durante la fase de consolidación la ONG tratará de integrar la producción de alfarería con formas empresariales complementarias.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> Promover flujos adicionales de remesas. Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> Instituciones de la PYME. Asociaciones de artesanos. Organizaciones de hondureños en el exterior. ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificación de agentes comunitarios interesados. Selección y capacitación de participantes. Elaboración definitiva del proyecto. Presentación a municipalidades. Presentación a financiadores y ejecutores. Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> Organización de grupos de mujeres artesanas. Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Participación de instituciones del sector público y privado.
V. Costo estimado del proyecto: de 14 000 a 15 000 dólares por empresa organizada.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>La ONG ejecutora deberá levantar una muestra de comunidades con yacimientos, canteras o vetas de materiales aprovechables en este proyecto. De igual forma, deberá negociar contratos de compraventa con tiendas de <i>souvenirs</i> de Tegucigalpa y San Pedro Sula.</p> <p>Los programas de capacitación por parte de instituciones especializadas —CAAVA, Escuela Nacional de Bellas Artes y otras— resultan claves para la ejecución exitosa de este proyecto.</p>	

Perfil de proyecto No. 9

Nombre: Programas especiales de educación media y técnica a distancia	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de programas especiales de educación media y técnica a distancia para amas de casa y adultos del campo que residan en poblados sin instituciones educativas medias. Este programa, concertado con la Secretaría de Educación, podría integrarse con otros programas vigentes de educación superior a distancia.</p> <p>La oferta de planes educativos se haría en concordancia con las expectativas de la potencial población beneficiaria.</p> <p>La ONG ejecutora estudiará, mediante encuestas en cada comunidad, las preferencias educativas de los pobladores.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar fuentes de empleo e inversión.</p> <hr/> <p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones educativas.</p> <p>b) Asociaciones de campesinos.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de interés.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de instituciones educativas públicas y privadas.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 25 000 a 28 000 dólares por programa anual organizado.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>Instituciones académicas como la UPN y la UNAH están en condiciones de asesorar la ejecución de este programa, dada su experiencia en programas de educación a distancia; inclusive, podrían fungir como ejecutores.</p>	

Perfil de proyecto No. 10

Nombre: Empresas rurales de generación de tecnologías simples	
<p>I. Descripción Empresas rurales de generación de tecnologías simples (secadores de frutas, chuzos para siembra de granos, estufas lorena, trapiches, norias, etc.) ofrecerían estos productos a precios accesibles a un número relativamente amplio de comunidades y grupos de productores campesinos.</p> <p>La empresa se organizaría a partir de una pequeña actividad artesanal ya existente —una herrería, por ejemplo—y gradualmente iría agregando líneas de producción de acuerdo con el desarrollo de la demanda. La empresa se ubicaría, de manera preferente, en aquellos lugares donde predominen agricultores parceleros y pequeños ganaderos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> Promover flujos adicionales de remesas. Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> Instituciones públicas y privadas de producción tecnológica. Asociaciones de artesanos. Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificación de agentes comunitarios interesados. Selección y capacitación de participantes. Elaboración definitiva del proyecto. Presentación a diversas instituciones. Presentación a financiadores y ejecutores. Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> Organización de grupos de artesanos. Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Participación de instituciones de producción tecnológica.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 15 000 a 17 000 dólares por empresa organizada.</p>	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>La ONG ejecutora elaboraría en cada comunidad censos de artesanos con potencial para la producción y consumo. Al mismo tiempo, se promovería la formación de la empresa que, como se ha mencionado, sería más factible si se iniciara de una actividad de producción de artefactos de uso rural ya existente. Es importante lograr la participación de organizaciones como el INFOP e institutos de educación técnica.</p>	

Perfil de proyecto No. 11

Nombre: Empresas populares de servicios y encomiendas	
<p>I. Descripción</p> <p>Empresa popular —de barrio o colonia— especializada en servicios internos y externos de transporte de bienes y encomiendas. Gracias a la franquicia de HONDUCOR, en el interior podría operar como agencia postal y de transporte de bienes y documentos; en el exterior, merced a contratos de operación como comisionista de empresas de <i>courier</i> internacional, recolectaría encomiendas enviadas desde Honduras y distribuiría las recibidas en lugares alejados del país.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas, postales y de transporte (HONDUCOR).</p> <p>b) Asociaciones de pequeños empresarios.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de empresarios pequeños.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Participación de instituciones públicas.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 20 000 a 22 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>La ONG ejecutora gestionaría ante HONDUCOR y empresas internacionales de <i>courier</i> compromisos y promesas formales de operación conjunta con la futura empresa. Respecto de la operación interna del transporte de encomiendas, sería necesario levantar una encuesta entre los principales usuarios de cada ciudad para estructurar un menú tarifario competitivo. El propio universo de las ONG y algunas instituciones del Estado podrían ser incentivadas a contribuir en la consolidación de este tipo de empresas que de manera directa se vinculan a la temática de las remesas.</p>	

Perfil de proyecto No. 12

Nombre: Programa educativo de prevención del fenómeno migratorio	
<p>I. Descripción Programa educativo de carácter permanente enfocado a la población joven de barrios y colonias marginales de las principales ciudades y del sector rural. Se orientaría a la educación preventiva del fenómeno de reincidencia en el intento migratorio de deportados procedentes de los Estados Unidos.</p> <p>El programa se coordinaría con la Dirección General de Política Migratoria y otras instituciones de la sociedad civil interesadas en prevenir la emigración de hondureños.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas y privadas de producción tecnológica. b) Asociaciones de artesanos. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de instituciones interesadas. b) Selección de módulos educativos. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de apoyo. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Participación de instituciones públicas y agencias de cooperación.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 115 000 a 120 000 dólares por un año de funcionamiento del programa en dos o tres ciudades del país.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>Aun cuando se dispusiera del apoyo financiero y técnico del sector público, el programa sería gestionado y ejecutado por una ONG u otra organización de la sociedad civil (CODEH, Cruz Roja, etc.). Esta estrategia permitiría extender la participación hacia amplios sectores de la población. Será imprescindible concertar con diversas instituciones públicas y privadas que ayuden en la inserción o reinserción ocupacional de la población meta del programa.</p>	

Perfil de proyecto No. 13

Nombre: Empresas de servicios especiales relacionados con remesas	
<p>I. Descripción</p> <p>Creación de una empresa de servicios especiales, localizada en ciudades como Tegucigalpa o San Pedro Sula, que ofrecería servicios de fax, internet, cabinas telefónicas de larga distancia, cambio de divisas, servicio de correo, venta de <i>souvenirs</i>; etc. Se procuraría atraer a familiares de hondureños en el exterior como clientes preferentes. Esta empresa brindaría servicio gratuito sobre información general de carácter legal en cuestiones migratoria y de deportados.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p> <p>d) Integrar deportados y sus familiares con fines de orientación.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas.</p> <p>b) Asociaciones de agentes comunitarios.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes comunitarios interesados.</p> <p>b) Selección y capacitación empresarial de participantes.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de empresarios.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Integración de instituciones públicas.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 18 000 a 19 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Este tipo de empresas, de carácter lucrativo y autogestionable, requiere el apoyo de algunas instituciones públicas —HONDUTEL, HONDUCOR, etc.— mediante tarifas preferenciales y con servicios apropiados para lograr una amplia cobertura inicial de usuarios. Los vínculos con la Dirección General de Política Migratoria permitiría que la asesoría legal se brindara de manera gratuita a los interesados en cuanto a los deportados y en lo referente a la reinserción ocupacional. Existen programas especiales sobre temas migratorios y de auxilio a deportados y sus familias. La OIM puede, de igual forma, organizar una antena informativa como apoyo a los solicitantes.</p>	

Perfil de proyecto No. 14

Nombre: Empresa de ventas por catálogo de artesanías hondureñas	
<p>I. Descripción La empresa se especializaría en las ventas por catálogo (electrónico o de internet) de artesanías hondureñas. Se podrían subcontratar ventas concertadas con intermediarios —de preferencia, hondureños en los Estados Unidos— como canales de comercialización que faciliten la entrega de los productos demandados y que se caractericen por entregarlos en plazos de 24 a 48 horas en los Estados Unidos. Se trata de diseñar formatos especiales para operar una página de internet.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas y privadas de producción artesanal. b) Asociaciones de artesanos. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes comunitarios artesanales interesados. b) Selección y capacitación de participantes. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de artesanos. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Integración al proyecto de instituciones públicas tecnológicas (Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología).
V. Costo estimado del proyecto: de 18 000 a 22 000 dólares por empresa organizada.	
VI. Observaciones técnicas	
Operar en internet con ilustraciones de los productos artesanales ofrecidos significa, al mismo tiempo, organizar de manera cuidadosa una logística que dé soporte a eventuales demandas en mercados como el estadounidense y el europeo. La entidad ejecutora se asesoraría con empresas locales de ventas por catálogo electrónico para iniciar adecuadamente y con posterioridad incorporar nuevos productos no tradicionales en materia artesanal y de objetos de arte.	

Perfil de proyecto No. 15

Nombre: Proyecto especial de vinculación de ONG hondureñas con similares estadounidenses	
<p>I. Descripción</p> <p>Se trata de establecer una vinculación especial de ONG de los Estados Unidos con ONG de Honduras. Las ONG de hondureños en aquel país jugarían un papel de enlace para articular proyectos en común dirigidos a población necesitada de Honduras. Estos proyectos, requerirían el apoyo de políticas gubernamentales especiales para que las relaciones de cooperación internacional y de otro tipo se intensificaran en el corto plazo.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> Promover flujos adicionales de remesas. Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. <p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> Instituciones públicas y privadas afines, participantes de FONAMI, por ejemplo. Asociaciones de ONG locales. Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificación de instituciones interesadas. Selección y organización de ONG. Elaboración definitiva del proyecto. Presentación a diversas instituciones. Presentación a financiadores y ejecutores. Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> Organización de ONG de hondureños en los Estados Unidos. Participación de ONG de hondureños en los Estados Unidos como enlaces. Participación de instituciones públicas y privadas.
V. Costo estimado del proyecto: de 40 000 a 42 000 dólares por año.	
<p style="text-align: center;">VI. Observaciones técnicas</p> <p>El proyecto podría organizar foros y cumbres de ONG de Honduras y los Estados Unidos para acordar procedimientos de actuación en los años venideros. Una vez iniciado el proyecto, se establecerían otras conexiones con municipalidades, patronatos, asociaciones, hospitales, hospicios y diversas instituciones de la sociedad hondureña. Los primeros enlaces entre ONG de Honduras y los Estados Unidos servirían como plataforma para la formulación conjunta de planes de desarrollo y acordar criterios tanto de selección de beneficiarios como de procedimientos de ejecución de proyectos.</p>	

Perfil de proyecto No. 16

Nombre: ONG especializada en la formulación y ejecución de proyectos productivos con remesas	
<p>I. Descripción</p> <p>Creación de una ONG especializada en la formulación y ejecución de proyectos productivos con remesas. Estaría facultada para firmar convenios marco de entendimiento con miras a desarrollar proyectos conjuntos con otras organizaciones nacionales públicas y privadas. Se procuraría atender grupos sociales desfavorecidos, en especial los problemas de los familiares de hondureños residentes en el exterior y de deportados. Esta organización actuaría coordinándose con programas de la Dirección General de Migración en la prevención del fenómeno migratorio.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas y privadas. b) Asociaciones y federaciones de ONG. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes e instituciones interesadas. b) Realización de seminarios con instituciones afines. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de interesados. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Integración de instituciones de cooperación internacional.
V. Costo estimado del proyecto: de 7 000 a 8 000 dólares por la ONG creada.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>La creación de una ONG especializada en la cuestión de las remesas debería contemplar la participación de varias ONG ya existentes y afines a la temática. La cooperación daría lugar a un trabajo concertado con ONG locales y con ONG de hondureños residentes en los Estados Unidos.</p> <p>Los agentes, personas físicas, interesadas en la creación de esta ONG podrían acordar algunas actividades iniciales con la Dirección General de Migración, con OIM y otras entidades interesadas.</p>	

Perfil de proyecto No. 17

Nombre: Centro preescolar bilingüe para familiares de hondureños en el exterior	
<p>I. Descripción El centro preescolar bilingüe en ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula ofrecería atención educativa especializada a niños y niñas vinculados directa o indirectamente con hondureños que residen en los Estados Unidos. Sería una instancia de preparación y daría cumplimiento a las expectativas de integración familiar que mantienen los que viven en el extranjero con sus familiares. En la medida en que esta institución fuera pertinente, ofrecería gradualmente otros niveles educativos.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas y privadas. b) Asociaciones y federaciones de ONG. c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. d) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes e instituciones interesadas. b) Realización de seminarios con instituciones afines. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de interesados. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Integración de instituciones de cooperación internacional.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 15 000 a 20 000 dólares por el establecimiento preescolar organizado.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p>	
<p>La entidad ejecutora se basará en el levantamiento de encuestas de intención y capacidad de pago, para asegurar que todos los estratos de hogares vinculados a hondureños que residen en el exterior puedan asistir a este centro. Se consideraría la opción de ofrecer becas para niñas y niños cuyos familiares a cargo no dispongan de recursos. La entidad ejecutora deberá hacer partícipe del proyecto a organizaciones de hondureños en los Estados Unidos a fin de que actúen como patrocinadores y/o socios del proyecto.</p>	

Perfil de proyecto No. 18

Nombre: Edición de diario mensual <i>Nuestra Honduras</i> , de circulación en los Estados Unidos y Honduras	
<p>I. Descripción</p> <p>La edición de un diario mensual, denominado <i>Nuestra Honduras</i> u otro nombre adecuado, serviría para desarrollar proyectos comunes entre instituciones de Honduras, personas físicas así como organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. Su principal propósito sería ofrecer cobertura informativa acerca de todas las iniciativas que tienen lugar en Honduras y en los Estados Unidos para intensificar los usos productivos de las remesas. Asimismo, daría cabida a las necesidades particulares de desarrollo de los grupos sociales que en Honduras dependen del envío de remesas y difundiría acerca de los programas educativos de prevención del fenómeno migratorio.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p> <p>d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas.</p>
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas.</p> <p>b) Asociaciones y federaciones de ONG.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>d) ONG y otros.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de empresas editoriales interesadas.</p> <p>b) Realización de seminarios con instituciones afines.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Organización de grupos de interesados.</p> <p>b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Integración de instituciones públicas (FHIS, Relaciones Exteriores, Gobernación, Institutos de Turismo, etc.).</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 15 000 a 25 000 dólares por la edición de tres a cuatro ejemplares.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>Es probable que la cobertura informativa de diarios nacionales entre las comunidades de hondureños en los Estados Unidos sea amplia, pero no existe un medio especializado en difundir las iniciativas en pro de usos más productivos de las remesas. Por otra parte, los familiares de los migrantes que residen en Honduras poco o nada saben del trabajo y los proyectos que ejecutan sus connacionales en los Estados Unidos. Por lo tanto, se requerirá la participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p>	

Perfil de Proyecto No. 19

Nombre: Pequeños proyectos hoteleros en la Costa Atlántica	
<p>I. Descripción Generación de pequeños hoteles de 4 o 5 habitaciones adaptadas y habilitadas para funcionar como hospedaje de playa de costo accesible a sectores nacionales de ingresos medios y a hondureños residentes en los Estados Unidos. Los pequeños hoteles — establecidos en casas habitación ya existentes— se ubicarían en lugares de atractivo turístico (Tela, Ceiba, Puerto Cortés, Omoa, etc.). Sus servicios se ofrecerían también a instituciones de jubilados como INJUPEMP, IMPREMA y otras entidades públicas y privadas con planes vacacionales para sus empleados.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Promover flujos adicionales de remesas. b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión. d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas.
	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Instituciones públicas y privadas. b) Asociaciones y federaciones de ONG. c) Instituciones de política social (FHIS, PRAF, etc.). d) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. e) ONG y otros.
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Identificación de agentes e instituciones interesadas. b) Realización de seminarios con instituciones afines. c) Elaboración definitiva del proyecto. d) Presentación a diversas instituciones. e) Presentación a financiadores y ejecutores. f) Ejecución. 	<p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Organización de grupos de interesados. b) Participación de organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. c) Integración de instituciones de cooperación internacional.
<p>V. Costo estimado del proyecto: de 25 000 a 35 000 dólares por cada pequeño hotel habilitado.</p>	
<p>VI. Observaciones técnicas</p> <p>La clientela de estos hoteles provendría de todos los sectores sociales. No obstante, se consideraría implantar planes especiales de acogida durante la temporada invernal a hondureños que viven en los Estados Unidos. La entidad ejecutora haría promoción entre los migrantes a aquel país en busca de socios potenciales (como aportantes de capital, migrantes, promotores turísticos, etc.).</p> <p>La Costa Atlántica hondureña, con un amplio desarrollo de infraestructura en los últimos años, se caracteriza por una fuerte demanda de espacios hoteleros para sectores sociales medios que ven cerrar sus posibilidades de gozar allí sus vacaciones ante el incremento incesante de las tarifas.</p>	

Perfil de proyecto No. 20

Nombre: Proyecto de facilitación de la inversión local de hondureños que residen en los Estados Unidos	
<p>I. Descripción</p> <p>Generación de un proyecto de facilitación integral de la inversión de los hondureños que viven en los Estados Unidos. Ello significa involucrar instituciones públicas —Banco Central, Comisión Nacional de Banca y Seguros, FHIS, INJUPEMP, IMPREMA y otros— con instituciones privadas —bancos privados, Bolsa Hondureña de Valores, etc.— y organizaciones de la sociedad civil —las ONG, cooperativas, FONAMI, FOPRIDEH, ASONOG— para desarrollar un conjunto de medidas y proyectos especiales que faciliten y/o promuevan formas inéditas de inversión social y lucrativa.</p>	<p>II. Objetivos de potenciación del uso de las remesas</p> <p>a) Promover flujos adicionales de remesas.</p> <p>b) Incorporar organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>c) Generar nuevas fuentes de empleo e inversión.</p> <p>d) Integrar diversas organizaciones con potencial para promover el desarrollo de proyectos relacionados con remesas.</p>
IV. Ingeniería del proyecto	
<p>IV.1 Descripción</p> <p>a) Identificación de agentes e instituciones interesadas en participar en foro inicial del proyecto.</p> <p>b) Realización de seminarios y seguimiento de acciones concertadas con instituciones.</p> <p>c) Elaboración definitiva del proyecto.</p> <p>d) Presentación a diversas instituciones.</p> <p>e) Presentación a financiadores y ejecutores.</p> <p>f) Ejecución.</p>	<p>III. Participantes y ejecutores</p> <p>a) Instituciones públicas y privadas.</p> <p>b) Asociaciones y federaciones de ONG.</p> <p>c) Organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>d) ONG y otros.</p> <p>IV.2 Ingeniería social del proyecto</p> <p>a) Presentación al poder legislativo y ejecutivo.</p> <p>b) Organización de grupos de instituciones interesadas.</p> <p>c) Participación de organización de hondureños en los Estados Unidos.</p> <p>d) Integración de instituciones de cooperación internacional.</p>
V. Costo estimado del proyecto: de 10 000 a 15 000 dólares por la conducción del proyecto.	
VI. Observaciones técnicas	
<p>En el marco del proyecto, a cargo de FONAMI, ASONOG o FOPRIDEH, se realizaría un evento inicial de socialización de las iniciativas locales y regionales sobre la temática de las remesas. Se trataría de concertar la previa formación de una coordinadora de instituciones para generar programas y proyectos que faciliten la inversión de los hondureños residentes en los Estados Unidos y de las organizaciones sociales de aquel país interesadas en aportar experiencias y recursos.</p>	

X. OPCIONES ALTERNATIVAS DE FOMENTO DEL USO PRODUCTIVO DE LAS REMESAS. PERSPECTIVA DE LAS ORGANIZACIONES DE DESARROLLO Y ENTIDADES BANCARIAS

Los resultados del estudio sobre remesas en Honduras se presentaron ante representantes de organizaciones sociales y bancarias. Entre las diversas sugerencias planteadas, cabe destacar las adiciones formuladas respecto de la creación de un fondo para el fomento de las remesas con aportes monetarios gubernamentales y de agencias de cooperación y de organizaciones de la sociedad civil. Ésta, junto con otras que se describen más adelante, se esboza en las líneas siguientes. La mayoría de los asistentes acordaron la realización de reuniones posteriores para avanzar en mayores detalles sobre la entidad propuesta.

1. Propuesta de una Fundación para el Fomento Productivo de Remesas (FFPR)

La fundación surge en el contexto de las argumentaciones de los participantes acerca de la inconveniencia de generar un fondo de fomento con participación del Estado. Ante ello, y como producto del consenso logrado en lo concerniente a limitar la participación del Estado, se propuso la conformación de una fundación como organización civil sin fines de lucro, con los objetivos siguientes.

a) Objetivo de aglutinación de organizaciones sociales interesadas en el fomento del uso productivo de remesas

La FFPR, organizada con instituciones sociales de base, procurará obtener un amplio apoyo de otras organizaciones sociales interesadas en participar en la ejecución de proyectos de uso productivo de las remesas, incluyendo a FONAMI, Foro Nacional de Migraciones, ASONOG y FOPRIDEH.

Tampoco se excluirá la participación de entidades gubernamentales que ejecutan acciones relacionadas con las migraciones, en particular la Dirección General de Política Migratoria, aunque se neutralizará la influencia directa de entidades partidarias en los núcleos de dirección y en las funciones vinculadas con la asignación de recursos.

b) Objetivo de sensibilización de la sociedad hondureña sobre la importancia de incentivar el uso productivo de las remesas

La fundación procurará difundir un conocimiento amplio y profundo de las implicaciones económicas y sociales del tema de las remesas, tanto entre sectores de la sociedad civil como en entidades gubernamentales, con objeto de propiciar ámbitos apropiados a la formulación y ejecución de distintos proyectos de diversificación productiva asociados a las remesas. La realización de estudios, la comunicación y socialización de experiencias innovadoras en otros países, también será una función permanente para orientar el quehacer de diversas organizaciones interesadas en el fomento productivo de las remesas.

c) Objetivo de crear una base amplia de información y divulgación nacional, regional e internacional sobre migración e inversión productiva de remesas

El objetivo central de la fundación será constituirse en la principal entidad nacional con capacidad para informar y orientar a agentes locales y foráneos sobre las diversas iniciativas de fomento y ejecución de proyectos afines a la cuestión de las remesas. Así se podrá evaluar de manera permanente el éxito y los obstáculos de determinados proyectos, con objeto de orientar a los propios ejecutores y a aportantes potenciales.

La fundación divulgará informes periódicos sobre alcances y consecuencias sociales de los proyectos y ello vendrá a favorecer una ampliación del interés entre organizaciones sociales y políticas de los Estados Unidos y Canadá.

d) Objetivo de constituirse en principal enlace con instituciones públicas y privadas interesadas en fomentar el uso productivo de las remesas

La fundación sistematizará formas de comunicación e intercambio de información con bancos estatales y privados, organizaciones sociales como el FHIS, PRAF, el Instituto Hondureño de la Familia (INHFA), etc., aseguradoras, fondos privados de pensiones y otras entidades interesadas en ejecutar proyectos de fomento productivo de las remesas. Esto supone la interrelación permanente con diversas instituciones locales e internacionales.

La fundación tendrá capacidad de representar a las diversas organizaciones de hondureños de los Estados Unidos y Canadá en cuanto a iniciativas surgidas de sectores públicos y privados, y tratará de convertirse en una extensión institucional de aquellas organizaciones de hondureños.

e) Objetivo de desarrollo y fortalecimiento institucional de las organizaciones de hondureños en el exterior

La fundación, en la medida de sus posibilidades financieras, podrá formular y ejecutar proyectos de fortalecimiento de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos y otros países, a fin de abogar por la diversificación y el mayor protagonismo e influencia de los hondureños y sus organizaciones en los problemas sociales y económicos de Honduras, en particular de los grupos sociales más desfavorecidos.

En la realización de estrategias de fortalecimiento de organizaciones de hondureños en el exterior, la fundación podrá concertar con entidades gubernamentales —Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobernación, etc.— y no gubernamentales —FONAMI, ASONOG, FOPRIDEH, etc.— las modalidades de intervención que de alguna manera garanticen una mayor capacidad de gestión de aquellas organizaciones.

Todos los objetivos mencionados significan una relativa especialización de la fundación en áreas poco abordadas por otras entidades sociales. En tal sentido, su surgimiento parece ser una respuesta que no encontrará mayores obstáculos y que, por el contrario, ganaría el beneplácito y reconocimiento de amplios sectores sociales e institucionales del país.

La fundación, más apropiada en principio que un fondo aglutinador de recursos para financiar las iniciativas relacionadas con el uso productivo de remesas, podría funcionar en la práctica como una entidad multilateral por el hecho de permitir que diversas instancias, incluida la gubernamental, aporten estrategias para suscitar un amplio desarrollo de iniciativas relacionadas con emigración y remesas.

2. Opciones alternativas de fomento de la inversión productiva de remesas. Perspectiva de proyectos desde la banca privada

Participantes de la banca privada en el evento de presentación preliminar del estudio sobre las remesas puntualizaron diversas y valiosas sugerencias sobre el banco de proyectos presentados. Además, expusieron algunas iniciativas de las instituciones financieras, sobre todo de los bancos locales con corresponsalías en los estados de los Estados Unidos con mayor densidad de hondureños, iniciativas que vinieron a reforzar la idea de que efectivamente existe un gran potencial no explotado entre los hondureños emisores de remesas en Estados Unidos.

Se describen a continuación tres de las iniciativas más importantes, por la relativa inmediatez de sus resultados si se tuviera éxito en el planteamiento del producto y la estrategia de mercadotecnia por desarrollar.

a) Préstamos en dólares para inversiones en Honduras de hondureños residentes en el exterior

La iniciativa consiste en emitir certificados de inversión en dólares para proyectos calificados por el banco que se desarrollen en el territorio nacional. El banco local financia la adquisición de un certificado de inversión en dólares mediante préstamos de mediano o largo plazo que serán pagaderos por los hondureños residentes en los Estados Unidos en bancos corresponsales de la entidad local. El único requisito que en la práctica aplica como restricción es la presentación de documento genuino de residencia o ciudadanía para ser beneficiario de los préstamos.

La calificación ⁶¹ de los proyectos incluye fundamentalmente inversión en bienes raíces: adquisición de viviendas, lotes, hoteles, apartamentos y viviendas especiales de retiro. En apariencia, la iniciativa resulta interesante en razón de que el mismo banco u otros del mismo grupo asumirían la gestión y administración de los recursos generados en lempiras o dólares, que serían girados o acreditados a las cuentas bancarias designadas a posteriori por los hondureños.

Uno de los participantes, con experiencia en el desarrollo de proyectos urbanísticos y hoteleros, expuso ante un grupo reducido del encuentro, el nivel de avance de un proyecto de construcción de instalaciones hoteleras ecoambientales en la Costa Atlántica —zona de amortiguamiento de Cuero y Salado— con habitaciones y opciones constructivas para hondureños en

⁶¹ En comunicación personal, la encargada de la sección de operaciones internacionales del Banco Futuro expresó que las inversiones en bienes raíces aseguraban fácilmente el retorno ininterrumpido de la inversión si ésta se efectuaba en fideicomisos relacionados con construcción de viviendas en los lugares de mayor demanda, como San Pedro Sula y lugares aledaños próximos a las maquilas y a instalaciones hoteleras en la costa Atlántica.

edad de retiro o próximos a retirarse. Planteó que los resultados del presente estudio aportan una caracterización social de los hondureños en los Estados Unidos que facilita el trabajo de dirigir la publicidad hacia determinados condados de algunos estados de los Estados Unidos con mayor nivel adquisitivo y posibilidades de invertir en bienes raíces.

b) El desarrollo de los fondos privados de pensiones abiertos y disponibles para hondureños residentes en el exterior

Entre los participantes de la banca privada fue comentada con insistencia la importancia conferida a los planes de ahorro a largo plazo para hondureños residentes en el exterior. En éstos se contemplan proporciones de ahorro poco significativas respecto del ingreso de los hondureños, pero que arrojarían cantidades millonarias de lempiras en períodos de 10 o 15 años. Para los principales bancos de Honduras la magnitud de ingreso generado por los emisores de remesas constituye un potencial de primer orden para desarrollar “planes privados de pensiones” que aportarían altos niveles de bienestar a aquellos hondureños de edad madura que decidieran, al final de sus ciclos legales de ocupación, retornar a Honduras a disfrutar del ahorro acumulado.

Durante la presentación de los resultados del evento se hizo patente la necesidad de dirigir los nuevos productos tanto a las familias dependientes del emisor de remesas como a él mismo.

El asunto de los fondos privados de pensiones es asimilable también a los seguros privados de salud, que abarcarían a emisores y receptores de remesas.

c) Viabilidad de las opciones de ahorro en el sistema cooperativo estadounidense en vinculación directa con el sistema cooperativo de ahorro y crédito nacional

Durante la fase de realización del estudio preliminar, funcionarios de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito se habrían manifestado proclives a desarrollar esquemas binacionales de ahorro que permitieran que los hondureños residentes y emisores de remesas ahorraran en cooperativas de los Estados Unidos para beneficiar a sus familiares en Honduras interesados en obtener préstamos para ampliación de viviendas o apertura de negocios.

La discusión de estas opciones, contrastadas con iniciativas similares ejecutadas por cooperativas de El Salvador, concluyó que era poco viable este mecanismo, principalmente por la escasa vinculación del hondureño residente con el sistema cooperativo estadounidense. Esta opción quizás tenga mejores posibilidades cuando, a partir de una experiencia piloto, pueda demostrarse la seguridad y fiabilidad de las operaciones financieras del circuito cooperativo de ambos países. En el documento se ha puesto de manifiesto la importancia del flujo de remesas a hogares del sector rural hondureño, donde no funcionan instituciones bancarias pero sí son más accesibles las cooperativas como potenciales instancias de custodia de los valores recibidos.

Se asegura que a consecuencia del huracán Mitch los niveles de extrema pobreza rural se han acrecentado, por lo que es previsible que el flujo de remesas continúe siendo importante para dicho sector. Ello hace factible la posibilidad de abrir espacios y oportunidades inéditas para vincular directamente a las cooperativas con el flujo de remesas.

3. Programas y proyectos del BCIE relacionables con proyectos de orientación productiva de las remesas

La presencia de funcionarios del BCIE fue oportuna porque a su juicio prácticamente todos los proyectos descritos en este estudio podrían reformularse y presentarse a la división de crédito del banco. Se puso especial énfasis en los programas de crédito mejor adaptados a la naturaleza de los proyectos descritos:

- a) Programa del BCIE de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y al desarrollo municipal.
- b) Programas de desarrollo social: Programa centroamericano de inversión social contra la Pobreza y Programa habitacional y de mejoramiento urbano.
- c) Fondo ambiental FALIDES.

En el programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y al desarrollo municipal se considera importante destacar que todas las solicitudes se canalizarían a través de instituciones financieras intermediarias —mayoría de bancos del sistema nacional— y organismos no gubernamentales. Se orientan a aportar recursos que oscilan entre 10 000 y 50 000 dólares para micro y pequeña industria con plazos de dos años y períodos de gracia de 6 a 18 meses, según los flujos proyectados de las inversiones. A la mediana empresa se le asignarían préstamos hasta de 200 000 dólares, a tasas de interés muy relacionadas con las vigentes en el mercado.

Los proyectos financiables contemplan una amplia gama de rubros, incluyendo los relacionados con el ambiente. En el caso de la línea de proyectos de desarrollo municipal, los plazos considerados son mayores —15 años— y abarcan áreas de infraestructura, desarrollo urbano, manejo de desechos sólidos, mercados y rastros municipales y otros de impacto social. El vínculo con la emisión y recepción de remesas no parece evidente en el caso de los proyectos de desarrollo municipal; sin embargo, en el evento de presentación de resultados del estudio se destacó el gran potencial de las remesas colectivas o comunitarias, aquellas recolectadas por organizaciones de hondureños en el exterior para obras de desarrollo municipal. Cabe la posibilidad de que en los planes de inversión municipal se vayan generando opciones, producto del consenso entre instituciones, de modo que las organizaciones de hondureños en el exterior conozcan dichos planes y participen como fuentes de financiamiento en determinadas áreas.

En el programa de desarrollo social (como parte de un amplio programa de desarrollo social y de inversión social contra la pobreza) se establece que los prestatarios pueden ser gobiernos, instituciones autónomas, organismos regionales, gobiernos locales, cooperativas, fundaciones y diversas instituciones privadas. Los recursos oscilan entre 100 000 y 250 000 dólares y se destinan a desarrollo rural integrado, formación profesional, salud e higiene, nutrición, hábitat y desarrollo del empresariado popular. En el programa de inversión social contra la pobreza el monto máximo asciende a 1.5 millones de dólares para inversiones en áreas afines al programa de desarrollo social, con la diferencia de que las entidades ejecutoras deben contar con la garantía solidaria del gobierno del país.

Es de suma importancia considerar que el objeto de estos programas (erradicación de tugurios, pequeñas obras de infraestructura, producción artesanal y semiindustrial, informática educativa, etc.) se relaciona estrechamente con el análisis de la situación de los hogares receptores de

remesas. Entidades como la propuesta en este estudio —la fundación de fomento productivo de las remesas— podrían estructurar planes de desarrollo para poblaciones-objetivo previamente concertados con organizaciones de hondureños en el exterior y entidades locales.

XI. POSIBILIDADES DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LAS ORGANIZACIONES DE HONDUREÑOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS

1. Introducción

Vale afirmar que las organizaciones sociales de hondureños residentes en los Estados Unidos se encuentran en un proceso de desarrollo que estaría a punto de superar el “asociativismo espontáneo” que caracteriza el fenómeno de los migrantes centroamericanos en aquel país. Desde ya se perfilan organizaciones más estables y con mayor proyección hacia sus comunidades de origen. No obstante, aun apreciando el hecho de que algunas organizaciones de hondureños han sido legalizadas como no lucrativas, se advierte que ninguna aprovecha integralmente las oportunidades del marco legal para obtener flujos permanentes de recursos y, eventualmente, hasta mejor orientados en lo referente a opciones productivas.

Por consiguiente, la orientación y el aprovechamiento óptimo de las remesas en usos sostenibles y generación de empleos en Honduras se relacionan con el aprovechamiento íntegro de los derechos que confieren las leyes estadounidenses a las organizaciones sin fines de lucro. En la medida en que estas organizaciones sigan sosteniéndose y dependan exclusivamente del pecunio de los hondureños afiliados, la proyección social hacia Honduras será de carácter intermitente y coyuntural.

A continuación se analizan algunos elementos del marco legal estadounidense con el propósito de identificar fases o etapas de crecimiento institucional factibles de alcanzar por las organizaciones de hondureños actualmente existentes.

Se piensa que la movilización del interés solidario del público estadounidense hacia los graves problemas sociales y humanos de Honduras puede influir decisivamente en los flujos de remesas procedentes de los Estados Unidos. Ello propiciaría el desarrollo de nuevas formas de intervención social, en especial proyectos productivos generadores de empleo que amortiguarían el crecimiento de la migración.

Si las organizaciones de hondureños persuaden a sectores estadounidenses —públicos y privados— sobre la efectividad de coadyuvar en el desarrollo como el principal medio para regular el masivo traslado migratorio, es factible pensar en que las organizaciones de hondureños asuman el papel de promotores del desarrollo solidario entre poblaciones de países diversos.

2. Diferentes estatus de las organizaciones no lucrativas en los Estados Unidos

Las personas que residen en los Estados Unidos pueden acceder a diferentes formas de organización social: desde simples organizaciones de ciudadanos unidos por una misma nacionalidad de origen o por otras causas que no contravengan disposiciones legales, hasta formas de organización exentas de pagar impuestos y que gozan el beneficio de deducir impuestos a personas o instituciones donantes. Existen diversas posibilidades de crecimiento según el estatus adoptado por las organizaciones.

a) Asociaciones

La asociación espontánea es la forma típica de organización de los migrantes con algún arraigo en el país de destino. A menudo sirven para aglutinar intereses relacionados con la defensa de los derechos del migrante en situación ilegal; en otros casos, se trata de dar una respuesta a los problemas puntuales de sus comunidades de origen. La generación de estatutos y el establecimiento de cuotas de afiliación suelen preceder a la formación de directivas por períodos de uno a dos años. Tras el desgaste de tiempo y recursos, muy pocas de estas asociaciones evolucionan hacia formas más complejas que supongan la realización de trámites legales ante autoridades federales y estatales.

En California, Nueva York, Florida o Louisiana existen y han existido muchas organizaciones del tipo asociación. Ante las exigencias y requerimientos legales suelen mantenerse como asociación de perfil variable, según la actitud y dinámica de sus dirigentes.

El gasto de un lugar físico con personal y servicios de comunicación, más los honorarios profesionales que deben pagarse a un abogado para lograr un estatus organizacional diferente, limita seriamente la evolución hacia formas organizacionales más estables. Organizaciones más permanentes son generalmente compelidas a buscar mejores estatus legales de intervención y protagonismo social.

b) Organizaciones no lucrativas (Non Profit Organizations)

El estatus —federal y estatal— de organizaciones no lucrativas se confiere, a aquellas organizaciones con alguno o varios de los propósitos siguientes.

- i) Religiosos, caritativos, científicos, educacionales, literarios y de beneficio a la seguridad ciudadana.
- ii) Auspicio o patrocinio de atletas en competencias nacionales e internacionales.
- iii) Prevención de violencia infligida a niños o animales.

Los siguientes son requisitos obligatorios establecidos para estas organizaciones:

- i) Sólo una pequeña parte de las actividades de las organizaciones puede implicar promoción, propaganda o publicidad para influir sobre modificaciones a la legislación existente.
- ii) Estas organizaciones tampoco pueden participar como activistas políticos en pro de determinado candidato a puestos de elección popular.

Las organizaciones no lucrativas están autorizadas a acceder a recursos recolectados de la sociedad estadounidense y del propio gobierno mediante procedimientos legales adicionales relacionados con el cumplimiento de determinados procesos que requieren pruebas y reportes documentales.

Las organizaciones de hondureños ya descritas apenas comienzan a interesarse por cumplir con las exigencias dispuestas para organizaciones no lucrativas. Sin embargo, a fin de aprovechar al

máximo las oportunidades de desarrollo institucional se requiere el cumplimiento de otras exigencias legales y, principalmente, fiscales.

c) Organizaciones no lucrativas del tipo 503 (c)(3)

Estas organizaciones no lucrativas resultan exoneradas de pagar impuestos sobre el ingreso, propiedad y compraventa de bienes. La base de exoneraciones de impuestos federales tiene el mismo alcance en cualquier parte del territorio de los Estados Unidos; con todo, la base de exoneración de cada estado es variable. Las organizaciones sin fines lucrativos son aquellas que cumplen con los requerimientos establecidos en la sección 503 (c)(3) del código federal donde se establece que se trata de organizaciones cuyos propósitos principales son filantrópicos, caritativos, científicos, educacionales y religiosos. Las organizaciones que cumplen con dichas cláusulas tienen la ventaja de poder recibir donaciones que son deducibles de impuestos para el donante. La mayor parte de las más de 10 000 fundaciones existentes en los Estados Unidos prefieren donar (*grants*) a este tipo de organizaciones no lucrativas.

d) Organizaciones no lucrativas que no cumplen los requisitos de la sección 503 (c)(3) del código federal

Estas organizaciones pueden recibir donaciones pero no están facultadas para aceptar donaciones deducibles.

Es de gran importancia predefinir el estatus alcanzable por las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos, sobre todo en cuanto a las donaciones en dinero y en especie. Es imprescindible replantear el propósito y la misión de estas organizaciones más allá de los intereses exclusivamente migratorios, reorientándolos hacia objetivos mejor promocionables a la hora de eventuales operativos de colecta de recursos. Organizaciones no lucrativas limitadas en la recepción de donaciones deducibles dependen de los intereses y del nivel de ingreso de los aportantes.

3. Requerimientos legales para las organizaciones sin fines de lucro

Los procedimientos legales a que están sujetas estas organizaciones se relacionan directamente con:

- a) Formas y procedimientos aplicables a las organizaciones bajo estatus de exoneración de impuestos;
- b) Formas anuales de reporte obligatorio, y
- c) Formas relacionadas con la recepción de contribuciones caritativas.

Un breve análisis de estas formas permitirá establecer el marco de oportunidades y ventajas accesibles a organizaciones como las de los hondureños residentes en los Estados Unidos:

a) Formas relacionadas con el estatus de exoneración del pago de impuestos

En este grupo se clasifican aquellos formularios y procedimientos que confieren a las empresas o instituciones donantes la ventaja de deducir el monto de las donaciones de la base imponible de estos donantes. En el cuadro 41 se observan todas las formas aplicables. Los formatos generalmente contienen las instrucciones de llenado y, a la vez, informan sobre los criterios de aplicabilidad para la deducción de impuestos.

Cuadro 41

FORMAS LIGADAS A LA EXONERACIÓN DE IMPUESTOS

Formulario	Descripción general
557	Requiere información para el reconocimiento —federal— de exoneración de impuestos, así como determinar las diferentes categorías de organizaciones que gozan de exoneración.
1 023	Este formato aplica en el reconocimiento de exoneración bajo la sección 503 (c)(3) del código federal. Contiene instrucciones precisas sobre los criterios de exoneración.
1 024	Este formato aplica a aquellas organizaciones que no cumplen con las cláusulas de la sección 503. Contiene instrucciones sobre organizaciones no aplicables.
8 718	Este formato se relaciona directamente con los formatos 1 023 y 1 024 y debe ser archivado en la organización.
SS-4	Aplicación para el número de identificación del empleado. Este número es básico para archivar las formas 1 023 o 1 024. Siempre que exista una donación superior a 500 dólares, una copia de la SS-4 debe archivarse en la organización.

Fuente: Elaboración del propio autor.

Como se aprecia, las formas descritas imponen la idea de un tratamiento sistemático, desde el punto de vista fiscal, del dinero o recursos captados del público.

b) Formas relacionables con el reporte anual de actividades

Las concesiones fiscales de la federación y de los estados implican la obligación, por parte de las organizaciones no lucrativas, de remitir al IRS el nombre y monto de los recursos recibidos en donación. De igual forma, deben reportarse los ingresos captados y no relacionables directamente con la actividad principal de la organización. Es importante remarcar la periodicidad y la exigencia constante del IRS como una guía o manera de vigilar que las organizaciones beneficiarias no desvirtúen los motivos y principios de su fundación. En el cuadro 42 se aprecia mejor el tipo de exigencias legales.

Cuadro 42

FORMAS RETORNABLES PERIÓDICAMENTE

Formato	Descripción general
990	Información anual retornable que consigne organizaciones deducibles de impuestos.
990.EZ	Formulario breve de reporte para organizaciones no lucrativas exentas. Esta es una forma más simple y sustituye en algunos casos la forma 990.
Cédula A	Información adicional solicitada a algunas organizaciones no lucrativas.
990T	Las organizaciones exoneradas deben archivar reportes con relación a ingresos captados y no relacionables con la actividad principal de la organización.

Fuente. Elaboración del propio autor.

En los Estados Unidos existen múltiples firmas de abogados especializados en la asesoría de las organizaciones no lucrativas que, por falta de experiencia u otras razones, requieren consejo experto para el llenado de estos formularios así como para evitar que se desvirtúen los propósitos iniciales de las organizaciones.

c) Formas relacionables con contribuciones caritativas

Estas formas y procedimientos se originan en la determinación del fisco estadounidense de evitar una sobrevaluación de los montos donados a organizaciones no lucrativas. Ya sean donaciones en efectivo o de bienes muebles e inmuebles, las formas aplicables estipulan no sólo el monto de lo exonerado, por un lado, y de lo deducible, por otro, sino también la parte de los ingresos de las organizaciones no lucrativas que sí causan tributo (forma 598).

Sin duda, los requerimientos procesales y documentales exigidos por los gobiernos federales y estatales imponen formas de registro sistemático tanto de operaciones ordinarias como extraordinarias. Esto supone, mínimamente, organizar una sección contable que pueda cumplir adecuadamente con las actuales y futuras exigencias fiscales. Las formas contenidas en el cuadro 43 informan acerca de la naturaleza de los controles y dispositivos documentales obligatorios para las organizaciones.

Cuadro 43

FORMAS RELACIONADAS CON CONTRIBUCIONES DEDUCIBLES

Formas	Descripción general
--------	---------------------

526	Contribuciones filantrópicas o caritativas que deben reportarse por escrito para personas físicas o instituciones donantes que, a su vez, requieren dicha prueba documental para deducir los impuestos a pagar al fisco.
561	La determinación del valor de las propiedades recibidas en calidad de donación exige un documento donde se especifique el valor de la propiedad donada o transferida a la organización no lucrativa.
8 283	Contribuciones caritativas en especie (<i>non cash</i>) requieren un reporte que consigne el valor de la donación, siempre que éstos tengan un valor superior a 500 dólares. Este reporte contiene instrucciones precisas de llenado impresas en el anverso del formulario.
8 282	Información reportada por el beneficiario de la donación que incluye disposiciones especiales aplicables sobre la propiedad recibida en donación. Se limita a propiedades con valor comercial superior a 500 dólares. Este reporte contiene instrucciones precisas de llenado impresas en el anverso del formulario.
598	Reporte de ingresos no relacionados con la actividad principal de la organización. Se trata de precisar qué montos aplican en el pago de impuestos federales y estatales. Estos requerimientos se relacionan con la información exigida en el formulario 990-T.

Fuente: Elaboración del autor.

Los tres bloques de formularios exigidos por las autoridades implican un esfuerzo considerable de registrar sistemáticamente todas las operaciones de generación de ingresos por parte de las organizaciones. Con objeto de consolidar las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos es obvio que debe existir un profundo conocimiento de las exigencias legales y por ello la organización misma debe articularse desde sus inicios con una sección contable capaz de documentar, de manera continua o permanente, las actividades ordinarias y extraordinarias de percepción de ingresos.

4. Conclusiones y recomendaciones

a) Conclusiones

i) Desaprovechamiento de las oportunidades de crecimiento institucional. La confrontación *in situ* de las organizaciones de hondureños en Nueva Orleans permitió comprobar que ninguna o muy pocas de las existentes en los Estados Unidos cumple o se ha acogido a lo establecido en la sección 503 del código federal. Aunque ello es explicable por la naturaleza de las exigencias y por la falta de tiempo, conocimiento y recursos aplicables, orientaciones más productivas de las remesas necesitan el aprovechamiento integral del marco legal existente en aquel país.

ii) Complementar los marcos de desarrollo de las organizaciones de hondureños. Las nociones existentes sobre desarrollo de las organizaciones parecen requerir una complementación de propósitos y procedimientos de acción sustentados en una “teoría” de su particular intervención social. Las organizaciones de hondureños cumplen diversos objetivos humanitarios y de desarrollo social, generados por la conciencia de las necesidades existentes en Honduras y no necesariamente

por contar con “enquadre apropiado de pensamiento y acción social” que facilite la formulación y ejecución de determinados proyectos. Además, no están ni se sienten obligados a contar con determinadas visiones del desarrollo de los países.

iii) Transición a organizaciones no lucrativas del tipo 503 (c)(3). A partir de los requerimientos fiscales para organizaciones facultadas para recibir donaciones, se aconseja que la transición desde asociaciones y organizaciones no lucrativas simples debe realizarse por organizaciones del tipo red en las que una sola organización aglutine los intereses del resto. Por ejemplo, una sola organización del estado de Louisiana debería concentrar los intereses y recursos de las existentes, y podría acogerse a las ventajas de la sección 503 del código federal. Luego, otras organizaciones podrían iniciar similares trámites en la medida en que se abran nuevas oportunidades de gestión de recursos.

b) Recomendaciones

i) Apoyo institucional desde Honduras a las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos. El enorme interés nacional de las remesas hace necesario asumir la tarea —pública y privada— de fortalecer las organizaciones fundadas espontáneamente por los hondureños en aquel país. Una vía apropiada podría ser la realización de “encuentros”⁶² tanto en Honduras como en los Estados Unidos. En estos eventos los consulados podrían funcionar como puntos de convergencia y conducción de los procesos de entrega mutua de información y como espacios de negociación acerca de eventuales proyectos productivos.

ii) Propiciar la formación de organizaciones no lucrativas por estado. Instituciones de hondureños fuertes y con un gran espectro de intervenciones factibles revisten trascendental interés para instituciones públicas y privadas de Honduras. La formación de estas nuevas organizaciones debería sustentarse desde Honduras mediante leyes e instituciones especializadas en la promoción de una nueva institucionalidad de los hondureños residentes en el exterior. No se trata de esperar a que maduren las condiciones para que nazcan espontáneamente las instituciones esperadas sino de favorecer e incentivar su surgimiento de manera deliberada.

iii) Apoyar la realización de un Plan Nacional de Fortalecimiento de las instituciones de hondureños en el exterior. Las organizaciones actuales que se esfuerzan por coadyuvar en el desarrollo de Honduras requieren articular su trabajo con organizaciones o instituciones de su país de origen. Es contraproducente especializar a las organizaciones de hondureños exclusivamente a “dar”, también pueden “recibir” reconocimiento, recursos, formación, capacitación y similar visión de desarrollo de la nación. Desde tal perspectiva, propiciar cierta “profesionalización” de estas

⁶² El Plan de Nación publicado en marzo de 1999 por El Salvador contiene dos capítulos resultantes de las consultas realizadas a salvadoreños y salvadoreñas residentes en los Estados Unidos, en el sentido de explayar y compartir las aspiraciones de estos ciudadanos que de entrada reclaman la superación de las consideraciones que en el interior de este país los identifican como “maquinitas de dinero”. Proponen que en El Salvador “se pueda estructurar una institución que recopile e investigue información sobre industrias potenciales, talento nacional, actividades empresariales o programas académicos que se beneficiarían con una infusión de conocimiento nuevo. En el exterior, también se puede visualizar una contraparte de la institución nacional que de igual manera, investigue y colecte información sobre...redes profesionales y actividades empresariales.”, *Temas claves para el Plan de Nación. Consulta Especializada*, pág. 340, 1999.

organizaciones debe partir de las instituciones locales que, en el largo plazo, serán ampliamente beneficiadas por la potenciación de las acciones de aquellas organizaciones.

XII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

En general, las conclusiones y recomendaciones resumen las afirmaciones realizadas en cada uno de los capítulos. Sin embargo, es de gran importancia alcanzar un marco de entendimiento nacional sobre la complejidad social y económica de las remesas, a fin de crear un conglomerado de intereses multisectoriales capaces de potenciar y hacer surgir nuevas actividades de apoyo y, sobre todo, nuevas actitudes en un tratamiento inteligente de las remesas.

Conclusión I: Realidad compleja de los hogares receptores de remesas

Este estudio ha demostrado que gran parte de los hogares receptores de remesas son hogares pobres con insuficiencia de ingresos monetarios, mientras que en otros la insuficiencia de ingresos es menor y se combina con una falta de satisfactores materiales en las viviendas, menor acceso a la propiedad, menor escolaridad promedio y otros factores asociados a la educación en general. Esto revela claramente la debilidad de estos hogares: su vulnerabilidad ante una detención momentánea o permanente del flujo de remesas.

Recomendación I: Fortalecer la capacidad generadora de ingresos en los hogares receptores de remesas

Es un objetivo legítimo que estos hogares, a través de proyectos productivos de generación de empleo e ingresos, puedan resultar fortalecidos al mejorar sus fuentes de generación de recursos. Diversas instituciones, públicas y privadas debieran incluir los hogares receptores como población-objetivo de estrategias de desarrollo actuales y futuras.

Conclusión II: Mayor presencia femenina en los hogares receptores

La mayor cantidad absoluta de mujeres hondureñas residentes en los Estados Unidos denota la particular conformación de los hogares receptores de remesas. Asumiendo que buena parte de las migrantes son mujeres solteras que dejan sus hijos al cuidado de sus abuelos u otros parientes, ello presupone cierta desintegración familiar que obliga a las mujeres, generalmente madres de las migrantes, a asumir las tareas de conducción económica de los hogares.

Recomendación II: Participación de las organizaciones sociales en el fortalecimiento de hogares receptores con jefatura femenina

Instituciones como el INHFA, FHIS y otros no gubernamentales deben esforzarse por influir sobre la situación de vida de estos hogares.

Conclusión III: No son los más pobres los que emigran

Se ha establecido que no son individuos de los estratos más pobres los que emigran. Cabe preguntarse si las políticas sociales alcanzan a este tipo de pobladores. Un esfuerzo de prevención del fenómeno migratorio debería de enfocarse específicamente a estos grupos sociales ignorados de la política social.

Recomendación III: Políticas y proyectos sociales también para otros pobres

Las exigencias de focalización en los más pobres puede influir en el masivo traslado migratorio. Por lo tanto, las instituciones sociales y las agencias de cooperación deben formular y ejecutar proyectos específicos para estas poblaciones.

Conclusión IV: Razones por las que migran y envían remesas los hondureños

Se ha afirmado que si los migrantes partieran libres de responsabilidad económica, con hijos, esposas, esposos y otros parientes, las remesas tendrían no un carácter regular sino más bien eventual y no podrían condicionar la actuación ocupacional de sus miembros. Esta dimensión del fenómeno migratorio implica, obviamente, reconocer la existencia de fuerzas de cohesión familiar que puedan desarticularse por opciones de orientación productiva.

Recomendación IV: Apoyar consistentemente a familias de mayor riesgo de emigración

La orientación productiva de las remesas es verdaderamente estratégica y supera o debe superar cualquier tentación “asistencialista” de apoyo a los hogares con mayor riesgo de emigrar.

Tener siempre presente que el receptor de remesas necesita satisfacer esenciales necesidades de certidumbre, comunicación, fuentes adicionales de ingreso, información, relaciones interpersonales, etc. y que esto vale también para otros hogares donde todavía no hay migrantes.

Conclusión V: Concentración geográfica de los hondureños en los Estados Unidos

La concentración de los hondureños en siete estados de los Estados Unidos constituye una ventaja aprovechable en ulteriores procesos de promoción de las instituciones de hondureños en el exterior.

Recomendación V: Desarrollar proyectos puntuales de fortalecimiento institucional

Las instituciones públicas y privadas de Honduras pueden lograr economías de escala propiciando encuentros, cumbres, foros en 3 o 4 estados donde es notoria la actividad de las organizaciones no lucrativas de hondureños.

Conclusión VI: Capacidad institucional de formulación y ejecución de proyectos de orientación productiva de las remesas

Se estima que existen por lo menos 400 ONG en todo el territorio nacional: 91 se encuentran afiliadas a la FOPRIDEH, 21 a la ASONOG; 217 no pertenecen a ninguna federación y 70 más funcionan en forma discontinua. Gran parte de estas instituciones pueden participar directamente en la ejecución de proyectos productivos asociados a las remesas.

Recomendación VI: Apoyar la formulación de una estrategia general de las organizaciones no gubernamentales de Honduras

Las ONG y el propio gobierno deben articular una estrategia de largo plazo de intervención sobre aspectos diversos contenidos en los asuntos sociales y económicos inherentes al tema de las remesas. Un acuerdo estratégico interno debe preceder a cualquier iniciativa de desarrollo entre las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos.

Conclusión VII: Importancia de la vivienda en la racionalidad del migrante

Se ha establecido el carácter de la vivienda como área preferencial de intervención. Esta idea sustenta una racionalidad sensible por el hecho de significar seguridad, protección y estabilidad de sus familiares. Esta preferencia justamente es indicativa del tipo de proyectos piloto que pueden desarrollarse, de manera conjunta, con las organizaciones de hondureños en el exterior.

Recomendación VII: Integración del problema de “superávit” de viviendas a la cuestión de las remesas

Es ampliamente conocido el inventario de miles de viviendas que no pueden otorgarse por instituciones de previsión gremial —INJUPEP, IMPREMA— y que corren el riesgo de perderse por deterioro. Vale considerar la utilidad de elaborar opciones alternativas de acceso a viviendas por parte de hondureños residentes en el exterior.

Conclusión VIII: Participación de empresas de transporte de valores

En general, todas las instituciones dedicadas al transporte de valores operan fuera del marco legal de las instituciones financieras y de las de transporte de valores. No están sujetas a vigilancia como los bancos a través de superintendencias o entidades de control. Esta situación determina que el tema de las remesas sea una actividad encubierta bajo las “confidencialidades” alegadas por estas empresas. Precisamente, debido a tales factores la determinación del costo financiero de los envíos ha resultado ser muy estimativa, por la insuficiencia de la información suministrada por el Banco Central y por las propias empresas.

Los costos para emisores equivalieron al 9.2% del volumen global de remesas durante 1998, y las compañías de transporte electrónico se apropian 74% del total de 16.7 millones de dólares. Estos costos parecen ser relativamente inamovibles a raíz de que estas empresas son auténticos oligopolios.

Recomendación VIII: Generación de un marco regulador para el transporte de valores

Es necesario disponer de un marco regulador que facilite la ejecución de una estrategia de orientación productiva de las remesas, que controlara el tipo de instituciones intervinientes y evitara el sobrecosto del servicio.

Conclusión IX: Estructuración de un banco de proyectos para incentivar usos productivos de las remesas

Las nuevas instituciones que surjan para apoyar el tema de las remesas deben articularse a un banco concertado de proyectos de orientación productiva.

Recomendación IX: Apoyar la socialización de proyectos productivos

Los proyectos productivos vinculables al tema de las remesas deben socializarse entre los beneficiarios directos —familiares de migrantes— y entre los propios emisores como beneficiarios indirectos. Producto de esta socialización podrían separarse las competencias y responsabilidades de tales proyectos.

Conclusión X: Apoyo institucional a las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos

Las personas que residen en los Estados Unidos pueden acceder a diferentes formas de organización social: desde simples organizaciones de ciudadanos unidos por una misma nacionalidad de origen o por otras causas que no contravengan disposiciones legales, hasta formas de organización exentas de pagar impuestos. Con ese objeto, es menester que se materialice una nueva institucionalidad en los principales estados de los Estados Unidos donde residen predominantemente los hondureños.

Recomendación X: Operativo de fortalecimiento institucional de las organizaciones de hondureños en los Estados Unidos

Las instituciones de Honduras —públicas y privadas— deben jugar un papel decisivo en el fortalecimiento institucional de aquellas organizaciones, principalmente mediante recursos y asesoría técnica para perfeccionar el marco de sus oportunidades de desarrollo.

Conclusión XI: Alternativas de desarrollo de las remesas desde los sectores privados

Los sectores privados, principalmente las entidades bancarias, han iniciado interesantes proyectos de vinculación con potenciales inversionistas de hondureños en el exterior. Por el momento, estas iniciativas buscan captar el ahorro de los hondureños como individuos sin claras vinculaciones con la situación social del país. Empero, es previsible que en el futuro instituciones especializadas como la “Fundación para el Fomento Productivo de Remesas” puedan influir o modelar el tipo de oferta de productos del sector privado.

Recomendación XI: Desarrollo de las remesas desde el sector privado

Es de suma importancia que las iniciativas aisladas del sector privado puedan de alguna manera socializarse para incidir efectivamente en el fomento del uso productivo de las remesas. Es más importante aún establecer formas de divulgación que alcancen a los hondureños residentes en los Estados Unidos para que éstos tomen las mejores ⁶³ decisiones sobre las nuevas opciones de inversión existentes.

⁶³ La quiebra “silenciosa” de algunas agencias operadoras de la Bolsa de Valores ha puesto en evidencia la inexistencia de un marco legal para regular y salvaguardar los intereses de los inversionistas. Aunque por el momento no se conoce de hondureños residentes en el exterior que hayan sido afectados por estas quiebras poco publicitadas, es importante que las primeras y subsiguientes iniciativas de vinculación con hondureños del exterior sean dentro de márgenes legales y de seguridad apropiados.

BIBLIOGRAFÍA

- BCH (Banco Central de Honduras), *Indicadores Económicos Seleccionados e Informes Varios*.
 ----- (1997), *Ley del Banco Central de Honduras*.
- Cortés, M. “Desde el Piso de Remates” (el caso de ELEKTRA como empresa mexicana en el transporte de valores), Internet.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1993), *Remesas y economía familiar en El Salvador, Guatemala y Nicaragua* (LC/MEX/L.154/Rev.1).
 ----- (1993), *El camino de los noventa* (LC/MEX/L.223).
 ----- (1998), *Honduras: Políticas sociales, macroeconomía y base productiva* (LC/MEX/R.649/Rev.1).
- DGCE (1997), *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*.
- El Salvador (1999), *Temas Claves para el Plan de Nación. Consulta Especializada*.
- FHIS (Fondo Hondureño de Inversión Social) (1998), *Perfil del FHIS III: La Nueva Agenda*.
 ----- (1995), *El Fondo Hondureño de Inversión Social: Logros y Perspectivas*.
- FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola) (1998), *Fondo Internacional de desarrollo Agrícola: Experiencias de Microfinanciamiento y Plan de acción*.
- FINCA (Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria) (1992), “Impacto Socioeconómico de las Remesas: Perspectiva Global para una Orientación Productiva”, *Manual para la Instalación de un Banco Comunal*.
- Funkhouser, E. (1995), “Remittances from international Migration: Comparison of El Salvador y Nicaragua”, *The Review of Economics and Statistics*.
- González, P. (1995), “Narcotráfico y Lavado de Dinero”, *Revista Chilena de Derecho*, Vol. 22.
- Honduras (1990), *El desarrollo social: un proceso Estratégico en el Crecimiento de Honduras*, (presentado en el Club de París).
- Honduras (1997), *Ley del Correo de Honduras*.
- Honduras-FMI (1999), *Carta de Intenciones Honduras-FMI*.
- ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social) (1990), *Fondos de Desarrollo Social*.

- Lungo, Mario (1997), *Centro América: Migración Internacional y Políticas Migratorias*, FUNDE.
- PRAF (Programa de Asignación Familiar) (1997), *Impacto de la asistencia alimentaria y transferencias monetarias sobre salud y nutrición: Una Evaluación de los Programas de Bonos en Honduras*.
- Rivera Campos, R. (1996), “La potencial Contracción de las Remesas y el Financiamiento de la Economía Salvadoreña”, *Cuadernos Socioeconómicos del BCIE*, agosto.
- Sainz, Pedro y otros (1992), “En busca de otra modalidad de desarrollo”, *Revista de la CEPAL*, No. 48.
- Secretaría de Educación (1997), *Honduras: Educación y Desarrollo, Plan Decenal*.
- Siri, Gabriel (1996), *Uso Productivo de las Remesas en El Salvador*, FUSADES, Doc. No. 42.
- Torres Baños, R. E. (1998), *Remesas familiares: Importancia económica (caso de México)*.
- Torres, Federico (1998), *Uso Productivo de las Remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*.
- Universidad de Berkeley (1990), *Censo de Población de los Estados Unidos*.