

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS
DIRECCION DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO LATINOAMERICANO EN TRABAJO SOCIAL
DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES CON ORIENTACION EN
GESTION DEL DESARROLLO**



TESIS

“Consecuencias de la ECONOMIA DE LA POBREZA

&

**ESTRATEGIA DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL CON
RESPONSABILIDAD SOCIAL
EN EL VALLE DE AMARATECA”**

SUSTENTADA POR

JUAN JOSEPH MALTA LUNA

**PREVIA OPCION AL TITULO DE DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES
CON ORIENTACION EN GESTION DEL DESARROLLO**

ASESORES DE TESIS

ASESOR TECNICO: ALFONSO JIMENEZ URIBE

ASESOR METODOLOGICO: ROGERS DANIEL SOLENO

Tegucigalpa, M.D.C., Honduras, C.A.

Agosto de 2006

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

**RECTOR:
DR. RAUL SANTOS MALDONADO**

**VICE-RECTORA ACADEMICA:
DRA. CRUZ RUTILIA CALDERON**

**SECRETARIO GENERAL:
ABOG ADALID RODRIGUEZ REYES**

**DIRECTORA DE DOCENCIA EDUCATIVA:
DRA. ALICIA GERALDINA RIVERA**

**DIRECTORA DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO:
DRA. MARGARITA OSEGUERA DE OCHOA**

**DIRECTORA DEL POSTGRADO LATINOAMERICANO
EN TRABAJO SOCIAL:
DRA. ANA CORINA HERNANDEZ RODRIGUEZ**

AGRADECIMIENTO

Agradezco las enseñanzas de todos los profesores de este Doctorado, los conocimientos, estilos y entusiasmos en el abordaje de los temas de la gestión del desarrollo. Específicamente se reconoce la intervención de sus conductores: Augusto Serrano y Lily Caballero, dos visiones, dos concepciones del mundo, nada diferentes, sino complementarias, y que me han dejado el más integral de los conocimientos.

También se agradece a la terna examinadora: Lily Caballero, Yanet Amaya y José Acevedo. Agradezco el rigor académico, los llamados de atención, reorientación del trabajo, revisión sistemática, la solidaridad mostrada; además, la última lección que recibí -de cada una de sus intervenciones- el día de la Defensa de la Tesis.

Extensivo el agradecimiento a Corina Hernández, en su papel de Directora del Postgrado, quien se esmera porque las cosas resulten como deben ser.

Gracias a todos y espero que mi vida profesional me de el placer de volverme a encontrar con Ustedes.

DEDICATORIA

Heredo mis triunfos a mi hija Orielka. Es difícil rescatar un sentimiento desde las entrañas de uno mismo y plasmarlo en un papel; no intento decir un te amo, quiero decir que mi vida se nutre de sentido, tu pequeñito ser me sorprendió, fuiste creciendo y derramabas alegrías, ahora siendo adolescente estoy orgulloso de ti y creo que tu camino está abonado para el triunfo. Si tus gestos y palabritas me han servido para tomar el camino correcto, espero que derrames en ti misma esa fuerza y puedas gozar lo portentoso del triunfo académico. No necesitamos ser genios para llegar, se llega con decisión, disciplina y perseverancia.

También quiero decirle unas palabras a mi compañera de vida: Noemí. Desde luego este es mi triunfo académico y ella tiene los propios. Lo que quiero es darle más sentido a esta graduación, que se logra si la vida personal va por buen rumbo. Digamos que me ha acompañado en este tiempo, me ha dado aliento. Quiero tenerte todavía más a mi lado. Espero en este tiempo haber crecido en franqueza, entrega y decisión; que el tiempo se alargue y que no se agoten las ilusiones. Igual que a mi hija, no te diré un te amo, solamente sé que te necesito, cuenta con mis atenciones, y espero seguir haciendo cosas juntos.

INDICE

Página No.

PANORAMA INTRODUCTORIO

a. Preámbulo y Lineamientos de Investigación.....	13
b. Introducción a la Problemática.....	20
c. Metodología de Intervención.....	35

PARTE I: MARCO TEORICO

Capítulo I

ECONOMIA Y POBREZA:

<i>Una relectura conceptual de los fines de la economía.....</i>	48
1.1 Con relación a: Bien Común e Interés Privado.....	48
1.2 Con relación a: Mano Invisible y Regulación.....	50
1.3 Con relación a: Regulación Perturbadora y Economía Ética.....	54
1.4 Con relación a: Exclusión e Inclusión.....	57
1.5 Con relación a: Economía Natural y Desviaciones Económicas.....	60
1.6 Con relación a: Solidaridad y Alternativas.....	62
1.7 ¿Qué es economía?: A Manera de Resumen.....	67

Capítulo II

ENFOQUES DE LA POBREZA:

<i>Hacia una concepción de pobreza humana.....</i>	70
2.1 Adjetivos de la Pobreza.....	72
2.2 Estancamiento de la Pobreza.....	78
2.3 Enfoques de la Pobreza.....	80
2.3.1 Invirtiendo en la gente.....	81
2.3.2 Sociedad sin exclusión.....	87
2.3.3 Globalución: Para un mejor nivel de vida.....	91
2.3.4 Economía con rostro humano.....	99

2.4 Esbozo Crítico.....	104
2.5 Reflexiones Finales.....	114

PARTE II: CONTEXTUALIZACION GENERAL

Capítulo III

ERP: Atacar la pobreza hondureña.....119

3.1 Descripción de país: Síntesis de su desempeño económico global.....	119
3.2 Caracterización de la pobreza a nivel de país.....	127
3.3 La pobreza en Tegucigalpa y San Pedro Sula.....	130
3.4 IDH para Tegucigalpa, pobreza y migraciones.....	133
3.5 Situación de pobreza urbana: Debates actuales de lo urbano-rural.....	138
3.6 Iniciativas públicas de combate a la pobreza y la pobreza urbana: ERP..	142
3.7 Pobreza de ingreso y pobreza humana: Algunas reflexiones finales.....	147

Capítulo IV

HIPERURBANIZACION:

Pobreza histórica de Tegucigalpa.....159

4.1 Años 50 y 60: Formación de la institucionalidad del modelo urbano y su temprano fracaso.....	159
4.2 Años 70: El impulso de METROPLAN y validación de su compatibilidad con reformas sociales.....	163
4.3 Años 80 y 90: Causas de la tugurización, invasiones de tierras, y otras evidencias de la crisis de modelo de desarrollo urbano.....	163
4.4 Años 2,000 y perspectivas para Tegucigalpa.....	172

Capítulo V

Caracterización General de Propietarios (as)

y Microempresas del Valle de Amaratéca (VDA).....174

5.1 Información general: edad, sexo, educación.....	174
5.2 Fuerza laboral.....	183

5.3 Actividades económicas y diversificación productiva.....	194
5.4 Detalles financieros.....	203
5.5 Capacitación y asistencia técnica.....	206

PARTE III: ANALISIS DIAGNOSTICO

Capítulo VI

Situación de Pobreza de los

Talleres Microempresariales del VDA.....224

6.1 Aspectos de Mercado.....	224
6.1.1 Demanda.....	224
6.1.2 Oferta.....	225
6.1.3 Inventario.....	228
6.1.4 Publicidad.....	229
6.1.5 Mensajes de Publicidad.....	229
6.1.6 Clientes.....	230
6.1.7 Precios.....	233
6.1.8 Prácticas de Venta.....	235
6.2 Sistema de Producción.....	238
6.2.1 Grado de Industrialización.....	238
6.2.2 Calidad del Proceso Productivo.....	239
6.2.3 Estructura Productiva y Registros.....	241
6.2.4 Maquinaria.....	242
6.2.5 Inversión y Obsolescencia.....	244
6.2.6 Mantenimiento de Equipos.....	244
6.3 Organización e Integración Microempresarial.....	245
6.3.1 Perspectivas de Organización.....	245
6.3.2 Integración.....	247
6.4 Información Financiera.....	249
6.4.1 Activos Micro-empresariales.....	249
6.4.2 Capital de Trabajo y Porcentaje de Ganancia.....	251

6.4.3 Inversión Potencial.....	253
--------------------------------	-----

Capítulo VII

Situación de Pobreza de los

Pequeños Productores Agrícolas del VDA.....256

7.1 Aspectos de Mercado.....	256
7.1.1 Cobertura de Mercado.....	256
7.1.2 Canales de Comercialización.....	258
7.1.3 Destino Final de la Producción.....	259
7.2 Sistema de Producción.....	260
7.2.1 ¿Grado de Calidad?.....	260
7.2.2 Nivel de Tecnificación.....	263
7.2.3 Prácticas de Producción.....	264
7.2.4 Procesamiento y Valor Agregado.....	266
7.3 Organización e Integración Agrícola.....	267
7.3.1 Perspectivas de Organización.....	267
7.3.2 Integración.....	269
7.4 Información Financiera.....	272
7.4.1 Situación Financiera.....	272
7.4.2 Inversión Potencial.....	274

Capítulo VIII

Situación de Pobreza de los

Pequeños Comerciantes y de Servicios del VDA:.....276

8.1 Interioridades del Mercado.....	276
8.1.1 Definición de Precios.....	276
8.1.2 Precios y Competencia.....	278
8.1.3 Formas de Abastecimiento.....	280
8.1.4 Número de Proveedores.....	281
8.1.5 Formas de Publicidad.....	282
8.1.6 Promoción.....	283

8.1.7 Formas de Venta.....	284
8.1.8 Destino de los Productos.....	285
8.2 Otras Variables.....	287
8.2.1 Situación de la Propiedad.....	287
8.2.2 Preferencias de Organización.....	287
8.2.3 Situación Financiera.....	289

PARTE IV: MARCO PROPOSITIVO

Capítulo IX

<i>Estrategias de Transformación Económica del VDA.....</i>	293
9.1 Macroestrategia de Transformación.....	293
9.1.1 Estrategia de Transformación Económica.....	293
9.1.2 Estrategias Complementarias, de Apoyo y/o Control de Riesgos.....	304
9.1.3 Estrategias Transversales de Política Social.....	305
9.2 Microestrategias Económicas.....	314
9.2.1 Reconversión Integral de los Talleres de Transformación.....	314
9.2.2 Diversificación Agrícola con Orientación Hacia Productos No Tradicionales (Búsqueda de nuevos mercados).....	326
9.2.3 Reordenamiento y Consolidación Comercial.....	332
9.2.4 Visibilización y Mejoramiento en la Calidad de los Servicios.....	332

Capítulo X

POBREZA Y/O DISFUNCIONALIDADES ECONOMICAS DEL VDA:

Perspectiva de transformación desde los ciudadanos.....

10.1 Manifestaciones de la Pobreza en el VDA y Estrategias de Intervención: (Formas de ver la pobreza desde el VDA).....	336
10.1.1 Pobreza por disentimiento social y la incultura del desarrollo...	338

10.1.2	Pobreza por instancias gubernamentales y políticas indiferentes.....	339
10.1.3	Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas.....	339
10.1.4	Pobreza por administración pública local inexistente.....	340
10.1.5	Pobreza por inseguridad ciudadana.....	340
10.1.6	Pobreza por exclusión social y desatención de grupos vulnerables.....	341
10.1.7	Pobreza por descuido del ambiente.....	341
10.1.8	Pobreza de las deficiencias: políticas, económicas y socioculturales.....	349
10.2	Disfuncionalidades Económicas del VDA.....	355
10.2.1	Disfuncionalidad de Empleo.....	355
10.2.2	Disfuncionalidad de Exclusión.....	356
10.2.3	Disfuncionalidad de Diversificación.....	357
10.2.4	Disfuncionalidad de Financiamiento.....	357
10.2.5	Disfuncionalidad de Capacitación.....	358
10.2.6	Disfuncionalidad de Comercio.....	358
10.2.7	Disfuncionalidad de Demografía.....	358
10.2.8	Disfuncionalidad de Inseguridad.....	359
10.2.9	Algunas bondades de la microempresa en el VDA.....	359
	CONCLUSIONES.....	361
	ANEXOS.....	390
	BIBLIOGRAFIA.....	461

PROPUESTA DE INVESTIGACION

PANORAMA INTRODUCTORIO

A. PREAMBULO Y LINEAMIENTOS DE INVESTIGACION

Hablar de economía de la pobreza es conocer las vicisitudes que padece una comunidad, como lo es el Estudio de Caso del Valle de Amarateca, y encontrar respuestas valederas para un futuro mejor. Muchas poblaciones lamentan que la falsa economía de la modernidad, la cual en realidad es tradicionalista y enraizada en su posición de ganancia para si; no es capaz de evidenciar sus preceptos que pregona: a. producción suficiente; b. distribución equitativa; c. cambios y transacciones justas (como inmediatas); d. consumo para las grandes mayorías. En consecuencia, es necesario develar las deficiencias de las formas de vida y organización socioeconómica actual, e ir más allá – hacia una perspectiva de certidumbre: No es posible la tranquilidad ciudadana si es que la pobreza acecha, si esta mata moralmente a las poblaciones provocándoles exclusión social, y también físicamente a través de las hambrunas. Ni más ni menos son las evidencias de pobreza en el Valle de Amarateca.

En principio, posicionar a la economía como la ciencia de la riqueza es un error fatal, pues dicha concepción jamás tendrá una mirada directa y propia para el combate de la pobreza, y solamente se aproxima marginalmente al problema a través de la vacía "teoría del derrame": según la cual, ayudando a las empresas (asegurando un crecimiento de las mismas) se ayuda a la solución de los males sociales. La práctica dice que las empresas crecen, pero también a su par los pobres. En la misma línea, asumir que la pobreza es apenas la falta de ingresos es una ingenuidad deliberada. La pobreza tiene muchas facetas, es compleja, y no se deja resolver por simples proyectos de desarrollo asistencialistas. En el Valle de Amarateca, los proyectos están, y no digamos que resuelven la pobreza; precisamente se justifican porque la pobreza sigue en crecimiento.

Alguien diría: el Valle de Amarateca goza de riqueza, puesto que en sus latitudes se ubican grandes industrias de productos exportables y maquila (aquellas que fueron trasladadas desde Tegucigalpa en una estrategia de descongestionamiento industrial de la ciudad); no obstante, ningún ciudadano es inversor, ni tampoco estas industrias son el gran empleador de la población del Valle de Amarateca. Como contraparte, los ciudadanos si son receptores de externalidades negativas en cuanto al ambiente respectan. Dado que las vivencias de este lugar no dependen ni circundan en la gran industria, el presente estudio concentra su atención en las pequeñas unidades económicas, refiriéndose a unidades con trayectoria, reconocimiento, cierto capital de trabajo, maquinaria e instalaciones, y excluyendo a vendedores ambulantes, comercio informal y producción esporádica.

Ya ahora hecha la investigación, se tiene la seguridad, de que estas pequeñas unidades económicas son netamente de subsistencia y que además son reductos de pobreza. Así, es claro que la economía junto con su política económica, no solamente es capaz de generar riqueza, también unas inadecuadas medidas pueden revertirse y ser condicionantes de la pobreza. En otras palabras, la condición de pobreza no es casual, es el entramado histórico de las relaciones sociales, económicas y políticas.

Teniendo en cuenta las premisas anteriores, es importante saber: ¿Qué teorías son concordantes con las prácticas de penurias? ¿Qué otras son más conscientes y se ocupan razonablemente del problema? ¿Por qué la pobreza en el Valle de Amarateca? ¿Cuál es su magnitud o situación actual? ¿Sobre que dinámica cabalga su crecimiento? ¿es posible la puesta en marcha de una propuesta de transformación desde la perspectiva local? ¿Cuáles son las manifestaciones propias de la pobreza? ¿Cómo se corrigen las estructurales disfuncionalidades socioeconómicas? Todas las preguntas procuran una respuesta efectiva en los siguientes capítulos:

Capítulo I: ECONOMIA Y POBREZA: Una relectura conceptual de los fines de la economía. Conducidos por el tradicionalismo, desde tiempos que surgió la economía como ciencia, y además ubicados en la actualidad, en el enfoque de productividad, competitividad, crecimiento y ganancia, la economía apenas se preocupa por generar la riqueza y no importa quien le goce. Vivimos en épocas de reduccionismo económico; aún sin ir en detrimento de la economía que es el origen del desarrollo, pero no suficiente, ni su fin, es necesario develar esa razón de la sin razón: la economía de la forma o formal del mercado; la economía instrumental; la economía cuantitativa; la economía especulativa; la economía de la pobreza y la exclusión. En consecuencia, debe instaurarse un modelo de organización productiva de la verdad, del involucramiento, de la inclusión, de las grandes mayorías: en parte, son los retos de todas las entidades del Valle de Amarateca. Siguiendo esos fines, esta parte **“bibliográfica, analítica y constructivista”** de la investigación concluye que “economía debe ser la ciencia de la solidaridad, alternativas, estrategias, el refugio efectivo para las demandas de los pobres. Es un espacio ético para garantizar la efectividad de las Estrategias de Reducción de la Pobreza”.

Capítulo II: ENFOQUES DE LA POBREZA: Hacia una concepción de pobreza humana. Esta parte **“teórica y de debate alternativo”** ante las perplejidades de la pobreza, presenta varios ángulos del problema: invirtiendo en la gente, significa poner a la persona en el centro de atención y que no bastará con estrategias asistencialistas de dotación de dinero o con paliativos de corto plazo; sociedad sin exclusión, se orienta hacia una forma de convivencia económica y social de la racionalidad, donde quepan todos; globalución: para un mejor nivel de vida, es una interesante propuesta que esta en los límites de la democracia internacional y las exigencias de la conformación de fuerzas locales, también actúa en los linderos de la competitividad y los estándares internacionales versus un esquema de globalización sin pobreza, -aparentemente en el equilibrio entre estos factores se consigue gran parte de la solución a los males de la pobreza-; la economía con rostro humano, es una mirada al problema desde las reflexiones de los derechos

humanos y combate el flagelo de la pobreza a través de redes sociales. Se ponen de manifiesto estas teorías a fin de reactivar las alternativas, a fin de terminar con la desesperanza, a fin de terminar la noción de pobreza de ingreso y posicionar una preocupación por la pobreza humana, a fin de que poblaciones como las del Valle de Amarateca tengan un futuro promisorio

Capítulo III: ERP: Atacar la pobreza hondureña. Una “*descripción y análisis situacional*” de la pobreza en Honduras nos indica que el problema es estructural y que no solamente es una particularidad del caso del Valle de Amarateca, sino del país en general. Vale destacar la existencia de una ERP – Estrategia de la Reducción de la Pobreza, que reconoce la responsabilidad directa de políticas públicas inadecuadas y que han provocado: crecimiento económico moderado, distribución desigual del ingreso, crecimiento poblacional acelerado, bajo nivel de productividad, baja productividad del empleo, presión demográfica y efectos sobre los recursos naturales, bajo nivel de participación de los pobres, deterioro de valores culturales, debilidades de los gobiernos locales. De acá se derivan lecciones importantísimas para una propuesta de crecimiento y desarrollo en el Valle de Amarateca, orientada hacia la mejoría poblacional, como una forma alternativa de contrarrestar la actual exclusión socio-productiva: la pretensión es eliminar la extrema pobreza, cortar la línea de pobreza, y aliviar la pobreza general para que quienes la padezcan puedan vivir dignamente

Capítulo IV: HIPERURBANIZACION: Pobreza Histórica de Tegucigalpa. Un “*recorrido histórico*” por la formación y deformación del modelo urbano de Tegucigalpa es testigo de las pocas salidas que tiene el Valle de Amarateca –que cada día se urbaniza más- si es que sigue la ruta lineal del fracaso de la urbanidad de su ciudad mayor. El Valle de Amarateca, como parte de la gran Tegucigalpa, tiene que ser una ciudad de respuestas, y no por lo contrario imbuir a su población en tugurizaciones, potrerizaciones, invasiones de tierras y surgimiento de marginalidad. Una lección a retomar es no depender en exclusiva del humanitarismo internacional, sino definir sus estrategias de crecimiento y

desarrollo endógeno, desde la potencialización de lo local; en esto, la disposición material en una zona rica en recursos naturales no debería suponer ningún problema.

Capítulo V: Caracterización General de Propietarios (as) y Microempresas del Valle de Amarateca (VDA). Impera en esta parte de la investigación un “afán descriptivo”, que por un lado, da cuenta de las características de los microempresarios del Valle de Amarateca, y por otro lado, nos ubica en el contexto propio – objeto de análisis. Las variables estudiadas son las siguientes: a. Información general: edad, sexo, educación; b. Fuerza laboral; c. Actividades económicas y diversificación productiva; d. Detalles financieros; e. Capacitación y asistencia técnica. Como adelanto, no hay un ambiente propicio para la transformación productiva, entre otras razones, debido a una producción variada, pero no necesariamente diversificada, posibilidades crediticias apenas para la subsistencia, capacitaciones esporádicas y orientadas solamente al área comercial.

Capítulo VI, VII y VIII: Situación de Pobreza de los Talleres Microempresariales, Pequeños Productores Agrícolas, Pequeños Comerciantes y de Servicios del VDA: Estas son partes neurálgicas de la investigación. A través de la convivencia en talleres, plantaciones agrícolas y sitios de comercio; la observación, aplicación de encuestas, charlas, conversatorios y entrevistas; fue posible un estudio detallado de los sectores económicos de la zona. Fueron ángulos de análisis el mercado, la producción, organización productiva, y el financiamiento. Se puede decir que el mercado es incompleto, la producción rústica, organización inexistente, y financiamiento marginal. El hallazgo más novedoso es que las pequeñas unidades económicas, lejos de respuestas positivas a las precarias condiciones de vida, son espacios perfectos para la reproducción de pobreza; desde luego, hay explicaciones internas al fenómeno, aunque es obvio que la política pública de país y la Alcaldía local tiene a estos sectores en abandono.

Capítulo IX: Estrategias de Transformación Económica del VDA. Engloba la parte propositiva, siguiendo la mecánica de "investigación participación". En cada sector económico microempresarial los problemas son analizados en su justa dimensión, y en paralelo se plantean propuestas de gestión de cambio. Vale destacar que los retos planteados a futuro, no pueden ser responsabilidad exclusiva de los ciudadanos del Valle de Amaratéca –por más compromiso que adquieran, y más allá de las necesidades materiales y financieras, no tienen capital humano propio-; es necesaria la ayuda organizada y decidida de las ya existentes organizaciones de desarrollo: deben surtir variantes en sus estrategias de intervención.

Capítulo X: POBREZA Y/O DISFUNCIONALIDADES ECONÓMICAS DEL VDA: Perspectiva de transformación desde los ciudadanos. En este último capítulo, previo a las conclusiones, se replantean de nuevo en la investigación las teorías – inicialmente abordadas- de la pobreza, ahora desde la perspectiva muy particular del Valle de Amaratéca. Además, con una "mirada etnográfica" se sintetizan una serie de disfuncionalidades en la actuación socioeconómica y empresarial; detrás de estas disfuncionalidades, se advierten deficiencias culturales y de comportamiento social, en consecuencia, no bastarán medidas propiamente económicas y/o rudimentarias para la solución de los innumerables problemas del Valle de Amaratéca.

En consecuencia a los capítulos expuestos, el tipo de investigación se remite a un Estudio de Caso – Etnográfico, con su respectiva "descripción-análisis", en un "proceso altamente participativo", conducente a una propuesta de intervención para la mejoría comunitaria o el combate de la pobreza

Los **objetivos** propuestos fueron los siguientes:

- Develar las falacias de la economía tradicionalista-ortodoxa y/o reconstruir los propósitos irrenunciables de una economía para la vida y el combate de la pobreza.

- Poner de manifiesto teorías comprometidas con el combate de la pobreza y encontrar luces para una propuesta de cambio, de transformación y desarrollo.
- Contextualizar el flagelo de la pobreza en un ámbito de país y región, a fin de conocer las causas estructurales del problema.
- Caracterizar a los microempresarios en un contexto propio, como condicionante de bonanza, o en el otro extremo, como una forma de generar reductos de pobreza.
- Proponer una estrategia de transformación socioeconómica, desde los motores de desarrollo locales.
- Conceptuar la pobreza de manera situacional y enunciar sus principales disfuncionalidades. A partir de estos propósitos, plantear los retos de futuro.

Las **hipótesis** que hacen de hilo transversal de la investigación son las siguientes:

- La actividad de las pequeñas unidades económicas del Valle de Amaratéca, en su tipo de economía y/o forma de organización actual, lejos de un emprendimiento, dinamismo y empresarialidad, son originarios reductos de pobreza.
- De entre las causales de la pobreza se reconocen las condicionantes estructurales que brinda un contexto global; no obstante, las verdaderas causas se remiten a un entramado complejo de comportamientos y disfuncionalidades locales, donde se evidencian promotores y/o reproductores del problema e inercia de intervención. Los evidentes rasgos de disfuncionalidad socioeconómica en el Valle de Amaratéca, impiden la efectiva organización conjunta de la comunidad, hacia los fines del desarrollo.
- No se puede concebir una sola orientación o motor del desarrollo para el Valle de Amaratéca; esta ha sido una de las principales causas del subdesarrollo y pobreza local. La falla principal es la ingenuidad de no concebir un vínculo entre el agro, industria y servicios.

B. INTRODUCCION A LA PROBLEMÁTICA

Visiones de intervención en el Valle de Amarateca

El Valle de Amarateca está localizado en la ruta de la carretera del Norte muy cerca de Tegucigalpa, comprende colonias nativas y otras nuevas que se formaron a raíz de los desastres ocasionados por el huracán y tormenta tropical Mitch que significó para Honduras, sumirse en más profunda crisis de su historia. Gracias a la cooperación internacional se construyeron viviendas, alcantarillados de aguas negras y el fortalecimiento de los conocimientos locales, a través de OIM-HUD, Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense URACCAN, quienes han ayudado a paliar dificultades técnicas de los líderes locales.

Hasta antes del huracán Mitch sobre el Valle de Amarateca, a pesar de ser una zona de vocación agrícola, pesaba la visión de una zona con miras a convertirse en un importante distrito industrial del país. De hecho en esta zona se ubicaron bajo ese impulso un sinnúmero de empresas medianas y grandes, ejemplo: Licorera Los Ángeles: RON FLOR DE CAÑA, Café Maya e Indio, CADECA, Tropigas, Gasolinera Texaco, Gasolinera Esso, Gasolinera DIPPSA, Centro de Diversiones Aqua Splash, Hotel Posada y Restaurante Willy, etc. No obstante, en ningún momento el Valle de Amarateca ha adquirido la potencialidad de esos propósitos de industrialización. Además, posterior al huracán Mitch cambia la visión del Valle al convertirse en zona de asentamientos habitacionales, como una alternativa de ubicación a la mayoría de damnificados del huracán; desde entonces muchos organismos han estado ayudando a la dinámica social de los nuevos habitantes: en educación, salud, organización social, y sobre todo en dotación de viviendas.

No obstante, había (y todavía existe) un vacío de la dinámica económica, pues todo giraba entorno a la economía de Tegucigalpa; por ello las instancias de apoyo (nacionales e internacionales), en las nacionales destaca el Centro de

Desarrollo Humano de Honduras, y en las internacionales: Centro Económico para la Solidaridad en América Latina (CESAL) y Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), deciden dar un giro hacia apoyar económicamente al Valle de Amarateca e impulsar el desarrollo microempresarial. En ese marco surge esta investigación: "Desarrollo Microempresarial y Transformación Social en el Valle de Amarateca".

Un breve **informe sobre los planes de población** es el siguiente:

La Residencial San Miguel Arcángel, Consta de 490 viviendas. El 68% están ya terminadas. Cada vivienda tiene un costo de Lps. 33 mil Lempiras, incluyendo lote de terreno con cuotas de Lps. 275.00 mensuales a 10 años de plazo, esta residencial cuenta con un área social.

HABITAT, Cuenta con dos etapas y un total de 386 viviendas, las cuales ya están habitadas, con un costo de Lps. 74 mil con cuotas de Lps. 415.00 a 15 años de plazo.

Villa el Porvenir, consta de 2 etapas con un total de 287 viviendas, con un costo de Lps 32 mil en cuotas de Lps. 381.42 a 7 años de plazo.

La Roca, Consta de 77 viviendas que han sido ya habitadas incluyendo tres para áreas social, con un costo de 47 mil 880 Lempiras a 10 años de plazo con mensualidades de Lps. 474.00 Lempiras.

Las Moras, Consta de 125 viviendas, es una comunidad nativa.

Amarateca, Consta de 2 mil 200 habitantes de aldeas y caseríos.

Tamara, Consta de 500 viviendas, el 90% son propietarios y el 10% alquilan.

Ciudad España, Consta de 1.500 viviendas con un valor de Lps. 12 mil cada ua, con cuotas de 200 Lempiras mensuales a 5 años de plazo.

Guayabillas, Quebrada Honda, entre otras (aldeas tradicionales, no dato sobre construcciones recientes).

Sobre los principales problemas económicos.-

De hecho el Valle de Amarateca no está exento de los problemas generales que se presentan a nivel de país, así son evidentes los problemas en las siguientes áreas: salud, educación, género, político, económico, medio ambiente. Por la naturaleza del estudio no se profundiza en todas estas temáticas, pero si se presentan los problemas atinentes a la socioeconomía del Valle de Amarateca:

Cuadro No. 1
Problemas Económicos de las Microempresas del Vale de Amaratoca
<p>Problemas de Infraestructura</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de líneas telefónicas. 2. Falta de mantenimiento de las entradas principales, caminos secundarios y calles. 3. Escasez de Energía Eléctrica. 4. Falta de estructura para ladrilleras. Todas trabajan a la intemperie, en patios.
<p>Problemas de Producción (Economía)</p> <p>Producción.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No hay áreas de trabajo. Faltan fuentes de empleo. 2. Poco consumo del producto local. 3. Falta de financiamiento. 4. Poca atención a talleres y producción agrícola. 5. Falta de publicidad de los productos de la zona. 6. No hay variedad de ofertas por poco capital. <p>Mercadeo.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Pocas ventas. 8. La competencia: negocios foráneos y demasiadas pulperías abasteciendo de lo mismo en el rubro comercial. <p>Financiamiento.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 9. Poco financiamiento. 10. Con las condiciones que las financieras y ONG's ofrecen los préstamos, hay poca capacidad de pago. Altos intereses por préstamos de la mayoría de instituciones. 11. Restricciones por garantías.
<p>Problemas Sociales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Grupo de jóvenes en las calles (vagancia juvenil). 2. Alcoholismo y expendio ilegal bebidas alcohólicas en lugares disfrazados de pulperías. 3. Venta y consumo de drogas. 4. Robo en los vecindarios. 5. Desproporcionado crecimiento poblacional.
<p>Problemas Organizativos y Administrativos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de conocimientos administrativos. Los registros cuando existen son empíricos. 2. Falta de apoyo técnico. 3. Inexistente organización microempresarial.
<p>Problemas Ambientales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Presencia evidente de moscas y zancudos. 2. Emanación abundante de humo de las fábricas ubicadas en la zona. 3. Tala de los bosques, utilizados como combustible natural. 4. Abundancia de animales callejeros, sin ningún control. 5. Malos olores, provocados por polleras. 6. Mala ubicación de planta de tratamiento de aguas negras (referido a la planta ubicada a la entrada de Ciudad Divina Providencia, que también provoca malos olores). 7. No hay servicio de recolección y tratamiento de basura. 8. Deforestación de la zona y poca preocupación de las instituciones de Gobierno.

Ahora se presentan algunos **actores determinantes para el desarrollo del Valle de Amarateca:**

OIM-HUD:

- Capacitación y gestión
- Diplomado de formación de gestores comunitarios
- Apoyo técnico para el asentamiento
- Proyectos pilotos para el desarrollo socioeconómico
- Centro de reunión y capacitación
- Oficina de campo para las organizaciones comunitarias

AID-FHIS:

- Aguas negras, alcantarillado e infraestructura

CARTAS (Dinamarca y España):

- Proyecto habitacionales

ADRA-CESAL:

- Proyectos habitacionales
- Apoyo al desarrollo comunitario

CDH:

- Asesorías
- Apoyo técnico
- Capacitaciones
- Financiamiento
- Investigaciones socioeconómicas

ENEE:

Electrificación

SERNA:

Otorga permisos ambientales

FUNDEMUN:

- Fortalecimiento organizativo
- Educación de adultos

Secretaría de Salud Pública:

- Proyectos de agua potable
- Centros de salud

CHF-CENET:

- Financiamiento para proyectos habitacionales
- Fortalecimiento de la organización comunitaria

Fundación Cristo del Picacho:

- Proyectos habitacionales
- Capacitación
- Apoyo al desarrollo comunitario

Asociación Cristiana de Jóvenes:

- Trabajo con jóvenes

Cruz Roja Americana:

- Proyectos habitacionales

Cruz Roja España y Cooperación Española:

- Proyectos habitacionales

Parroquias:

- Gestión de proyectos

También, es importante tomar en cuenta para los esfuerzos venideros en la transformación del Valle de Amarateca sus condiciones actuales, en términos de: Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

UDI-DEGT-UNAH

Diagnóstico FODA**Cuadro No. 2****FORTALEZAS DE LAS MYPES VDA****Aspectos de Infraestructura**

1. Líneas telefónicas comunitarias (no comerciales, ni para casa de habitación).
2. Energía eléctrica (doméstica, no para actividad económica).
3. Hay infraestructura básica propia (la mayoría en la misma casa de habitación).
4. Posición estratégica. Cerca de Tegucigalpa y a pocos minutos de la carretera hacia el norte (hacia San Pedro Sula).
5. Hay buenas instalaciones de mercado: Ciudad España y Ciudad Divina Providencia.
6. Se cuenta con infraestructura turística o de centros recreativos: Ekelakun, San Matías, San Francisco.
7. Todas las comunidades cuentan con energía eléctrica (aunque la cobertura no es total).
8. Existe servicio de transporte interurbano para: Ciudad España, Tamara, Ciudad Divina Providencia.
9. Existe suficiente infraestructura educativa en la zona para capacitaciones agrícolas y microempresariales.

Aspectos de Producción (Economía)**Producción:**

1. Apoyo de entidades gubernamentales por ser zona declarada industrial.
2. Experiencia en cultivos agrícolas.
3. Existe una base de desarrollo industrial microempresarial.
4. Hay actividad comercial (en Ciudad Divina Providencia y prontamente en Ciudad España).
5. Apoyo técnico-económico de ONG's nacionales e internacionales.
6. Muchos talleres poseen maquinarias y equipos de trabajo (aunque no tecnificados).
7. Existe inversión inicial.

Mercadeo:

8. Previa experiencia en ventas.
9. Conocimiento de otras actividades económicas.

Aspectos Sociales

1. Los negocios por lo menos son un medio de subsistencia. Además, son de mucha ayuda a la comunidad para la adquisición de productos y servicios cercanos.
2. Existen centros comunales para capacitación y discutir problemas comunitarios.
3. Existen instituciones de apoyo al desarrollo social: Cruz Roja, Cooperación Suiza, Cooperación Española, ADRAS, CDH, y otras.
4. Existen centros educativos.
5. Existen servicios estatales: Batallón, penitenciaría nacional, hospital psiquiátrico, centros de salud.

Aspectos Organizativos Administrativos

Organización.-

1. Uso de controles administrativos básicos.
2. Experiencia y conocimiento del rubro que se maneja.
3. Conciencia de la necesidad de organización empresarial.
4. Las diversas comunidades cuentan con infraestructura adecuada para la capacitación empresarial.

Administración.-

5. Presencia de instituciones y organismos de apoyo (nacionales e internacionales).

Cuadro No. 3

OPORTUNIDADES DE LAS MYPES VDA**Aspectos de Infraestructura**

1. Posibilidades para la inversión en infraestructura productiva.
2. Construcción de naves de maquilas.

Aspectos de Producción (Economía)**Producción.-**

1. Mercadear los productos originarios del Valle de Amaratéca.
2. Mercadear productos libremente, sin restricción alguna.
3. Generar empleo a la comunidad.
4. Acceso de comercialización a aldeas y alrededores.
5. Posibilidad de organización microempresarial.
6. Acceder a nuevas líneas de crédito.
7. Atraer más clientes con los nuevos asentamientos.
8. Desarrollar un enfoque turístico de desarrollo para la zona del Valle de Amaratéca.

Mercadeo.-

9. Organizarse para acceder a un mercado más amplio y a otros mercados.
10. Aprovechar la situación estratégica del Valle de Amaratéca para comercializar productos y servicios.
11. Establecer alianzas estratégicas con productores y organizaciones empresariales.

Aspectos Sociales

1. Aprender de otras comunidades o ciudades.
2. Atraer a otras organizaciones para capacitar y apoyar a las comunidades.
3. Fortalecimiento de la organización comunal.

Aspectos Organizativos y Administrativos**Organización.-**

1. Interés de diversas instituciones en fortalecer el desarrollo microempresarial.
2. Posibilidades de capacitación en diversas áreas técnicas. Existen locales e instituciones educativas vocacionales en la zona.
3. Organización de microempresas y cámara de comercio del Valle de Amaratéca.

Administración.-

4. Fortalecimiento de las instituciones de apoyo y trabajo interinstitucionales.
5. Formar asociaciones de pequeños productores.
6. Trabajar más de cerca con instituciones de desarrollo.

Cuadro No. 4**DEBILIDADES DE LAS MYPES VDA****Aspectos de Infraestructura**

1. Faltan líneas telefónicas.
2. En la mayoría de comunidades no hay servicios de aguas negras y agua potable.
3. Carreteras en mal estado.
4. La mayoría de comunidades carecen de alumbrado público.
5. Proceso lento de legalización de tierras y casas.
6. Infraestructura no apta para recibir al turista.

Aspectos de Producción (Economía)**Producción.-**

1. Los talleres operan de manera artesanal.
2. Producción agrícola sin mercado formado.
3. No hay capacidad económica para abastecerse. También existen problemas con la logística del abastecimiento.
4. Falta apoyo de parte de la comunidad, en lo que respecta a demandar productos y bienes a nivel local. Se abastecen en Tegucigalpa.
5. No hay plan de promoción y mercadeo de productos locales. Falta de mercadeo.
6. Falta de capital propio. Falta de financiamiento.
7. No hay presupuestos ni individuales, ni institucionales para inversiones productivas. Los apoyos se han concentrado en aspectos sociales.
8. Campañas inexistentes de publicidad.
9. Falta de ofrecimientos de productos al público. Negocios no surtidos.
10. Cultura agrícola tradicional y énfasis en comercio.
11. No hay organización microempresarial.

Mercadeo.-

12. Falta de conocimiento de técnicas de mercadeo.
13. Falta de conocimiento de la competencia.
14. Apatía del mercado local en apoyar al microempresario.

Aspectos Sociales

1. No hay una convivencia, sentido de cooperación, ni vecindad entre las comunidades del Valle de Amaratéca.
2. No hay compromiso ciudadano para solventar los problemas de la comunidad.
3. No hay organización que apoye a los niños y jóvenes en riesgo social (Hogar Diamante hace buena labor, pero solo atiende a 60 niños, de Tegucigalpa).

...Continuación de Debilidades**Aspectos Organizativos y Administrativos****Organización.-**

1. Falta de organización empresarial.
2. Falta de capacitación en asuntos técnicos y manejo de pequeñas empresas.
3. Las distancias entre comunidades y caminos malos dificulta la organización.
4. Poca o escasa experiencia participativa en organizaciones empresariales.
5. Apatía a participar en grupos organizados. Temor al trabajo colectivo.

Administración.-

6. Falta conocimiento administrativo.
7. Falta de una atención más sistemática y directa de instituciones de desarrollo.

Cuadro No. 5
AMENAZAS DE LAS MYPES VDA
<p>Aspectos de Infraestructura</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Insuficientes servicios básicos, no compatibles con un plan de desarrollo microempresarial. 2. Falta de higiene o de control sobre moscas. Esto atenta directamente contra comedores y aleja el turismo. 3. Invasión de los terrenos del Valle de Amarateca. <p>Aspectos de Producción (Economía)</p> <p>Producción.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia Foránea. Invasión de empresarios externos. 2. Saturación de productos. Demasiadas pulperías. 3. Cierre de microempresas por falta de apoyo de la comunidad. 4. Retiro de instituciones financieras de desarrollo. <p>Mercadeo.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Presencia de productores y comercializadores foráneos, que capturan el mercado local. <p>Aspectos Sociales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El desempleo que deteriora más las precarias relaciones familiares. 2. Con el progreso viene la delincuencia y no hay institución gubernamental que controle este aspecto. 3. Delincuencia Juvenil (presencia de maras). <p>Aspectos Organizativos Administrativos</p> <p>Organización.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de organización local, que provoca pérdida de mercados por infiltración de grupos empresariales foráneos y organizados. 2. Retiro de instituciones cooperantes por apatía del sector de la microempresa. <p>Administración.-</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Nulo entendimiento y rechazo de la Alcaldía Municipal.

Problemas y FODA del Mercado Divina Providencia: Se incluye una fotografía diagnóstica de este lugar, ya que es el principal centro comercial de la zona, con instalaciones propias, situado en el centro de Ciudad Divina Providencia (de ahí su nombre).

Cuadro No. 6	
PROBLEMAS Y FODA DEL MERCADO DIVINA PROVIDENCIA	
<p>Problemas de Infraestructura</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problemas con el sistema eléctrico (en el mercado de Ciudad Divina Providencia). • Mal diseño en la construcción del Mercado Divina Providencia. • Insuficiente tanque de agua potable del mercado Divina Providencia (tanque doméstico). 	
<p>Problemas de Producción (Economía)</p> <p>Producción.-</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de un área común de servicio al cliente (en la sección de comidas del Mercado Divina Providencia). • Desequilibrio de productos: altos inventarios de un mismo producto y poco en comparación con otros. • Competencia desleal, ya sea por precios muy bajos, o porque venden productos que no les han sido aprobados por la Directiva del mercado. <p>Mercadeo.-</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poca publicidad. • Falta de estrategias de comercialización. 	
<p>Problemas Sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de compañerismo entre las locatarias del mercado. 	
<p>Problemas Organizativos Administrativos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de apoyo de la directiva del mercado. • No hay control al adjudicar los negocios. 	
<p>Problemas Ambientales</p> <p>Falta de depósitos para basura (en el mercado de Ciudad Divina Providencia).</p>	
FODA DEL MERCADO DIVINA PROVIDENCIA	
<p>Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Autoempleo para el servicio de la comunidad. 2. Apoyo técnico de CESAL y CDH. 3. Proveedores seguros. 	<p>Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo de las comunidades vecinas en el consumo de productos, abasteciéndose en el Mercado Divina Providencia y prontamente en el Mercado de Ciudad España.
<p>Debilidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de compañerismo. 2. Falta de mercadeo. 3. Falta de capital propio. 	<p>Amenazas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cierre de locales en el Mercado Divina Providencia. 2. Falta de comprensión y de apoyo por parte de la comunidad.

Para cerrar este acápite se expresan algunas conclusiones y/o recomendaciones preliminares que debe encarar la transformación del Valle de Amarateca.

Conclusiones y Recomendaciones a priori

Conclusiones a priori.-

- Aprovechar al máximo el apoyo que se tiene de un sinnúmero de instituciones de desarrollo
- La propuesta del plan que se presenta más adelante está fundamentada sobre la base de los problemas más sentidos, los cuales se abordan exhaustivamente en la parte de Análisis Diagnóstico "Situación Actual de las Iniciativas Productivas y Comerciales del Valle de Amarateca"
- Para la debida toma de decisiones más allá de referencias conceptuales y modelos de desarrollo, deben imperar las problemáticas evidentes a nivel local.
- En todo el proceso de la investigación la participación de la comunidad, y de los microempresarios fue activa y comprometida.
- El Valle de Amarateca tiene una importancia no muy bien explotada en términos agrícolas y de talleres de transformación. En lo agrícola, entre otros productos, destaca el cultivo del tomate que es un producto de exportación; y en talleres de transformación destacan las ladrilleras de ladrillo rafón que son líderes en producción a nivel nacional y de los mayores abastecedores de ladrillos para las construcciones de Tegucigalpa

Recomendaciones a priori.-

- En el Valle de Amarateca se requiere un trabajo sistemático, que se desarrolle de manera constante e integrando a todos los sectores económicos entre sí: agricultura, industria, comercio y servicios
- Se requiere un trabajo conjunto interdisciplinario e interinstitucional de todas las instancias de desarrollo ya presentes en la zona.

- La integración de la comunidad a las gestiones, proyectos y acciones a tomar, es determinante para procurar la validez y factibilidad de los esfuerzos realizados.
- Debe buscarse el intercambio de experiencia entre las 20 comunidades del Valle de Amaratéca, de cara a lograr la transformación conjunta del lugar. Los vecinos de Amaratéca ven a futuro a la zona como un municipio independiente, teniendo tres ciudades de referencia (con sus respectivas zonas rurales): Ciudad Divina Providencia, Ciudad España, Ciudad Tamara
- La responsabilidad y compromisos de los microempresarios para con el Plan es irrenunciable. Los microempresarios deben empoderarse y comprometerse con todo los cambios que resulten

C. METODOLOGIA DE INTERVENCION

El Estudio sobre la **“Estrategia de Desarrollo Microempresarial con Responsabilidad Social en el Valle de Amaratéca”** en todas sus fases de investigación experimentó un sinnúmero de circunstancias valederas de explicar, y así contribuir a una mejor comprensión del panorama de investigación y de los resultados de la misma por parte de los lectores ciudadanos e instituciones interesadas en transformar el Valle de Amaratéca

Esta es una investigación con ribetes académicos, puesto que se enmarca como requisito para optar al grado de Doctor en Ciencias Sociales con Orientación en Gestión del Desarrollo (PLATS-UJNAH), pero también es una investigación práctica cuya estadía e intervenciones sistemáticas duraron más de un año en la zona del Valle de Amaratéca (abril de 2004 a junio de 2005) Fue valioso para los resultados el acercamiento con el Centro Económico para la Solidaridad de América Latina (CESAL) y la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), dos instancias internacionales de larga trayectoria, compromiso y/o cooperación socioeconómica en Valle de Amaratéca También, hubo intercambios profesionales con dos instancias locales:

CDH - Centro de Desarrollo Humano de Honduras, instancia nacional-local y también comprometida desde hace varios años con el desarrollo socioeconómico del Valle de Amaratéca en el cual desarrolla programas puntuales de capacitación, asesoría, financiamiento y otros; CDH aplica su filosofía de trabajo a través de su lema "pueblo", que significa: Paz-Unidad-Esperanza-Bien Común-Libertad-Opción.

CERTEC - Centro de Recursos y Tecnología (CERTEC), la cual es una instancia nacional, líder en el área de transformación productiva microempresarial.

Fue posible consultar y recibir las opiniones de un grupo interdisciplinarios de profesionales en las siguientes áreas: sociología, economía, administración de empresas e ingeniería industrial.

Aspectos Metodológicos.- Se procedió de la siguiente forma:

5.1.1 Con relación a documentos de información secundaria:

Antes de ir a la zona de investigación se procedió a estudiar los siguientes documentos:

a Estudio socioeconómico de microempresarios Proyecto de desarrollo socioeconómico "Plan Amaratéca". Elaborado por Salud Fernández Ruíz.

b. Estudio de identificación y análisis de las oportunidades ocupacionales y productivas que ofrece el Valle de Amaratéca y su área de influencias, adaptadas al colectivo humano en la zona Cruz Roja Española – Cruz Roja Hondureña Tegucigalpa M.D.C., mayo del 2002

c Resultados generales de datos de encuestas a posibles compradores del mercado de Ciudad España Investigación de CONTECNICA, auspiciada por la Agencia Española de Cooperación Internacional Octubre de 2002

d. Estudio de Viabilidad del Mercado de Ciudad España. Investigación de CONTECNICA, auspiciada por la Agencia Española de Cooperación Internacional. Enero de 2003.

Estos y otros documentos, sirvieron como una forma de ubicación y mayor conocimiento de la zona; para definición de muestras, ruta de trabajo y otros aspectos importantes.

También, de manera específica fue posible obtener información suministrada por la Alcaldía Municipal:

- a. Listado de grandes empresas ubicadas en el Valle de Amaratéca.
- b. Listado de maquilas instaladas en Tegucigalpa.

5.1.2 Con relación a los instrumentos de investigación:

Los instrumentos de investigación (encuestas – ver en anexos) en un principio se habían planteado solamente para contribuir a la elaboración de un ligero diagnóstico. Y para las otras etapas del estudio se pensaba utilizar otros mecanismos: talleres, información secundaria, encuestas, entrevistas, revisión bibliográfica, socialización de avances y otros. Pero, ya en curso de la investigación los instrumentos fueron ampliados para cubrir todas las etapas del estudio comprendidas por: Situación Actual de las Micro y Pequeñas Empresas (análisis diagnóstico); Iniciativas Estratégicas de Inversión y Plan de Desarrollo Socioeconómico (marco propositivo). Esto mejoró el rescate de información inicial, empero alargó el proceso de trabajo. Cambió todo el panorama con relación a tiempos de aplicación de encuestas, tiempos por encuestado y tabulación, lo que ameritó un esfuerzo mayor de lo previsto. En definitiva, fue un proceso excelente, pero cansado y de avance pausado, donde con cada consultado había necesidad de detenerse a veces hasta 2 horas. Fue determinante para los resultados de la investigación la cooperación de los pequeños y microempresarios.

Complementariamente se desarrollaron con buen suceso las otras metodologías previstas: talleres, información secundaria, encuestas, entrevistas, revisión bibliográfica, socialización de avances y otros mecanismos. En lo que respecta a los talleres se desarrollaron dos encuentros con sedes distintas (Ciudad Divina Providencia y Ciudad España) para dar cobertura a los dos núcleos mayores de concentración de micro y pequeños empresarios. Los talleres se denominaron “Taller de Análisis Situacional e Identificación de Iniciativas de Inversión para la Formulación del Plan de Desarrollo Socioeconómico del Valle de Amaratéca” y las temáticas tratadas fueron las siguientes:

- Situación actual de la microempresa en Honduras y la respectiva contextualización en el Valle de Amaratéca.
- Análisis causa-efecto de problemas y análisis FODA.
- Identificación de acciones para un Plan de Desarrollo Socioeconómico.

El proceso de talleres fue participativo, contando con la presencia de 39 participantes activos, entre líderes y microempresarios. A efectos de que se les de seguimiento a actores, ver listado en anexo 1.g.

5.1.3 Con relación a la muestra u orientaciones del trabajo:

Inicialmente las expectativas eran amplias pensando encontrar un número considerable de pequeñas unidades económicas, como de instituciones involucradas con el desarrollo del Valle de Amaratéca. Se planteó la siguiente distribución de encuestas:

Cuadro No. 7		
Planificación de Encuestas a Aplicar por Formato		
Tipo de Encuesta	Formato	No. de Encuestas
Encuestas a pequeños microempresarios	1	50
Encuestas a pequeños productores agrícolas	2	50
Encuestas a microempresas de comercio y servicios	3	50
Encuestas a medianas y grandes empresas (actuales), inversionistas potenciales (retirados o con inversión estancada), instituciones y organizaciones, institutos técnicos	4, 5, 6 y 7	50
Total		200

Luego, ya conociendo a profundidad la zona, de las 150 encuestas para pequeñas unidades económicas (pequeños productores, microempresas, comercio y servicios) se planteó rescatar un número de 111. Y de 50 encuestas para grandes empresas, inversionistas, organizaciones de desarrollo e institutos técnicos, se programó un número de 30. Para el caso de los micros y pequeñas unidades económicas la programación por zona fue la siguiente:

Cuadro No. 8	
Re-Distribución del N°. de encuestas a aplicar: Por zonas del Valle de Amarateca	
Caseríos	N°. Encuestas
1. El Reventón	2
2. La Jagua	2
3. Aldea Bonita	2
4. Los Bayos	2
5. Río Frio	2
6. Ciudad Divina Providencia	25
7. Las Moras	2
8. Santa Rosita	2
10. El Jicaral	2
11. Guayabillas	2
12. El Espinal	2
15. Agua Blanca	2
17. Ciudad España	25
18. Ciudad Tamara	25
21. Potrerillos	2
22. Quebrada Honda	2
23. La Joya	5
24. San Miguel Arcángel	5
TOTAL	111

Finalmente, el número de encuestas aplicadas fueron 94, las cuales representan casi el 90% de pequeñas unidades económicas de la zona (refiriéndose a unidades con trayectoria, reconocimiento, cierto capital de trabajo, maquinaria e instalaciones) En el siguiente cuadro se verifica como fue la aplicación de encuestas finales:

Cuadro No. 9				
DISTRIBUCION DE MYPES ENCUESTADAS (ZONA Y RUBRO) VALLE DE AMARATECA				
UBICACIÓN	SECTORES (Formas)			TOTAL DE MYPES ENCUESTADAS
	1	2	3	
1. Aldea El Reventón		1	1	2
2. Caserío Las Jaguas			2	2
3. Aldea Bonita	1			1
4. Aldea Los Bayos		2		2
5. Aldea Río Frío		1		1
6. Ciudad Divina Providencia	5		30	35
7. Aldea Las Moras		1	1	2
8. Aldea Santa Rosita		1		1
9. Caserío El Jicaral			5	5
10. Caserío Guayabillas	1	1	2	4
11. Poblado El Espinal			2	2
12. Aldea Agua Blanca		2		2
13. Ciudad España			2	2
14. Ciudad de Tamara	4	3	9	16
15. Caserío Potrerillos		1		1
16. Aldea Quebrada Honda	1	2		3
17. Colonia Las Joyas			3	3
18. Colonia San Miguel Arcángel	2		1	3
19. Aldea Santa Cruz	1		6	7
TOTALES	15	15	64	94
1. Pequeños y microempresarios 2. Pequeños productores agrícolas 3. Microempresas de comercio y servicios (incluye 40 de comercio y 24 de servicios) Y 31 entrevistas (ver lista más adelante): entre grandes empresas, instituciones de desarrollo e institutos técnicos.				

Para estos resultados fueron cruciales los siguientes aspectos:

- a. Había mucha información secundaria distorsionada, en cuanto a definir un número superior de unidades económicas. Estos informes confundían oportunidades y potencialidades de negocios con empresas constituidas, o bien oficios de los habitantes con empresas constituidas

b. En 7 lugares -originalmente considerados en la programación de encuestas-, no fue posible aplicar encuestas, lo que también contribuyó a que las metas iniciales no se cumplieran. Los lugares referidos son los siguientes:

- Colonia Stibys: Es una Colonia que apenas está lotificada y no han iniciado las construcciones; por lo tanto, no poblada y sin unidades económicas.
- Las Tejas: Es un caserío muy pequeño, perteneciente a El Espinal, con 4 o 5 casas familiares, con cerco que define la propiedad como privada, sin actividad económica, donde dependen de ofrecer su mano de obra en maquilas y empresas aledañas.
- La Junta: Esto queda en un desvío después de El Espinal (camino hacia Tamara), justo frente al desvío hacia Ciudad España. En La Junta lo único que existe es el reclusorio de mujeres.
- El Carrizal: Se ubica en la entrada a Ciudad España, casi frente al local del mercado. Así se le llama a este caserío muy pequeño entre el final de Agua Blanca y la entrada a Ciudad España. Lamentablemente, lo único que existe es un estanco y un bar, a los cuales lógicamente no le aplicamos los instrumentos.
- Malguarita: Es un callejón que se ubica frente a la entrada de Tamara (pertenece a Tamara). Lo que existen son casas de habitación, como extensión de la urbanidad, aunque rural de Tamara, donde hay uno que otro árbol frutal (mango), y muy pequeñísimas milpas, que no las consideramos como unidades económicas, porque ni siquiera se les puede catalogar como de subsistencia.
- Lomas de Tamara: Todavía no se ha construido.
- Sacramento: Es una Colonia nueva frente a Tamara, la más pequeña de todas las colonias existentes en la zona, con poco desarrollo –inclusive social-, ni actividad empresarial.

c. En el caso de Ciudad Divina Providencia hay una cantidad considerable de microempresarios que tienen su negocio ubicado en Tegucigalpa, por lo cual no

fueron considerados en la muestra. Además, la actividad económica gira entorno al mercado Divina Providencia.

d. En el caso de Ciudad España todavía no se ha desarrollado la actividad económica. Los llamados "microempresarios" de Ciudad España apenas están en proceso de organización.

e. Se puede decir que Ciudad España y Ciudad Divina Providencia carecen en la actualidad de agricultura y actividad semi o industrial.

f. Algunos microempresarios rechazaron la encuesta: por total desinterés debido a engaños anteriores de parte de instituciones y organismos de desarrollo, y porque se retiraran del negocio por la delincuencia. Aún con todo, el número de encuestas no hubiese subido mucho.

g. El número final de encuestas se divide de la siguiente forma:

- 15 de agricultura
- 15 de talleres industriales
- 40 de comercio
- 24 de servicios
- 31 acercamientos o entrevistas con grandes empresas, instituciones de desarrollo e institutos técnicos (ver listado en anexo 1.d)

Se aclara que el objeto de estudio son los micros y pequeños empresarios de: talleres, agricultores, de comercio y servicios. Se recurre a las otras instancias, solamente para obtener las expectativas de las mismas, y como una forma auxiliar de concretar mejor la problemática en la cual está inmersa la pequeña producción del Valle de Amaratéca.

h. Consideramos suficiente el número de 94 microempresarios para cumplir con los objetivos iniciales del estudio. No se cambia la orientación del estudio, más bien la intervención de campo da luces para estudiar algunos aspectos que inicialmente no estaban considerados: inseguridad ciudadana, participación ciudadana, y otros. La forma de intervención fue a través de un análisis en profundidad para 15 plantaciones agrícolas y 15 talleres microempresariales de transformación, que se les dio atención sistemática durante 3 meses. En el caso de las 64 microempresas de comercio y servicios (40 de comercio y 20 de servicios), se aplicó la encuesta original y se procedió a los análisis respectivos.

5.1.4 Con relación al cronograma de trabajo:

Cuadro No. 10	
CRONOGRAMA DE TRABAJO DE INVESTIGACION	
ACTIVIDADES	FECHAS
Revisión y observaciones finales sobre el Plan de Investigación.	Abril 2004
Recolección y revisión de documentación existente e información secundaria.	Mayo 2004
Elaboración de los instrumentos, revisión y observaciones finales a los mismos.	Junio 2004
Aplicación de encuestas.	Julio, Agosto y Septiembre 2004
Registro y tabulación para generar cuadros de salida.	Octubre 2004
Completar la aplicación de encuestas.	Noviembre 2004
Talleres con microempresarios del Valle de Amaratéca: Presentación de diagnóstico y mesas de trabajo para elaboración del plan de acción y/o definición de proyectos.	Diciembre de 2004
Avance de borrador "Diagnóstico Socioeconómico del Valle de Amaratéca"	Enero-Febrero de 2005
Avance de borrador "Plan de Desarrollo Socioeconómico del Valle de Amaratéca"	Marzo-Abril de 2005
Presentación de Documento Final	Mayo-Junio de 2005

Todo el proceso de investigación se desarrolló de forma participativa. Hacer el proceso participativo incidió en el alargue de las jornadas y los tiempos estipulados inicialmente en la investigación; no obstante, esto se tradujo en mejores resultados y cumplimientos de las expectativas de contribución al desarrollo socioeconómico del Valle de Amaratéca.

Se recolectó información de 19 comunidades del Valle de Amaratéca: indagando en 15 talleres microempresariales de transformación, y 15 pequeñas fincas agrícolas; también se consultó con 64 microempresarios de comercios y servicios. Las encuestas se aplicaron en el período de julio a septiembre de 2004, y también en el mes de noviembre del mismo año.

La información recolectada muestra la situación empresarial actual en aspectos de mercado, sistemas de producción, organización e integración microempresarial-agrícola y comercial, información financiera, en fin se llega a analizar la realidad que se está viviendo, y algunas ideas sobre las posibles respuestas a las problemática microempresarial actual del Valle de Amaratéca.

Para obtener la información primaria se hizo entrevistas, consultas a personas reunidas en grupo, y consultas individuales, revisión bibliográfica, aplicación de encuesta, búsqueda de documentos de archivos, charlas e intercambios de información, como el desarrollo de dos talleres (o asambleas comunitarias). En dichos talleres fue necesario hablar de: aspectos generales de la microempresa en Honduras; luego contextualizar la situación al Valle de Amaratéca; elaboración de mapas de actores y ubicación de los mismos; estudio sobre la problemática microempresarial, análisis FODA y posibles soluciones.

En los talleres o asambleas comunitarias se estructuró una visión de trabajo y transformación microempresarial del Valle de Amaratéca: tanto las comunidades nativas y las nuevas se comprometieron a trabajar en pro del desarrollo empresarial del Valle de Amaratéca, para darle a futuro la categoría de municipio;

en un ámbito de trabajo económico auto-sostenible y congruente con el cuidado del medio ambiente; que sea un lugar propicio para la generación de empleo masivo; también un lugar con seguridad ciudadana; sin violencia. La misión es de trabajo conjunto, unidad, solidaridad, propiciar el clima de inversión, y emerger al máximo la creatividad. En la anterior visión y misión participaron alrededor de 200 personas, entre líderes de la comunidad, microempresarios, y organismos de desarrollo del Valle de Amaratéca.

PARTE I: MARCO TEORICO

Capítulo I

ECONOMIA Y POBREZA:

Una relectura conceptual de los fines de la economía

Cualquier diccionario, libro básico o curso de economía (reciente o de antaño) nos diría que esta es la ciencia que estudia la producción, distribución, cambio y consumo de los bienes de producción y servicios en un período de tiempo determinado para la satisfacción de las necesidades de la mayoría de la población. Como ejemplo el Gran Diccionario y Gramática de la Lengua Española: **“Economía es la ciencia que trata de la producción y distribución de la riqueza”**. El concepto admite una limitante práctica y lógica de la consecución de los fines de la economía, y por lo tanto si el beneficio no es para todos por lo menos debe procurar cubrir a la mayoría. Pero aún antes de que la ciencia económica estructurara un concepto, sencillamente economía es la naturaleza de los seres humanos agrupados a buscar su sustento diario, presente y futuro; siendo así economía es la ciencia de la vida o del bien común.

Enseguida, las tareas planteadas son dos:

- a.- Estructurar un concepto amplio de economía que atienda los males actuales, en lo que será necesario reencontrarse con apreciaciones olvidadas o aplazadas por un sesgado reduccionismo económico.
- b.- Encontrar una ruta idónea para un análisis certero del flagelo de la pobreza, que coadyuve a la reducción de la misma.

1.1 Con relación a: Bien Común e Interés Privado.-

A este respecto A. Smith planteó que la forma viable de llegar al bien común era a partir del esfuerzo individual (lo que ahora el léxico transforma en competitividad y productividad). Smith nos habla de manera matizada de un egoísmo sano que

llevaría a maximizar los intereses privados, y que luego la suma de intereses privados constituye el Bien Común.

No obstante, la gran pregunta es por qué en la práctica de la economía positiva no es evidente la consecución del bien común. Y por qué la pobreza. Las reflexiones que rescatan la preocupación máxima se encuentran en Wim Dierckxsens, y se orientan en un doble sentido que acusan a la operatividad de la economía de mercado de una paradoja:

En primer lugar, reconoce en la economía de mercado el desarrollo de las fuerzas productivas sin precedentes en la historia de la humanidad, que permite generar bienestar para el mundo entero. En segundo lugar, cuestiona por qué la globalización de la eficiencia conduce a una sociedad que fomenta el estancamiento económico y la exclusión. (Dierckxsens, 1998:29)

En otras palabras el bien común no tiene una feliz realización por lo que habría que develar las razones. Tiene que ver con la forma en cómo se entendió (o mal entendió) el bien común tras la teoría de Smith...

El Bien Común consiste en el hecho de que las personas o los grupos que componen una sociedad tienen intereses que no pueden ser reducidos a la suma de los intereses individuales. (Engelhard, 1996:459; tomado de Dierckxsens, 1998:30)

Lo burdamente incomprendido por la ciencia económica tradicional es que no hay tales intereses individuales que nos lleven por la senda de lo común si es que no hay un mecanismo establecido –extramercado- que asegure esos efectos de desbordamiento económico (o bonanza) hacia las mayorías

Claramente se establece que la suma de los intereses privados no asegura el bien común, y que ambos van por sendas separadas. Mientras los intereses individuales legítimamente procuran la ganancia para sí mismos y crecimientos económicos como que fueran el fin; por otro lado los intereses comunes son de las

mayorías, desde esta perspectiva el crecimiento económico es el medio que debe conducir a un fin mayor como ser un desarrollo incluyente. Se presupone que a mayor inclusión menor pobreza.

Queda claro que si se suman los intereses individuales no constituyen el bien común. Este tipo de economía hace una ruptura con sus fines hacia la satisfacción de necesidades de las mayorías. Por lo tanto es necesario recurrir a un auténtico sistema de Economía de Bienestar que logre –sin quebrantar la producción individual- la supeditación de los intereses individuales al bien común. Debe reiterarse que siempre, aunque menores, estarán presentes unos intereses individuales que no será posible sustraerlos hacia la suma del bien común, dada alguna limitante política, económica y social. Es necesario repreguntar: ¿Es automático el mecanismo de la Economía del Bienestar?

1.2 Con relación a: Mano Invisible y Regulación.-

La consecuencia lógica es que una economía sin regulación explote a ultranza los intereses privados y se aparte del bien común, porque legítimamente la economía sin regulación es apenas de producción y apropiación más no de distribución. Cuando los mecanismos de distribución se alteran o invalidan -en consecuencia los índices de pobreza incrementan-, la causa es una concentración económica unida a inequidad distributiva. Pudiera ser el caso de mucha producción que se refleja en mejoría a nivel macroeconómico, aunque en términos efectivos pudiera tener su reflejo en pobreza.

Tenemos consecuencias negativas como las anteriores cuando dejamos el mercado al libre albedrío, operando en autorregulación con la mano invisible de Adam Smith:

La suma de los intereses privados en conflicto sin regulación alguna se aparta, mediante una mano invisible, del Bien Común. (Dierckxsens, 1998 29)

La solución no debe pasar por estar en contra de los intereses privados, pero si es necesario constituir una mano visible que garantice el equilibrio entre el interés privado y bien común:

...la mano invisible necesita de la ayuda de una mano visible. No es que el mercado no funcione, sino hay cosas que se escapan de su alcance. (Malta, 2003:231)

La mano visible se constituye a partir de reconocer las fallas del mercado; entre otras el mercado no es garante del bien común (legítimamente su interés es el bien privado), por ello es necesaria la presencia del Estado. Solamente una entidad pública como el Estado puede asumir como principio el bien común para que pueda individualizarse y no al revés. La verdadera operatividad del bien común no es trabajar de cara a la socialización como efecto de la sumatoria de los intereses individuales, sino que estos intereses realmente se individualicen para gozo de la mayoría de actores. El bien común bajo criterios de socialización se diluye y es engañoso, en cambio si lo medimos por la individualización del beneficio recibido es posible verificar inclusión o exclusión, beneficio o perjuicio, mejora económica o pobreza.

Ocurre que los intereses privados, digamos empresas, operacionalizan el concepto de economía distributiva con criterios discriminatorios entre demanda potencial y efectiva. Los demandantes potenciales son excluidos aunque efectivamente tengan necesidades de consumo, la diferencia radica en la posesión de poder adquisitivo. Así, unos están dentro del mercado y los demás excluidos. Para que los excluidos no tengan consecuencias trágicas en su calidad de vida es necesario que el Estado por mecanismos extra-mercado asegure por lo menos las necesidades básicas insatisfechas (NBI). A partir de aquí se puede hablar de desarrollo, pues antes de esa línea lo que se evidencia es pobreza. En este entendimiento es al Estado a quien le corresponde operacionalizar la economía distributiva y a los privados la economía productiva. Para que se de el consumo de las grandes mayorías los privados ponen en el mercado productos a

disposición de los demandantes efectivos. En cuanto al Estado debe procurar que los demandantes efectivos cada día tengan mayor número de beneficiarios, pero además debe atender con bienes públicos a los que no tienen el suficiente poder adquisitivo que asegure la sobrevivencia. Como los bienes públicos abarcan aún a los demandantes efectivos, todavía será necesario focalizar acciones que sean específicas para atender necesidades de grupos poblacionales en condiciones de riesgo: mujeres, jóvenes, ancianos, niños, etnias, campesinos, etc. Actuar en esta línea es ubicarnos en la discusión de la regulación económica: Estado interventor versus promotor.

¿Cuál es el problema con la regulación económica?

El asunto es más complicado de lo que parece. Por ello debemos tener una respuesta acertada a las siguientes preguntas: ¿Cómo hacer una regulación económica que no violente la formación de capital privado? ¿Cómo operacionalizar la distribución, pero sin escapar del interés privado?

A nivel de países es necesario que cada latitud donde existan grupos poblacionales discutan (política, económica y socialmente) sobre el tipo de Estado y mercado que requieren para la satisfacción de los fines comunes, para el encuentro de la senda del desarrollo. A pesar de que teóricamente hay consenso entre economistas de todas las corrientes en cuanto a la necesidad del Estado y del mercado, todavía en la práctica hay apologistas del Estado y mercado. Estos apologismos no convienen para la mejoría sustancial en términos de pobreza, y tampoco permiten que se genere una discusión más profunda.

El Papa Juan Pablo Segundo (como testigo al haber tenido experiencias vivenciales con ambos regímenes) es crítico del “**capitalismo descarnado – a ultranza**” y de la “**economía centralizada – vertical**”. Cuando realizara su visita a Cuba expresó: “**Que Cuba se abra al mundo y que el mundo se abra a Cuba**”. No necesariamente se refería al embargo comercial de Estados Unidos

hacia Cuba, sino a que mundialmente haya un reconocimiento de la labor del Estado y del mercado (como entidades de equilibrio, moderadas, y no extremas, extremistas o fundamentalistas).

Un mercado a ultranza se encamina a un falso desarrollo con características elitistas y excluyentes. Un Estado centralizado es sin sustento económico y por lo tanto ilusorio, es sin el consentimiento, ni la **“libertad de elegir – (Friedman)”** de su actores y por lo tanto no es para ellos; al final siempre prevalecen divisiones de clases e islotes elitistas. Es decir, Estado y mercado tienen sus fallas que solamente en la complementariedad se alivian. No se trata de buscar una salida intermedia, sino reconocer que ambas instituciones tienen un rol a desempeñar. Solamente el mercado no hace inclusión, más bien excluye; solamente el Estado no hace inclusión efectiva porque harían falta medios de vida y también la mayoría queda incluida en algo no convenido, y por lo tanto excluida. Encontrar esa posición intermedia es la tarea de la política económica de inclusión o reducción de la pobreza.

El punto neurálgico es que la economía practicada hasta ahora se ha ubicado en los extremos de lo positivo y lo normativo, quebrantando las bases de la economía misma:

- a. Con producción, pero sin distribución.- Se requiere que los privados trabajen su economía positiva, productiva, con miras al interés individual o máxima ganancia.
- b. Con distribución, pero sin producción.- También se requiere que el Estado asuma la administración de la economía normativa, distributiva, con miras al bien común. Economía normativa es a su vez regulación y promoción de los intereses privados, como satisfacción de las grandes mayorías.

Solo el Estado es capaz de diferenciar entre lo que es y lo que debe ser, entre economía para la ganancia o economía para la vida. Solo en el Estado podríamos encontrar esta legítima voluntad para la obtención del bien común.

1.3 Con relación a: Regulación Perturbadora y Economía Ética.-

Es tan dañina una política económica que entorpezca las actividades de los privados, como otra que apenas se oriente a promover asuntos económicos. En ambos casos nos referimos a una **“regulación perturbadora”**. En el primero de los casos se perturba el crecimiento económico. En el segundo se perturba el desarrollo económico. Estos tipos de perturbación son parte de las fallas del Estado.

Con las fallas del Estado el análisis se complica, dado que se recurre al Estado como auxiliar para obtener el equilibrio entre interés privado y bien común. No obstante, el Estado no es inmune a cometer errores. Entre otros: corrupción, burocracia, incapacidad, improductividad, populismo, falta de voluntad política.

En consecuencia el Estado perfectamente puede fallar y renunciar al bien común para representar a los intereses privados. Para comprender la complejidad del asunto es favorable remitirse a los orígenes del marco categorial de las ciencias económicas.

Contrario a las ideas en boga, la ciencia económica surge de un debate moral (Hume, Smith) que más que un asunto teórico era un problema político. (Gutiérrez, 1997:18; tomado de Dierckxsens, 1998:30). Smith (1975) discute este asunto en su Teoría de los sentimientos morales.

Gutiérrez y Dierckxsens se remiten a las declaraciones originarias de lo que abarcan las responsabilidades de política económica, descubriendo que en A. Smith estaba presente una economía unida a la ética, política e ideología. La apreciación más específica es que tras Smith la economía se ha apartado de sus

intereses originarios, de su análisis integral, y en respuesta se insta un reduccionismo y una economía instrumental. Mientras por un lado se promueve el crecimiento, por otro se esterilizan los esfuerzos sacrificando el desarrollo.

El verdadero concepto de desarrollo abarca cosas esenciales, que no solo se reducen a la creación de una especie de materialización de la vida, donde cada persona es reducida simplemente a la condición de consumidor, un elector, o productor. De modo que toda la dimensión humana se ve aplastada y/o eliminada por el ser económico-reductivo. Siendo así, hay un reduccionismo, sobre la base de ver el crecimiento económico como lo que no es: como si fuera sinónimo del desarrollo. Tal confusión obliga a tener una visión justa y correcta del contenido del desarrollo. (Malta, 2003:224)

El mayor de los problemas es cuando la economía se aparta de la ética. En realidad, no es posible que la economía se aparte de la política o que opere sin un ápice de ideología, pero si perfectamente puede trabajar sin ética. Cuando esto ocurre, entonces la mano visible e invisible se constituyen en el mismo distorsionante que no permitirán la priorización del bien común, y estaríamos a las puertas de una economía netamente instrumental que no entiende claramente los fines del desarrollo. Consecuentemente se limitan las alternativas, y más allá de la economía instrumental habrá reclamos desde la ética, política e ideología que no estarán incorporados en las agendas de políticas públicas.

Ante esta perspectiva urge una economía ética, que respete la vida y que tenga como finalidad la inclusión de las mayorías. Entonces, no es una discusión entorno a la necesidad de regulación, sino el tipo de regulación. Debe ser una tarea de regulación potenciadora y promotora del bien común; sin vacilar en una regulación equilibrada de los intereses privados, y también sin desviarse de la definición de políticas económicas para el desarrollo. Como diría Kliksberg, la responsabilidad es aplicar una economía con rostro humano y agregaría que en el marco de una economía instrumental el capital social y la cultura es una variable olvidada.

También Kliksberg habla de una relación marginada entre ética y economía. Dierckxsens diría que el grado de abstracción es relativamente elevado, que conduce a un reduccionismo económico. David Crocker como un contrapunto a **“El Malestar de la Globalización”** de Joseph Stiglitz ha escrito algunas aproximaciones éticas en torno al tema **“Globalización y Desarrollo Humano”**: al final a ambos les preocupa la ética de la economía. Pero quizá la mejor referencia y uno de los primeros estudiosos de la ética económica es Denis Goulett con su libro **“Ética del Desarrollo: Guía Teórica y Práctica”**.

Las menciones anteriores denotan que la ética económica es una preocupación actual. Pero también es uno de los temas menos comprendidos por la teoría económica. Amartya Sen, otro premio Nóbel en economía, a petición del Banco Mundial empezó a disertar sobre ética y en 13 páginas a doble espacio respondió la siguiente pregunta: ¿Qué impacto puede tener la ética? Otras preguntas menores: ¿De qué manera influencia la ética a los agentes primarios del desarrollo, entre los cuales figuran por igual ciudadanos y empresarios comerciales, gobiernos y también la oposición, los medios de comunicación al igual que el mercado? ¿Qué razones existen para que tan diversas personas e instituciones atiendan las exigencias de la ética con seriedad? ¿Qué impacto puede tener la ética para marcar la diferencia? Sen llegó a 3 conclusiones simples:

- a. La eficiencia para que sea ética debe procurar la equidad y trato justo a nivel global;
- b. No hay tal división entre política y economía;
- c. El Nóbel de los nobilísimos reconoce que no es experto en el tema, que es un tema excelente, pero arriesgado. Y dijo expresamente: **“Es en todo caso, el subterfugio al que apelo en torno a la temática de esta alocución”**.

1.4 Con relación a: **Exclusión e Inclusión.**

Definitivamente la economía instrumental (con Estado pequeño como condición) no trata el bien común como “**Bienestar Social**”, sino busca la forma de resolver el conflicto de los intereses privados en el mercado que se manifiestan en máxima competitividad. La economía instrumental que es sin ética de desarrollo aumenta la brecha entre interés privado y colectivo (entre concentración de riqueza y pobreza).

Los objetivos de la economía instrumental conducen a un fin de exclusión:

- Teóricamente ocurre lo siguiente.- *El Bien Común se destruye en el grado en que toda acción humana es sometida a un cálculo de utilidad. La violación del Bien Común es el resultado de esa generalización del cálculo de utilidad. (Hinkelammert, 1997:35)*
- Prácticamente ocurre lo siguiente.- *Hay evidencias crecientes de que la mano invisible no guía la sumatoria de los intereses privados en conflicto hacia el Bien Común. Cada vez más llama la atención la destrucción de la naturaleza, la generalización de la exclusión y la pobreza, evidencias de la negación del Bien Común. (Dierckxsens, 1998:32)*

A partir de las verificaciones teóricas y prácticas, a la economía le corresponde una tarea superior. Economía.- Producir lo máximo a fin de incluirnos a todos en el usufructo de los bienes. Incluirnos no es arrebatar las empresas, confiscar, expropiar; porque sencillamente se eliminaría el origen de la inclusión. Esto es posible solamente con una política económica innovadora que nazca y se nutra en la concepción de una economía para la vida. No obstante, es imprescindible tomar la siguiente advertencia:

La racionalidad económica que parte del Bien Común y no de los intereses privados, requiere una intervención que todavía no implica la abolición del sistema de mercado. La abolición del mercado implica rápidamente una

absolutización del plan central y, por tanto, el paso de una totalización (la de mercado) a otra (la del plan). (Dierckxsens, 1998:32)

La única variante con relación a la postura de Dierckxsens es que no la expresa con absoluto convencimiento, en tanto dice **“todavía... no implica la abolición...”**, como quien sitúa un momento determinado donde si implica la abolición del mercado. Desde un punto de vista pragmático es caótica una economía con mercado absoluto, pero también sería pretencioso y poco real plantear eliminar mercados. En la misma línea Dierckxsens plantea rescatar la economía política, que sería como rescatar la contradicción Estado-mercado/capitalismo-socialismo/obrero-patrón. Estas contradicciones son riesgosas porque ciegan y paralizan las acciones, que se empantan en una diatriba confusión y con argumentos absurdos. Es más saludable profundizar la política económica para el desarrollo y para la vida.

Por lo demás Dierckxsens es una referencia obligatoria en el análisis del Bien Común, y un denunciante con credibilidad desde el Foro Mundial de Alternativas (FMA):

“Vivimos en un período de mundialización de la economía de mercado que, sin embargo, conlleva a la vez a la exclusión a nivel planetario”.
(Dierckxsens, 1998:29)

Queda claro que la Teoría Maltusiana de la explosión demográfica ha sido corregida con el incremento de la productividad augurada por la Teoría Ricardiana. Hoy en día se reposicionan las tesis poblacionales en la Teoría de los Límites del Crecimiento desde el Club de Roma que solamente serán resueltos por políticas de inclusión (distribución). El problema trasciende a la relación hombre-naturaleza y su correspondencia por lo menos uno a uno. La naturaleza da más que uno a uno. El problema es de la relación hombre a hombre, que aunque haya bienes para todos, no todos tienen una apropiación efectiva. Surgen tres variantes con relación a otros análisis:

- Marx hablaba de la explotación del hombre por el hombre. Ahora la discusión gira entorno a falta de solidaridad.
- De tener el riesgo de que la producción fuese insuficiente, ahora hay una preocupación de que la naturaleza se agote, imponiéndole límites al crecimiento a través de una economía sustentable.
- Cuando la clave era cumplir el marginal que era, digamos, incluir al último que significaría llegar a las grandes mayorías y operar económicamente en equilibrio; se cambia el razonamiento y existe una especie de economía inversa que en virtud de integrar va excluyendo. Aún en los incluidos no hay seguridad y existen subcategorías de incluidos como por ejemplo: los que no tienen trabajo estable, los subempleados, los empíricos. Estos son cuasi-excluidos. Una verdadera inclusión inicia con potenciar el capital humano y finaliza en el desarrollo humano. Inclusión no es sobrevivencia, sino vida digna.

¿Crecedeseempleo?: Exclusión

Una forma de observar rápidamente la exclusión es en el “**crecedeseempleo?**”. Crecedeseempleo lo definimos como una paradoja o trampa de la economía productiva, donde a pesar de tener crecimiento económico en paralelo se desmejoran los índices de desempleo. Las causas: a) incapacidad de la economía privada de absorber a la nueva masa laboral; b) insuficiente calificación técnica de la mano de obra para integrarse al proceso de producción; c) desplazamiento de mano de obra por el desarrollo tecnológico; d) desplazamiento de pequeñas empresas por productos foráneos.

El crecedeseempleo es una distorsión económica de la economía productiva. En los trabajos de Hinkelammert se advierte está problemática específicamente cuando se refiere a “**estancamiento dinámico**”. Según Hinkelammert, la economía crece

pero sin dinamismo, lo cual se explica por las causas adversas que se generan sobretodo en términos de exclusión. En el otro extremo de la economía productiva, la economía intervenida puede llegar a padecer **estanflación**: Fenómeno que genuinamente fue definido por Paul Samuelson como una combinación de estancamiento económico conjuntamente con alta inflación.

1.5 Con relación a: Economía Natural y Desviaciones Económicas.-

Para separar la ética de la economía era necesario que el mercado apareciera como producto natural de la historia, como sistema autorreferente y como medio de bienestar general y de progreso. (Gutiérrez, 1997:20; tomado de Dierckxsens, 1998:31)

Tal confusión altera directamente los resultados del bien común, pues el mercado no puede ser garante del mismo. Abruptamente se confunde al mercado con economía:

- Existe una naturaleza económica en el hecho de buscar desde siempre el sustento material; distinto a la naturaleza de ganancia del mercado.
- La economía es un sistema autorreferente, es una concepción del mundo, que necesita del mercado como un medio. El fin es procurar a través de la economía una mejor forma de vida.
- La economía procura la satisfacción de las mayorías, lo que debería traducirse en bien común. En cambio en el mercado lo que prevalece son los intereses privados individuales.

Siendo así, el mercado no es natural. Lo natural era una economía de trueque que se agota cuando no puede resolver el sinnúmero de transacciones, dando paso al mercado y la moneda como mecanismo para facilitar el intercambio económico al que hace referencia el concepto de economía. Entonces, es necesario

comprender que el mercado necesita de reglas, porque sino en virtud de respuesta lógica para agilizar transacciones más bien sería promotor de caos.

Una desviación fundamental es la separación entre economía y ética. Cuando esto ocurre, la economía aunque genere riqueza, también generará pobreza, exclusión y discriminación. Existen desviaciones menores, tales como:

- División de la economía entre forma y contenido, promoviendo la superficialidad y/o reduccionismo económico.
- Se instaura la economía formal del mercado en detrimento de la economía sustantiva de la vida. Precisamente cuando triunfa el formalismo es cuando cambia la relación entre ética y economía. Surge la gran pregunta: ¿Cómo rescatamos la ética? Nos referimos a una ética pragmática de inclusión, todavía más amplia que la ética meramente moralista.
- Nos movemos en una economía instrumental que toma decisiones a partir de programación financiera. La racionalidad se encuentra en las ecuaciones y no en las repercusiones de las medidas. La economía instrumental es el extremo de una economía del populismo que descuida totalmente la disciplina fiscal, de modo que tiene su reflejo en una mala economía.
- La ciencia económica se vuelve exageradamente cuantitativa y por lo tanto no integral. Si las decisiones no consideran los fenómenos de manera cualitativa, entonces el riesgo es al máximo.
- La economía no realiza sus análisis en un marco sistémico. Se vuelve pretenciosa y por ello limitada al ver el desarrollo desde el punto de vista económico.
- Existe la tendencia a la economía especulativa y se generan ilusionismos de mejoras. Se descuida la producción. Como evidencia, uno de los

mayores dolores de cabeza de la economía actual son las crisis financieras. Ha habido fuertes miedos por el “**efecto tequila**” (México), “**efecto dominó**” (Asia), “**efecto zamba**” (Brasil).

- Pobreza, exclusión y discriminación son evidencias de un abandono de las teorías de la reproducción económica. Nos referimos al hecho de cómo la sociedad reproduce la vida digna en el marco de determinadas relaciones de producción, condiciones de trabajo favorables, asociacionismos, espacios políticos, creencias religiosas, defensa de la identidad y cultura, cuidado de su hábitat (medio ambiente).

La corrección de las desviaciones es el fundamento de toda política económica. Esta debe entenderse como la actividad consciente, coherente, del Estado en el campo económico. El fin es encontrar una relación óptima entre la eficiencia y la vitalidad de la economía. Debe asegurarse que la eficiencia se subordine a la vitalidad, para que el interés general del capital no esterilice el interés general por la vida: “**Bienestar Social**”. Es distinto una racionalidad económica que parta del interés común y que asegure el usufructo del interés individual; a otra que parte del interés individual, pero con grandes riesgos de construir el interés común.

1.6 Con relación a: Solidaridad y Alternativas.-

La alternativa ya está planteada y se llega a la misma a través de una economía para la vida. Se reitera que el mercado falla y por lo tanto se requiere del auxilio del Estado. También, el Estado falla y no hay viceversa en el sentido de que el mercado pueda corregir estas fallas. Cuando el Estado falla quien interviene es la democracia, pero también la democracia puede fallar. Por ejemplo: En los parlamentos y congreso nacionales muchas veces partidos políticos contrarios hacen alianzas bajo el pretexto de buscar el interés común. Dicho interés común no necesariamente tiene su expresión en las necesidades de la ciudadanía, sino

en repartición de puestos públicos. En estos momentos es cuando más se necesita un despertar de la ética, pero más importante aún de la Solidaridad.

La Solidaridad debe trabajar por el desarrollo en todos los sentidos, en una especie de análisis sistémico. Es decir, la solidaridad hay que verla como una herramienta integradora del desarrollo:

- Desde el mercado debe fomentar un desarrollo económico incluyente, dinámico, sostenido.
- El Estado debe ser el rector y/o promotor de un desarrollo social sin discriminación, tendiente a reducir la pobreza.
- A través de la democracia deben equilibrarse los poderes y espacios políticos entre todos los actores. La democracia es fundamental para obtener la voluntad política del cambio. El desarrollo político es clave como parámetro de mejoría.

Desarrollo económico, social y político forman el triángulo tradicional del desarrollo integral. En una perspectiva más amplia podemos hablar del pentágono del desarrollo agregando a dos áreas no menos importantes:

- Desarrollo Ambiental: El cuidado de la naturaleza es de fundamental importancia en toda estrategia de desarrollo.
- Desarrollo Histórico-Cultural: No deben violentarse las culturas locales.

Para una efectividad del triángulo o pentágono del desarrollo son insuficientes la mano invisible del mercado y la visible del Estado. Hay que crear, tal y como dice Michel Camdessus, antiguo director del FMI, una tercera mano, al lado de la mano invisible del mercado y de la mano reguladora del Estado, hay que crear la mano de la caridad. Sobre todo existe la responsabilidad de incluir efectivamente a los

excluidos y los cuasi-excluidos; los primeros no son considerados por el mercado y los segundos están en esquemas de economía informal

¿Cuál es la razón de la Solidaridad?

Dejamos la respuesta en manos de Carlos Tablada y Win Dierckxsens:

...por la existencia de una categoría de seres humanos que escapan casi por completo de la ley del valor y de otra categoría que sólo tiene, de modo marginal, la posibilidad de crear un valor añadido que el capital puede utilizar para sus intereses. Para los primeros, que viven del trueque, de la mendicidad o de la asistencia humanitaria, el caso está claro para el sistema (hay que crear la mano de la caridad). Para los segundos se desarrolla otro escenario. Incapaces de contribuir con validez a la acumulación de capital, son abandonados a sí mismos, en el mejor de los casos para engendrar una economía de sobrevivencia (sector informal) y en el peor de los casos, sucumbiendo ante las enfermedades, la violencia entre ellos mismos o las guerras. Ambos constituyen lo que Suzan George llama "las multitudes inútiles". Ahora bien, se trata de víctimas del sistema y de su lógica y no de un determinado retraso en el desarrollo que hay que eliminar, algo que ha sido bien puesto en evidencia por Samir Amin. (Tablada y Dierckxsens, 2003:XXI)

Cabe destacar que no podemos quedarnos en el punto de que la pobreza es generada deliberadamente por un sistema. También, tenemos la obligación de buscar las causas endógenas que radican en nuestra forma de relacionarnos, organizarnos, afrontar los retos, imponernos metas, defender valores y principios acertados al bien común, En otras palabras, si nos quedamos en las causas externas no habremos encontrado las razones del problema.

En otro punto la solidaridad debe institucionalizarse. También debe hacerse conciencia para que se individualice y personalice. Todos los ciudadanos deberían

tener responsabilidades definidas en la reducción de la pobreza, los pobres mismos deben comprometerse desde su condición precaria. Para atacar la pobreza urbana debe despertarse el sentido de la vecindad, y para atacar la pobreza rural son importantes los compadrazgos.

Los Pobres y las Estrategias

Existen dos posturas claramente definidas (y distantes) en el tema de la solidaridad con relación al poder de cambio desde los pobres. La una plantea que los pobres no constituyen un poder de cambio, y la otra si cree en la fuerza de los **“pobres-organizados”** para cambiar su entorno. Nos anotamos en la segunda sin descartar la primera:

a. Una Estrategia Fuera de los Pobres.-

Encontramos un mensaje concreto al respecto en Hinkelammert; recurriendo al análisis histórico y enmarcado en la lucha de clases (además concluye en un criterio de focalización y/o asistencialismo):

Surge en la actualidad un tipo de solidaridad que es diferente de la solidaridad obrera del siglo XIX. Esta era el fundamento de un poder de los obreros, que resultaba de su unión. Por eso podía ser en esencia una solidaridad obrera que enfrentaba al capital como fuerza destructora. La solidaridad de una población transformada en población sobrante, no puede tener ya este carácter. Ella no constituye un poder de negociación. No obstante es también, al igual que la solidaridad obrera, una solidaridad de ayuda mutua. Sin embargo, desde hace una o dos décadas, ya no constituye un poder. Es solidaridad de pobres, no de proletarios.

Ella puede constituir un poder, solamente en el grado en que exista una solidaridad de grupos integrados a la sociedad con los excluidos. Ella no se puede limitar a ser solidaridad de un grupo de lucha, sino que tiene que ser

una solidaridad humana más allá de cualquier grupo, pero que incluya a los excluidos como su condición primera. Se trata de la solidaridad de la opción preferencial por los pobres. (Hinkelammert, 1997:32 y 33)

b. Una Estrategia Desde los Pobres.-

Es un enfoque pragmático, que no tiene como base la discusión política. Busca una solución productiva, contrapuesta al asistencialismo. Apuesta por amplios procesos de participación. Referencia obligada son las palabras de Amartya Sen:

La participación política y social tiene un valor esencial en la vida y en el bienestar de los seres humanos. El no tener la oportunidad de participar en la vida política de la comunidad constituye una de las mayores privaciones, aún cuando los líderes de gobiernos autoritarios tratan de persuadirnos de que el gobernar es mejor dejárselo a los burócratas eficientes¹.

Según la consideración anterior la participación es fundamental para que los distintos sectores de un país potencien y procuren su bienestar. El fomento a la participación es uno de los acuerdos adquiridos por los países en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social en Copenhague. Indiscutiblemente, sin participación no pueden figurarse avances en la solución de la pobreza. Es una participación donde caben todos, pero esencialmente deben organizarse los sectores más afectados, por ejemplo: la mujer, los campesinos, la juventud y otros. Es claro que se requiere un convencimiento de que sin la participación de todos no hay desarrollo y dicha participación está obligada a ser muchísimo más importante que cualquier toma de decisión elitista. También se plantea que sólo con el involucramiento de toda la sociedad los países se comprometen en procesos de desarrollo auténtico.

¹ PNUD Informe Sobre Desarrollo Humano. Honduras 1999: El Impacto Humano de un Huracán y Tejiendo Redes para la Seguridad Humana. Página N°. 129

En lo que respecta a la solución de la pobreza, esta se logrará en la medida que haya una participación auténtica de los sectores organizados, lo que significa conferirle un verdadero poder de decisión a estos grupos y librarlos de la manipulación y la cooptación. Existe participación auténtica cuando a estos grupos además de poder propositivo se les confiera poder decisivo, se trata de organizar con seriedad y compromiso una participación auténtica de la sociedad en su conjunto. Se trata de forjar un capital social.

En síntesis, para Amartya Sen el capital social tiene su primer reflejo en unos elementos organizativos de redes, y tiene su sustento en la formación de una elevadísima solidaridad, la cual tiene su práctica real dentro de una familia o grupo, etc.

1.7 ¿Qué es economía?: A Manera de Resumen.-

Se reitera que economía es la ciencia que estudia la producción, distribución, cambio y consumo de los bienes de producción y servicios en un período de tiempo determinado para la satisfacción de las necesidades de la mayoría de la población. De lo que debe entenderse lo siguiente:

- Es la ciencia de la vida que estudia la generación de la riqueza y el combate a la pobreza.
- Es la ciencia que estudia la producción –qué (producto), por qué (objetivo), cómo (metodología), cuándo (tiempo), dónde (lugar), para quién (beneficiarios)-. Estudia qué producir. Orienta cuáles son los sectores más dinámicos y vela porque la economía no se desvíe hacia lo especulativo.
- Es la ciencia que se encarga de la distribución de ingresos de una manera justa. Considera los esfuerzos de cada agente de la producción, procurando un equilibrio en las decisiones de distribución. Bajo estos preceptos es tan injusto excluir, como expropiar, en tal sentido lo primero a cumplir es que

las brechas de ingresos y consumos no sean abismales. Empero, la economía no puede obtener el ideal de igualdad económica porque violentaría el criterio de esfuerzo y al fin terminaría en desigualdad. Es necesario tener presente que una estrategia paternalista es dañina para el fomento del crecimiento y desarrollo.

- Es la ciencia que estudia las formas variadas de intercambio y distribución de productos. Nos dota de los medios metálicos y no metálicos para el intercambio, como también de canales fortificados por donde debe transitar la producción hacia la mayoría de los clientes.
- Es la ciencia del bien común, entendido como el bienestar de las grandes mayorías. En tal sentido genera riqueza, con el objeto de que esta desemboque en una lucha efectiva en contra de la pobreza, exclusión y discriminación.
- Es la ciencia de los intereses privados, aquellos que tienen su reflejo en el bien común. Su fin último es el bien común.
- Es la ciencia que procura una relación óptima o de complementariedad entre el Estado y el mercado: mano invisible y visible. Para más, también es necesaria una mano de la caridad.
- Es la ciencia que busca impactos amplios en la mejoría de la calidad de vida, por lo cual debe rebasar el reduccionismo económico. En este sentido estudia los equilibrios entre: la forma y el contenido, lo formal y lo informal, lo superficial y lo sustantivo, lo instrumental y lo humano, lo cuantitativo y lo cualitativo, lo general y lo particular, la producción y la circulación. Esta economía del desarrollo debe reducir las brechas entre riqueza y pobreza, entre inclusión y exclusión.

- Es la ciencia cuyo medio es el crecimiento económico, pero cuyo fin es el desarrollo económico y social, político, ambiental, histórico-cultural.

En definitiva, economía debe ser la ciencia de la solidaridad, alternativas, estrategias, el refugio efectivo para las demandas de los pobres. Es un espacio ético para garantizar la efectividad de las Estrategias de Reducción de la Pobreza.

Capítulo II

ENFOQUES DE LA POBREZA:

Hacia una concepción de Pobreza Humana

Existe un riesgo analítico en los estudios de pobreza, que en el peor de los casos implica la marginación, exclusión y discriminación absoluta de los pobres; al dar la impresión de que los pobres son personas totalmente desposeídas de dinero-miserables, se estigmatiza, y puede implicar la perpetuación del problema. El riesgo radica en la incomprensión del fenómeno por análisis simplistas que apuntarían a decir que *“pobreza es la falta de riqueza”*, vista la riqueza en términos de ingresos monetarios. Dando lugar a la tesis principal de estas líneas que apuntan a develar que *“la pobreza no es exactamente falta de riqueza”* (ingresos). Si así fuera, la solución a este gran flagelo estaría fácil; empero, cuando se genera riqueza no necesariamente se reduce pobreza.

En consecuencia, procuraremos ir más allá de las preguntas tradicionales que nos encasillarían improductivamente en lo siguiente: ¿Cómo generamos riqueza? ¿...cómo mejoramos la distribución de la misma? ¿...cómo controlamos el crecimiento de la población, acorde con los supuestos niveles de riqueza? Lo cual redundaría en las siguientes preocupaciones:

- ***Crecimiento Económico Moderado***
- ***Distribución Desigual del Ingreso***
- ***Crecimiento Poblacional Acelerado***

La postura es que las anteriores son variables de comportamiento de la economía, pero no de transformación. Resolver esas preocupaciones es necesario, pero no suficiente, y aunque lo fuera no es determinante en la lucha contra la pobreza. Si por lo menos tuviésemos la apertura y la capacidad de encontrar respuestas a las siguientes repreguntas: Si se trata de falta de dinero: ¿Estaremos pensando que

los pobres poseen condiciones para generar su riqueza? ¿...o es que ya está definido el mecanismo distributivo y simplemente hay que hacerles sus mejoras? ¿...los que si pueden generar riqueza ya están conscientes del traslado de una parte de la misma hacia los pobres? ¿...qué papel les toca a los pobres? ¿...los pobres deben esperar? ¿...se supone que el control poblacional es automático? ¿...al crecimiento poblacional simplemente lo afecta una decisión? ¿...dónde se registra la influencia cultural y religiosa en las decisiones de población?

En tales condiciones tenemos que evitar un análisis que establezca como variable determinante el ingreso (pobreza de ingreso). Veamos: Si a nivel de país tuviéramos mayores ingresos no es sinónimo de mejoría, pues los ingresos se obtienen de manera individual y no hay un mecanismo automático que garantice el bien común. Más específicamente, para tener ingresos es necesario poseer un trabajo o bien medios de producción, ambas oportunidades de las cuales están excluidos la mayoría de pobres. Ahora bien, ser beneficiario de la distribución no asegura mejoría, porque pudiera ser el caso que los beneficios son posibles solamente por estrategias asistencialista y no por acceder a una verdadera oportunidad de adquirir productivamente los bienes necesarios. Con relación a la población, es un problema cuando lo vemos a nivel individual, aunque a nivel general las argumentaciones no son sostenibles, dado que existe la suficiente producción y bienes como para darle cobertura a toda la población. De los tres problemas el mayor es el de la distribución, pero atender a este punto de manera asistencialista conduce a los mismos pobres a un callejón sin salida. Por lo cual deben establecerse mecanismos de acceso a los bienes de manera productiva y sostenible, lo que indica cambiar la orientación del problema de **“carencias de los pobres”** a **“potencialidades de los pobres”**. Es la intención que el análisis rebase la lógica de los debates de pobreza de ingreso, para trascender hacia una postura de pobreza humana.

2.1 Adjetivos de la Pobreza.-

Para ubicar la discusión, haremos uso del siguiente recuadro del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)²:

Cuadro No. 11	
Definiciones Básicas de la Pobreza	
POBREZA HUMANA	Carencia de las capacidades humanas esenciales, como la alfabetización y una nutrición suficiente.
POBREZA DE INGRESO	Falta de ingresos o gastos mínimamente suficientes.
POBREZA EXTREMA	Indigencia o miseria, normalmente entendida como incapacidad de atender ni siquiera las necesidades alimentarias mínimas.
POBREZA GENERAL	Nivel menos grave de pobreza, entendido normalmente como incapacidad de atender las necesidades alimentarias y no alimentarias esenciales. La definición de necesidades alimentarias esenciales puede variar significativamente de unos países a otros.
POBREZA RELATIVA	Pobreza entendida de acuerdo con criterios que pueden cambiar entre distintos países y a lo largo del tiempo. Un ejemplo sería el umbral de pobreza establecido en la mitad del ingreso medio per cápita-lo que significa que el umbral puede subir a medida que suban también los ingresos. En muchos casos, este término se utiliza en sentido menos riguroso como sinónimo de pobreza general.
POBREZA ABSOLUTA	Pobreza entendida de acuerdo con un criterio fijo. Un ejemplo sería el umbral de pobreza internacional de 1 dólar diario-cuyo objetivo es comparar el alcance de la pobreza en distintos países. Otro ejemplo es un umbral de pobreza cuyo valor real se mantenga sin cambios a lo largo del tiempo con el fin de determinar la evolución de la pobreza en un determinado país. En muchos casos, este término se utiliza también en sentido menos riguroso para referirse a la pobreza extrema.

Pareciera que la pobreza trabajada con esos tantos adjetivos aclara y mejora el problema, pero detrás de estos conceptos hay mucha incompreensión que vale la pena procurar entender. Algunos reflexiones al respecto:

² Tomado de Informe del PNUD sobre la Pobreza 1998: Superar la Pobreza Humana, página 16, recuadro 1.2

Pobreza Humana.-

Hay una confusión entre miseria y pobreza, que desvirtúa el planteamiento de pobreza humana. Este concepto nos habla de la carencia de capacidades, como si fuera innato de los pobres, e internamente no han desarrollado la capacidad de adquirir educación, salud, vivienda. Recordemos el planteamiento de Samir Amin: ***Se trata de víctimas del sistema*** (del medio o entorno de vida) ***y de su lógica y no de un determinado retraso en el desarrollo que hay que eliminar.*** Se trata de unas condiciones adversas que impiden que los pobres se desarrollen, por falta de acceso, por discriminación, por exclusión, por polarización política, por corrupción, por burocracia. En tal sentido los pobres tienen capacidades, no son inútiles, no son incapaces, no es posible admitir la normalidad de una clase humana ultra inferior, lo que Suzan George advierte y llama la atención alrededor de ***“las multitudes inútiles”***. Cabría preguntarse (e intentar responder) cuáles serían los ***“potencializadores del desarrollo”*** que harían desplegar esas capacidades de los pobres. Debe entenderse que aunque la pobreza limite el acceso no es la línea correlacional determinante; al contrario, el no poseer estos bienes es lo que define la condición de pobreza. Pero todavía más, si no se poseen los bienes básicos ya la persona no está en condición de pobreza, sino de inhumanidad. Esto ya no sería pobreza humana, sino lo contrario, inhumana. La pobreza debe tener un punto de partida superior en cuanto a posesión de bienes: Los análisis por debajo de la línea de pobreza deben enfocarse desde otra perspectiva porque se refieren a otro asunto, quizás a: inequidad, insostenibilidad, ingobernabilidad, desigualdad, miseria, marginalidad. A este nivel si vamos a hablar de incapacidad, sería de los gobiernos y de burocracias ineficientes. También, se puede apelar a la solidaridad.

Pobreza de Ingreso.-

La apreciación de este criterio es más débil todavía. Hay una falsa solución automática al flagelo de la pobreza que considera que la pobreza es falta de

riqueza. Es un insulto a la teoría de Maslow sobre las necesidades. En términos de reduccionismo económico basta con tener ingresos para la realización. En términos de Maslow esto es cualquier cosa en comparación con la autorrealización, superación personal y el desarrollo laboral (cabe destacar que Maslow no interviene en términos morales, sino ubicado en una práctica empresarial concreta). La simple recomendación de crecimiento económico, -para bregar contra la pobreza-, es una **“trampa del ingreso”**:

- porque el crecimiento económico le corresponde a los dueños de los medios de producción,
- porque el crecimiento económico es esterilizado por la concentración de riqueza,
- porque deberían funcionar a la perfección los mecanismos de distribución,
- porque el crecimiento económico puede ser negativo cuando no supera los niveles de crecimiento poblacional,
- porque el ingreso no es la única motivación de los individuos,
- porque los ingresos deben obtenerse dignamente y no por mecanismos de dádiva pública,
- porque admitir esta concepción es ponerle trabas a una concepción de desarrollo,
- es que los ingresos son necesarios pero no suficientes.

Pobreza Extrema y General.-

Con relación al extremo de que haya personas que ni siquiera tienen seguridad alimentaria, esto rebasa los límites de toda respuesta económica posible. Es bueno tener esta comprensión para no equivocarse en buscar respuesta económica a un problema que es superior. La indigencia, la miseria, personas con incapacidad de cubrir sus necesidades alimentarias mínimas, son un problema político que los gobiernos deben atender, un problema social que la comunidad no debe descuidar, un problema de derechos humanos que violenta la vida y la dignidad. Definitivamente la pobreza extrema no es posible resolverla solamente con intervenciones económicas: con planificación económica, programas y/o proyectos productivos. Se requiere de voluntad política, poder ciudadano, se necesita que tengamos conciencia por el respeto de la vida.

Con relación a pobreza general, sin epítetos, es la apreciación que más se aproxima a una definición objetiva de pobreza. Con la variante de que en virtud de incapacidad debe leerse como dificultad de atender las necesidades alimentarias y no alimentarias. Aunque sea con dificultad pueden aspirar a tener su canasta básica, que desde luego varía de un lugar a otro. También no debe entenderse como un nivel menos grave de pobreza, pues, es la pobreza misma, es la verdadera pobreza. A pesar de ser pobres pueden aspirar a tener un trabajo, vida social y política, no vida de abundancia pero si digna. Ser pobre no es equivalente de miseria, penuria, infortunio, lástima.

Pobreza Relativa y Absoluta.-

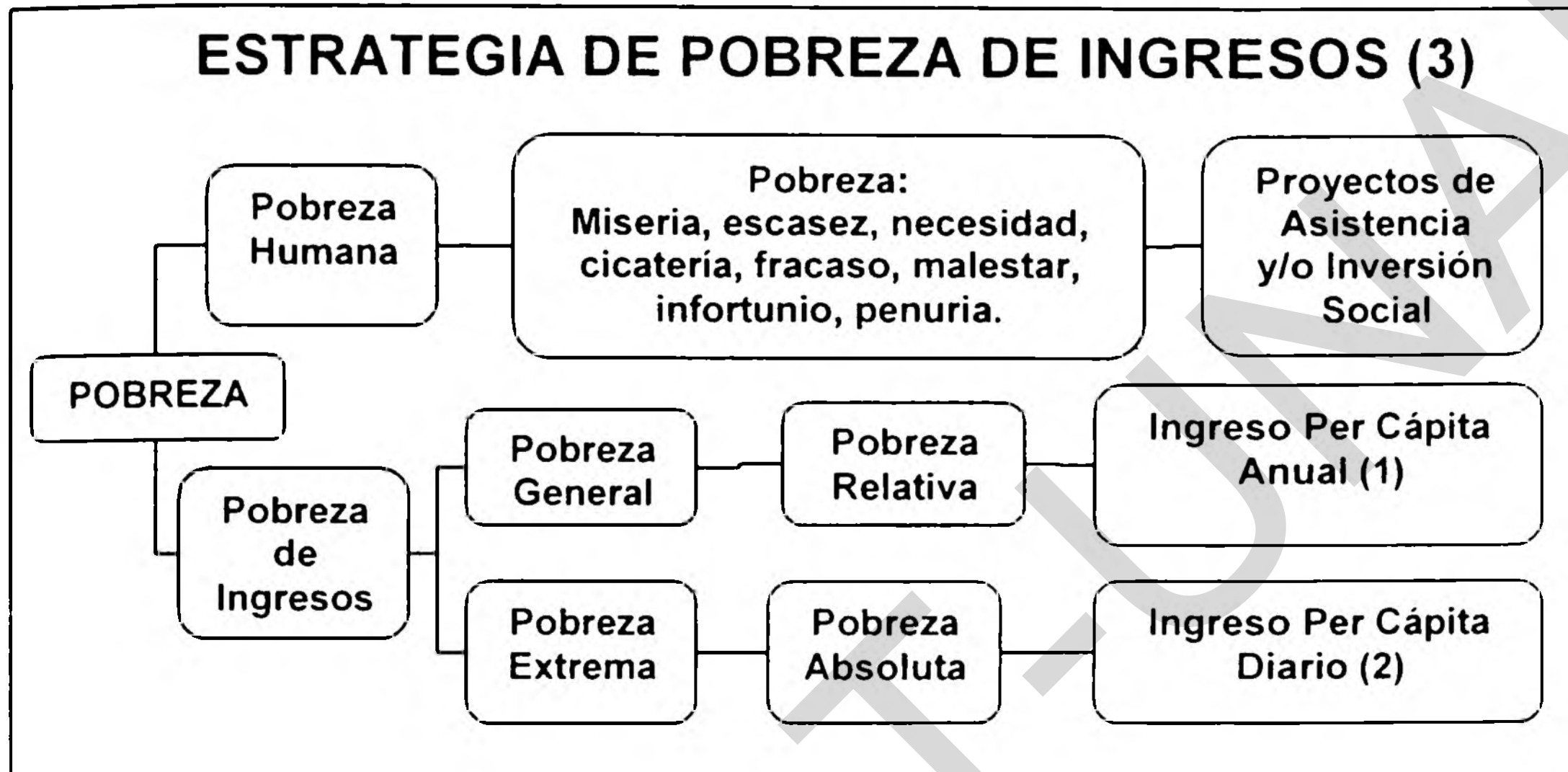
Más que conceptos, son formas de ver la pobreza general y extrema. La pobreza general es una condición relativa, o sea se es pobre con relación a otro grupo, pero a su vez se puede estar en mejor condición con relación a otros. Los pobres de un país no necesariamente están en la misma condición que los de otro. Y la pobreza extrema es una condición absoluta de carencias.

También, son formas de medir u operacionalizar los avances de la pobreza general y extrema. Para medir la pobreza general el umbral de pobreza se establece en la mitad del ingreso medio per cápita, es una línea de pobreza movible en función de las mejoras en el ingreso per. cápita, y no es una condición humana tan desfavorable. En cambio, para medir la pobreza extrema el umbral de pobreza se establece en 1 dólar diario, es una línea de pobreza fija, y es una condición humana desfavorable.

En lo que respecta al umbral de ingreso per cápita nos aclara dos cosas: a) El ingreso per cápita es una medición ineficiente para medir el desarrollo y avance general de la población. Es un promedio que no refleja la verdadera condición económica de los individuos de un país. b) Este umbral permite observar la brecha entre los que reciben mayores ingreso (por encima del per. cápita) y aquellos que reciben de la mitad hacia abajo del supuesto per cápita que toda la población recibe por igual. El otro umbral de ingresos de 1 dólar diario es una mínima aspiración. No es posible sustentar e imaginarse que los individuos que traspasan esa línea –más de 1 dólar- no son pobres; además es un umbral internacional que su utilidad es facilitar los comparativos de los estudios regionales, por lo que nos plantea la tarea de que cada país defina su propio umbral y así realizar análisis más objetivos de sus mejoras relativas. Además, ambos umbrales pertenecen a las mediciones de pobreza de ingresos. Por lo tanto no permiten validar objetivamente la magnitud del problema, el cual es encasillado en criterios económicos.

Un análisis de este tipo, desvía la atención del problema original. Juzga mal a los pobres, al concebirlos como "*multitudes inútiles*" y pone por encima de todas las cosas al ingreso. Desde la economía instrumental del crecimiento se pretende darle respuesta a un problema que le corresponde a la economía sustantiva del desarrollo. Incorpora el problema de la pobreza en un facilismo que en la práctica es más complicado; de esta forma resuelve la consideración de pobreza humana

con asistencialismo y la pobreza de ingresos con crecimiento económico. (Para una comprensión gráfica ver el siguiente recuadro)



1. Umbral de Pobreza Relativa: Mitad del ingreso medio per cápita.
2. Umbral de Pobreza Absoluta: 1 dólar diario
3. Estrategia de Estancamiento de Pobreza (EEP)

Dicha confusión se evitaría si descartamos el hecho de que la pobreza no es exactamente falta de riqueza, y si obviamos el lenguaje literal que afirma que pobreza es el antónimo de riqueza. Así caemos en la trampa del ingreso, como en estrategias asistencialistas de reducción de la pobreza. Cuando pobreza es equivalente de infortunio, malestar y penuria, entonces no es posible hablar de desarrollo, sino de miseria. En esos términos es imposible hablar de estrategias productivas, sino de focalización, asistencia, dádiva y paternalismo. También es imposible definir estrategias participativas. Hablar de pobreza humana no es optar a unos requerimientos mínimos; es la búsqueda continua de una vida digna, donde los pobres puedan generar su propia riqueza, organizarse para exigir mecanismos equilibrados de distribución, concientizarse con relación crecimiento de la población, jugar un papel trascendental en su propio desarrollo, comprometerse con una cultura de cambio, defender su cultura e identidad.

2.2 Estancamiento de la Pobreza.-³

Las adjetivaciones de medición y no de resultados de la pobreza caen en la *“trampa del ingreso”* que a su vez se puede redefinir como *“Estrategias de Estancamiento de la Pobreza”*. Pruebas del estancamiento en la reducción de la pobreza se observan en muchos países de África, Europa Oriental, Asia Central, y sobre todo en Latinoamérica. Pero, pruebas de la dinámica y mejoras en la reducción de la pobreza se observan en las regiones Este y Sur de Asia. Mientras en los primeros países la proporción de pobreza ha crecido o en algunos ha caído solo marginalmente, en los segundos se han logrado rápidos progresos. La diferencia radica en que estos últimos se han alejado de las Estrategias de Pobreza de Ingresos y han asumido las Estrategias de Pobreza Humana, poniendo atención a cuatro variables esenciales: la distribución o criterios de equidad y la participación efectiva de los pobres, respeto de los derechos humanos e integración productiva de los pobres.

Según informe del Banco Mundial (2004):

- El Producto Interno Bruto per cápita en todos los países en desarrollo aumentó un 30% entre 1981 y 2001.
- La proporción de personas que viven en extrema pobreza (con menos de un dólar al día) en las naciones en desarrollo se ha reducido en casi la mitad entre 1981 y el 2001, del 40% al 21% de la población global.
- El número absoluto de personas que viven con menos de 1 dólar al día en todos los países en desarrollo ha bajado de 1,500 millones en 1981 a 1,100 millones en el 2001.

³ Las cifras de este acápite corresponden a un Informe del Banco Mundial “Indicadores del Desarrollo Mundial 2004” (Reuniones de primavera del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional), que a su vez fueron tomadas de un extracto de cable noticioso de Washington – Agencia de Prensa AP publicado en La Tribuna (Honduras), 26/04/2004, Sección Economía, Página 11.

Las cifras parecen halagadoras, pero del mismo informe del Banco Mundial se rescatan las siguientes conclusiones:

- **Hay un progreso desigual en la lucha contra la pobreza.** Francois Bourguignon, economista jefe del Banco Mundial, dijo que **“China e India han logrado grandes progresos”**. En cambio en otros países, por ejemplo América Latina, hay un estancamiento en la lucha contra la pobreza. En América Latina el avance ha sido apenas marginal, la proporción de pobres en la región en el 2001 incluyendo aquellos que viven con menos de 1 dólar y 2 dólares al día -10% y 25%, respectivamente- es casi igual a la de 1981, cuando los índices eran de 10% y 27%.
- **La dinámica global de reducción de la pobreza tiende a disminuir.** Ver el siguiente cuadro:

Cuadro No. 12				
Dinámica Mundial de Reducción de la Pobreza				
	Años 80' (desde 1981)	Reducción	Años 90' (hasta 2001)	Reducción
Dinámica Absoluta (1)	de 1,500 a 1,220 m.p.	280 m.p.	de 1,220 a 1,100 m.p.	120 m.p.
Dinámica Relativa	de 40% a 28%	12%	de 28% a 21%	7%
(1) Millones de personas				

China e India influyen determinantemente en los índices finales. A medidas que grandes poblaciones de chinos e hindúes han ido saliendo de la pobreza e incorporándose a los procesos de desarrollo, la dinámica mundial cambia. En realidad no es la dinámica mundial de reducción de la pobreza la que se está desacelerando, porque a nivel mundial lo que existe es estancamiento de la pobreza.

- ***La variable clave en la lucha contra la pobreza no es el ingreso, sino la distribución.*** A este respecto Martin Ravallion, director del programa de investigación de la pobreza del Banco Mundial, dijo: ***“El mayor problema en América Latina es la distribución”. “América Latina tiene que resolver todavía sus problemas de inequidad y cuanta participación debe dar a los pobres”.***

En consecuencia a los puntos anteriores las metas de reducción de la pobreza son endebles. Sencillamente porque no se cumplen los supuestos de lucha global contra la misma: en primer lugar hay progresos desiguales entre los países porque unos asumen la estrategia de pobreza de ingresos y otros de pobreza humana, los compromisos en ambos tipos de países son muy distantes entre recurrir a la economía instrumental versus una solución sistémica del problema; en segundo lugar la dinámica de reducción de reducción de la pobreza tiende a disminuir y esto es independiente del crecimiento económico experimentado; en tercer lugar mientras no se resuelva el problema de inequidad los avances no serán significativos. Por lo tanto, las metas de Desarrollo del Milenio, que 189 naciones aprobaron en el 2000, están en peligro. La principal de estas metas es la reducción de la pobreza a la mitad de 1,990 al 2,015.

2.3. Enfoques de la Pobreza.-

Más allá de los: atributos, adjuntos, accidentales, epítetos, notas, calificativos, apodos; es necesario intentar estudiar y/o construir distintos enfoques teóricos de la pobreza. Más allá de la teoría económica de la riqueza, es necesario estudiar la teoría económica de la pobreza. Se espera encontrar luces para la configuración de estrategias de reducción de la pobreza efectivas. Se advierte que los enfoques no son acabados en particular y quizá ni sumados nos den la respuesta completa, aunque sí nos permitirán adentrarnos en el tema en cuestión. Además, se hace la salvedad de que para algunos de los autores abajo mencionados, la pobreza no es el punto central de sus investigaciones ni de su quehacer, lo que no le quita

sustento a los planteamientos (en el fondo se intenta tener la apreciación de un grupo selecto de investigadores, con reconocimiento mundial: en principio es necesario salir del economicismo). Es que en realidad, la pobreza no ha sido estudiada en su justa dimensión, ni siquiera por los economistas, precisamente porque creyendo que estudiando los fundamentos de la acumulación de riqueza – automáticamente se obtiene el bien común-; entonces, ya no es necesario estudiar la pobreza. Con encuadrar tan interesantes puntos de vistas que no están juntos en ninguna otra parte consideramos un gran avance.

2.3.1 Invirtiendo en la gente.- (Theodore Shultz, 1981⁴)

Este es un contra enfoque de la Teoría Maltusiana. Aquella que hace referencia a la ineficiencia, ineptitud, holgazanería, falta de motivaciones, acomodamiento de los pobres a su miseria e inmersión en sus vicios.

Planteamiento Central:

Shultz hace la siguiente caracterización de los pobres: *Todos sabemos que la mayor parte de la gente del mundo es pobre, que ganan una miseria por su trabajo, que gastan la mitad –y más- de sus magros ingresos en comida. Su vida es dura. Que residen predominantemente en países de bajo nivel de ingresos, y que la mayoría de ellos se ganan la vida con la agricultura.*

La clave para la solución de la pobreza: *Entender las preferencias y las restricciones impuestas por la carestía que determinan las opciones de los pobres.*

⁴ Theodore W. Schultz: Laureado premio Nóbel en Economía precisamente por su teoría revolucionaria del capital humano, planteada en su libro “Invirtiendo en la gente (La cualificación personal como motor económico)”, título original: *The Economics of Population Quality*. que crítica una larga trayectoria de la ciencia económica que infortunadamente se montó sobre la teoría de la renta de D. Ricardo y la teoría de la población de Malthus. Según Shultz, ni las tierras son escasas, insuficientes e improductivas, a como hizo creer D. Ricardo. Ni la población es renuente al cambio. En realidad, los pobres están preocupados por su destino, y no es como Malthus decía, que están inmersos en su miseria y vicios.

Esto debe pasar por un empuje desde los pobres: *Lo que muchos economistas no llegan a entender es que los pobres no están menos preocupados que los ricos por mejorar su suerte y la de sus hijos.*

Si se comprendieran las preferencias de los pobres y reconocieran sus potencialidades, la tarea sería menos difícil y por lo menos da lugar a alternativas. Distinto al planteamiento de Malthus que cierra toda posibilidad de mejoría, porque según él la pobreza es causada si y solamente si por la miseria y los vicios de los mismos pobres. Desde Malthus pensar que hay una solución para este problema es una ilusión. Mientras Malthus recomienda dejar a los pobres a su suerte porque todo esfuerzo es anulado; porque al fin seguirán siendo pobres...; Shultz riposta:

En los países de bajo nivel de renta, los pobres no son prisioneros de un rígido equilibrio de la pobreza que la teoría económica es incapaz de romper. No hay fuerzas abrumadoras que anulen todo mejoramiento económico y sean causa de que los pobres abandonen el esfuerzo económico. (Schultz, 1985:17)

La incompreensión radica en que no hay una línea de estudio definida sobre la teoría de la pobreza. Probablemente los economistas son los que menos saben de este asunto, porque la línea que orientaron los padres de las ciencias económicas (Smith, Ricardo, y el mismo Malthus) fue la del estudio de la riqueza de las naciones. Aquí la extrapolación es que si la nación es rica a partir de los esfuerzos individuales, del egoísmo económico, en consecuencia la sumatoria de estos esfuerzos individuales llevaría al bien común y probablemente a la eliminación de la pobreza. Muy a pesar de esta admirable construcción teórica la mayor parte de la población es pobre. Esto lleva a pensar que hay algo que la teoría económica dejó por fuera: ***“La economía de la pobreza”***.

La mayor parte de la gente del mundo es pobre. Si conociéramos la teoría económica de la pobreza, sería mucho lo que sabríamos de lo que realmente importa en economía. La mayoría de los pobres del mundo se ganan la vida con la agricultura. Si conociéramos la teoría económica de la

agricultura, sabríamos mucho de la economía de la pobreza. (Schultz, 1985:13)

Aún cuando no se conozca la economía de la pobreza, a partir del enfoque invirtiendo en la gente podemos adelantar conclusiones:

- A los pobres no les interesa menos que a quienes tenemos ventajas incomparablemente mayores el mejoramiento de su propia suerte y la de sus hijos.
- Tampoco son menos competentes cuando se trata de obtener el máximo beneficio de sus limitados recursos.
- La calidad de la población y el conocimiento son importantes.
- Una buena cantidad de los países de bajo nivel de renta ha aumentado sensiblemente su calidad de población y la adquisición de conocimientos útiles.
- Los pobres responden positivamente a la mejoría de las oportunidades. Es decir, al ofrecimiento de mejores opciones de vida.
- Y la conclusión más importante: ***La variable clave en la lucha contra la pobreza no es el ingreso, ni la distribución, ni es un problema excesiva población. La variable clave es la inversión en capital humano: esencialmente en salud y educación.***

Errores de la Teoría del Desarrollo:

Debe reconocerse que Shultz es el primero que trata de entender la insuficiencia de la teoría económica tradicional con respecto a la pobreza. De ahí nace la consolidación de ***la teoría del capital humano***, y su crítica que se concentra en la

teoría de la renta de Ricardo y la teoría de la población de Malthus. Hace referencia a tres errores fundamentales, que acá son ampliados a siete:

a. El supuesto de que la teoría económica estándar es inadecuada para entender la situación de los países de bajo nivel de renta, y que para ello se necesita una teoría económica aparte. Cada vez es mayor el número de economistas que ha llegado a darse cuenta de que la teoría económica estándar es tan aplicable a los problemas de carestía con que se enfrentan los países de bajo nivel de renta como a los problemas correspondientes de los países de renta elevada.

b. Desatender la historia de la economía. El conocimiento de las experiencias y los logros de los pobres a lo largo del tiempo puede contribuir mucho al entendimiento de los problemas y las posibilidades de los países de bajo nivel de ingresos en la actualidad. Una comprensión tal es mucho más importante que el conocimiento más detallado y más exacto de la superficie de la tierra, de la ecología o de la tecnología del mañana.

c. Carencia de la percepción histórica de la población. Extrapolamos estadísticas globales, y nos horrorizamos de la interpretación que hacemos de ellas, principalmente, de que los pobres se reproduzcan como conejos que marchan hacia su propia destrucción. Sin embargo, cuando en nuestra propia historia social y económica la gente era pobre, no fue eso lo que sucedió. Y también las expectativas de un crecimiento demográfico destructivo en los países pobres de hoy son falsas.

d. Sobrevaloración de la tierra y subestimación de los agentes humanos. Mediante la investigación hemos descubierto sustitutos de la tierra cultivable que Ricardo no podría haber imaginado, y a medida que los ingresos van aumentando, se advierte en los padres, la tendencia a limitar el número de hijos, que Malthus no podía haber previsto.

...En tanto que la tierra per se no es el factor crítico en la cuestión de la pobreza, el agente humano sí lo es: la inversión en el mejoramiento de la calidad de la población puede aumentar significativamente las perspectivas económicas y de bienestar de los pobres.

...La visión natural de la tierra es inadecuada, en tanto categoriza que la tierra es fija, que se agota y que será insuficiente ante la población. Se impone la visión socioeconómica donde el hombre puede transformar la naturaleza. Parafraseando a Alfred Marshall **“El conocimiento es el motor más poderoso de la producción; nos permite someter a la naturaleza y satisfacer nuestras necesidades”**; Shultz dijo: **“La naturaleza, sin embargo, puede ser sometida por el conocimiento y las habilidades humanas”**.

e. Desatención de los pobres por creerlos multitudes inútiles. Si se toma una actitud discriminadora, no hay estrategia de reducción de la pobreza que avance. Debe eliminarse la falsa equivalencia entre pobres y miserables, instaurada por Malthus.

f. Inestabilidad política. La mejoría de los pobres es posible. Estos logros significan perspectivas económicas favorables, siempre que no resulten disipados por obra de la acción política y de directrices gubernamentales incoherentes, politizadas, que tomen una actitud discriminatoria de los contrarios.

g. Intervención Estatal. Según Shultz los agricultores tienen posibilidades técnicas más favorables, pero no hay incentivos para invertir. Falta información: los precios y costes han sido distorsionados. La intervención gubernamental es, actualmente, la causa principal de la carencia de incentivos económicos óptimos. El efecto de estas distorsiones es una reducción de la contribución económica y por lo tanto promueve pobreza.

¿Cuál es la estrategia de Invirtiendo en la Gente?

En primer lugar revertir los errores antes citados; en segundo lugar y aunque más inmediato: invertir en la gente, sobre todo en educación y salud. El desarrollo no viene condicionado y predeterminado por la disponibilidad de tierra y recursos naturales, sino, sobre todo, por la calidad de los recursos humanos.

a. La Educación como Inversión:

Para Schultz la educación (escolar y la educación superior) define gran parte de las mejoras de la población y por lo tanto es un error tratarla como gasto. Es cierto que cuando los países pobres incursionan en esta estrategia necesitan una parte sustancial de sus ingresos nacionales; empero estas erogaciones en educación son grandes e importantes comparadas con lo que la teoría convencional entiende sobre inversión y ahorro. Siempre la educación es más importante que la concepción tradicional de invertir en infraestructura y activos fijos tangibles.

Como la escolarización es, en primer término, una inversión, es un grave error tratar todos los desembolsos educacionales como consumo corriente. Este error se deriva del supuesto de que la escolarización es exclusivamente un bien de consumo. Es equivocado tratar los gastos públicos en escolarización como gastos de "bienestar" y como un empleo de recursos que tiene como efecto la reducción del "ahorro". El mismo error se produce en el caso de los gastos de sanidad, ya sean hechos por cuenta pública o privada. (Schultz, 1985:23)

Se advierte que es importante no pasar por alto la inversión en tecnificación y profesionalización, que asegure un stock de personal calificado, que atienda la problemática del país, que realice investigaciones, y que asuma los retos del desarrollo. Con dichos stock se constituye el capital educativo de un país y su contribución son los servicios educativos. Entre más stock, mejores servicios educativos, mayores potencialidades, y apoyos para la reducción de la pobreza.

b. La Salud como Inversión:

Para Schultz la salud es la vida misma. Establece el criterio de vida larga como el avance más importante en la calidad de la población. Variables fundamentales son un incremento en la esperanza de vida en el momento del nacimiento, y una declinación de la tasa de mortalidad entre los infantes. Se registra como uno de los mayores logros del alargamiento de la vida un aumento sustancial en el nivel de la renta personal.

2.3.2 Sociedad sin exclusión.- (Franz J. Hinkelamert, 1995⁵)

Exclusión y desesperanza.-

Según Hinkelammert la economía convencional le pide a los excluidos sacrificarse ahora dado que un mundo glorioso esta por venir. La promesa nunca se cumple, porque quien hoy sacrifica el presente para el futuro, mañana tendrá que repetir. Cada presente, el de hoy y el de mañana, es sacrificado a su respectivo futuro. Siguiendo la apreciación, pareciera que la respuesta esta en modelar el mundo: la globalización. Pero la respuesta es totalmente divergente porque donde debería buscarse la globalización por la inclusión de todos, resulta lo contrario:

La globalización neoliberal procede al revés. Con los mercados, globaliza la exclusión de los seres humanos. Global –y totalmente- los excluidos dejan de tener voz, aunque tengan voto. Se globaliza los mercados y se expulsa a la mayoría de los seres humanos de manera global. La globalización neoliberal impone mercados de manera global, para que nunca más haya una inclusión

⁵ Franz J. Hinkelamert: Doctor en Economía por la Universidad Libre de Berlín. Entre sus publicaciones figuran *Ideología del Sometimiento* (DEI, San José 1977), *Las armas ideológicas de la muerte* (DEI, San José 1977 y 1981), *Crítica a la razón utópica* (DEI, San José 1984), *Democracia y totalitarismo* (DEI, San José 1987), *La deuda externa de América Latina* (DEI, San José 1988), *La fe de Abraham y el Edipo occidental* (DEI, San José 1992), *Cultura de la Esperanza y Sociedad sin Exclusión* (DEI, San José 1995), *El Huracán de la Globalización- compilador* (DEI, San José 1999), *Coordinación social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana- coautor* (DEI, San José 2001), *La vida o el capital: alternativas a la dictadura global de la propiedad- coautor* (DEI, San José 2003), *El asalto al poder mundial y la violencia sagrada del imperio* (DEI, San José 2003). El espacio de internet goglee en la dirección economistas lo ha designado entre los 100 mejores economistas de todos los tiempos.

*global de los seres humanos en la sociedad y en su división social del trabajo...
(Hinkelammert, 1995:116)*

¿Ante esto qué pasa con los Estados Nacionales? Hinkelammert observa, los Estados Nacionales ya no tienen funciones económicas ni sociales. Todavía les queda una función y es la represión de las resistencias. El Estado en virtud de buscar alternativas, con el ataque a las resistencias las mata. Esto ha promovido directamente la desesperanza. A mayor exclusión debería de plantearse una discusión pública de generación de alternativa; pero contrariamente a mayor exclusión lo que se observa es la imposición de la desesperanza. La desesperanza es lo más peligrosos para la construcción de alternativas.

Del desarrollismo a la desesperanza.-

Hinkelammert recurre al análisis histórico. Habla en primera instancia del desarrollismo de los años cincuenta hasta los sesenta. Se ve al desarrollo como desarrollo industrial que arrastrará a la fuerza de trabajo, que a través del crecimiento aumentará los salarios. Hay políticas de redistribución del ingreso y nuevas leyes sociales. Este espejo se trae a América Latina como la sustitución de importaciones y es impulsado por instituciones públicas. El desarrollo era sinónimo de independencia. Se buscaba la independencia con la integración económica. Todavía en estos momentos había esperanza. Pero luego vino la crisis y se manifiesta en, por ejemplo: pérdida de la dinámica de la fuerza de trabajo, tendencia a la baja de los salarios, fuerza de trabajo expulsada, surgen barrios marginales donde se instalan poblaciones expulsadas de la división social del trabajo. Entonces, en este segundo momento se instauran dictaduras de la Seguridad Nacional y la economía de la exportación. En este momento es prohibido hablar de la dependencia porque aparentemente la dependencia resultó equivocada, en consecuencia nace la desesperanza, la exclusión.

Los resultados inmediatos del cambio fueron:

- a. Un crecimiento económico limitado a lo que se deriva de las exportaciones de tipo tradicional.
- b. El libre comercio hace imposible el surgimiento de una industria capaz de competir en el mercado mundial.
- c. La expulsión de una gran parte de la población de cualquier posibilidad de ser incluida en el sistema económico.
- d. La renuncia a la creación de un consenso democrático basado en la satisfacción de las necesidades de todos.
- e. La necesidad de quebrar a las organizaciones populares, y la destrucción del Estado capitalista de reformas sociales.

La desesperanza es lo peor: Si sigue la desesperanza que pareciera natural, pero es una sensación construida, la desesperanza misma se constituye en una causa de la pobreza. Para Hinkelammert, ***“la cultura de la desesperanza es el heroísmo del suicidio colectivo”***: ***“En lo ideológico, las falsas democracias se fundan en la negación de cualquier alternativa, de la esperanza. Es una sociedad que sostiene que para ella no hay alternativa. Estabiliza las sociedades por la desesperación, a diferencia de las décadas de los cincuenta y los sesenta que estabilizaron por esperanzas (muchas veces falsas)”***. Mediante una guerra psicológica se instaura la cultura de la desesperanza: la anomia. ***“Las organizaciones de clase o revolucionarias, los movimientos de cambio, la orientación hacia una nueva sociedad, surgieron de la cultura de la esperanza de los años cincuenta y sesenta. Ellos formularon la esperanza o la manipularon, sin embargo se basaron en ella. La destrucción casi***

general de los movimientos populares y del Estado de reforma (intervencionista) acabaron con esta cultura, hizo que la cultura de la desesperanza lograra una gran fuerza de convicción sobre todo a partir de la crisis del socialismo en Europa oriental. Esta cultura se fundamenta en la tesis de que no hay alternativa. Únicamente se puede administrar un caos y una anomia, que son producidos de manera sistemática". Finalmente: "Donde la cultura popular no se entrega sin más a la cultura de la desesperanza, para ser una cultura de víctimas que se resisten a aceptar que la culpa la tienen ellas... Es una sobrevivencia de dignidad, no de poder. Es el último baluarte que se defiende antes de caer de la desesperanza en la desesperación". (Hinkelammert, 1995:123, 128 y 130)

¿Alternativas?

No podemos indicar más que algunas líneas según las cuales hay que pensar una posible salida. Se necesita:

1. Relativizar el rol de la competitividad.
2. Crear espacios de desarrollo en los que el empleo y la distribución adecuada de los ingresos no se espere más de un efecto indirecto del crecimiento económico.
3. Integrar el crecimiento económico con la naturaleza.

2.3.3 Globalución: Para un mejor nivel de vida.- (Thomas Friedman, 1999⁶)

Se reviste de importancia esta teoría, dado lo envolvente y real de la globalización. Por lo tanto sería irresponsable e incompleto hacer un análisis de la pobreza al margen de la globalización. En otro punto, creemos que se trata de un análisis distinto de lo hasta ahora planteado al respecto. Es absolutamente necesario instaurar una discusión Globalización – Pobreza y este puede ser un enfoque de iniciación.

¿Globalución?

Ingeniosamente Thomas Friedman une dos palabras, una muy posicionada actualmente y que genera temores – Globalización, otra un poco en paréntesis y que también despierta temores – Revolución. En este caso **“Global”** es abreviación de globalización y **“Lución”** es abreviatura de revolución. Sin embargo, literalmente no se traduce como Globalización y Revolución, ni tampoco como Revolución Global. El sentido concreto que le da su autor es de **“revolución desde afuera”**.

Contrariamente, mientras hay una queja global de que la globalización genera pobreza, y no se escapan las ideas de que esto puede conducir a una asfixia social, y una de las alternativas es el levantamiento de los pobres: “la revolución”. No obstante, el planteamiento de la **“Globalución”** es que no hay contradicción entre globalización y revolución. Una revolución puede gestarse aprovechándose

⁶ Thomas L. Friedman: Es uno de los principales intérpretes estadounidenses de asuntos internacionales (intérprete entiéndase no como traductor, sino como analista). Su libro, de donde se extrae el enfoque de la globalución, denominado “Tradición versus innovación (Buscar el equilibrio en la era de la globalización)”, título original: *The Lexus and the Olive Tree*, es un best-sellers desde su primera edición y ha sido acogida por el sello HCBS (Hard cover – best sellers). Los libros que están bajo este sello, su nivel de ventas se sitúan en un rango de entre 100,000 a 2000,000 de ejemplares, el presupuesto de publicidad puede llegar hasta los US\$ 150,000, son seleccionados por un club del libro para su catálogo, los derechos de autor para la edición de bolsillo pueden llegar hasta los US\$ 2000,000, se traducen en varios idiomas.

También, el primer libro de Thomas L. Friedman “From Beirut to Jerusalem” obtuvo el Premio Nacional de Literatura de los Estados Unidos en 1988. Además, ha ganado dos premios Pulitzer por sus escritos periodísticos en *The New York Times* como jefe de la agencia en Beirut y Jerusalén.

de los ámbitos de la globalización; no es una revolución de rebelión, no hay armas destructoras, no es corte transversal de un día para otro; es algo que se realiza todos los días, y que la mejor forma de aprovechamiento es a partir de una tecnología –de la red global, de la Internet-, de construir una ciudadanía global, una opinión pública global que exija mejoras en el nivel de vida de los pobres. Con estas ideas nacen los globalucionarios que sería algo muy distinto a lo que los medios de comunicación despectivamente denominan “*globalifóbicos*”.

Historias Globalucionarias:

La teoría de la globalución tiene su gestación en tres historias que Thomas Friedman cuenta resumidamente, y que acá se resumen más, por razones obvias de espacio y que estamos llamados a un análisis sintético. Preámbulo: Como un estudioso de la globalización, Thomas Friedman utiliza en su discurso la aldea global, siendo esta la representación metafórica del mundo real. En esa aldea global hay rebaño, y ese son los actores, agentes, ciudadanos, pobladores de la aldea global. Este rebaño a su vez tiene que conectarse con el rebaño electrónico; su arma más poderosa es el Internet. El rebaño conectado con el sistema tendrá la posibilidad de optar a una vida mejor.

Historia # 1: En 1998 Thomas Friedman –estadounidense, columnista del New York Time- le pregunta al primer ministro de Tailandia, Chuan Leepkai, ¿Cómo se siente teniendo a Tom Friedman como votante?...Tom estaba convencido de que él votó en las elecciones de Tailandia para derrocar al predecesor de Chuan Leepkai. Dicho predecesor había llevado al país a la debacle económica. ¿Cómo votó? Sencillamente, vía Internet, retirando valores del mercado emergente de Tailandia⁷, para apresurar la caída del mal administrador, instaurar la democracia y procurar mejor vida a los ciudadanos de Tailandia...

⁷ Nota al margen: Thomas Friedman no ha retirado ningún dinero de la Bolsa, no una especie de George Soros. Se trata de una parábola o argucia de periodista. Además Soros, el mejor jugador mundial de Bolsa, hubiera tomado medidas para el interés individual y no el bien común de Tailandia.

Unirse a la economía global es el equivalente a convertir al país de uno en una compañía pública, sólo que los accionistas ya no son sus ciudadanos únicamente. No votan cada cuatro años. Votan cada hora de todos los días vía Internet. (T. Friedman, 1999:185)

Historia # 2: En 1997 Thomas Friedman visita Moscú acompañando a un grupo de empresarios estadounidenses, quienes buscaban opciones de inversión. En Moscú un grupo de empresarios rusos buscaba opciones de alianzas. Tom fue testigo de cómo una pregunta simple, de inversor estadounidense a inversor ruso, destruyó una alianza casi firmada: ¿Ha pagado Usted sus impuestos? El empresario ruso respondió que no. El negocio se acabó, porque para una compañía que cotizaba en la Bolsa cuando una de sus subsidiarias (ubicada en cualquier parte del mundo) no paga sus impuestos esos aparecen en el balance final.

Ante esto, el empresario ruso tendría dos opciones. Tom acertadamente dice que solo hay una: Seguir siendo un mal ciudadano que no paga impuestos, o ser un buen ciudadano que paga impuestos. Al final, la única opción es ser buen ciudadano y aliado al comercio mundial.

Todos los países que decidan unirse al rebaño electrónico se enfrentarán a la opción del empresario ruso: correr con el rebaño y aceptar sus reglas, o correr solo, vivir según sus propias reglas y aceptar el hecho de que se tendrá menor acceso al capital, menor acceso a la tecnología, y, en definitiva, a un nivel de vida más bajo para su pueblo. (T. Friedman, 1999:186)

Sin intención el empresario estadounidense habría dado su voto a la democracia rusa, a la generación de conciencia ciudadana en Rusia, a la obtención de un mejor nivel de vida.

Historia # 3: La más importante de las historias ocurre en Indonesia en 1997, durante la era de Suharto; régimen aparentemente autoritario y de nepotismo

evidente. Los jóvenes de Indonesia querían ser ricos sin ser corruptos, y aspiraban a la democracia, pero no saldrían a las calles a luchar para conseguirla. Los jóvenes comprendían que el régimen de Suharto no haría una revolución democrática desde arriba, pero sentían temores de rebelarse y hacer una revolución democrática desde abajo. De modo que su estrategia fue hacer una revolución desde afuera, una globalización. Los globalucionarios derrocaron a Suharto integrando a Indonesia al sistema global, haciendo alianzas con instituciones internacionales distintas a las del monetarismo internacional. La estrategia consiste en importar desde afuera patrones democráticos que nunca es posible instaurarlos desde arriba o abajo: la solidaridad, libertad de expresión, asociación, espacios y oportunidades para los pobres.

Siguen las historias: a. En noviembre de 1997 en Malasia se desarrolló una reunión financiera entre Estados Unidos, Japón, China y otros once países asiáticos (incluido Malasia). Fue notorio un tablero electrónico malayo donde el Banco Central informaba detalladamente, y minuto a minuto, el nivel de reservas internacionales de Malasia e información de la Bolsa. b. En Diciembre de 1997 Corea del Sur informaba al mundo financiero que sus reservas extranjeras eran de 30 mil millones y que sus empréstitos a corto plazo del exterior eran de 50 mil millones. En realidad las reservas eran de 10 mil millones y los empréstitos de 100 mil millones. Cuando el rebaño lo descubrió, simplemente se retiró. Después de esto los coreanos aprendieron a ser transparentes y envían un e-mail al final de cada día comercial a los inversionistas globales. En Corea la transparencia paso de ser de la nada a lo más importante para la tranquilidad del mercado. c. A inicios de los 90 con la apertura de los mercados de Tailandia, Rusia y Corea, los inversionistas-ilusos optimistas se desembocaron en estos mercados; después, al ver que la información de los mercados no fluía de manera transparente, los inversionistas-ilusos pesimistas rápidamente se retiraron. d. Un personero de las finanzas internacionales con operaciones en Brasil comentó que lo más difícil es acceder a los informes financieros sin inquietar a nadie. Ante cualquier inquietud él

responde que simplemente les trata de ayudar en el convencimiento de los incrédulos y celosos inversionistas globales.

Con todo hay una paradoja: La globalización produce efectos conflictivos sobre la democratización. Al mismo tiempo que el rebaño vota desde el Internet, y otro tipo de relaciones de la aldea global, para procurar un mejor nivel de vida; los mercados se constituyen en fuerzas intimidantes, coercitivas y entremetidas, que irrumpen la autonomía de los sistemas políticos locales.

La paradoja de la globalización es que algún día el rebaño irrumpe en la ciudad como el llanero Solitario, revólver en mano, exigiendo el imperio de la ley, y al día siguiente sale atronadoramente de la ciudad como King Kong, aplastando todo a su paso. (T. Friedman, 1999:186)

Resolver la paradoja constituye una de las propuestas fundamentales de Thomas Friedman: ***Buscar el equilibrio en la era de la globalización y reconocer que el rebaño es necesario pero no suficiente. Es lo mismo a decir que el crecimiento es necesario pero no suficiente; que la globalización es fundamental pero no determinante de la mejoría en los niveles de vida; que la democracia es ilusoria si solamente es promovida por las fuerzas del mercado. Este tipo de democracia no conducirá al Bien Común.*** En su enfoque Tom Friedman analiza el conflicto entre la innovación y la tradición, es decir la tensión entre el sistema de la globalización y las antiguas fuerzas de la cultura, la geografía y la comunidad. Asimismo brinda una visión pormenorizada de la reacción violenta que produce la globalización entre los que se sienten brutalizados por ella, y explica detalladamente todo lo que tenemos que hacer para mantener este sistema en un equilibrio razonable.

.....

¿Cuál es la estrategia globalucionaria?

Es necesario que la globalización de la información contribuya a nivel local (de país) a la formación de una ciudadanía exigente, de una mayor participación en la toma de decisiones y de pluralismo político. El rebaño de afuera, pero también los locales tienen que contribuir a instalar cimientos sólidos de la democracia. En primera instancia es necesario verificar el equilibrio entre las exigencias del rebaño internacional y los globalucionarios locales; y finalmente la tarea es encontrar un mejor nivel de vida para todos, pero sobre todo para los que se sienten lesionados por la globalización. Tom Friedman, desde el ámbito de la democracia global, casi llega a la conclusión del economista hondureño Alcides Hernández: Es posible una "*Globalización sin Pobreza*". Solo que Hernández realiza sus análisis desde los tratados internacionales comerciales que reconocen las asimetrías de los mercados, propugna por una negociación en bloque y programas de desarrollo regionales.

Los cimientos de la democracia que Tom Friedman recomienda son los siguientes:

Transparencia: Está es la forma más idónea de evitar las estampidas repentinas de los inversionistas globales. No es asunto de evitar la entrada de capitales golondrinas, y establecer normativas hasta más no poder. Es un asunto de generar confianza de país, estabilidad, integridad, normalidad.

Estándares: Para acceder a los mercados internacionales es necesario estandarizar procedimientos. No hay temor porque no se trata de estandarizar culturas, lo cual es imposible; pero sí no podremos contentarnos con estándares inferiores simplemente porque nos plazca.

Lucha contra la Corrupción: La globalución, en la figura de transparencia internacional, cada día está forzando a los gobiernos locales a optar entre controlar la corrupción o seguir siendo pobres y subdesarrollados para siempre.

Libertad de Prensa: La libertad de prensa y expresión es la tribuna más efectiva para la rebelión encausada de la opinión pública. Algunos autoritarios locales se resistirán, pero la globalución conduce a esta dirección.

Mercado de Valores: Sin mercados de valores, los capitales no fluyen efectivamente. Los mismos inversores locales, ante la ausencia de mercados de valores, repatriarán capitales hacia donde existan los mercados de valores internacionales.

Democratización: Acá conviene un llamado a la prudencia, la estabilidad, la tranquilidad; que solo es posible generando espacios auténticos de participación. Esto debe conducirnos al buen gobierno y/o gobernabilidad.

Para cerrar se reitera la paradoja de la globalización: Tiene que haber una democracia local que aproveche la globalución (la democracia global), pero que aún conserve su poder deliberativo y procure un mejor nivel de vida para sus ciudadanos.

Ese papel deliberativo es la esencia de la ciudadanía y del gobierno democrático: la custodia y configuración del espacio público y la vida colectiva. Y realmente tenemos un problema si el espacio público y la vida colectiva son configurados por fuerzas más allá de la política interna. (T. Friedman, 1999:211)

Y dejamos el principal desafío para la teoría política:

.....

Evidentemente, uno de los mayores desafíos de la teoría política en esta era de la globalización es cómo dar a los ciudadanos la sensación de que ellos pueden ejercer su voluntad no sólo por encima de su propio gobierno, sino por encima de al menos algunas de las fuerzas globales que configuran su vida. (T. Friedman, 1999:211)

Si bien la lógica de la globalización me hace ser optimista, en el sentido de que el rebaño ha de hacer una contribución cada vez más importante a la democratización, la realidad de cómo habrá de desarrollarse indica ser cautelosos. No basta conectarse con el rebaño y conseguir entonces mejor software, un mejor sistema operativo y democracia. Hay que trabajar para conseguirlo. Formar un buen software es inherentemente un proceso político, que involucra a personas reales, y que muchas veces se enfrenta a una resistencia política, económica, histórica y cultural. No hay atajos, y la gente casi siempre aprende con dolor. (T. Friedman, 1999:207)

Parece fácil, pero está difícil. Una sociedad en senda de desarrollo será aquella que logre encontrar el equilibrio en la era de la globalización. Para Tom Friedman esas serán las sociedades globales saludables. Por lo pronto hay mucha insalubridad social y pobreza.

2.3.4 Economía con rostro humano.- (Bernardo Kliksberg, 2002¹)

Planteamiento del problema.-

Uno de los primeros planteamientos a rescatar de Kliksberg es: **“Hay tiempos de perplejidad ante el escándalo de la pobreza”**. Toma como punto de partida de sus análisis para América Latina las siguientes interrogantes: ¿Por qué un continente potencialmente tan rico genera un modo de vida tan oprimente para muchos? ¿Qué justificación tienen las desigualdades, tan acusadas en la región, que han llamado la atención internacional? ¿Cómo en una época de tantos avances tecnológicos, que muchas veces multiplican la capacidad de producir bienes y solucionar problemas, llega tan poco a la mayor parte de la población? La pobreza no es una abstracción estadística, se manifiesta día a día en la vida cotidiana. La mayor perplejidad es que la pobreza mata. En América Latina la pobreza se manifiesta entre otros aspectos en el plano más básico, la alimentación. ¿Y cómo es posible que estos pobres sean invisibles? ¿Y seguirán creciendo? Está es la gran incógnita. Lo más inmediato que hace Kliksberg es recurrir a: ética, solidaridad, cultura, valores, democracia, participación, capital humano, capital social.

¹ Bernardo Kliksberg: Es asesor de la ONU, BID, OIT, UNESCO, UNICEF, y otros organismos internacionales. Entre otras responsabilidades se ha desempeñado como Director del Proyecto de la ONU para América Latina de Modernización Estatal y Gerencia Social, y Coordinador del Instituto Interamericano de Desarrollo Social (INDES/BID). Fue el Relator General de la Conferencia Mundial de Rediseño del Estado. Ha prestado asistencia a numerosos países en Gestión Pública y Lucha contra la Pobreza.

Entre otras distinciones ha recibido los Doctorados Honoris Causa de la Universidad de Zulia, de la Universidad de Baralt, de la Universidad Inca Gracilazo de la Vega de Lima, ha sido designado Profesor Honorario por la Universidad de Buenos Aires, y profesor Emérito por la Universidad de Congreso (Mendoza). Es autor de numerosas obras de amplia difusión internacional sobre gerencia, reforma del Estado y desarrollo social.

Entre sus últimas obras: *Capital Social y Cultura: Claves estratégicas para el desarrollo* (Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2000), *La lucha contra la pobreza en América Latina* (Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2000), *Toward and Intelligent State* (New York, United Nations, International Institute of Administrative Sciences, 2001), *Desigualdade na America Latina* (Brasil, UNESCO, 2000), *Pobreza: Un tema impostergable* (México, Fondo de Cultura Económica, varias ediciones).

Causas del problema.-

a. Aguda desigualdad que la genera, la reproduce y la amplía: "Las 200 personas más ricas tenían, en 1999, 1.135.000 millones de dólares; mientras que, del otro lado, los 582 millones de habitantes de 49 países más pobres sumaban un producto bruto total de sólo 146.000 millones.

b. Con relación al crecimiento, cabe analizar la calidad de éste. Las preguntas son: hacia dónde va el crecimiento, cuáles son las prioridades, a quién beneficia.

c. La pobreza no solo es carencia de recursos económicos. Ésta es una de sus dimensiones centrales, pero hay otras de gran trascendencia. En un Informe del Banco Mundial, "***Las voces de la pobreza***", los pobres expresan tres opiniones básicas: Primero, opinan que están peor que antes y con más inseguridades. Segundo, no les preocupa sólo la falta de trabajo y de ingresos estables. Tercero, un aspecto central de su vivencia de la pobreza, que los afectan especialmente, son los atentados permanentes a su dignidad humana y el irrespeto a sus derechos humanos. En este aspecto hay mucha discriminación, y nacen categorías como: los más pobres de los pobres, países pobres altamente endeudados, los niños de la calle, los descartables, los indeseables, los miserables, los viciosos de su propia miseria.

d. Ineficiencia de las instituciones gubernamentales y de desarrollo. Dichas instituciones no gozan de la credibilidad de los pobres, y más bien piden que se les fortalezcan sus instituciones de base. Sienten que al fortalecerse esas organizaciones de base y ellos mismos participar en ellas, comienzan a recuperar su dignidad.

e. Una fuente central de la pobreza es la carencia de poder de los pobres: Se plantea que los pobres, organizados, tendrán más influencia en los gobiernos

locales; habrá que rendirles cuenta y podrán formar coaliciones con otros sectores de la sociedad civil para presionar por políticas más adecuadas.

f. En síntesis la pobreza tiene esas múltiples dimensiones: No es sólo una cuestión de carencias económicas. Entraña una violación de derechos humanos en gran escala. Derechos como el acceso a la salud, a constituir una familia y tener estabilidad para ella, a la nutrición, a la educación, al trabajo, a la propia cultura, a ser escuchados, a participar.

¿Cuál es la estrategia del rostro humano?

Kliksberg busca una respuesta a: ¿Cómo salir de la perplejidad? ¿Cómo recuperar una concepción válida de las causas de los graves problemas sociales de la región y, a partir de ella, construir capacidad propositiva efectiva para encontrar soluciones? Según la percepción del rostro humano la pobreza no es una maldición inevitable. Es producto de decisiones políticas humanas. Enfrentarla requiere cambios en reglas de juego internacionales y en políticas nacionales.

Reglas del juego internacionales:

- a. Entre las primeras, numerosas voces claman hoy por cuestiones como la apertura real de mercados a los productos de los países en desarrollo.
- b. El alivio efectivo de la deuda externa.
- c. El aumento de la ayuda internacional.

Políticas nacionales:

- a. A nivel nacional urge, entre otros aspectos, crear empleos apoyando decididamente a la pequeña y la mediana empresa.

- b. Democratizar el crédito.
- c. Practicar políticas sociales agresivas.
- d. Universalizar el acceso a la salud y a la educación de buena calidad.
- e. Impulsar reformas fiscales de signo progresivo.
- f. Empoderar a los pobres apoyando la creación y el fortalecimiento de sus propias organizaciones.

Con relación a una nueva estrategia de desarrollo, Kliksberg es crítico de la teoría económica convencional y detalla diez falacias de la misma:

- a. La negación o la minimización de la pobreza: Muchas cifras se ajustan y desfiguran la realidad y magnitud del problema.
- b. La falacia de la paciencia: Hay que ajustarse el cinturón. Inadecuadamente se llega a reconocer que las penurias son parte del proceso de desarrollo.
- c. Con el crecimiento no basta: El pensamiento económico ortodoxo lanza la idea desviada de que con el crecimiento es suficiente.
- d. La desigualdad es un hecho de la naturaleza y no obstaculiza el desarrollo: Esto es falso. La desigualdad tiene que ver con políticas humanas e institucionales. También, erradamente, algunos economistas convencionales más extremos llegan aún más lejos, y plantean que esa acumulación de recursos en pocas manos favorecerá el desarrollo al crear mayores capacidades de inversión.

.....

- e. La desvalorización de la política social: Frente a exigencias de política social, algunos tomadores de política responden inadecuadamente, “la única política social es la política económica”.
- f. La maniqueización del Estado: El pensamiento económico convencional hace un sobreesfuerzo sistemático para deslegitimar la acción del Estado.
- g. La incredulidad sobre las posibilidades de aporte de la sociedad civil: El énfasis del convencionalismo está volcado en los mercados, y procura opacar el papel de las organizaciones sociales.
- h. La participación sí, pero no: Hay un discurso sobre la participación, pero aún no se generan espacios de participación auténtica.
- i. La elusión ética: Esta es una variable olvidada.
- j. No hay otra alternativa: Da la impresión de que nada se puede cambiar. Impera la desesperanza.

Se procura limitar las opciones y/o posibilidades del desarrollo. En tal sentido para Kliksberg siempre habrá alternativas:

Aprendamos que sí hay salida. Es necesario buscarla a través de la democracia, forjando amplias concertaciones nacionales que cambien un rumbo que no es ineluctable. ¿Seremos capaces de hacer honor al desafío: construir sociedades que posibiliten una vida digna para todos, que es la visión que se halla en las gestas libertarias de América, o el sufrimiento de millones continuará? (Kliksberg, 2002:11)

Por último la siguiente reflexión de Félix Rohatyn (2000), Embajador de Estados Unidos en Francia: “para sostener los beneficios (del actual sistema económico) en los Estados Unidos y globalmente, tenemos que convertir a los perdedores en

ganadores. Si no lo hacemos, probablemente todos nosotros nos convertiremos también en perdedores". Esto es como dice Hinkelammert: "El asesinato es un suicidio".

2.4 Esbozo Crítico.-Lo abajo descrito no intenta descartar las teorías, apenas advierte algunos riesgos, de comprensión y de aplicación de las mismas. Para efecto de política económica todas las teorías aportan sus novedades, pero aún así las medidas deben implementarse con delicadeza.

Con relación a: Invirtiendo en la gente.-

La teoría del capital humano de Shultz cobra relevancia porque posiciona a la persona por encima de la tierra, oro, máquinas, tecnología e información. Rompe siglos de paciencia en la comprensión de una teoría ricardiana y maltusiana que de todas formas no explican la realidad de la fertilidad de las tierras, pobreza y la población. La fertilidad de las tierras con los avances científicos y biotecnológicos es un problema resuelto y la población no tiene las facultades apocalípticas que se desprenden de los análisis de Malthus.

También llega a superar la visión de que no hay alternativas para los pobres. Malthus insistió en que los pobres eran los dueños de su propia miseria y que su mal eran los vicios que ellos mismos reproducían, en consecuencia concluye que hay que dejarlos a su propia suerte. En Malthus los pobres son miserables, no están preocupados por su destino, improductivos por naturaleza. En Shultz los pobres están preocupados igual que los poseedores de bienes por una mejoría, los pobres no están satisfechos ni conformes con su situación; históricamente los pobres han demostrado que pueden alcanzar mejores niveles de vida. No existe tal rígido equilibrio de la pobreza, empero será necesario romper con una teoría económica convencional que no comprende las aspiraciones ni preferencias de los pobres: es necesario estudiar la teoría económica de la riqueza, solamente así la teoría del desarrollo tendrá solidez.

Entonces la causa de la pobreza radica en poner atención en variables superfluas, pero que la teoría económica actual las ve como fundamentales. Estas variables son necesarias, pero no fundamentales: el problema no es el ingreso, ni la distribución, ni es un problema excesiva población. La variable clave es la inversión en capital humano: esencialmente en salud y educación. Con mayor educación y salud las personas alargan su vida (esperanza de vida), acceden a más y mejores oportunidades, adquieren incrementos en la renta personal, y esto conduce a un incremento en la calidad de la población. A fin de cuentas Shultz termina posicionándose en la teoría del ingreso: es humano invertir en la gente, pero deja de serlo cuando se invierte solamente por alcanzar mayor renta personal.

Debemos tomarle la palabra a Shultz, que todo esto ocurre en el supuesto de que gozamos de estabilidad política. En primera instancia se requiere la estabilidad política para que se ejerza el ejercicio de voluntad, y cambiar la percepción de gastos hacia inversión pública; en segundo lugar es necesario gozar de estabilidad política para no esterilizar los avances de la inversión en la gente. Luego, en la presencia de inestabilidad los programas de desarrollo se interrumpen, no hay consensos, la comunidad internacional limita los apoyos, la sociedad pierde la confianza y enseguida los compromisos. A esto se le puede sumar corrupción, nepotismo, polarización política, autoritarismo, mal gobierno. A este respecto Shultz no profundiza en su teoría y apenas anota al margen: se requiere de estabilidad política. Pudiera ser que para él es un problema resuelto, o bien coyuntural, o bien automático. No es ninguna de las tres cosas y hay que renovar su relevancia, dado que en el marco de la inversión en la gente las instituciones son imprescindibles.

Un punto que no es del todo cierto para las condiciones actuales de la pobreza en el campo, es lo que Shultz anota con relación a la intervención estatal. Para Shultz

la intervención estatal provoca distorsiones en tanto reduce las contribuciones económicas de los agricultores y por tanto promueve la pobreza. Una mala apreciación es que ve el campo lleno de agricultores que poseen condiciones para producir, cuando la evidencia dirá que hay niveles de agricultores y gran parte de los pequeños no tienen posibilidades de invertir y explotar efectivamente sus parcelas. Tampoco en aquella reflexión incursionan los campesinos sin tierras. Es notorio que Shultz se ubica en una categoría de agricultores que gozan de empresarialidad y por lo tanto apelan a una libertad comercial. Empero, habrá otro tipo de pequeños agricultores que requieren la presencia del Estado y otras instituciones para inyectarle empuje económico. Por este argumento, sin querer Shultz alienta la diatriba discusión Estado-mercado. En realidad, la teoría instrumental sin eliminar el mercado tiene que soportar todas las críticas posibles; y se recurre al Estado, desde luego no centralizado, magnificente, sino a un Estado que reivindique a los sectores desplazados del mercado. Por lo contrario Shultz elimina totalmente al Estado de la política económica y lo encasilla en la política social, de invertir en la gente.

Es necesario estar consciente en que perspectiva estamos analizando el capital humano. Shultz lo hace en la perspectiva de la productividad. Detrás de la educación y la salud lo que rebusca es la productividad y la ganancia económica, del capital, empresarial. En estos términos, para Shultz la tasa de beneficio (empresarial) de la educación es tanto por ciento, y que es necesario que este (el beneficio) sea congruente con el número de años-hombres dedicados a la investigación...; el mejoramiento de la salud y de la vitalidad conducen a una mayor productividad laboral por hora-hombre...; expresamente dice Shultz:

El valor del capital humano adicional depende del bienestar adicional que derivan de él los seres humanos. Mi manera de encarar la calidad de la población es verla como un recurso escaso, lo que implica que tienen un valor económico y que su adquisición impone un coste. La calidad de la gente está en diversas formas de capital humano, ejemplo salud y educación. Mi hipótesis: Las ganancias obtenidas

se incrementan a medida que avanza el tiempo. Las ganancias que obtienen los empresarios de su capacidad asignativa aumentan. (Schultz, 1985:21)

Tenemos que introyectar en la teoría económica la tesis del capital humano, pero no en términos de productividad, competitividad, ganancia. Capital humano podría pasar si o no por una contribución para las empresas; lo más importante es como el stock de capital humano desemboca en resultados humanos para los individuos y grupos sociales, para obtener más espacios de desarrollo en todos los ámbitos: político, económico, social, institucional, histórico-cultural, ambiental. Debemos tener cuidado en no traicionar y/o confundir la teoría del capital humano; no caigamos en el error de aquellos actores economicistas...

Se traicionan porque hablar de disparidades del capital humano es decir que los individuos tienen diferentes niveles de productividad de país a país, región a región. Es lo mismo que decir que una inversión en capital humano no rinde económicamente igual en Japón que en Honduras. Y eso es tener una simple preocupación economicista, donde preparamos tecnócratas –medio robotizados– para ciertas actividades empresariales e industriales. Más no sabiendo que la concepción correcta de inversión en capital humano debe ser aquella que responda a generar igualdad de oportunidades y movimientos sociales de desarrollos plenos. (Malta, 2002:129)

Es importar aclarar que Shultz hace un análisis de la pobreza en la territorialidad rural. Los pobres desde su perspectiva están en el campo. Hoy en día sabemos que la pobreza también está en la ciudad: con evidencias de marginalidad, sobrepoblación, desempleo, economía informal, insuficientes servicios básicos, exagerado stock vehicular, criminalidad, y otros. Necesitamos categorías nuevas para los análisis de la pobreza urbana. En todo caso la idea de invertir en la gente perdurará por siempre. La gente es lo más importante, en el campo y en la ciudad.

.....

Con relación a: Sociedad sin exclusión.-

La solidez de la postura de Hinkelammert radica en el análisis histórico. Sitúa como punto de inflexión de la pobreza el cambio del modelo de sustitución de importaciones hacia el modelo de promoción de exportaciones. Mientras Kliksberg nos dice que la causa está en decisiones políticas humanas –mal orientadas- por parte de los administradores públicos, Hinkelammert culpa a un sistema económico internacional. Dicho sistema hace mucho tiempo abandonó el desarrollismo y asumió el dogma del instrumentalismo del mercado. Como resultado palpable del desastre tenemos la exclusión y la desesperanza.

Para Hinkelammert, exclusión es sinónimo de desempleo y esto lo aborda en su teoría de estancamiento dinámico: a mayor crecimiento y productividad, mayor desplazamiento de la fuerza laboral. Esto es una visión reducida de la exclusión. Aún cuando tengan trabajo, están excluidos los que no están organizados, los que no tienen poder político, los que la cultura no es parte de su formación (no tienen ninguna aproximación posible a su consolidación cultural), los que para las instituciones no cuentan, los que no pueden aspirar a salud laboral, a educación formal, los que no pueden aspirar a techo, alimentación balanceada, por tanto ni siquiera tienen derecho a constituir familias o gozar de una vida digna. No basta con encontrarles trabajo a los pobres.

Lo que acontece con los Estados nacionales, es cierto que se han apartado del ámbito económico, en lo que es oportuno reinstaurar su papel. Sin embargo, ya no es la era de los Estados represivos de seguridad nacional. Si no velan las fuerzas internas, lo hacen las fuerzas internacionales, que exigen democracia, transparencia, respeto de los derechos humanos. Las dos etapas que Hinkelammert sitúa son el desarrollismo y la de los Estados de seguridad nacional.

Hace falta incluir la etapa crecimiento económico, y la etapa actual que es un momento de crisis, de crítica al crecimiento, pero también de alternativas. Los problemas de hoy son muy distantes de aquellas etapas (sustitución o promoción) como para encasillar los problemas de la pobreza en una u otra modelación económica. Si hay claridad que debe trascender el crecimiento hacia el desarrollo. Es la nueva etapa que debe construirse.

Muy importante la apreciación de Hinkelammert con relación a la desesperanza. Debemos tomar las dos aristas del asunto. La desesperanza es construida y la desesperanza es auto-construida. Las elites de poder construyen la desesperanza para los demás a fin de mantener sus privilegios. Los pobres construyen la desesperanza en tanto no reaccionan a sus penurias. Al primer tipo de desesperanza Hinkelammert dice: ***“el asesinato es un suicidio”***. Al segundo tipo de desesperanza: ***“la cultura de la desesperanza es el heroísmo del suicidio colectivo”***. La desesperanza es la perpetuación de la pobreza. Ahora bien, crear esperanza no es hacer revolución armada; es necesario hacer revolución democrática en todo momento. Con la guerra nadie gana, ***“la guerra también es el suicidio”***.

De todos los modelos presentados, en Hinkelammert encontramos una concepción completa, construida y argumentada, con relación a la pobreza que en su extremo se asemeja a exclusión. Sin embargo, hay una debilidad en la parte propositiva; él mismo apunta que solo puede dar algunas líneas de preocupación: la competitividad, el empleo, la naturaleza. Pero también tiene una discusión muy avanzada en los siguientes temas: la tecnología, la crisis del desarrollo, los límites del crecimiento, el utopismo neoliberal, la guerra de palabras del fundamentalismo económico, la parálisis de los programas sociales. Y concluye: más allá de la modernidad se requiere la ética y lo social.

Con relación a: Globalución.-

No hay dudas que la teoría de Thomas Friedman es novedosa. No obstante, está difícil que los llamados globalifóbicos se conviertan en globalucionarios. Mientras los globalifóbicos van en contra de la corriente de la globalización, los globalucionarios se aprovechan de la misma, operan dentro de la misma, y procuran insertar al país en el mercado global. En nuestras latitudes existen globalifóbicos y nadie tiene claro como se va a lidiar con ellos y hasta donde va a llegar su descontento, y si en realidad conseguirán algo. En el otro lado no existe todavía esa fuerza globalucionaria que demande las influencias abiertas de la democracia global. Las fuerzas internacionales de la sociedad civil deberían procurar cobijarse en la globalución, pero no creo que estén a favor de esta postura.

Debemos cuidar el riesgo de asumir una estrategia globalucionaria, impulsada por la desesperanza. Bien claro dice la teoría: cuando es difícil que una revolución democrática se geste desde arriba (gobierno), y los ciudadanos tienen temor de impulsarla desde abajo, queda la alternativa de hacer la revolución desde afuera. La crítica es que aún cuando se aproveche la democracia global, por ejemplo: en términos de aplicar una transparencia global, una democracia global, un respeto de los derechos humanos global, y otros; no deben escatimarse los esfuerzos locales (nacionales). Ni la culpa de los problemas está afuera, ni tampoco las respuestas, por lo tanto los gobernantes deben asumir compromisos de transformaciones democráticas y los ciudadanos deben exigir sin temor los cambios que sean necesarios.

Como dice Sen, para que una estrategia de reducción de la pobreza avance se requiere que este enmarcada en otra estrategia de equidad y trato justo a nivel global. Siendo así, no basta con pensar que deben hacer los ciudadanos, porque también es tarea de los mercados globales, de la gobernanza global, de la sociedad civil internacional, de los organismos de cooperación internacional. Solo los ciudadanos globalucionarios no tienen la fuerza para cambiar el destino de los pobres. Otra debilidad es que para constituir una fuerza globalucionaria, antes se

requiere una población calificada y conectada al rebaño internacional, y el país debe ser uno perfectamente conectado al mercado global, de adentro hacia afuera y viceversa; probablemente o seguramente las economías pequeñas – subdesarrolladas- no cumplen con estos requisitos. Cabe agregar que en muchos países subdesarrollados, y que a su vez la red (Internet) se ha masificado, existe un alto porcentaje del rebaño que no comprende la herramienta globalucionaria que tiene en sus manos, y los usos más próximos son distracción, comunicación familiar y amistad. Para la globalución estos serían como una especie de oveja negra, por su despreocupación y poca valoración de la democracia global.

El mismo Thomas Friedman reconoce las dificultades del modelo planteado. Advierte los peligros del rebaño en la globalización:

- a. Es una estrategia un poco demasiado difícil.
- b. No sabemos donde está el equilibrio, y podemos quedar un poco demasiado conectados.
- c. Este sería un modelo un poco entremetido en la democracia local.
- d. La globalización puede llegar a ser un poco demasiado injusta con demasiadas gentes.
- e. También, se corre el peligro de incursionar en una estrategia un poco demasiado deshumanizante,
- f. Además, debe exigirse –aparejado- un plan de país, que responda las siguientes interrogantes:
 - ¿Cuán conectado está el país?
 - ¿Cuán rápido es el país?
 - ¿Está el país cosechando el conocimiento?
 - ¿Cuánto pesa el país?

..... 111'

¿Se atreve el país a ser abierto?

¿Cuán bueno es el país para entablar amistades?

Con relación a la administración del país: ¿Tiene capacidad de entender una estrategia de este tipo?

¿Cuán buena es la marca y posicionamiento del país a nivel internacional?

Lo referido a los cimientos de la democracia: transparencia, estándares, lucha contra la corrupción, libertad de prensa, mercados de valores, democratización; se instalan desde afuera. Entonces: ¿Qué pasa con las reglas nacionales? Están ausentes y ese es el reto no de la teoría económica, no de la teoría social, es el reto de la teoría política. Las fuerzas locales no pueden quedar relegadas, sino la democracia no será ciudadana. El papel de la democracia no tiene su paralelo con la aspiración de los jóvenes de Tailandia –ser ricos-; el fin buscado es la vida digna, y esto no viene de afuera, cada uno tiene que esforzarse en esos propósitos.

¿Es un dólar, un voto? La verdad que el mercado es celoso y la globalización no es una respuesta ética en su profundidad. No se guía por la conciencia ética. Esto es importante comprenderlo para saber como cabemos en el pragmatismo, y dualidad operativa de la aldea global. De nuevo Tom está claro de está limitante y comenta:

No hay duda de que el rebaño se adentra en el sistema de otros países no porque valore la democracia en sí. No es eso. Valora lo estable, lo predecible y transparente, y la habilidad de transferir y proteger su propiedad privada contra confiscaciones arbitrarias y criminales. (T. Friedman, 1999:189)

Parece fácil, pero está difícil. Una sociedad en senda de desarrollo será aquella que logre encontrar el equilibrio en la era de la globalización. Para Tom Friedman esas serán las sociedades globales saludables. Por lo pronto hay mucha insalubridad social y pobreza.

Con relación a: Economía con rostro humano.-

Kliksberg toma como base la teoría del capital humano de Shultz, pero también la teoría de las capacidades y participación auténtica de Amartya Sen. En este híbrido supera a la teoría del capital humano y se ubica en la teoría del capital social. Las redes sociales son fundamentales en este enfoque, máxime si se configuran desde las instancias básicas de los pobres. Debemos tener cuidado con la teoría del capital social, en exigirle que los beneficios se individualicen; a veces se llega a obtener un Bienestar Social que apenas se refleja en las instituciones y no en los individuos, en los grupos organizados y no la población en general.

Kliksberg trata de llamar la atención sobre la conciencia y voluntad política de la región latinoamericana. No concibe cómo un continente rico, sumado a los avances tecnológicos de nuestros tiempos, tiene tan escandalosa distribución desigual. El riesgo inminente en esta declaratoria es poner mucha atención a la variable distribución. Es innegable la distribución desigual de los recursos, empero no es lo único; también hemos insistido en explicar que la variable distribución corresponde a los análisis de pobreza de ingresos de los cuales procuramos alejarnos. Para ser consecuentes tomémosle la palabra al mismo Kliksberg al analizar como causas superiores de la pobreza los atentados permanentes a su dignidad humana y el irrespeto a sus derechos humanos, los problemas con instituciones sin credibilidad y compromisos, los problemas de organización donde los pobres están al margen de toda cuota de poder.

Muy importante en la estrategia de Kliksberg es la definición de reglas claras internacionales, pero sobre todo la definición de una política nacional en lucha contra la pobreza, de tal forma que es una responsabilidad de los conciudadanos locales. Decir que la pobreza es provocada por decisiones políticas humanas, es

perfecto para el explicativo de que no es una maldición o algo sobrenatural. No obstante, también es provocada por actitudes erróneas de los pobres, por iglesias que no asumen con pragmatismo la lucha contra la pobreza, por escuelas que no forman individuos productivos y críticos, por organismos de desarrollo que apenas causan leves impactos, por organismos financieros internacionales inclementes, por una lógica dogmática de los mercados, por universidades distantes de la investigación y los problemas reales. Hay una culpa compartida y global que es necesario asumirla.

Con todo, las tesis de Kliksberg son razonables, comprobadas empíricamente, son posturas genuinas para la región latinoamericana. Kliksberg apuesta a la democracia. Un mecanismo fuerte en su discurso es la gerencia social; como pionero de la misma, delega en la gerencia social la responsabilidad de construir ética, solidaridad, cultura, valores, democracia, participación, capital humano, capital social. Todas ellas, variables olvidadas por la economía convencional.

2.5 Reflexiones Finales

En este espacio se remarcará lo antes dicho:

a. La pobreza no es exactamente falta de riqueza. Erróneamente nos han inculcado, la ciencia económica convencional, que la generación de riqueza por efecto contingente resuelve la pobreza; sin razonar con relación a la distribución, variable que no es influenciada de ninguna manera por la mano invisible y por lo tanto en la práctica económica y convivencial no hay tal automatismo. Ahora bien, la aspiración de los ingresos resuelve problemas económicos, pero es muy limitada para resolver problemas de humanidad, irrespeto de los derechos humanos, limitaciones a la vida digna, marginación, exclusión social. Se necesitan magnitudes más allá de lo económico para mirar y atacar en buen ángulo el problema de la pobreza humana.

b. Redundar sobre: crecimiento económico moderado, distribución desigual del ingreso, crecimiento poblacional acelerado, es buscar una solución o paliativos que perpetúan la pobreza. El problema no tiene salida bajo el enfoque de pobreza de ingresos, y puede llevarnos a una trampa de alternativas: *“la trampa del ingreso”*, la vía conducente de la solución es por la definición de estrategias de reducción de la pobreza humana. En esta línea los pobres no son simples miserables, por lo contrario pueden optar a una vida digna, con reflejos en trabajo, salud, educación, vivienda, y otros. Manifestaciones de indigente, hacinamiento, exclusión, por debajo de la línea de pobreza, multitudes inútiles, rebasan la humanidad, y denotarían un sistema convivencial en peligro, sin vecindad, sin solidaridad, sin amor al prójimo; todo ello debe rescatarse.

c. Cuando hablamos de carencias de los pobres nos referimos a una especie de inutilidad, que no es cierta, que es construida. Porque la pobreza y más la extrema no puede verse como algo natural y determinístico, de por medio hay acciones y medidas de políticas que cargan con un grado de culpa. Si queremos verdaderas alternativas debemos observar las potencialidades de los pobres, que son más importantes que las carencias mismas.

d. Debemos abrigar la teoría del desarrollo humano (invirtiendo en la gente), que va muy de la mano con la concepción de pobreza humana, y pone como centro de atención a la persona. Expresamente esta teoría descarta como variables claves al ingreso, la distribución y la población excesiva, y pone en primer lugar a la inversión en capital humano. Cabe señalar que no es en el sentido de capital para las empresas, sino para los individuos, sus familias, vecinos y comunidad. También, el capital humano está por encima de propiedades, terrenos, edificios, maquinarias, capital financiero, e inversiones en tecnología; en la organización económica y social no hay nada más definitorio que el capital humano.

e. La aspiración máxima es construir una sociedad sin exclusión. Si la exclusión sigue su curso anormal, podemos llegar a un caos o convulsión social donde los

ganadores se pueden convertir en perdedores. Debemos comprender que proteger al otro es protegerse a si mismo, y ese otro no necesariamente tiene que ser un contrario a mis intereses. Escuchemos la advertencia: ***“el asesinato es un suicidio”***. Por otro lado es necesario seguir bregando en contra de la pobreza, sobretodo los pobres no deben abandonar sus aspiraciones, porque cuando llegue la desesperanza será como el fin de las alternativas. No hay que desesperarse, siempre habrá caminos a seguir, que conduzcan a una vida mejor.

f. La pobreza es un mal global, y pese a las particularidades de los países, amerita una respuesta global y/o mundial al problema. Para aliviar la situación es válido aprovechar la democracia global que castiga en la Bolsa a gobiernos que mal administran la economía del país, que tiene mecanismos como transparencia internacional para combatir la corrupción local, amnistía internacional que vela por un trato justo de prisioneros políticos, que demanda el respeto de los derechos humanos, que hace un llamado a los límites del crecimiento y cuidado del ambiente, que expande el enfoque de género, que se preocupa por los niños, etc. En este punto hay una búsqueda continúa de una globalización sin pobreza, de una democracia real que no sea promovida y limitada por las fuerzas del mercado. A su vez que se requiere un desarrollo tecnológico, uso de Internet, e informática, - que no es suficiente-; también se requiere una democracia auténtica, con participación, apertura, y transformación de los modos organizativos, de manera que sea posible la inclusión de los pobres.

g. Hay que procurar una estrategia de desarrollo que tenga como principios una economía más igualitaria, con rostro humano. Que asuma las múltiples dimensiones de la pobreza, y que combata el irrespeto de los derechos humanos al cual son sometidos los pobres. En este esfuerzo deben conjugarse reglas del juego internacional más equitativas y políticas nacionales consistentes y comprometidas con los pobres. Debe aprovecharse el capital humano y capital social existente y promover mayores niveles de formación de estos capitales, que son lo más auténtico y fructífero en toda estrategia de desarrollo.

Por último, es necesario revisar las experiencias históricas y recientes en el tratamiento de la pobreza; debemos responder al por qué de los avances desiguales en la lucha contra la pobreza; ponerle mucha atención a la dinámica de la misma (¿a qué responde? ¿dónde está su explicación tendencial?); y trascender hacia variables del comportamiento más allá de lo económico. Es bueno estar convencido de que la situación se puede revertir, para ello es necesario inyectarse la confianza y seguridad de: Shultz, en creer que los pobres tienen aspiraciones, intereses, y potencial para salir adelante; Hinkelammert, que no pierde la esperanza de que otra alternativa es posible, distinta a la magnificencia del mercado, una que no excluya, discrimine y hunda en la pobreza a importantes grupos poblacionales: todavía podemos aspirar a una sociedad sin exclusión; T. Friedman, al pensar que en medio de la globalización todavía podemos conseguir el equilibrio y la inclusión de los que se sienten brutalizados por ella, podemos escapar de los conflictivos efectos y paradojas de la globalización, que a veces se presenta bien, pero otras mal; Klikberg, que en medio del asombro y la perplejidad, por tanta inequidad, da luces para la constitución de una economía con rostro humano. En definitiva, la esperanza de un mundo mejor está vigente.

PARTE II:
CONTEXTUALIZACION GENERAL

Capítulo III

ERP: ATACAR LA POBREZA HONDUREÑA

3.1 Descripción de país: Síntesis de su desempeño económico global.

La economía hondureña al igual que los demás países de la región centroamericana cifró sus esperanzas en un repunte económico tras la aplicación de los programas de ajuste estructural. Todos los países sin excepción fueron embaucados por la teoría del derrame económico, pretendiendo un desarrollo automático en dependencia de que apenas se manifestará crecimiento económico o del Producto Interno Bruto.

No obstante, la producción en Honduras ha crecido a un ritmo de 3.5% en los últimos años, esto no significa una mejoría sustancial de la población –y sobre todo de los pobres-; una evidencia palpable es el estancamiento del IDH, el cual en el último quinquenio de los 90's se ha quedado en un promedio de 0.576 (comparativamente, según las estipulaciones del PNUD, este es un índice medio bajo).

Aún cuando los umbrales de crecimiento económico se hayan superado, no pasa lo mismo con otras variables fundamentales para el desarrollo humano, ejemplo: la tasa de alfabetización de adultos inicia a comienzo de los noventa en 70%, se mejora en el 94 y promedia 75%, sigue mejorando en el 96 y se aproxima a 80%, para luego decaer al final del decenio a 70%, tal cual inicio este proceso, y con una tendencia hacia el empeoramiento. La situación también preocupa en términos de tener a nivel nacional un promedio de escolaridad de apenas cuarto grado. También se ha visto retroceso en áreas como: salud, servicios de excretas, cobertura de agua potable, y otras variables importantes. Ver el siguiente cuadro:

Cuadro No. 13							
Honduras: Indicadores Socio-Económicos y Crecimiento Demográfico							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Tasa de Crecimiento del PIB	5.6	6.2	-1.5	3.6	3.4	3.7	3.0
Índice de Desarrollo Humano	0.473	0.472	0.524	0.578	0.576	0.575	0.575
Tasa de Alfabetismo en Adultos	73.1	73.1	74.9	70.7	77.2	72.0	72.0
Promedio de Escolaridad	3.9	3.9	4	4.2	4.2	4.2	4.2
Ing. Nac. Real per Cápita (Lps.)	1072	904	868	871	888	772	926
Crecimiento Poblacional	2.9	2.9	3.3	2.6	2.8	2.7	2.69

Fuente: Honduras en Cifras 1992 – 1996, 1994 – 1998

Un recuento de como terminó la década pasada, en ese marco estricto planes de estabilización y ajustes estructurales, es el siguiente: Crecimiento económico moderado, distribución desigual del ingreso, crecimiento poblacional acelerado. La combinación de estas tres variables no es halagadora para el desempeño de la economía global hondureña. Una lectura de estas variables indican los siguientes resultados:

Factores que Fomentan la Pobreza de Ingreso:

Crecimiento Económico Moderado

La economía, según el cuadro anterior, creció, pero a un ritmo muy moderado y con tendencia a la baja. Así, mientras en 1992 el PIB creció en 5.6%, en los años subsecuentes y en la actualidad el ritmo de crecimiento es de 3.5%. La situación de no crecimiento ascendente, sustentable y sistemático del PIB se vio

desmejorada con el paso del Huracán Mitch, lo que provocó un decrecimiento de la economía por el orden de 3% en 1999.

En las vísperas del 2000, los planes macroeconómicos plasmaron crecimiento promediando un 5%, cifras que no se han cumplido, y lo único notorio es un estancamiento productivo, entre otras cosas por: vaivenes de los precios internacionales del café, la factura petrolera, desorganización productiva, prioridades productivas y comerciales por encima de la producción, política económica inapropiada, altas erogaciones de divisas provocadas por el cumplimiento de los pagos de la deuda externa; lo que sobresale es la maquila, la inversión extranjera, las remesas, y un repunte todavía no claro del turismo.

Los análisis indican que el crecimiento moderado de la economía hondureña coadyuva al empobrecimiento de amplios sectores poblacionales. Según el libro Q (Honduras-SECPLAN 1994) la cifra de hogares en extrema pobreza y pobreza es de 54.5% y 75.6% respectivamente. En realidad, mientras prevalezcan estos niveles de pobreza, cualquier cifra de crecimiento tiende a ser moderada por cuanto se debe mejorar y atender un sinnúmero de problemas.

Distribución Desigual del Ingreso

Otro factor que no mejora y por lo contrario perpetua los niveles de pobreza es la distribución inequitativa de los recursos del país. Tomando como indicador el Ingreso Nacional Real Per Cápita, de 1992 a 1997 hubo un descenso promedio anual de 6.08%. En el año de 1998 hubo un crecimiento record en este índice equivalente a 19.94% al pasar el dato per cápita de 772 a 926 lempiras, empero todavía no se recuperan los niveles de años pasados donde por ejemplo en 1992 el ingreso per cápita era de 1072 lempiras. La opción debe ser revisar los presupuestos públicos con miras a hacer una recomposición de su estructura y priorizar aquellas áreas que fomentan la equidad en el goce de los beneficios del crecimiento económico.

Crecimiento Poblacional Acelerado

El dato promedio de crecimiento poblacional próximo al 3% (2.84% exactamente) casi se iguala a los ritmos de crecimiento actuales de la economía hondureña. Las implicaciones de tal coincidencia son drásticas por cuanto ello esteriliza los esfuerzos productivos, por otro lado provocan un estancamiento en los ritmos estipulados de mejoría de la pobreza.

Cuadro No. 14	
Tasa Global de Fecundidad	
Año	Nº. de Hijos
1992	5.08
1993	4.87
1994	4.71
1995	4.55
1996	4.40
1997	4.26
1998	4.11

Fuente: Salud en Cifras 1992-1998

El dato clave a atender en este punto es la tasa global de fecundidad. Se destaca una mejora sustancial, pues comparado a la década de los 80 se redujo la tasa de fecundidad en un hijo por mujer. Aún cuando la fecundidad es problemática, en el tiempo se ha ido generando una cultura de planificación familiar, de responsabilidad para con los hijos, y una lógica familiar que pone de por medio la interrogante del sostén de los hijos. De todas formas este indicador no debe ser tomado como excusa ante el empeoramiento de las condiciones de pobreza;

haciendo balance, perjudican más a la pobreza el crecimiento económico moderado y la distribución inequitativa del mismo.

Crecimiento Económico Para la Mejoría Poblacional

Es claro que con el esquema económico hondureño actual, perturbado por crecimiento económico moderado, distribución desigual del ingreso, crecimiento poblacional acelerado, no opera el precepto económico de a mayor crecimiento menor índice de pobreza. Definitivamente debe procurarse a toda costa el trabajar bajo un esquema económico lógico. Crecimiento económico debe asemejarse a beneficios económicos, y dichos beneficios deben verse reflejados en una mejoría sustancial de los niveles de vida de la mayoría de la población.

Para toda estrategia gubernamental de combate a la pobreza el reto debe ser el logro de una mejoría poblacional. En primer lugar se debe trabajar por un mayor dinamismo económico y asaltar el crecimiento que se genere para cumplir con un segundo objetivo, como ser, distribuir de una mejor forma los recursos, bajo criterios claramente definidos y preestablecidos. El tercer paso es la formación de una conciencia nacional en lo que respecta al tema de la planificación familiar.

Ya el gobierno de Honduras ha dado sus primeros pasos, involucrándose en un amplio proceso de formulación de políticas tendientes a la reducción de la pobreza. De ello ha resultado un documento base denominado "Estrategia para la Reducción de la Pobreza-Documento Preliminar para Discusión (Junio 2000)". Con esto el gobierno ha dado un paso gigante en la solución del problema; empero, vale aclarar que dada la discusión y conformación de la estrategia, hay que estar pendientes de la verdadera aplicación e implementación de la misma. A la fecha no hay resultados concretos en este ámbito: La poca o mucha duración de la fase de transición de la estrategia (de conformación a implementación) dependerá del compromiso del gobierno en este tema, pero sobre todo de la

rectoría, presión y vigilancia de la sociedad civil en todas las fases del proceso. Además, se requiere que los sectores afectados por la pobreza se organicen y se impliquen directamente en las propuestas de solución del problema. Son ellos (los pobres) quienes mejor deben proponer los antídotos para atacar el flagelo de la pobreza.

Entonces, la Estrategia Gubernamental no da la solución de por sí, es la discusión y el involucramiento de todos los sectores de la sociedad lo que dará una mejor pauta para la solución de los innumerables problemas del pueblo hondureño. Con la estrategia de gobierno, sencillamente está la puerta abierta para la discusión. Por lo menos la estrategia tiene dos bondades a potenciar: La primera tiene que ver con la valentía del gobierno en tanto reconoce la magnitud y profundidad de la pobreza en Honduras; la segunda se refiere a que la estrategia posee una clara visión del problema y ella misma dicta en donde estará su feliz ejecución cuando dice⁹:

“El éxito del crecimiento de la economía estaría dado por el grado en que pueda transformar incrementos en el valor agregado, generado en reducciones sostenibles de prevalencia de pobreza”. “Técnicamente, este impacto del crecimiento puede estimarse a través del concepto elasticidad pobreza – ingreso, que se refiere a la relación entre tasa de crecimiento del PIB per cápita y tasa de reducción en la pobreza, medida en base al ingreso de las personas o los hogares”.

Esto es lo mismo a lo que nos estamos refiriendo: crecimiento económico y mejoría poblacional deben ir de la mano. Así, en trabajos posteriores crecimiento económico y pobreza de ingreso debe ser el resultado de una intitulación y no los reflejos de la realidad de la situación actual del pueblo hondureño.

⁹ Estrategia para al Reducción de la Pobreza-Docmento Preliminar para Discusión (Junio 2000), Pág. 45

Relación Histórica de la Desaceleración Económica

Cuadro No. 15		
Honduras: Crecimiento Sectorial del		
Valor Agregado Real (%)		
Concepto/Sectores	1977	1978
Agricultura, silvicultura, caza y pesca.	7.0	11.2
Industria manufactura	9.8	10.2
Construcción	5.1	12.2
Transporte, almacenaje y comunicación	7.5	10.2
Comercio al por mayor y menor	7.1	9.2
Financiero	24.4	10.7
Otros	4.4	2.4
Total	7.0	7.9
Fuente: Información Histórica de SECPLAN		

El cuadro muestra datos históricos del PIB en Honduras (finales años 1970), se destacan las cifras record de crecimiento económico. De todos los sectores el único que a pesar de crecer en 1978, muestra un decrecimiento sustantivo – al pasar de 24.4 a 10.7%- es el sector financiero. Hoy en día (años 2,004) pasa lo contrario, mientras la producción en general decrece, el sector financiero experimenta ritmos acelerados de crecimiento. De ello se deriva que la política económica actual prioriza la especulación y el comercio, por encima del sector productivo, en detrimento de los ingresos reales del país, a su vez dicha especulación presiona los índices inflacionarios que terminan en reducción del poder adquisitivo. Otro punto contrario del bienestar general es el crecimiento

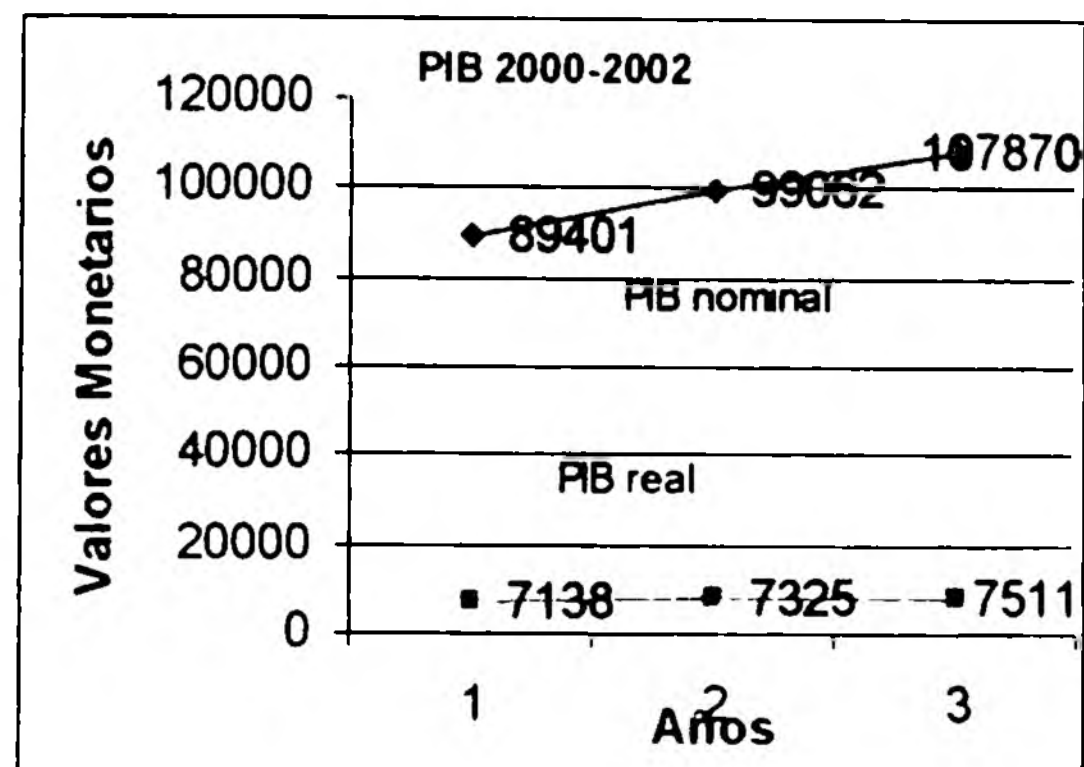
poblacional acelerado –ya mencionado- que en el tiempo se ha mantenido a ritmos promedios de 3%; esto contrasta con el hecho de que hoy en día la economía crece entre 2.5 y 3% versus 7% de aquel período.

Situación Económica Actual

Cifras más recientes (2000-2002) indican que la agricultura está estancada, confirmándose que no es prioridad para la política nacional de desarrollo económico; crece la industria a buen ritmo, pero se verifica que su dinamismo es la maquila de capital extranjero; el comercio y el sector financiero crecen a buen ritmo, siendo las prioridades del desarrollo económico planteado; por otro lado, la construcción se ha desacelerado y tiende a seguir disminuyendo.

Cuadro No. 16			
Honduras: PIB MM de Lempiras			
Sectores	2000	2001	2002
Agricultura	12547	12122	12866
Industria	15207	17540	19462
Comercio	9633	10870	12050
Construcción	4157	4269	3962
S. Financiero	8328	9441	10458
Honduras en Cifras: 2000-2002, www.bch.hn			

No habiendo mejores parámetros, con producción agrícola estancada, sector construcción en franco decrecimiento, sumado a la baja internacional de los precios del café, y a la subida intempestiva del petróleo, resulta en un estancamiento global de la economía hondureña.



3.2 Caracterización de la pobreza a nivel de país

Es claro que la pobreza tiene un carácter multidimensional, así han resultado metodologías de medición del fenómeno muy puntuales. Oficialmente en Honduras desde el gobierno central se han aplicado los métodos de Línea de Pobreza y Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), y son concluyentes en reconocer la alta magnitud del problema, pero hablan de una relativa mejoría en el problema sin dejar claros los avances alcanzados.

Línea de Pobreza

En lo que a línea de pobreza respecta, en 1999 aproximadamente el 66% de los hogares se encontraba bajo la Línea de Pobreza y casi un 49% en la categoría de extrema pobreza; indicando una leve mejoría con relación al 75% y 54%, respectivamente, que se observaban en 1991. (ERP, julio 2001, p. i)

En 1999, el 57% de los hogares urbanos se encontraban bajo la línea de pobreza, mientras que en las áreas rurales éstos llegaban a casi 75%. Asimismo, la condición de extrema pobreza (indigencia) afectaba a cerca de un 37% de los hogares urbanos y a un 61% de los hogares rurales. Lo anterior significa que el 59% de los hogares pobres y el 65% de los indigentes son rurales. Además, el

impacto del huracán Mitch se concentró en las zonas rurales, provocando un aumento en el nivel de indigentes de 5.5 puntos porcentuales. (ERP, ídem)

Necesidades Básicas Insatisfechas

A través del método de Necesidades Básicas Insatisfechas se observa una tendencia más favorable, al disminuir de 67% a 47% el total de hogares con NBI, entre 1990-1997; de todas formas las cifras no son halagadoras. Con relación a la situación de los escolares en edad nutricional, Honduras ocupa uno de los niveles de desarrollo más bajos en América Latina. (ERP, ídem)

Los departamentos con mayor porcentaje de hogares con NBI se localizan en las regiones sur y occidental del país (Copan, Valle, Choluteca, Lempira e Intibucá); aunque en Francisco Morazán y Cortés se localiza el 35% de los hogares con NBI debido a que son los de mayor concentración poblacional. Entre los grupos con mayor riesgo de caer en situación de pobreza, se encuentra: la población entre 0 y 14 años (66% de la población infantil está bajo la línea de pobreza); personas de la tercera edad (55% de los hogares con jefes de la tercera edad están en situación de pobreza); y las personas en situación de discapacidad. (ERP, julio 2001, p. ii)

Desnutrición Infantil: Breve referencia de pobreza infantil

En lo que a desnutrición infantil respecta se agregan más elementos: En el cuadro abajo descrito se observan los altos índices de desnutrición por departamento, estos en 1997 promediaron en todo el país 42.5%. Desde 1986 hasta 1997 solo 6 de los 18 departamentos del país mejoraron sus índices de desnutrición: Santa Bárbara, Islas de la Bahía, Gracias a Dios, Cortés, Colón, Atlántida. Sobresalen Santa Bárbara y Gracias a Dios con una mejoría de 6 y 5 puntos respectivamente. Pero a nivel general (de todos los departamentos) se presentó una desmejoría de

1.27 puntos. En lo que es desmejoría de los índices de desnutrición sobresalen La Paz, Intibucá y Choluteca con disminuciones de 8, 7 y 5 puntos respectivamente.

Cuadro No. 17					
Desnutrición Infantil Según Departamentos					
	%	%	%	%	86-97
Departamentos	1986	1991	1995	1997	Cambio
Atlántida	35	28	32	34	1
Colón	40	32	34	34	6
Comayagua	46	39	43	47	-1
Copán	55	50	56	58	-3
Cortés	33	26	32	30	3
Choluteca	35	28	38	40	-5
El Paraíso	40	35	47	42	-2
Francisco Morazán	29	25	29	30	-1
Gracias a Dios	28	22	20	23	5
Intibucá	61	62	64	68	-7
Islas de la Bahía	11	7	12	10	1
La Paz	53	52	54	61	-8
Lempira	62	62	60	67	-5
Ocotepeque	49	42	44	51	-2
Olancho	37	31	33	38	-1
Santa Bárbara	57	48	49	54	3
Valle	32	29	30	37	-5
Yoro	39	30	35	41	-2

Fuente: PNUD, Tomado de IDH – Honduras 1998. Pág. 30

Esas cifras de desnutrición indican claramente que la política de salud está fallando y que también es urgente una revisión de las formas y destinos del gasto en programas de salud. Es notorio que aún bajo un esquema de política que

pregona la salud para todos y la prevención de epidemias, ocurra que el modelo de desarrollo en salud no solo se estanque, sino que vaya en retroceso.

Así como los niños, también hay otros sectores en los que se puede explorar su precaria situación: mujeres, ancianos, jóvenes, campesinos, microempresarios, etc.

3.3 La Pobreza en Tegucigalpa y San Pedro Sula

Aún cuando el poder y las políticas de concentración económica del Estado hondureño le han dado supremacía a la ciudad capital Tegucigalpa y como caso particular en la región aparece otra ciudad con igual o mayor importancia que la capital y es el caso de San Pedro Sula, algunos sectores de estas ciudades muestran preocupantes condiciones de miseria.

Según estudio del Fondo Hondureño de Inversión Social (*Meza, 1992: capítulo II*): “el problema de la pobreza se acentúa más en Tegucigalpa, antes que en San Pedro Sula, ya que aunado a su limitada economía, la escasez de fuentes de agua y la irregularidad del terreno impiden la fácil expansión de las redes de distribución de agua y alcantarillado”.

Cuadro No. 18		
Índice de Pobreza: Tegucigalpa y San Pedro Sula		
Barrio o Colonia TEGUCIGALPA	% de Desnutrición	Índice de Pobreza
El Pastel Sector 2		
Col. Altos de San Francisco	43.2	79.3
Col. 19 de Septiembre	36.6	69.5
Col. Israel Norte	40.7	78.5
El Pastel Sector 3		
Col. Centroamérica Oeste	37.3	13.6
Rafael L. Callejas	40.8	70.9
Col. Gracias a Dios	41.9	76.2
El Pastel Sector 4		
Col. Villa Unión	38.0	69.6
El Pastel Sector 5		
Col. San Juan del Norte # 1	39.5	45.3
Col. Villafranca	51.8	81.0
Col. Villa Cristina	56.4	84.8
El Picacho Sector 1		
Bo. La Hoya	43.3	15.0
El Picacho Sector 3		
Bo. El Rincón	41.2	47.6
Kennedy Sector 2		
Col. Los Pinos	38.0	
Kennedy Sector 7		
Col. Izaguirre	38.9	77.7
Barrio o Colonia SAN PEDRO SULA	% de Desnutrición	Índice de Pobreza
Noreste Sector 1		
Col. Las Vegas	49.6	18.9
Col. Las Colinas	44.4	24.8
Fuente: Cuadro Resumen – Estudio de pobreza FHIS		
Se consideran barrios pobres aquellos cuyos índices de pobreza son mayores a 20%		

Los índices de pobreza anteriores resultan de combinar las variables déficit de viviendas, densidad poblacional y desnutrición. La definición de los déficits utilizados fue la siguiente:

a) **Déficit de agua:** Porcentaje de viviendas en las cuales la tubería de agua está fuera de la propiedad o no tienen ninguna.

b) **Déficit de alcantarillado:** Porcentaje de viviendas que disponen sólo de letrina o no tienen ningún servicio sanitario.

c) **Déficit de nutrición:** Porcentaje de niños de primer grado, en las edades de 6 a 9 años, que están a -2 desviaciones estándar con respecto a la mediana de una población normal, en términos de nutrición.

Los barrios y colonias que se especifican en el cuadro fueron clasificados por considerarlos en riesgo alto de desnutrición y de por si son considerados pobres por falta de los servicios básicos fundamentales. De tales datos es posible afirmar que las capitales ya no son zonas de oportunidades hacia las cuales los migrantes del interior del país venían a resolver problemas: San Pedro Sula y más Tegucigalpa son testigos de grandes diferencias entre la miseria y la opulencia. “El índice de pobreza por sectores geográficos refleja no sólo mayores déficits sociales en Tegucigalpa, sino que también mayor desigualdad entre los grupos de población”. (*Meza, 1992: capítulo II*)

El estudio del FHIS genera otras conclusiones, de las cuales hay claridad desde 1992, pero poca voluntad de intervenir en la problemática:

- En San Pedro Sula se concentra el desarrollo industrial del país, sus fuentes de empleo son más amplias y la topografía es bastante plana, lo que contribuye a su dinámica económica. (En este caso, el dinero público para el desarrollo es competido entre la dinámica económica de San Pedro Sula y la dinámica burocrática y de administración del gobierno central de Tegucigalpa). San Pedro Sula presenta evidencias de pobreza, pero en todas las comparaciones sus manifestaciones son menos drásticas que en Tegucigalpa.
- Los bajos niveles de desarrollo humano en Tegucigalpa son más visibles cuando se analizan los índices de pobreza en relación a la población. El

44% de los pobladores de Tegucigalpa son pobres y se concentran en 202 barrios, donde las pésimas condiciones de infraestructura básica son determinantes para los niveles de pobreza.

- Contrario a los sectores no pobres, que incluyen barrios viejos y colinas residenciales de clase media y alta; los barrios pobres son comunidades de creación más reciente, mayoritariamente instalados en tierras ejidales, sin previo diseño de calles, ni disponibilidad de servicios básicos. Este comportamiento es más evidente en Tegucigalpa.
- La ciudad presenta serios contrastes, por ejemplo en Tegucigalpa, en Colonia Kennedy, hay grupos poblacionales muy pobres con déficits de agua y alcantarillado, y altos niveles de desnutrición; la misma Colonia Kennedy también incluye dos sectores no pobres donde reside población de clase media alta.

3.4 Índice de Desarrollo Humano para Tegucigalpa, Pobreza y Migraciones

IDH comparativo

Cuadro No. 19 – Índice de Desarrollo Humano comparativo										
Zona	IDH 96	Tasa de esper. de vida 1997	Tasa de desnut. 1997	Logro salud 1996	Tasa de alfab. 1996	Años de escolar. 1996	Logro educacio - nal \$	Estima- ción PIB real per cápita PPA 1996	Logro PIB 1996	Poblaci - ón
Honduras	0.0575	68.72	40.42	0.66	69.65	3.40	0.54	2,083.34	0.33	5,598,399
Departamento de Francisco Morazán	0.705	69.68	28.99	0.79	83.62	5.65	0.68	2,548.34	0.41	1,020,846
Tegucigalpa	0.765	70.20	24.56	0.84	90.05	6.80	0.75	2,793.47	0.45	768,788

Fuente: Elaborado a partir de datos condensados de Informe sobre Desarrollo Humano – Honduras 1998: Caminando hacia el desarrollo humano por un desarrollo incluyente.

Los datos del IDH-1998 dan la impresión de que Tegucigalpa es una ciudad de desarrollo medio alto; los datos aunque veraces omiten las tugurizaciones de barrios sin infraestructura adecuada, el crecimiento desordenado de la ciudad, las invasiones de tierras, problemas viales y ambientales, déficit habitacional, informalidad económica, gestión inadecuada de recursos y administración vertical de gobierno central y local, falta de empoderamiento ciudadano, entre otros. Desde luego, es claro que el índice es deficiente para incluir la integralidad del fenómeno y problemas urbanos de Tegucigalpa.

Un sesgo evidente en el IDH-1998 es pensar que la pobreza todavía tiene como territorialidad exclusiva a lo rural y en consecuencia la ciudad es la solución del problema. Explícitamente el IDH-1998 no reconoce a la pobreza urbana, y apenas ve como tendencia a un fenómeno que se llama "urbanización", el cual se aprecia de novedoso porque según la lógica tradicional hablar de Honduras u otro país de la región centroamericana es hablar de ruralidad. De manera trillada se dice lo siguiente:

"Tanto el desarrollo tecnológico del agro como su estancamiento expulsan hacia las ciudades a quienes no encuentran la oportunidad de sobrevivir y, menos, de mejorar sus condiciones de vida (comentario agregado -el IDH no advierte que es la ciudad la que ya no brinda oportunidades). Estos se ven atraídos por los mejores servicios sociales y mayores oportunidades de ingreso en las ciudades. Sin embargo, este fenómeno de urbanización no equivale, por sí solo, a que haya un avance sostenible en el desarrollo humano. (IDH, 1998: p.85)

La urbanización no es una exacta solución al problema de la pobreza, máxime cuando se piensa que esta estrategia resuelve no los problemas de las ciudades mismas, sino que la ciudad rescata la dinámica del campo, a través de los procesos de ordenamiento territorial. Hay una confusión, pues no se reconoce que tanto el campo como la ciudad tienen sus propias dinámicas, problemas, y diferentes causales de la pobreza, la cual existe en ambas latitudes. Como el tema de pobreza urbana no está posicionado por este informe, en consecuencia no hay

claridad en el abordaje; la estrategia planteada es contradictoria en los siguientes aspectos:

Cuadro No. 20		
Contradicciones del IDH, Honduras-1998, en el combate de la pobreza.		
Los siguientes argumentos son evidencias del abordaje dual del problema en el marco de las declaraciones de un mismo documento, que pretende orientar acciones y estrategias de combate a la pobreza, que por supuesto para esta perspectiva lo que existe es pobreza rural y del otro lado problemas urbanos. No hay un reconocimiento de la pobreza urbana.		
Criterio	Argumento a favor de la urbanización	Contrariando la urbanización
Servicios urbanos	La ciudad brinda mejores servicios sociales y mayores oportunidades de ingreso.	El fenómeno de urbanización no equivale a un avance sostenible en el desarrollo humano.
Correlación entre urbanización e IDH	El IDH crece proporcionalmente con el grado de industrialización.	La transformación de todos los pobladores del campo en habitantes de la ciudad no es un medio seguro para elevar el IDH nacional.
La ciudad como respuesta	El crecimiento de las ciudades permite que una parte del excedente de la población rural encuentre empleo en ellas y mejore su situación.	Las ciudades empujan a grandes sectores poblacionales a la marginalidad, acentúan la inestabilidad social y empeoran el problema de la delincuencia y la violencia en las ciudades.
Ver IDH-1998, páginas 85-86: Relaciones entre lo urbano y lo rural.		

Migración hacia el exterior

Un ejemplo muy claro de que la ciudad, y en este caso la ciudad capital (Tegucigalpa) no es solución a la migración del interior del país, es que esta misma posee los niveles más altos de "expulsión de ciudadanos" hacia el exterior...:

Cuadro No. 21			
Población deportada de Estados Unidos			
Situación antes y después de la deportación			
Departamento	Lugar de Nacimiento	Domicilio Antes Emigración	Domicilio al Regreso USA
Atlántida	7.63	7.72	8.04
Colón	5.88	6.29	7.01
Comayagua	5.01	5.21	4.93
Copan	2.44	2.17	1.56
Cortés	19.53	24.52	23.86
Choluteca	4.56	3.19	3.34
El Paraíso	1.45	1.02	0.92
FRANCISCO MORAZAN	21.35	21.89	23.33
Gracias a Dios	0.04	---	---
Intibucá	2.33	2.23	1.64
Islas de la bahía	0.30	0.38	0.23
La Paz	0.84	0.58	0.56
Lempira	1.57	0.92	0.73
Ocotepeque	0.69	0.35	0.52
Olancho	6.88	5.93	6.69
Santa Bárbara	3.46	2.07	1.98
Valle	5.19	3.14	2.47
Yoro	10.85	11.79	12.19
Fuente: Elaborado en base a VI Análisis Estadístico Hondureño – Deportados de los Estados Unidos, Tegucigalpa, julio de 1999. Tomado de: La migración y los migrantes hondureños (Caballero, E. Lily, 2000: p.6)			

Los lugares de nacimientos de los deportados son los siguientes: Francisco Morazán (esencialmente de Tegucigalpa), Cortés, y Yoro; a estas tres ciudades pertenecen el 51.73% de los deportados, puntuando Francisco Morazán con el 21.35% de los deportados. Las estadísticas dicen que entre más urbanizada la ciudad, más propensa se ha vuelto a la expulsión de migrantes al exterior, clarificando estos datos que la urbanización no pertenece a todos los ciudadanos, sino se manifiesta a través de una polarización socio-espacial. Registros históricos del Departamento de Migración y Extranjería definen que entre 1992 y 1998 se han registrado 16,459 deportados, solo entre enero y marzo de 1999 ingresaron 569 (la mayoría buscando una opción de vida posterior a las secuelas del huracán Mitch); los deportados ingresan por Tegucigalpa y San Pedro Sula y la tendencia

es a quedarse radicando en esas ciudades. Con relación a estos deportados, los reportes de política pública hace referencia a ellos como población heterogénea, con distintas oportunidades de integrarse a la vida laboral local, no obstante, “la percepción de los deportados es distinta ya que la mayoría dice que intentará retornar nuevamente a Estados Unidos” (Caballero, E. Lily, 2000: esquema p.7), en búsqueda de los medios de subsistencia para su familia.

También, del cuadro de migraciones hacia Estados Unidos, al haber migrantes de todas las latitudes del país, se puede leer que la situación de pobreza es generalizada, donde los más afectados es la población joven entre 21 y 30 que tienen pocas oportunidades de inserción laboral, tanto a lo interno del país como a lo externo por su situación migratoria ilegal, así este grupo poblacional representa el 47.87% de los deportados de Estados Unidos.

Migración del interior del país

Según el informe “la migración y l@s migrantes hondureñ@s”, a partir de datos intercensales 1974-1988: Se divide al país en zonas de atracción versus zona de rechazo de migrantes. Han dejado de ser zonas de atracción Gracias a Dios y Atlántida, y aparecen como nuevas zonas de atracción Olancho, El Paraíso y Comayagua; en las primaras incide una política pública que no las ha favorecido, y en las segundas se observa una dinámica agrícola pujante, más comercio y algo de turismo, que las hace ciudades atractivas. Completan la lista de ciudades de atracción: Colón, Francisco Morazán, Cortés y Yoro, tradicionales centros de atracción de migrantes.

Con relación a las ciudades que por su condición de pobreza son catalogas como zonas de rechazo de migrantes internos tenemos: Valle, Lempira, Copán, Ocotepeque, Santa Bárbara, Intibucá, Choluteca; históricamente solamente se registra a La Paz y El Paraíso como dos departamentos que han mejorado su

condición en el tiempo, dejando de ser zonas de rechazo, donde en El Paraíso inclusive la situación cambió a zona de atracción de migrantes internos.

Bajo la lógica de división anterior, macroeconómicamente se ha dividido a las ciudades de Honduras entre pobres y no pobres. Al referirse a las no pobres se habla de: zona norte, central y oriental; en lo que respecta a las pobres se habla de: zona occidental y sur. La Estrategia de Reducción de la Pobreza ha retomado esta noción, y a partir de este razonamiento muchos de los problemas de pobreza se abordan de manera asistencialista, con respuestas de corto plazo, y con la pretensión de resolver la pobreza de manera puntual en las zonas rurales del sur u occidente del país: Valle, Lempira, Copan, Ocotepeque, Santa Bárbara, Intibucá, Choluteca.

Si para las zonas de rechazo (proveniencia de los migrantes internos) las define sus condición de pobreza, en las zonas de atracción (destino de los migrantes internos) las define la mano de obra requerida por el sector de maquila; donde Tegucigalpa por sus características de ciudad administrativa y no económica no aparece entre las principales zonas de atracción y/o generadoras de empleo de maquila. En este caso las zonas de atracción son los siguientes municipios: San Pedro Sula, Villanueva, Choloma, Lima¹⁰.

3.5 Situación de Pobreza Urbana:

Sobre los debates actuales de lo urbano-rural

Las cifras e índices urbanos de Honduras no son halagadores por sí mismos; no obstante, la política pública al verlos comparativamente con el sector rural confunde la perspectiva y sitúa la pobreza en lo rural, opacando la siguiente realidad (datos tomados de anexos de la ERP):

¹⁰ Para saber más sobre estas ciudades (San Pedro Sula, Villanueva, Choloma y Lima, ver: La migración y los migrantes hondureños. Elsa Lily Caballero PLATS-UNAH, cuaderno de trabajo, serie: Gobernabilidad democrática y desarrollo.

- Mientras de 1990 a 1995 el promedio de subempleo visible urbano promedia un total de 17,380 personas; ya para el período 1996-1999 este dato se dispara hasta 24,680 personas. Estas son personas en su mayoría preparadas para un mercado laboral competitivo, pero que no encuentran opciones laborales permanentes o satisfactorias, en consecuencia se dedican a actividades informales. Se ubican en estos grupos a personal técnico en áreas comerciales, económicas, y administrativas, desarrollando actividades de comercio informal, taxistas, ayudantes de construcción y otros.
- El subempleo invisible urbano registró un total de 164,300 personas, que sumado al subempleo visible urbano son casi 200 mil personas las que no tienen una situación satisfactoria de empleo. Este dato registra a amas de casa, estudiantes, pero también están en esta categoría muchos trabajadores ambulantes que su situación de subempleo es apenas de subsistencia. Esconden su situación de desempleo en cuanto por lo menos obtienen el sustento diario o para satisfacer sus necesidades de alimentación.
- En términos porcentuales aunque la tasa de sub empleo urbano (visible e invisible) ha mejorado, todavía no mejoran las brechas entre sexos; así en 1999 mientras la tasa de subempleo invisible urbano es de 13.7% para los hombres, el mismo índice es de 16.5% para las mujeres; y en el mismo año, mientras la tasa de subempleo visible es de 2% para los hombres, el mismo índice es de 2.5% para las mujeres. Está es una muestra de que el empleo es discriminatorio para la mujer.
- En el ámbito urbano de Honduras, con sus mayores concentraciones en Tegucigalpa y San Pedro Sula el salario promedio mensual fue de 2,647.3 lempiras (año 1999). Ante no tener a mano la cifra reciente, lo que se quiere destacar es la divergencias de salarios entre el hombre y la mujer,

alcanzando 2,912.3 lempiras los hombres y 2,288.7 lempiras las mujeres. El salario de las mujeres –aún cuando sean las mismas actividades- alcanza el 79% en correspondencia al salario de los hombres.

- La ERP destaca una diferencia entre los salarios promedios a nivel urbano y rural: el salario promedio urbano es de 2,647.3 lempiras (año 1999), mientras el salario promedio rural es de 1,359.1 lempiras. Lo que no se indican son valoraciones sobre el poder adquisitivo, donde este tiene un alcance menor en la ciudad.
- En las tasas porcentuales de participación de la población económicamente activa (15 años y más) no hay mayor diferencia entre zona urbana y rural, lo cual también desvirtúa la tesis de que las ciudades son un ámbito de oportunidades mayores que en el campo: la tasa de participación de la PEA en el mercado laboral es de 66.4% y 66.25%, respectivamente.
- El trabajo infantil también es una tónica de lo urbano y lo rural. De la población en edad activa en el ámbito laboral entre 10 y 14, participa un 10.9% en lo urbano y 20% en lo rural.
- El crecimiento de demandas y/o exigencias laborales es mayor en la ciudad que en el campo, dado que en estas resulta de la sumatoria de las migraciones internas, del crecimiento vegetativo natural, y de la nueva oferta de profesionales de las universidades tanto públicas como privadas. Los cambios porcentuales de población en edad de trabajar y PEA en la década de los 90 son los siguientes:

Cuadro No. 22			
Honduras, Población en edad de trabajar y PEA			
% de cambio 1990-1999			
% de cambio 1990-1999	Población Urbana	Población Rural	Variación ó % en que superan los cambios urbanos a los rurales
Población en edad de trabajar	47.8%	28.2%	19.6%
Población Económicamente Activa – PEA	63.0%	40.1%	22.9%

Finalmente, el presente informe pretende seguir posicionando a la pobreza urbana en el tapete de las preocupaciones actuales. La fuerza de la evidencia de los datos anteriores indican parte de las problemáticas multidimensionales de lo urbano, cuya realidad compleja se traduce en pobreza: significa que la pobreza urbana tiene cara de desempleo, de sub-empleo visible e invisible, y de informalidad económica; se evidencia en el ámbito urbano hondureño discriminación laboral, donde el subempleo es claramente mayor para las mujeres, igual con los salarios –las mujeres ganan menos; los salarios nominales son mayores en las ciudades que en el campo, empero el poder adquisitivo es mayor en el campo, por lo tanto las diferencias de salarios no son una unidad de medida idónea para sacar conclusiones de que la situación económica y de ingresos de las ciudades presentan un mejor panorama; el trabajo infantil también es problemática de las ciudades; y las exigencias de mayores oportunidades de empleo son fuertes en las ciudades y con pocas perspectivas de respuestas laborales.

3.6 Iniciativas Públicas de Combate a la Pobreza y la Pobreza Urbana: ERP

En julio de 2001 el Gobierno de la República presenta a luz pública el documento base de combate de la pobreza: "Estrategia para la Reducción de la Pobreza: Un compromiso de todos por Honduras". Dicho instrumento fue elaborado de forma participativa, dirigido por el Gabinete Social y la Comisión de Participación de la Sociedad Civil para la Reconstrucción y Transformación Nacional, donde participaron: Foro Nacional de Convergencia, Espacios Interforos, Asociación de Municipios de Honduras, Federación de Organizaciones Privadas de Desarrollo de Honduras, y las cámaras de comercio e industrias de Tegucigalpa y de Cortés; además participaron autoridades de los gobiernos locales y diputados al Congreso Nacional. A pesar del proceso participativo, algunos temas fueron aplazados de la discusión: "algunos temas no fueron considerados por requerir los mismos de un amplio debate nacional para lograr un nivel aceptable de consenso" (ERP-Pág. i). De ahí que la ERP no profundiza en: desenvolvimiento adecuado de la justicia, labor legislativa representativa y eficiente, presupuestos públicos participativos, nuevo código laboral, ley tributaria y de inversiones (nacional y local), nuevas y mejores reglas electorales (que promuevan auténticos cambios).

No obstante, por primera vez se reconocen causales determinantes de la pobreza, donde en su trasfondo se descubre que la política pública tiene su grado de responsabilidad histórica en la generación del problema:

- Lento crecimiento económico y bajo ingreso per cápita.
- Desigual distribución del ingreso y de los factores de producción.
- Bajo nivel de escolaridad.
- Baja productividad del empleo.
- Presión demográfica y efectos sobre los recursos naturales.
- Bajo nivel de participación de los pobres.
- Deterioro de valores culturales.
- Debilidades de los gobiernos locales.

En suma, todas las anteriores causales, generadas como desviaciones del sistema económico organizacional imperante, priorizan lo económico y postergan el desarrollo social. En consecuencia la pobreza se reproduce en todos los campos y áreas de necesidades básicas

El diagnóstico cualitativo de la situación de pobreza en el año 2,001 y en el marco de la ERP fue el siguiente:

En educación.- En los últimos años se han dado algunos avances, principalmente en el nivel primario; no obstante persiste una baja cobertura en el nivel secundario, particularmente en la formación técnica-vocacional, y en la educación superior, y graves problemas de repitencia y deserción escolar.

En salud.- Hay avances significativos en salud preventiva –área materno infantil y saneamiento básico-. Pero por otro lado, hay problemas de desnutrición, alta mortalidad infantil y materna.

Agua potable.- El aumento de la cobertura de agua potable no tenía un marco legal que asegurará la eficiencia del recurso. En este punto, en el marco de la ERP, ya se aprobó la Ley General de Aguas.

Vivienda.- Se explicita con suma claridad que los fondos públicos en este rubro no beneficiaban a los pobres, en consecuencia el hábitat de estos sectores se caracteriza por: barrios marginales, carentes de urbanización mínima, expuestos a problemas ambientales y desastres naturales. Como respuesta a esta problemática, el gobierno actual está aplicando un Programa “Vivienda para la Gente”.

Seguridad social.- Honduras tiene una de las coberturas más bajas de América Latina, a lo cual falta agregar las bajas pensiones e inequidad en la distribución de beneficios.

Enseguida la estrategia se remonta sobre un panorama muy angosto de análisis que entre otras cosas, y a pesar de considerar un componente de pobreza urbana, cree en las tesis tradicionales de ubicación geográfica de la pobreza en el campo: para la ERP los altos índices de pobreza y de necesidades insatisfechas se ubican en el área rural; las corrientes migratorias se analizan todavía desde la perspectiva de que el campo no brinda oportunidades y por lo tanto se migra a la ciudad o bien otras zonas rurales que si están involucradas en la dinámica económica nacional; también se declara que los pobres del campo en si mismos son causantes de mayor pobreza en tanto invaden zonas forestales para ser utilizadas en agricultura de subsistencia. Este simplismo hace pensar que la eficiencia en el combate de la pobreza no alcanzará un nivel óptimo, no por falta de gestión, esfuerzos o voluntad, sino por no ver a la pobreza como un fenómeno que responde a causales integrales y complejas. Así los análisis de intervención en la reducción de la pobreza reflejan que cada punto porcentual de crecimiento del PIB per cápita en Honduras reduce la pobreza en 0.65 puntos, mientras que el promedio latinoamericano es de 0.94 puntos. (ERP-Pág. ii)

Las áreas programáticas de la ERP se concentran en:

Acelerando el crecimiento económico equitativo y sostenible.- Es el primer eje de la estrategia, y deja bien sentado su criterio economicista de solución de la pobreza. El enfoque asumido es de "derrame económico", donde el crecimiento automáticamente se traduce en desarrollo económico. El desarrollo de este eje programático comprende el marco macroeconómico, empleo, competitividad, productividad en sectores de alto valor agregado; y en ningún momento se explicita... cuál es la estrategia de equidad y sostenibilidad?.

Reduciendo la pobreza en zonas rurales.- Este eje enfoca con claridad las grandes transformaciones que requiere el campo, en lo cual no hay desacuerdo, pero esto es distinto a que la pobreza es mayoritariamente rural. Las dimensiones del problema de la pobreza rural se resumen de la siguiente forma: acceso a la

tierra, desarrollo sostenible de zonas prioritarias, competitividad de economía rural, atención a las condiciones sociales del campo. Una limitante para abordar la pobreza rural era la inexistencia de un Plan Nacional de Políticas Agropecuarias, por lo cual posterior a la ERP se procedió a la elaboración del mismo; acción que terminó a través de las denominadas "mesas agrícolas" en un macro plan agrícola para la gran producción agrícola y fundamentado en los criterios de crecimiento económico del apartado anterior, y por supuesto la pequeña unidad agrícola no es prioridad.

Reduciendo la pobreza urbana.- Destaca como objetivo prioritario lo siguiente: "mejorar las condiciones y calidad de vida de la población pobre de las zonas urbanas, con mejoras en el empleo e incremento en sus ingresos, mediante el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa..." De esta forma se ponen de manifiesto las intenciones de desarrollar ciudades con objetivos netamente productivos y/o económicos; todo por encima del desorden de asentamientos humanos, insuficiente oferta de servicios básicos, altos déficit habitacionales. La ERP no define una lógica de intervención de lo urbano en sí mismo, pues según sus principales planteamiento la pobreza urbana es exógena, provocada por migraciones desde la zona rural u otras zonas urbanas de menor desarrollo.

Invirtiendo en capital humano.- Las medidas en este sentido van orientadas a mejorar la educación y salud de la población en general. En educación, se desarrollan proyectos educativos con participación comunitaria, dotación de infraestructura, tecnología e insumos pedagógicos; incentivos como becas, bonos, merienda y desayunos escolares; y capacitación a docentes en servicio. En salud se apoya la atención en salud primaria y hospitalaria; saneamiento ambiental; y atención alimentaria nutricional. Pese a los esfuerzos, todavía no se despliega un potencial fuerte en la transformación del recurso humano.

Fortaleciendo la protección social para grupos específicos.- Se refiere a poblaciones vulnerables, tales como: infantes, jóvenes, adultos mayores,

discapacitados, mujeres y pueblos étnicos. Cuando se habla de extrema pobreza, todos los grupos antes citados están incluidos en tal categoría. Hasta ahora, ha habido avances en la incorporación de estos sectores a los beneficios de la política pública nacional, pero aunque existe un marco institucional no hay garantía de que la situación mejore. El marco institucional es el siguiente:

- Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS).
- Programa de Asignación Familiar (PRAF).
- Instituto Hondureño de la Niñez y la Familia (IHNFA).
- Ley del Régimen del Tratamiento Especial para el Adulto Mayor.
- IV Conferencia Mundial de la Mujer celebrada en Beijing.
- Instituto Nacional de la Mujer.
- Ley Contra la Violencia Doméstica.
- Ley de Igualdad de Oportunidades para la Mujer.
- Ley de Equidad de Género.
- Política Nacional de Salud Sexual y política Reproductiva.
- Oficinas Municipales de la Mujer.
- Consejo Nacional de Cultura.
- Centro Indigenista Artesanal Intibucano.
- Programa Nuestras Raíces.

El riesgo que se corre en este punto es la instauración de un régimen netamente asistencialista de combate a la pobreza.

Garantizando la sostenibilidad de la estrategia.- La comprensión de los criterios de sostenibilidad es amplia; no obstante, casi todo lo planteado son temas pendientes, y que ni siquiera han sido objeto de un debate público nacional. Las temáticas –a grandes rasgos- son las siguientes:

- Es necesario que prevalezca la transparencia.
- ...la justicia social; la justicia igual para todos: Estado de derecho.
- Seguridad ciudadana.
- Eficiencia en la gestión pública.
- Disminución de la vulnerabilidad ecológica.

- Participación democrática a nivel local.

3.7 Pobreza de ingreso y pobreza humana

(Algunas reflexiones finales).-

Las frías cifras y realidades vertidas hasta ahora nos dicen con claridad que la mayoría de la población hondureña padece de pobreza de ingreso, aquello que se define como la falta de ingresos o gastos mínimamente suficientes, donde por lo menos se cubren las necesidades alimentarias. El informe del PNUD sobre la Pobreza de 1998¹¹ se refiere a la pobreza de ingreso como aquella proporción de personas cuyo ingreso o consumo se sitúa por debajo de un dólar por día. Retomando estos conceptos, pero adecuando la teoría a la realidad de Honduras, pobreza de ingreso es aquella incapacidad de obtener suficientes recursos económicos a causa de crecimiento económico moderado, distribución inequitativa de los recursos y crecimiento poblacional acelerado.

Es de suma importancia la comprensión cabal de la concepción de pobreza de ingreso dado que se requiere atacarla a la mayor brevedad posible; empero, debe tenerse la claridad de que tales esfuerzos son un simple paliativo para la solución del problema, pues, pobreza es más que esa simple falta de ingresos. La sensibilización ante la evidente problemática de la pobreza conduce a un análisis más allá del crecimiento económico y desborda la atención hacia un problema del desarrollo, ni siquiera económico sino humano, por ello las estrategias planteadas para la reducción de la pobreza deben ser a largo plazo y estar concentradas en la persona, en el desarrollo mismo del ser humano y no en el simple y confuso crecimiento económico.

Significa que por encima de atacar la pobreza de ingreso, Honduras urge de una estrategia de desarrollo humano para combatir los problemas del 55% de su

¹¹ Ver: Informe del PNUD sobre la Pobreza 1998: Superar la Pobreza Humana. Página No. 15

población que se debate en condiciones de extrema pobreza¹². Se debe asimilar el concepto amplio de desarrollo humano ante esta insostenible situación donde de cada 100 hondureños 55 son indigentes o miserables, que es lo mismo a decir que son incapaces de atender ni siquiera las necesidades alimentarias básicas.

Los lineamientos básicos para la reducción de la pobreza humana deben de ser los siguientes:

- **No fomentar el asistencialismo, sino la pobreza productiva.**
- **Respeto de los derechos humanos.**
- **Prevalencia de la concepción de pobreza humana por encima de la de pobreza de ingreso.**
- **Elaboración de la estrategia de combate a la pobreza desde los pobres.**

Lineamientos Para la Reducción de la Pobreza Humana:

Pobreza y Productividad

Si se quiere atacar con seriedad la pobreza humana en Honduras, entonces los niveles de gasto social deben incrementarse. El cuadro de abajo muestra que el gasto social hondureño es reducido, promediando 33% en el decenio pasado. Se plantea que por lo menos el gasto social hondureño para aproximarse a ser solución de situaciones de pobreza debe estar por encima del 50%. Llevar el nivel de gasto a esos niveles no significa llamar a la irresponsabilidad gubernamental en el ámbito fiscal, ni tampoco solventar los incrementos de gastos con mayor deuda externa, o cualquier otra solución tergiversada que más bien ocasione problemas.

Lo que se plantea es una reestructuración de los niveles de gastos del gobierno central, donde la prioridad deben ser los gastos sociales; por ello no se requieren

¹² Este es un dato según el Libro Q, Honduras SECPLAN 1994. Aunque según la Encuesta Permanente de Hogares el dato para 1999 es de 49% aproximadamente.

de soluciones perjudiciales para la salud de la economía hondureña, sino de soluciones que lo único que requieren para su implementación es una voluntad política que dicte recomponer el gasto. Si los sectores políticos y administrativos del gobierno central admitieran el costo de la recomposición de gastos, entonces harían votos de confianza en la ciudadanía en general, de lo contrario la retórica vendrá a sobresaltar por encima de todo.

Cuadro No. 23	
Gasto Social	
% del Gasto del Gob. Central¹³	
1990	30%
1991	37%
1992	31%
1993	33%
1994	31%
1995	37%
1996	34%
1997	32%
1998	32%
Promedio 33%	
Fuente: Honduras en Cifras 1990-1998	

Ahora bien, los incrementos sustanciales que se operen en el gasto social hondureño deben ser invertidos de manera productiva. Solución de pobreza no es darle una remesa estatal a una familia de manera vitalicia –por dar un ejemplo- por lo contrario tal situación es síntoma de que se trabaja para perpetuar la pobreza. La orientación debe ser no tanto hacia las debilidades de la gente pobre, sino hacia la reactivación de sus potencialidades y destrezas, de tal forma que se permita una renovación de población pobre atendida en los distintos programas de gobierno y que esas personas que salgan de las esferas de atención de los programas queden preparadas para afrontar aunque sea el problema de conseguir el sustento diario para sus familias.

¹³ Esta variable también se encuentra analizada en: Alcides Hernández. “Deuda Externa y la Iniciativa HIPC: El caso Honduras”. Cuadro No. 13, Página No. 21

Con relación a lo anterior, en la Estrategia de Reducción de la Pobreza –ya referida (página No. 27)- se hace alusión al concepto de inversión social, lo que indica que al menos hay un cambio de actitud en ver esas erogaciones de dinero como inversión y no como gasto. El concepto de gasto social no debe privar más. Las erogaciones sociales son inversión porque al menos coadyuvan a la estabilidad y la gobernabilidad. No obstante, de esa inversión social en la década de los noventa no hay ganancias ni se perfilan a futuro, porque no es en la teoría la medición de los resultados, ni tampoco se deben catalogar como inversión esas erogaciones sólo por no ofender a la población necesitada con la palabra gasto. Es la práctica de estos gastos y los resultados del mismo lo que debe demostrar que efectivamente son una inversión.

En esta línea del debate, de gastos versus inversión social, se cita para no hablar en el aire al Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS) y al Programa de Asignación Familiar (PRAF); en ambos programas se gastaron aproximadamente 3,500 millones de lempiras en la década de los 90s. y como contraparte la pobreza es la misma, los niveles de indigencia no mejoran sustancialmente así como de sustanciales son los gastos. Mejor calificación se le da al Instituto Hondureño de la Niñez y la Familia, como al Instituto Nacional de la Mujer, porque por lo menos han trabajado en la concientización ciudadana de los problemas que afrontan los niños y la mujer en el marco de una situación de pobreza. Aunque todavía no han influenciado en la disminución de la pobreza infantil, ni en la incorporación de la mujer al proceso de desarrollo sostenible. Con los primeros esta pendiente la eliminación de la concepción paternalista de solución de la pobreza, de aquella que hace erogaciones exageradas de gastos sin medir el verdadero impacto del mismo, de esa concepción errada que discapacita a la población para trabajar por su propio desarrollo y que mal enseña que el Estado lo puede y lo hace todo.

Conste que no se pregona un cierre de estos programas sociales, sino una reorientación de los mismos hacia la consecución de pobreza productiva. Por otra parte, en la misma estrategia se hace alusión a un amplio esquema de subsidios

gubernamentales como parte del mismo bolsón de inversión social. Con respecto a esto si se plantea una reducción sustancial de los subsidios en todos los niveles, pero el foco central de reducción es el sector transporte al cual en 1999 se le transfirieron 119.8 millones de lempiras. La lógica es buena: subsidiar al cliente; pero en la práctica la lógica no opera, la realidad dicta que se subsidia la improductividad de empresas estatales, más el opacar la inestabilidad social que puedan provocar algunos sectores; pero no se subsidia al cliente. En toda la región centroamericana estos esquemas de improductivos subsidios, ineficientes y desiguales van cambiando, sólo Honduras se va quedando a la zaga.

Respeto de los Derechos Humanos

Los altos índices de pobreza humana tienen mucho que ver con un vicio y actitud irresponsable de los gobiernos de irrespetar los derechos humanos, de entre los fundamentales que deben preocuparles al Estado tenemos: educación, salud, vivienda y seguridad social. Un individuo sin estos enseres se le pudiera estar acorralando a ser un auténtico delincuente que no respeta la Ley, mete miedo a la ciudadanía, como también es un pobre de primera que nada tiene que perder. Siendo así, los resultados que se puedan esperar a nivel de país es un incumplimiento de los derechos humanos y una pérdida del Estado de Derecho. Si fuera el caso, el gobierno estaría más del lado de generador del problema que solucionador.

Este punto es muy delicado, pero a su vez da la oportunidad a las autoridades de turno de demostrar su compromiso con la mejoría de la pobreza. Se considera que no hay mejor forma de medir y percibir un cambio de actitud gubernamental si desde el Congreso Nacional se legisla para el respeto efectivo de los derechos humanos, y si desde el Poder Legislativo se ejecutan las leyes y acciones de desarrollo en pro de la mejoría de los pobres. Por otro lado, la justicia debe trabajar para el cumplimiento de los derechos humanos y le fortalecimiento del Estado de Derecho. En la misma línea, el Comisionado de los Derechos Humanos

debe ser una figura clave para proponer, juzgar, reorientar, y no alguien figurativo y de demás.

A todos esos cambios debe enrumbarse el Estado hondureño. Seguramente ningún hondureño se opone a fijar una verdadera estrategia de lucha contra la pobreza, pero no es cuestión de no oponerse sino ser consecuentes y aportar algo para la solución. El Estado hondureño tiene que ser el primer consecuente con estos fines. De todas formas el principal responsable de que camine una estrategia de desarrollo humano no es el gobierno, sino la sociedad civil. El Estado perfectamente puede seguir siendo el principal trasgresor¹⁴ de los derechos humanos, entonces, para evitar este drama se requiere de la colaboración de la sociedad civil y del lamento propositivo y serio de los pobres. Siendo así, la solución que se requiere es una de conjunto, donde se aborden todos los aspectos de la problemática y a su vez sean analizados por todos los sectores interesados que debe ser toda la sociedad hondureña.

Para dar muestras de que no es una preocupación y/o acusación a secas la violación de los derechos humanos, se dictan los siguientes datos extraídos del Informe Sobre Desarrollo Humano – Honduras 1999¹⁵: los años de escolaridad en el departamento de Lempira son de 1.5¹⁶; el gasto per cápita en educación para el departamento de Valle es de 32 dólares; y el de salud en Ocotepeque es de 5.1 dólar; la tasa de desnutrición en Intibucá es de 68%; los niños no están gozando de su niñez, ni preparándose para afrontar los difíciles retos del futuro: la PEA infantil ocupada en 1999 es de 130330; también en 1998 mientras los hombres tuvieron un ingreso real promedio de 2500 lempiras, la mujer –por ser mujer- tuvo un ingreso real promedio de 1500. Siendo así, es imprescindible el cambio hacia una nueva concepción de ataque a la pobreza.

¹⁴ La palabra trasgresor en este contexto esta referida a responsabilizar al Ente Estatal por el déficit educacional, en salubridad, habitacional, cobertura de los servicios básicos: luz, agua, teléfono, etc.

¹⁵ Ver: Informe Sobre Desarrollo Humano – Honduras 1999: El Impacto Humano de un Huracán y Tejiendo Redes Para la Seguridad Alimentaria. Páginas 24, 34, 105

¹⁶ Alguien me comentaba que el héroe Lempira debería de salir de su tumba no para defender la identidad cultural, sino para atacar a los formadores de analfabetas.

Imperando la Concepción de Pobreza Humana

La superación de la pobreza pasa por un cambio de mentalidad. Así como se tienen la claridad de que crecimiento económico es diferente de desarrollo económico, en términos de la problemática que se aborda, el concepto de pobreza ha quedado mínimamente reducido y opacado por el concepto global de pobreza humana: este es un concepto multifacético que cada vez se vincula menos con el hecho de carecer de ingresos; si se asocia con las oportunidades que debe tener a mano cada individuo y con los irrenunciables derechos humanos. Kofi A. Annan, Secretario General de las Naciones Unidas, al respecto tienen la siguiente definición¹⁷:

“La pobreza es la forma más extendida de negación de las oportunidades y la capacidad de elección de las personas”.

Por su parte, James Gustave Speth, Administrador PNUD, también vincula el concepto actual de pobreza con los derechos humanos e inclusive alega que la pobreza es el sistema de esclavitud moderna imperante; en sus propias palabras dice¹⁸.

“Han transcurrido cincuenta años desde que se proclamó la Declaración Universal de los Derechos Humanos, y todavía un tercio de la población de los países en desarrollo está esclavizado por una pobreza tan completa que les priva de los derechos humanos fundamentales”.

Lo planteado son los nuevos conceptos y la orientación que debe imperar en las proclamas de ataque a la pobreza. Hablar de la pobreza ya es una concepción caduca, lo moderno es el concepto ampliado de pobreza humana. Igual, cuando sólo se hace referencia al concepto de pobreza de ingreso sin poner al individuo y

¹⁷ Ver: Informe del PNUD sobre la Pobreza 1998: Superar la Pobreza Humana. Prólogo – Página 3

¹⁸ Ídem. Prefacio – Página 5

su desarrollo en el centro de atención, ello es denotativo de confusión. Definitivamente, el sendero de solución esta por el lado de la pobreza humana. Este nuevo enfoque genera compromiso de los gobiernos, los cuales deben tener como punto de partida para la solución del problema un Plan Estratégico Nacional de Combate a la Pobreza. El giro hacia la concepción de pobreza humana se dio en 1995 en la Cumbre Mundial de Desarrollo Social en Copenhague, cuando 185 gobiernos decidieron erradicar la pobreza y se comprometieron a adoptar planes y objetivos concretos.

El gobierno de Honduras en 1998, según se deduce del Informe del PNUD Sobre la Pobreza¹⁹, aún no concebía ese nuevo esquema de combate a la pobreza humana, pues, todavía basaba su definición de pobreza exclusivamente en función del ingreso; carecía de un plan expreso de lucha contra la pobreza, empero, la reducción contra la pobreza se incluía en el plan nacional desde donde se fijaban objetivos; en cuanto al plan nacional se supone que estaba en preparación. Es hasta marzo de 2000 que el Gobierno de Honduras saca a luz pública un Diagnóstico Preliminar Sobre la Estrategia en Contra de la Pobreza; sólo luego, en junio de 2000 se tiene conocimiento a través de un trabajo más acabado de la Estrategia para la Reducción de la Pobreza – Documento Preliminar Para Discusión.

Como resultado de esa acción se puede decir que en adelante las medidas gubernamentales se fijarán en función del concepto de pobreza humana. No se puede asegurar un convencimiento de que la actitud gubernamental ha cambiado, pero si figura detrás de la estrategia un garante y es el Fondo Monetario Internacional. Esta institución dentro de sus exigencias para con los gobiernos –de cara a la firma de acuerdos monetarios- ha incorporado la elaboración de estrategias para la eliminación de la pobreza.

¹⁹ Ídem a la referencia anterior. Revisar Cuadro 2.A.1 – Aplicación de los compromisos de la CMDS para la erradicación de la pobreza.

A riesgos de ser injustos y equivocarse, la elaboración de la estrategia hondureña de combate a la pobreza se apresuró con miras a la firma del reciente acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (la misma estrategia lo dice en su introducción)²⁰. Lo bueno es que dicha firma del acuerdo incorporó a Honduras en el marco de la Iniciativa de los Países Pobres Altamente Endeudados y era el único criterio faltante para alcanzar los puntos de elegibilidad y decisión, por lo cual se supone que se avecina una reestructuración de deuda externa, a como ocurrió en el caso de Nicaragua. Como ven, incluso en el Fondo Monetario Internacional hay un cambio de actitud, dirigido a no marginar el aspecto social y legado por su ExPresidente Michael Camdessus. Precisamente un hecho fehaciente del cambio de actitud en los financistas internacionales fue el nombramiento (y aceptación) del señor Camdessus, después de dejar su cargo en el FMI, en la Conferencia Episcopal Mundial de la Iglesia Católica, organización que esta autorizada a llevar a todos los rincones del mundo la filosofía social del catolicismo, las acciones y el mensaje del Papa Juan Pablo II.

Lo anterior es un indicio de que son buenos momentos para plantearse una estrategia de reducción de la pobreza, por el apoyo internacional que se puede conseguir. No hay dudas que en el ámbito interno del país se va por buen camino, pero no todo está ganado. Por ahora la estrategia de ataque a la pobreza está en proceso de aplicación, requiere de un fortalecimiento en sus ejes e impulsos de la misma; en esta etapa son las contrapropuestas más que las críticas lo beneficioso para la masa de pobres, por ello es necesario crear un canal permanente que asegure la discusión y el debate oportuno. Es hoy cuando la sociedad civil tiene la oportunidad de demostrar su funcionalidad y necesidad de ser, proponiendo, decidiendo, poniendo en práctica y corrigiendo la aplicación de la estrategia. Por su parte el gobierno debe mantener la puerta abierta, vender más su idea de cambio, ampliar los espacios propositivos y socializar lo que quiere hacerse más allá de la intelectualidad y la academia. El pueblo que sufre también es sabio y

²⁰ Ver: Estrategia para la Reducción de la Pobreza: Documento Preliminar para Discusión. Introducción – Página No. 1

más que nadie sabe lo que le conviene. Siempre desde el gobierno hay que rectificar en que es la magnitud y la profundidad de la pobreza lo que obliga a plantearse una estrategia de combate a la misma y no un requisito de cara a un acuerdo de ajuste. De todas formas, Honduras gana con la nueva condicionalidad del FMI.

Una Estrategia Desde los Pobres

Referencia obligada para introducir este apartado son las palabras de Amartya Sen, premio Nóbel en Economía²¹:

“La participación política y social tienen un valor esencial en la vida y en el bienestar de los seres humanos. El no tener la oportunidad de participar en la vida política de la comunidad constituye una de las mayores privaciones, aún cuando los líderes de gobiernos autoritarios tratan de persuadirnos de que el gobernar es mejor dejárselo a los burócratas eficientes”.

Según la consideración anterior la participación es fundamental para que los distintos sectores de un país potencien y procuren su bienestar. El fomento a la participación es otro de los acuerdos adquiridos por los países en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social en Copenhague. Indiscutiblemente, sin participación no pueden figurarse avances en la solución de la pobreza. Es una participación donde caben todos, pero esencialmente deben organizarse los sectores más afectados, por ejemplo; la mujer, los campesinos, la juventud y otros. Es claro que se requiere un convencimiento de que sin la participación de todos no hay desarrollo y dicha participación está obligada a ser muchísimo más importante que cualquier toma de decisión por elite. También, se plantea que sólo con el involucramiento de toda la sociedad los países se comprometen en procesos de desarrollo auténtico.

²¹ PNUD Informe Sobre Desarrollo Humano. Honduras 1999: El Impacto de un Huracán y Tejiendo Redes Para la Seguridad Humana. Página No. 129

En lo que es la solución de la pobreza hondureña, esta se logrará en la medida que haya una participación auténtica de los sectores organizados, lo que significa conferirle un verdadero poder de decisión a estos grupos y librarlos de la manipulación y la cooptación. El país tendrá participación auténtica cuando a estos grupos además de poder propositivo se les confiera poder decisivo, se trata de organizar con seriedad y compromiso una participación auténtica de la sociedad hondureña en su conjunto.

Retos en el Campo de la Participación

En el campo de la participación, los retos que depara el futuro de Honduras son los siguientes:

- a) Descentralización del poder gubernamental central o conferencia de poder auténtico y autonomía para las municipalidades.
- b) El Foro Nacional de Convergencia tiene que escuchar más, conferir poder decisivo a los grupos organizados y no organizados del país; por lo contrario, no debe tratar de imponer el criterio gubernamental. En el gobierno actual, la presencia del Foro ha bajado de perfil...
- c) La ley de estímulo a la producción, competitividad y desarrollo humano debe ser más integral, pues, económicamente cumple sus expectativas, algo que no pasa en el ámbito social. La Ley de Equilibrio Financiero, quizá lo es para las finanzas gubernamentales, pero no para la población en general; esta se debate entre los desequilibrios económicos del diario vivir.
- d) Se necesita una Comisión de los Derechos Humanos más activa que figurativa.
- e) El Instituto Hondureño de la Niñez y la Familia debe ser más funcional, ya que los valores familiares se siguen perdiendo, las familias se están desintegrando y los niños siguen emigrando a las calles.
- f) Supeditar efectivamente a las fuerzas armadas al poder civil y avanzar en el proceso de profesionalización de las mismas.

- g) La democracia electoral debe ser auténtica. Debe instituirse un no a la utilización de grupos ciudadanos en períodos electorales, para luego olvidarlos. El voto en plancha de las elecciones primarias del último proceso electoral son un parámetro de que se siguen desaprovechando los espacios democráticos, y los institutos políticos del país son los primeros que hacen llamados para que no se avance más.

Estos son, entre otros, los retos del gobierno (y de la sociedad hondureña) para instituir un ambiente de participación ciudadana efectiva en la solución de los problemas urgentes que frenan el desarrollo del país. En este sentido la estrategia de reducción de la pobreza debe organizarse desde los pobres. La tarea del gobierno es ayudar más decididamente a los sectores empobrecidos y estar al frente de las acciones de reducción de la pobreza. Hoy en día la ciudadanía tiene una percepción lejana sobre la colaboración que puede brindar el gobierno, cuyo distanciamiento no ayuda en nada a la solución del problema de la pobreza.

La percepción de la población hondureña sobre las organizaciones que pueden colaborar en la reducción de la pobreza es la siguiente²²: las organizaciones con mayor capacidad de apoyo son las ONG de origen internacional, tales como Cruz Roja, Caritas, Save the Children, Orden de Malta, Atlas Logística, Médicos Sin Fronteras, CARE, Fondo Cristiano, Plan en Honduras y Club Rotario. Después de éstas, vienen las iglesias y, en tercer lugar, la alcaldía. Luego (en último lugar) el gobierno central representado por el Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS). Tal percepción es de principios maligna para la solución del problema, por lo que urge de parte del gobierno recuperar la confianza de la ciudadanía.

²² PNUD Informe Sobre Desarrollo Humano. Honduras 1999: El Impacto de un Huracán y Tejiendo Redes Para la Seguridad Humana. Página No. 136

Capítulo IV

HIPERURBANIZACION: POBREZA HISTORICA DE TEGUCIGALPA

4.1 Años 50 y 60: Formación de la institucionalidad del modelo urbano y su temprano fracaso.

Tegucigalpa antes de los años 50 era una economía cuya dinámica se vincula a la producción minera. Después de los 50 pierde esta característica, no obstante no se provocan trastornos serios en la dinámica de sostenibilidad de la ciudad.

“...ello no provoca mayores consecuencias para la ciudad, ya que para esas fechas se había consolidado como centro de gobierno nacional, y en torno a ello el desarrollo de una economía de servicios, comercio, pequeña y mediana industria, servicios culturales y educativos (...), así como los principales centros de asistencia médica del país. Como sede del gobierno central dio la oportunidad del ascenso y desarrollo económico y social de un grupo importante de profesionales e intelectuales, empleados y prestadores de servicios técnicos profesionales tanto del Estado como de la empresa privada.” (Caballero, Lily, 2001:174)

Debemos agregar que la ciudad se sostiene, pero renuncia a una dinámica productiva por una dinámica de servicios. Mientras ciudades como Guatemala, San Salvador y Managua pretenden hacer distancia de su burocratización de servicios, ganarse la primacía económica del país, e incursionar rápidamente a la dinámica productiva de la industrialización por sustitución de importaciones, en Tegucigalpa se fortalece su objetivo de centro político-administrativo. Esto influye para que al final Tegucigalpa sea –económicamente hablando- una de las capitales menos desarrolladas de la región centroamericana.

Con el cambio administrativo de la ciudad de Tegucigalpa y en el marco de un Estado desarrollista surgen, entre otras instituciones: Servicio Nacional de Acueductos y Alcantarillado (SANAA), Empresa Nacional de Energía Eléctrica

(ENEE), Empresa Nacional de Teléfonos (HONDUTEL), Instituto Nacional de la Vivienda (INVA). En otro orden se construyen los puentes de comunicación entre Tegucigalpa y Comayagüela, dos proyectos habitacionales del Estado: Colonia 21 de Octubre y Colonia Kennedy, y se instala infraestructura productiva para el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Con todo y el salto dado, para *Caballero*, la mayor consecuencia de la nueva institucionalidad es pérdida de autonomía y opacamiento de la actuación del gobierno municipal de Tegucigalpa.

Cambios, "...que no sólo tuvieron un impacto físico en la ciudad (se refiere a las nuevas instituciones de servicios públicos), sino que al ser las responsables de ofrecer servicios públicos progresiva y aceleradamente sustituyeron la autoridad y el gobierno de la ciudad. La pérdida de legitimidad de la Alcaldía como gobierno local se agudizó ante la presencia física del gobierno nacional, reduciendo a la municipalidad a una simple estructura administrativa del gobierno central." (Caballero, Lily, 2001:174)

Los detonantes de las movilizaciones migratorias hacia Tegucigalpa no se explican ni en la desaparición de la minería, ni en el fuerte componente de servicios públicos; tienen su explicación en una determinación externa y en un acontecimiento interno: la integración centroamericana, industrialización o sustitución de importaciones; y la huelga bananera del 54. Este último hecho tiene tanta fuerza en la vida social, política, económica y en el desarrollo urbano del país; tal como la revolución del 44 en Guatemala; la dinámica agro exportadora, de industrialización, e urbanización, en torno al café en El Salvador; o el terremoto de Nicaragua en 1972. Quizá por no ser –los cambios urbanos- guiados por un plan estructural de largo plazo, y terminar definiendo los cambios la coyuntura, explican el tipo de expansión urbana acontecido: desordenado, no planificado, servicios básicos insuficientes, toma de tierras, y otros:

"...Se da un proceso de expansión desordenado mediante el desarrollo y consolidación de un patrón de urbanización sin planeamiento urbano, urbanizaciones con servicios promovidas por el sector privado y público;

lotificaciones privadas sin servicios y los masivos procesos de tomas de tierra como la alternativa más accesible a amplios sectores empobrecidos, especialmente los recién llegados a la ciudad; junto a ello, el desarrollo de un movimiento reivindicativo organizado que logró tener presencia e impacto político durante casi tres décadas.” (Caballero, Lily, 2001:175)

En consecuencia, por este modelo desordenado de expansión urbana de Tegucigalpa, se inicia “desde muy temprano y sin retroceso” la crisis urbana. Una expresión palpable es la tugurización de la ciudad:

“La formación de tugurios e invasiones de tierras eran ya evidentes en 1965. Desde esa época, las orillas de los ríos, principalmente del río Choluteca, y áreas públicas empezaban a poblarse, en su mayoría por familias migrantes de la zona rural. Por tal motivo, en ese año la A.M.D.C. emite un acuerdo que prohíbe los tugurios y ordena su desalojo. ...No, obstante, frente a algunas situaciones de emergencia, causadas por desastres naturales, la A.M.D.C. se ve obligada a buscarle alojamiento a las familias damnificadas. En el mismo año de emisión del decreto, en 1965, se desborda el Río Choluteca, generando una población de 1200 damnificados.” (Caldera, Hilda, 1986:9, citado por Caballero)

La tugurización se genera por un desfase entre los servicios públicos ofrecidos y surgimiento escandaloso de asentamientos humanos. El modelo de industrialización era provocador de la migración interna, cuyo ilusionismo impulsador era que Tegucigalpa ofrecía trabajo, servicios públicos, inserción al mercado internacional, y excelentes condiciones de vida. Así, en los años 1950 se fundan 32 barrios, y en los 1960 un total de 44 barrios, uno que otro corresponde a las nuevas formaciones de clase media (trabajadores de la proletarización industrial u oficinistas del Estado), pero la gran mayoría son tugurizaciones (donde prevalecen trabajadores del sector informal). La población de Tegucigalpa casi se duplica en un período corto de 10 años: de 72,385 habitantes en 1950, asciende a

140,375 habitantes en 1961¹. El crecimiento de los nuevos 76 asentamientos urbanos o de viviendas se aglomera en dos áreas de expansión física:

- Expansión norte: Faldas de los cerros El Picacho y El Pilingüin.
- Expansión este y oeste: Son los desplazamientos periféricos de apertura urbana y reubicación en áreas ya habilitadas.

En el primero de los casos son poblaciones ubicadas en sitios de riesgo, sujetos a derrumbes provocados por deslaves de lluvias. En el segundo caso el riesgo es socio-espacial y/o de exclusión, pues son ubicaciones en lugares carentes de servicios básicos.

La fisonomía de la ciudad, en sus características constructivas, también es transformada, y adquiere las siguientes características:

- Antes de 1950: Construcciones coloniales, de bahareque, adobe, piedra y teja.
- Después de 1950 (entre 1950-1960): “manchas” de ladrillo rafón, hierro, cemento y lámina.
- Además: “manchas” con material de desechos, madera y zinc.

Podemos decir que el resultado de la tugurización no es un proceso natural sino inducido por políticas públicas y de urbanización inadecuadas:

“Con estas actuaciones sobre el suelo urbano se consolidó el proceso de urbanización que se había venido dando espontáneamente, sin planes reguladores de ordenamiento urbano, sin autoridad de ciudad, donde distintos grupos y centros de poder (públicos y privados) terminaron por decidir arbitrariamente sobre el proceso de urbanización de la capital.

Proceso de urbanización donde los actores principales han sido los urbanizadores y constructores del sector formal, los auto constructores, las

¹ Información detallada por Lily Caballero y Celina Kawas. según informes de la A.M.D.C.; para saber más sobre estas cifras y fenómenos. consultar: Mercados de Trabajo (Caballero, 1984): Sector Informal de la Vivienda (Kawas. 1988)

organizaciones urbanas de carácter reivindicativo y el gobierno central".
 (Caballero, Lily, 2001:177)

En la percepción de Lily Caballero, todavía queda pendiente buscar los cimientos y reinventar una ciudad habitable, para lo cual se reviste de importancia la participación social: *"donde la sociedad aprovecha la naturaleza pero no la depreda, ya que el nuevo trato social debe ser la convivencia y no la destrucción y, frente a la inminencia de los riesgos ambientales-inevitables, la organización para la prevención del daño."*

"La ciudad data de muchos siglos y con varios ensayos. El espíritu humano seguirá reinventando la ciudad".

Recuadro tomado de "La Construcción de Ciudades Vulnerables" (Caballero, 2001:241 y 242)

4.2 Años 70: El impulso de METROPLAN y validación de su compatibilidad con reformas sociales.

Paradójicamente, bajo el impulso de regímenes militares la modernización del país adquiere fuerza, con la aplicación de criterios de recomposición social rural en todo el país y de ordenamiento urbano en Tegucigalpa. En el primer ámbito vemos la reforma agraria y en el segundo METROPLAN. Tegucigalpa se ve favorecido en varios ángulos: cambio global positivo en el panorama físico; ciudad más comunicada a partir de construcción de infraestructura vial; reordenamiento urbano; intervención oportuna de la Alcaldía Municipal, brindando servicios a barrios surgidos por lotificaciones privadas e invasiones de tierras.

A nivel general pareciera que todo marchó bien, pero un análisis más específico indica que los ciudadanos no se vieron favorecidos:

Mantener y reforzar la falsa conciencia de que el consumo en la ciudad es individual dificulta aún más la trascendencia de la categoría de usuarios a ciudadanos. Recuadro tomado de "La Construcción de Ciudades Vulnerables" (Caballero, 2001:231)

Entre otros problemas favorecidos por METROPLAN, es criticable la: polarización socio-espacial; la calidad de METROPLAN no es óptima, y mínimamente se orienta a medidas de estricta compensación social y no de desarrollo urbano humano; lo evidente es un complejo y endeble desarrollo urbano, con características monocéntricas o de alta concentración poblacional, donde la atención de servicios básicos crece a ritmos menores que la presión poblacional; también, un desarrollo urbano de la productividad que engañosamente -para la ciudadanía- dicta de ser favorable.

Polarización socio-espacial.-

Ya para 1974 hay muestras de una estratificación social por barrios, de ingresos altos, medios y bajos:

Cuadro No. 24		
Estratificación Residencial de Tegucigalpa - 1974		
Estratificación Residencial	% de barrios	% de población
Más favorecidos (0.6 a 1.4 pers./habitación)	22.1	8.8
Medio (1.5 a 2.1 pers./habitación)	45.1	51.2
Bajo (2.2 pers. y más/habitación)	32.8	40.0
Total absoluto de población		273,894
Fuente: CDMC-DGU-METROPLAN, 1975. Tomado de "La Construcción de Ciudades Vulnerables", página 178		

Los barrios de ingresos altos son más favorecidos por la gestión municipal y por las políticas del gobierno central. Los de ingresos medios tienen problemas de empleo e ingresos; mientras los de bajos ingresos son barrios tugurizados y con problemas de hacinamiento. Según el cuadro anterior, la población de mayores ingresos es más favorecida por las medidas y políticas de ordenamiento urbano; son “barrios residenciales” que apenas representan al 8.8% de la población. En cambio los más que representan al 91.2% de la población son “barrios marginales” que no reciben o reciben menos apoyo de las autoridades centrales y locales.

Calidad de METROPLAN (medidas de compensación social).-

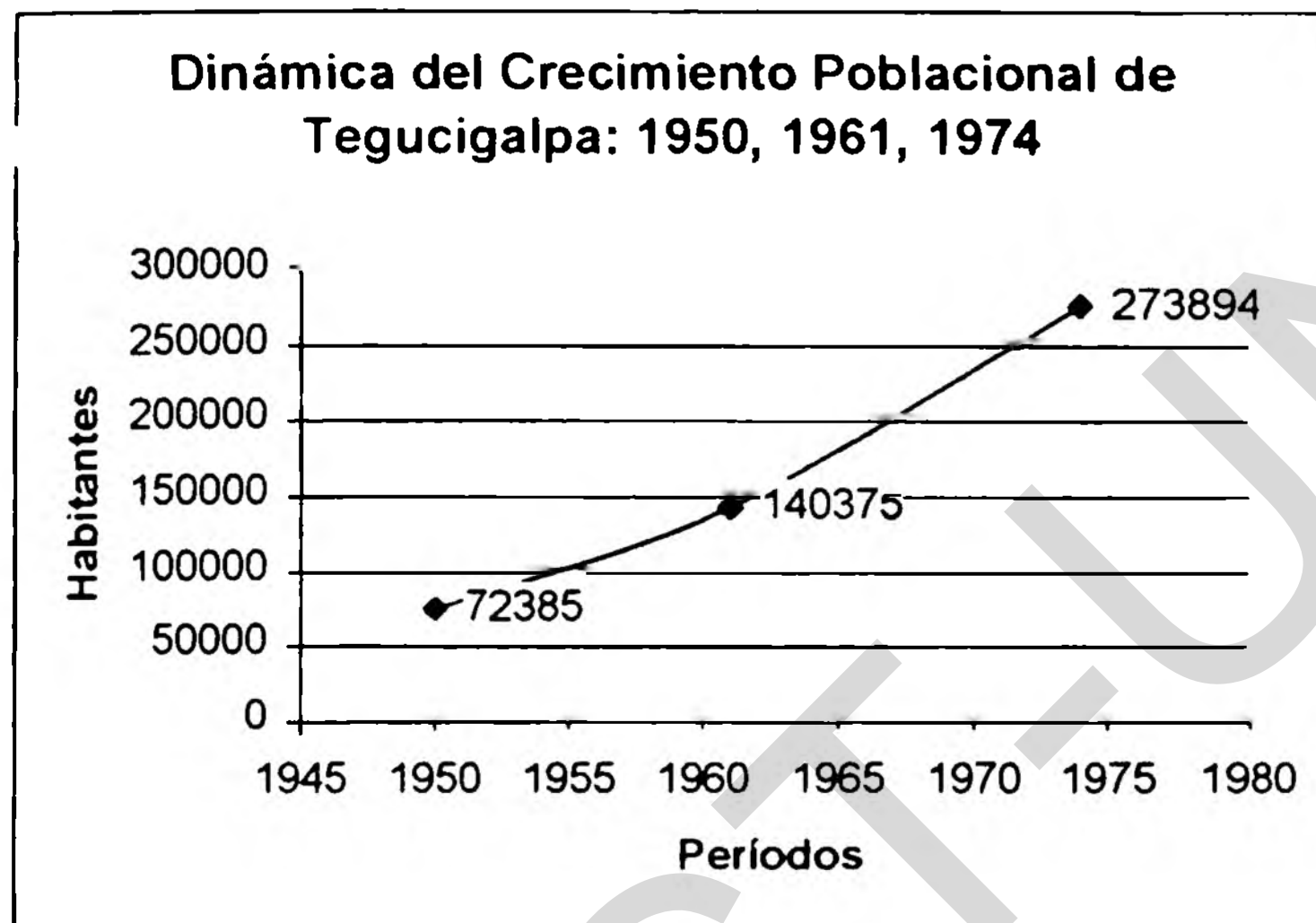
El impulso de infraestructura de METROPLAN fue fuerte: Calle peatonal en el centro de la ciudad; los distintos bulevares (Fuerzas Armadas, Comunidad Económica Europea, Morazán, Miraflores, y Suyapa); Centro Cívico Gubernamental; Hospital Escuela y Materno Infantil. Pero antes que la infraestructura METROPLAN declaraba que una de sus justificaciones era el problema de la vivienda, era el combate a la vivienda temporal, cuarterías, viviendas con requisitos mínimos de habitabilidad, y el déficit habitacional:

Según METROPLAN: “...de 45,108 viviendas, 9,292 correspondían a la categoría de viviendas temporales; la existencia de 4,240 grupos familiares viviendo en cuarterías, de las 31,576 viviendas permanentes sólo 9,382 contaban con los requisitos mínimos de habitabilidad, el déficit total se estimaba en 25,216 unidades habitacionales que correspondía a 55.9% de familias de la ciudad. (CMDC-DGU-METROPLAN, 1975:30 a 33)

En la práctica METROPLAN prioriza los objetivos de productividad y en términos sociales solamente logra cubrir la construcción de 8,000 viviendas, cuyos beneficiarios fue la clase media (profesionales y empleados públicos); en cambio los pobres no tuvieron otra opción que la toma de tierras. Se registra que 22 de los 57 nuevos barrios fueron producto de recuperaciones de tierras sin urbanización.

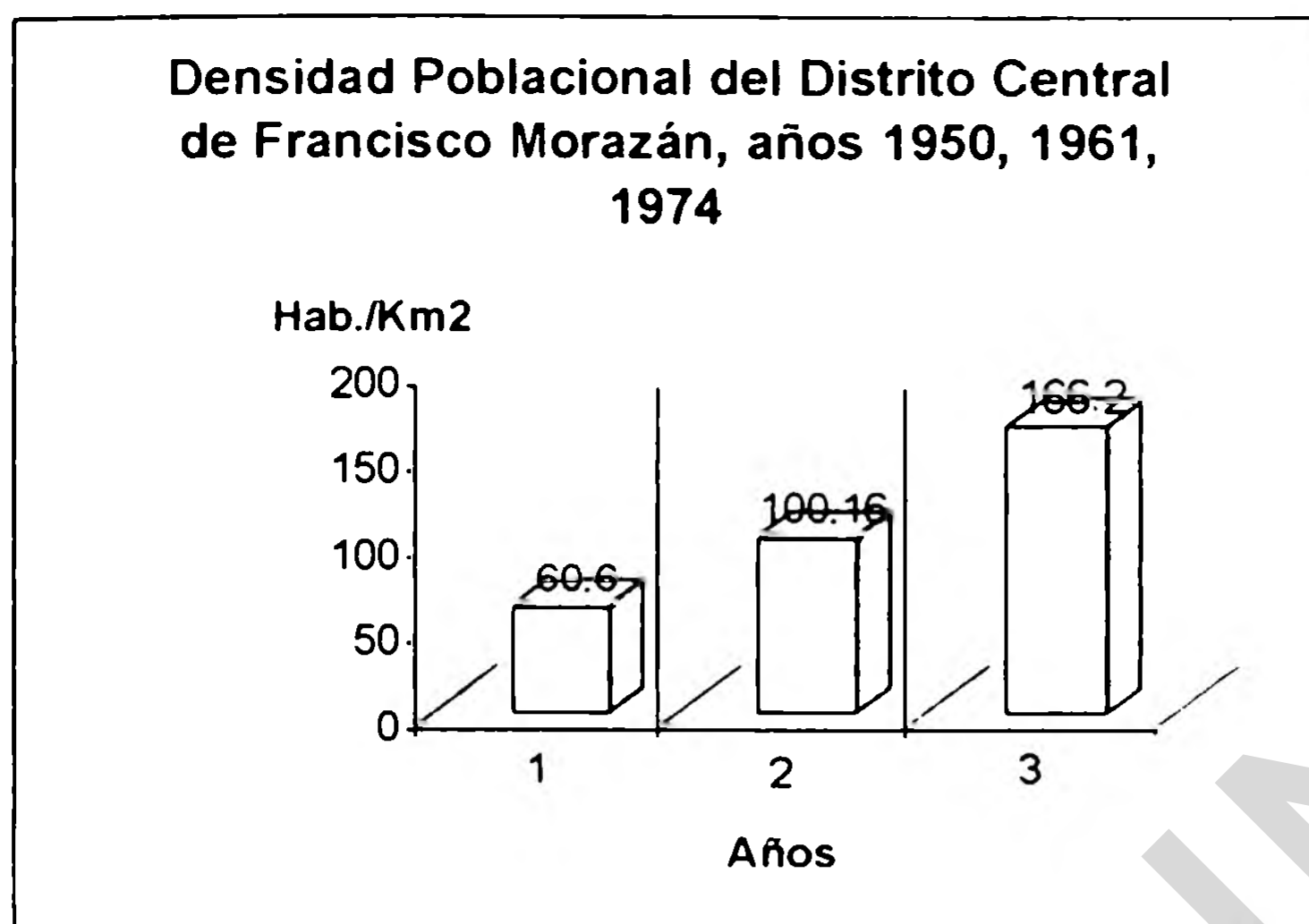
Desarrollo urbano monocéntrico de alta concentración poblacional.-

De 1950 a 1961, y luego de 1961 a 1974, la población de Tegucigalpa casi se duplica, creciendo en un 94% y 95%, respectivamente. Del año 1950 a 1974 la población casi se triplicó (incremento de 278%).



Desde luego, esos crecimientos no son vegetativos, sino migratorios. Solo en los años 50 se fundaron 32 barrios, y en los años 60 surgieron 44 nuevos barrios, ya para los años 70 el Distrito Central sumaba 87 barrios. Mientras en 1961 la extensión de Tegucigalpa era de 980 manzanas de construcción cuadrangular, en 1974 Tegucigalpa abarca 2,523 hectáreas y en 1985 su extensión urbana es de 4,370 hectáreas.

Estos cambios han impactado la presión de la densidad población; aún con la expansión territorial, la densidad poblacional del Distrito Central se ha movilizó de 66.6 personas por kilómetro² en 1950 a 166.2 personas por kilómetro² en 1974.



Desarrollo urbano de la productividad.-

Este METROPLAN Tegucigalpa es su similar del Plan Managua del 54 que hubo necesidad de replantearlo después del terremoto del 72, o sea que tuvieron aplicaciones justo en las mismas fechas. Aquel y este Plan declaran objetivos sociales para su aplicación, pero su práctica es netamente comercial e industrial. Si se les mide en términos de productividad económica significan por un lado la modernidad de Tegucigalpa y por otro la reconstrucción de Managua post-terremoto. No obstante, en términos de la calidad de vida de la población significan precariedad, tugurización, expulsión de asentamientos, surgimiento de periferias, barrios marginales, exclusión del provecho de infraestructura, profundización de la polarización y estratificación social.

4.3 Años 80 y 90: Causas de la tugurización, invasiones de tierras, y otras evidencias de la crisis de modelo de desarrollo urbano.

Crecimiento urbano desordenado.-

Por la ausencia de ordenamiento territorial, la especulación sobre la tierra y el desarrollo de proyectos habitacionales sin normas de urbanización y su irregular

topografía, el crecimiento de la ciudad siguió dándose en forma muy desordenada.
(Caballero, Lily, 2001:180)

Cuadro No. 25			
Crecimiento Acelerado de la Población de Tegucigalpa			
	1974	1988	Crecimiento
Población	273,894 hab.	576,661	111%
Unidades Habitacionales	45,108 casas	120,047	166%
Área Urbanizada	2523 has.	4,370 (1988)	73%
Densidad Poblacional/Hectáreas	109 pers./has.	132 pers./has.	---
Densidad Poblacional/Un. Habitacionales	6 pers./casas.	5 pers./casas.	
En 1988 en Tegucigalpa residía el 12.9% del total de la población del país y 40.9% de la población de ciudades mayores de 10,000 habitantes.			
Fuente: Censos de 1974 y 1988			

Según el cuadro, las unidades habitacionales crecen a un ritmo superior a la población, lo que resulta en una disminución de la densidad poblacional por unidades habitacionales, al pasar de 6 a 5 personas por unidad habitacional. El cuadro no da información sobre las características de las nuevas viviendas; no obstante, otros estudios indican que los crecimientos de viviendas se concentran en un pequeño porcentaje para clases medias, mientras el mayor crecimiento en unidades habitacionales es de viviendas precarias, para familias migrantes de bajo ingresos. Un dato más fiable es el de densidad poblacional por hectáreas, que en los períodos de comparación crece de 109 a 132 habitantes por hectáreas, cuya presión demográfica crece en 73%. Cada día son más preocupantes las posibilidades de expansión de la ciudad; primero, porque no se cuenta con un plan de expansión y ordenamiento territorial; segundo, porque la ciudad prácticamente ha agotado sus espacios disponibles hacia el lado de los cerros, el este, oeste, y nor-orientes.

Acceso a la tierra urbana: Problema histórico.-

Históricamente resulta como problemática más preocupante el acceso a la tierra urbana, la definición jurídica de la misma, ya en 1979 habían identificados 167 propietarios de colonias de la ciudad (Caballero, según estudio de la A.M.D.C.). Hasta 1988 se habían acumulado un total de 178 barrios que surgen producto de invasiones de tierras privadas y recuperaciones de ejidos (Kawas, Celina). En 1990, 174 colonias de origen informal, que surgieron como consecuencia de invasiones de tierra o lotificaciones clandestinas, representan el 45% del total de los asentamientos urbanos de la capital, además, el 60% de las colonias se encuentran ubicadas en tierras de origen ejidal (Castaldi, J.C.).

A pesar de los intentos en varias administraciones municipales de resolver la propiedad jurídica de las tierras, todavía es un problema que cada vez es más grave. Los estudios de Castaldi informan sobre las dificultades para resolver el problema:

- Por un lado, en lo que respecta a invasiones colectivas de tierras, los juicios para definir el régimen original de tenencia además del tiempo que toma el proceso jurídico, usualmente enfrenta la multiplicidad de títulos de posesión y tenencia entre supuestos propietarios y el mismo municipio.
- Por otro lado, en lo que respecta a lotes de compra-venta privada, no siempre existen contratos que formalicen las transacciones: El 31% no tienen ningún tipo de comprobante de la compra de la propiedad; el 51% no tiene recibo de pago; el 74% no posee escritura pública.

Tenencia excluyente de la tierra urbana.-

Otro punto que merece ponerle atención es el establecimiento de un sistema de tenencias de tierras excluyentes:

Las indagaciones de Caballero la han llevado a descubrir que “desde la época colonial y de acuerdo a la forma de repartición de tierras, se definió un régimen de tenencia excluyente del acceso al mercado formal de tierras, particularmente por las irregularidades que históricamente se han dado en el reconocimiento de derechos sobre tierras ejidales. En ese sentido es interesante observar la coincidencia entre las tierras de origen ejidal y el asentamiento de colonias informales”. Dicha coincidencia ha sido confirmada por Castaldi y plantea: “La discriminación residencial en la ciudad capital, es a grandes rasgos coincidente con los límites coloniales entre la ciudad criolla y la indígena, con el origen público o privado de las tierras. No es casual que la mayoría de las colonias de origen informal en el Distrito Central, están ubicadas en tierras originalmente ejidales”.

Basados en estudios de CENCOPH es posible afirmar que la gestión municipal es promotora de exclusión social, al reapropiarse de terrenos e impedir la actuación legal sobre las tierras de sus asentamientos para los ciudadanos de muchas colonias. Un estudio específico para 6 colonias de la Zona del Carrizal de Comayagüela concluye: “Las Colonias Arnulfo Cantarero López, Altos del Paraíso, Nueva Danlí, Fuerzas Unidas, Jardines del carrizal y el 14 de Enero son de naturaleza ejidal. Sobre los terrenos de estas colonias existen Títulos Supletorios y aunque su origen es irregular y posterior a los inscritos a favor de los Ejidos de Comayagüela, mientras no sean anulados tienen validez jurídica. Los pobladores no están legitimados para actuar en juicio. La Municipalidad es la única legitimada para actuar de juicio. Existe una prohibición legal que posibilita a la Municipalidad a ejercer la libre administración de sus bienes, por lo que no le es posible extender títulos de dominio, mientras no sea decretada la suspensión de la misma. Conforme al Decreto 125-200, emitido por el Congreso nacional, se reconoce que los bienes Municipales son imprescriptibles y que no puede decretarse medidas precautorias ni negligencias perjudiciales sobre los mismos”.

Repartición inadecuada de tierras y pobreza urbana.-

En parte este sistema de repartición excluyente de tierras es detonante de pobreza. Sencillamente la pobreza (enraizada en la infinidad de tugurizaciones de la capital) se reproduce desde el momento en que se “legaliza” que los pobladores se sometan a un mercado irregular de tierras que impide la inversión privada-propia en el mejoramiento de las condiciones sanitarias de los asentamientos. A su vez, son sitios excluidos de la gestión y apropiación efectiva de infraestructura de servicios públicos.

En 1992, Miriam Meza Palma, realizó una investigación en estos barrios informales, y como resultado definió una clasificación de los barrios de Tegucigalpa por niveles de pobreza, cuyas variables determinantes son: desnutrición, déficit de agua, y déficit de alcantarillado. Ver extractos de los hallazgos a continuación:

- Los bajos niveles de desarrollo humano en Tegucigalpa son más visibles cuando se analiza los índices de pobreza en relación a la población. De las 574,965 personas que residen en el casco urbano del Distrito Central, el 44% son pobres, o sea que viven en barrios donde el índice de pobreza es mayor que el 20%.
- El total de la población que vive en 202 barrios clasificados como pobres, es 252,848.
- Contrario a los sectores no pobres, que incluyen los barrios viejos y las colonias residenciales de clase media y alta construidas durante los últimos treinta años; los barrios pobres son comunidades de creación más reciente, que en su mayoría se han instalado en terrenos ejidales, sin previo diseño de calles, ni disponibilidad de servicios básicos. Algunas de estas colonias tienen hasta 20 años de haber sido creadas y todavía no poseen los servicios básicos.

- Los sectores más pobres se localizan en el área de El Pastel, la cual incluye el 42.1 de la población con IP > 20, aquí los déficit de agua y alcantarillado son más altos, especialmente entre los barrios nuevos cuyo número llega a 25. En esta área también se encuentran los más altos niveles de desnutrición. Diez de los barrios muestran desnutrición de alto riesgo, lo que significa que los niños de primer grado muestran déficit en talla entre 37 y 52%.
- El área Kennedy incluye el 31.4% de la población en barrios con IP > 20". En esta área se encuentran dos barrios con desnutrición de alto riesgo, y el sector con segundo nivel más alto de pobreza. Como contraste esta área también incluye dos sectores no pobres donde reside población de clase media alta.

Al problema de la tenencia de la tierra, insalubridad y pobreza se suman otros no menos graves. En 1997 la Oficina de METROPLAN de la A.M.D.C. reconoce los siguientes problemas²:

- El marcado deterioro de la calidad de vida, crecimiento desorganizado, mal uso del suelo y la ausencia de una zonificación adecuada; desborde del área urbana por medio del desarrollo de urbanizaciones que consolidan el fenómeno de conurbanización que con la ausencia de delimitación física y legal se desarrolla un Área Metropolitana desordenada.
- Degradación del medio ambiente, debido a la saturación por área construida y pavimentada; pérdida de los valores históricos, culturales y urbanos; régimen fiscal y tributario débil, deformado monetariamente, no tiene ninguna relación con el uso del suelo; desarrollo y ejecución de proyectos sectoriales que duplican las inversiones en recursos.

² Problemas citados en "La Construcción de Ciudades Vulnerables", págs. 191-193.

- Marcado aumento en los niveles de contaminación, con tendencias a influir negativamente sobre el medio ambiente. Altos indicadores de contaminación del medio ambiente; desechos sólidos, desechos líquidos y desechos tóxicos. Contaminación del aire, agua y suelo, contaminación visual y por ruido, contaminación industrial.
- En el Transporte Urbano; diseño de paradas, rutas de buses y microbuses, vías únicas, y vías exclusivas, horarios de circulación; ausencia de controles en las principales arterias de la ciudad lo que produce fuertes congestionamientos; ausencia de terminales de buses diseñadas y establecidas para el sistema en el origen y en el destino; ausencia de un reglamento claro que permita organizar las actividades del transporte urbano por buses y microbuses; la operación del sistema de buses urbanos tiene largos recorridos así como tiempos excesivos para completar un ciclo lo que disminuye considerablemente su eficacia y provoca congestionamiento (en vías principales) generando demandas insatisfechas además de aumentar la contaminación por emanación de gases debido a la espera; la falta de mantenimiento en las unidades así como los años de uso provocan altos índices de contaminación por emanación de gases; reduciendo también el confort y seguridad de los usuarios; ausencia de facilidades para discapacitados; el sistema tarifario aparenta no ser real de acuerdo a los gastos de operación de las unidades, dificultando la renovación de unidades. Existen muy pocas facilidades para los usuarios (paradas de buses, mapas informativos, basureros, etc.).
- Los problemas viales parten de la estructura del sistema que es concentrada, no jerarquizada y está subutilizada. Existen varias instituciones responsables de la administración del tránsito en el Area metropolitana, provocando la duplicidad de actividades y funciones así como la deficiencia administrativa, tal es el caso de la señalización; poca señalización de tránsito y mal mantenimiento de las mismas; vehículos

abandonados en la vía pública debido a desperfectos, estacionamientos en áreas no permitidas o abandono frente a viviendas; interrupción de intersecciones por no respetar la señalización; educación vial de conductores; carga y descarga de mercaderías en horas de actividad urbana; realización descoordinado de trabajos institucionales en vías públicas; encerramiento de calles y avenidas por parte de vecinos; colocación de túmulos, toneles; piedras, garitas; congestionamiento y contaminación visual debido a botaderos e ripio o materiales de construcción en la vía pública; limitados estacionamientos públicos o privados; mantenimiento de calles principales por medio de programas de bacheo que no son la respuesta más adecuada a las necesidades; limitado recurso humano para el mantenimiento de arriates y áreas verdes del sistema vial, así como para su limpieza; crecimiento acelerado del número de vehículos particulares; debido a la topografía se ha desarrollado la red vial en forma radial, generalmente en dirección norte-sur lo que provoca serios congestionamientos en la dirección este-oeste, ello obliga la tránsito a recorrer por el interior de la ciudad para dirigirse de un extremo de la ciudad a otro.

- Aspectos Sociales, insatisfacción de las necesidades básicas de salud, educación y vivienda; insuficiente y deficiente atención a la salud; altos niveles de contaminación ambiental; bajos niveles de seguridad e higiene en las actividades humanas; deficientes políticas institucionales y poca participación comunitaria para la solución de los problemas; falta de implementación de políticas habitacionales; alto costo de la tierra; situación legal de terrenos; alto costo de la construcción; migración interna y crecimiento vegetativo; bajo acceso a financiamiento; alto costo en la adquisición de terrenos, construcción y equipamiento de escuelas; poca diversidad y flexibilidad en el proceso educativo, especialmente en la rama técnica.

Cronología de la pobreza urbana de Tegucigalpa.-

Hay tres claros escenarios de lo que ha pasado con Tegucigalpa en el transcurso de su capitalidad. Caballero identifica de la siguiente forma dichos compartimientos históricos:

- Primer momento: Durante la primera mitad del Siglo (XX) se dio el lento proceso de organización como ciudad capital del país, en el escenario de la construcción de un Estado-nación que se articulaba al mercado mundial mediante una economía agro exportadora bajo la forma de enclave bananero, las exigencias de la economía y la administración pública sobre la ciudad fueron mínimas por lo que mantuvo un progresivo pero lento ritmo de crecimiento físico.
- Segundo momento: Se dio bajo el escenario de la sustitución de importaciones (a partir de los años 50) y la diversificación de la economía de agro exportación, que exigió la ampliación del sector público bajo el modelo de Estado centralizado y el proceso de urbanización de la economía que fue acompañado de procesos de planificación urbana para modernizar la ciudad; aunque la ciudad capital no capitalizó todo el potencial productivo del proyecto de sustitución de importaciones ya que fue en la ciudad de San Pedro Sula donde se asentó la mayor parte de las industrias sustitutivas, el empleo generado por el Estado centralizado, la concentración de servicios de educación, de salud y las nuevas industrias, fueron el factor de atracción de la mayor parte de la migración interna. El crecimiento poblacional y las nuevas exigencias funcionales como ciudad provocaron el fenómeno de la hiperurbanización.
- Tercer momento: Lo constituyó la crisis económica de los años 80, la aplicación de las políticas neoliberales y la organización mundial de la globalización; el impacto sobre la ciudad se visibilizó en el boom del crecimiento del sector informal urbano, el empobrecimiento generalizado

de la ciudad y la desconcentración territorial de las funciones comerciales y de servicios.

4.4 Años 2,000 y perspectivas para Tegucigalpa.-

La ciudad arriba a los años 2,000 con la acumulación de 50 años de problemática urbana: ausencia de planificación urbana; ausencia de voluntad política para modernizar u ordenar la ciudad; tenencia de la tierra urbana estrictamente productiva, donde los intereses públicos se someten a los intereses privados; asentamientos sin planos de urbanización; urbanizadores privados sin documentos de transacción; evidente especulación y/o promoción del mercado de suelos urbanos; incumplimiento de normativas de urbanización; práctica habitacionales, pero sin urbanización; procesos irregulares de apropiación de tierras; debilidades institucionales y de gestión municipal; negación de la tierra urbana a amplios sectores, con esquemas jurídicos e institucionales; insuficiencia de servicios básicos para cubrir efectivamente la expansión urbana. En términos de cifras es preocupante: de los 178 barrios de 1988, en el 2,000 se contabilizan 566 barrios, para una población de 932,288 habitantes, de estos el 60% vive en asentamientos precarios, en tugurizaciones.

Muchos de estos problemas estaban escondidos, y el fenómeno catastrófico del huracán Mitch vino a ponerlos al descubierto. Lamentablemente, parece que las lecciones no se aprenden, pues, estudios de riesgos indican que mientras antes de huracán Tegucigalpa contaba con 80 barrios en situación de riesgo, después del huracán el número de barrios en problemas de riesgo ambiental se ha incrementado a 100. También, es de preocuparse que la administración local no posea los suficientes recursos ni capacidades para afrontar el problema, y en virtud de la petición de autonomía, recurrentemente se pide el auxilio del gobierno central.

De todo, lo más criticable es el modelo de gestión urbana, que lejos de mejorar empeora la situación ya precaria de la ciudad: *“El huracán Match remató un largo proceso de autodestrucción del hábitat de la ciudad. En estas condiciones se dio el colapso de la ciudad. Al no constituirse la ciudadanía, los abusos de las prácticas partidarias proselitistas, la primacía de los intereses particulares sobre los intereses colectivos y los intereses de ciudad, seguirán siendo estos criterios los que definan la gestión urbana de la capital”.* (Caballero, 2001:212)

Micro Editorial: El heraldo 8 de octubre de 1999

Tegucigalpa, solita.

El presidente Flores advirtió que el gobierno no se hará cargo de Tegucigalpa; la Alcaldía, por su parte afirma que no puede con el encargo; mientras que la inmensa mayoría de sus pobladores se hacen los locos y vuelven la vista sólo a sus reductos. Total que “Tegus” está solita, como niña indefensa sentada entre los escombros y peñascos del Match. Mejor hubiera sido que Marco Aurelio Soto hubiese dejado la capital en Comayagua. Quizá sin el peso de burocracia que la agobia, Tegucigalpa fuera una pequeña y agradable ciudad de montaña, con árboles, un buen río y cales empedradas. Lástima que la historia no pueda corregirse y le caiga tanta infamia como agua de lluvia. Recuadro tomado de *“La Construcción de Ciudades Vulnerables”* (Caballero, 2001:212)

“De seguir así las cosas, pareciera que la suerte de los capitalinos ubicados en estos barrios, dependerá más del humanitarismo de la cooperación internacional que del compromiso de los capitalinos por hacer habitable la ciudad”. (Caballero, 2001:199)

Capítulo V

CARACTERIZACION GENERAL DE PROPIETARIOS (AS) Y MICROEMPRESAS DEL VDA

Esta información busca caracterizar de manera general a la población-dueños(as) de microempresas del Valle de Amarateca en cuanto a edad, sexo y educación, y otros de importancia sobre los establecimientos productivos y comerciales, para facilitar la toma de decisiones en función de esta realidad.

Son consideradas las distintas actividades: talleres de transformación (confección de ropa, ladrilleras y otras), agricultores, comercio y comercio.

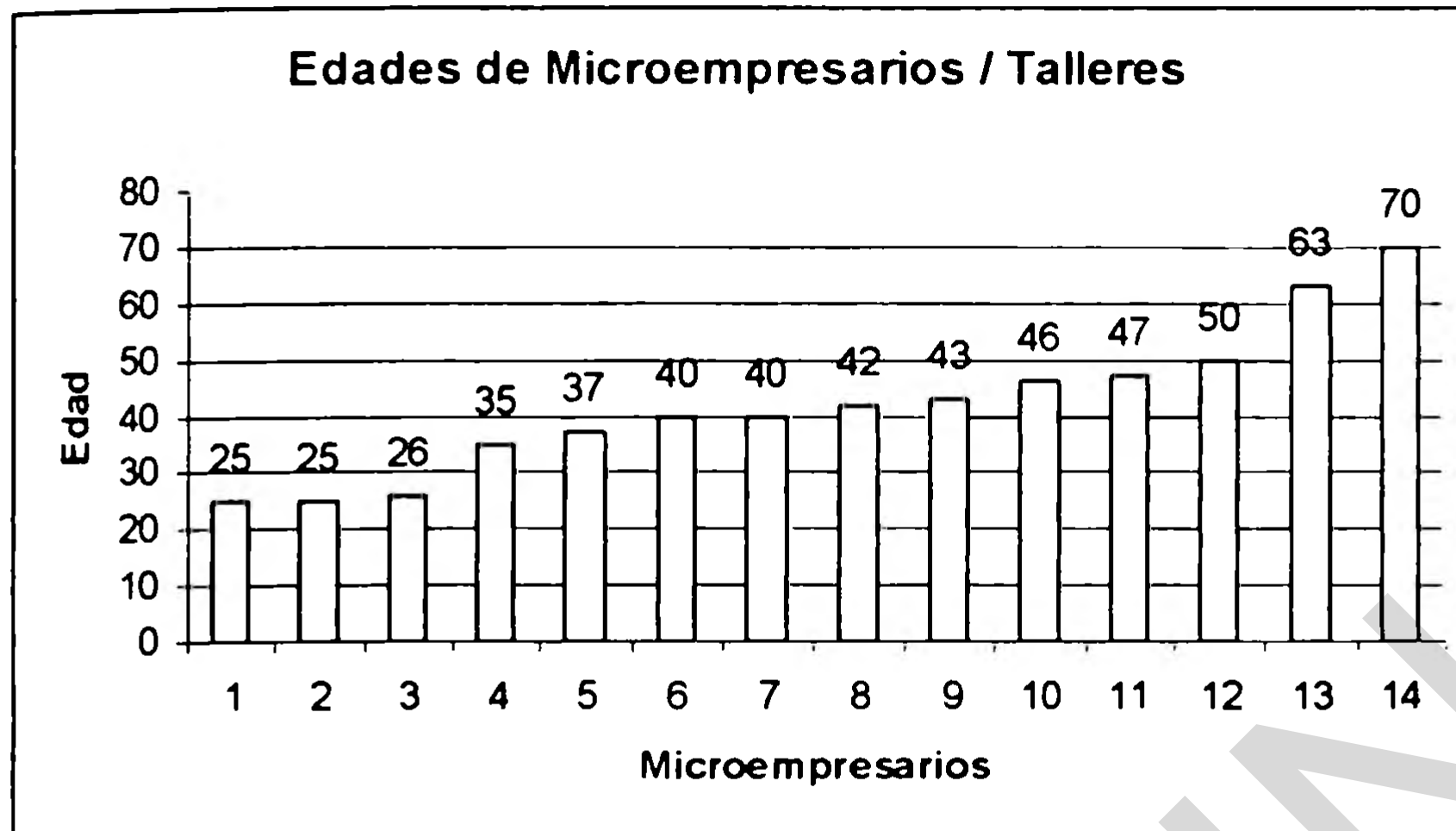
5.1 Información General: Edad, Sexo, Educación³

a. Sobre las Microempresas (talleres⁴)

Edad de los Propietarios: La edad promedio de los propietarios de microempresas es de 42 años, con una amplia y variada dispersión de edades, máximo de hasta 70 y un mínimo de 25 años. Se observan dos edades modas que representan a 2 generaciones distintas de microempresarios, una de 25 y la otra de 40 años. (Ver gráfica)

³ Ver en Anexos N°. 2, cuadros "Información general sobre propietarios de microempresas".

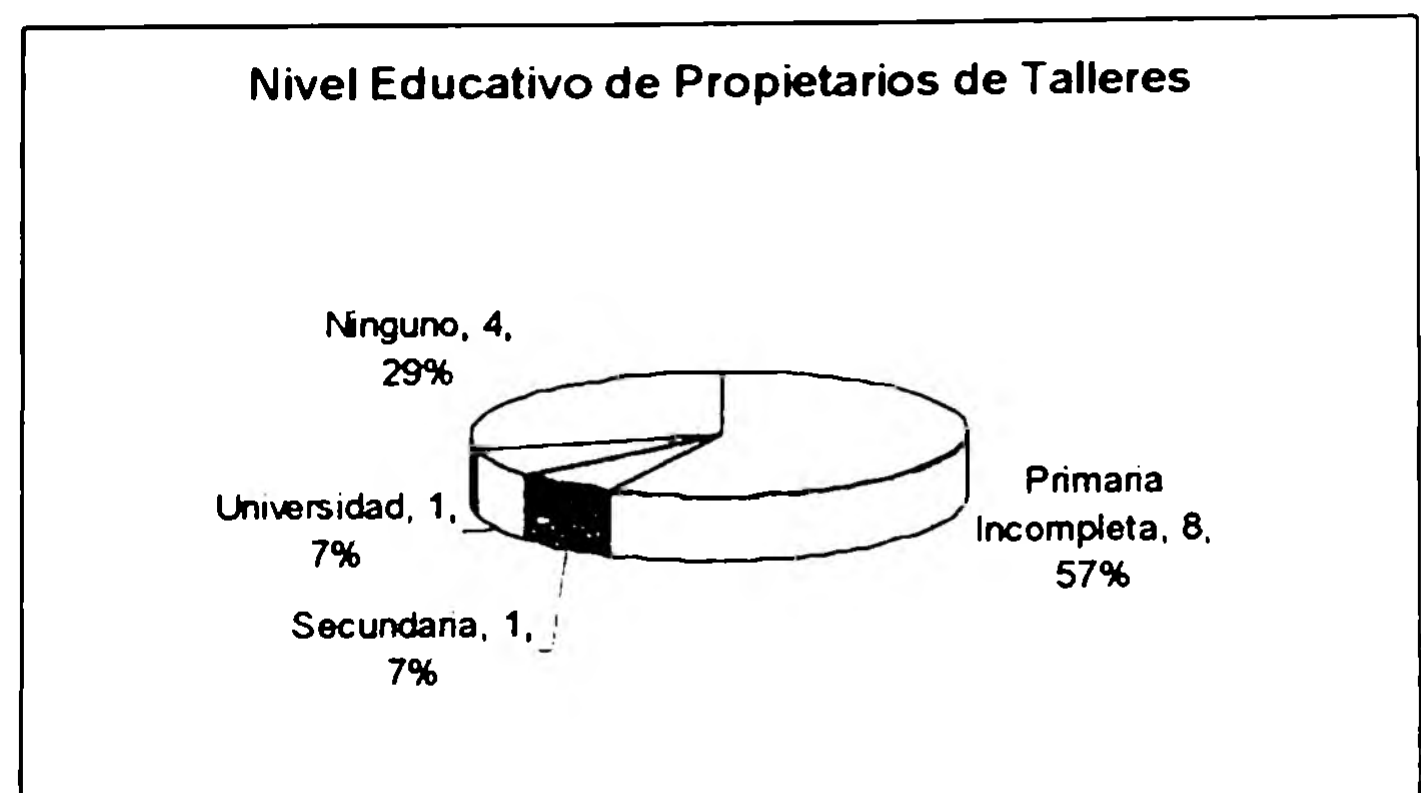
⁴ Talleres: Pequeñas unidades económicas artesanales y semi-industriales. En la zona del Valle de Amarateca se identificaron los siguientes talleres productores de: ladrillo rafón, confección de ropa, zapatería, carpintería, artesanía, panadería.



Sin descuidar la atención a los microempresarios de cualquier edad, es necesario priorizar a los emprendimientos juveniles, como forma de asegurar los relevos generacionales futuros (actualmente es poco lo que se hace en ese sentido).

Sexo de los Propietarios: El 86% de los propietarios de talleres son hombres. Esta actividad la controlan los hombres a pesar de que dentro de los talleres como de confección de ropa, artesanía, panadería, las mujeres podrían involucrarse en dichas actividades e inclusive administrar locales. Debe promoverse una mayor participación de la mujer.

Educación de los Propietarios: Como se aprecia en el gráfico siguiente el 86% de los propietarios de negocios registrados no poseen educación primaria completa, por lo que los cooperantes ya presentes en la zona podrían promover iniciativas de capacitación de adultos para mejorar la situación de escolaridad en el Valle de Amarateca.



Esta es una condición necesaria para lograr un mayor impacto en los programas de capacitación y asistencia técnica que en el futuro se desarrollen en dicha zona.

b. Sobre los Pequeños Agricultores

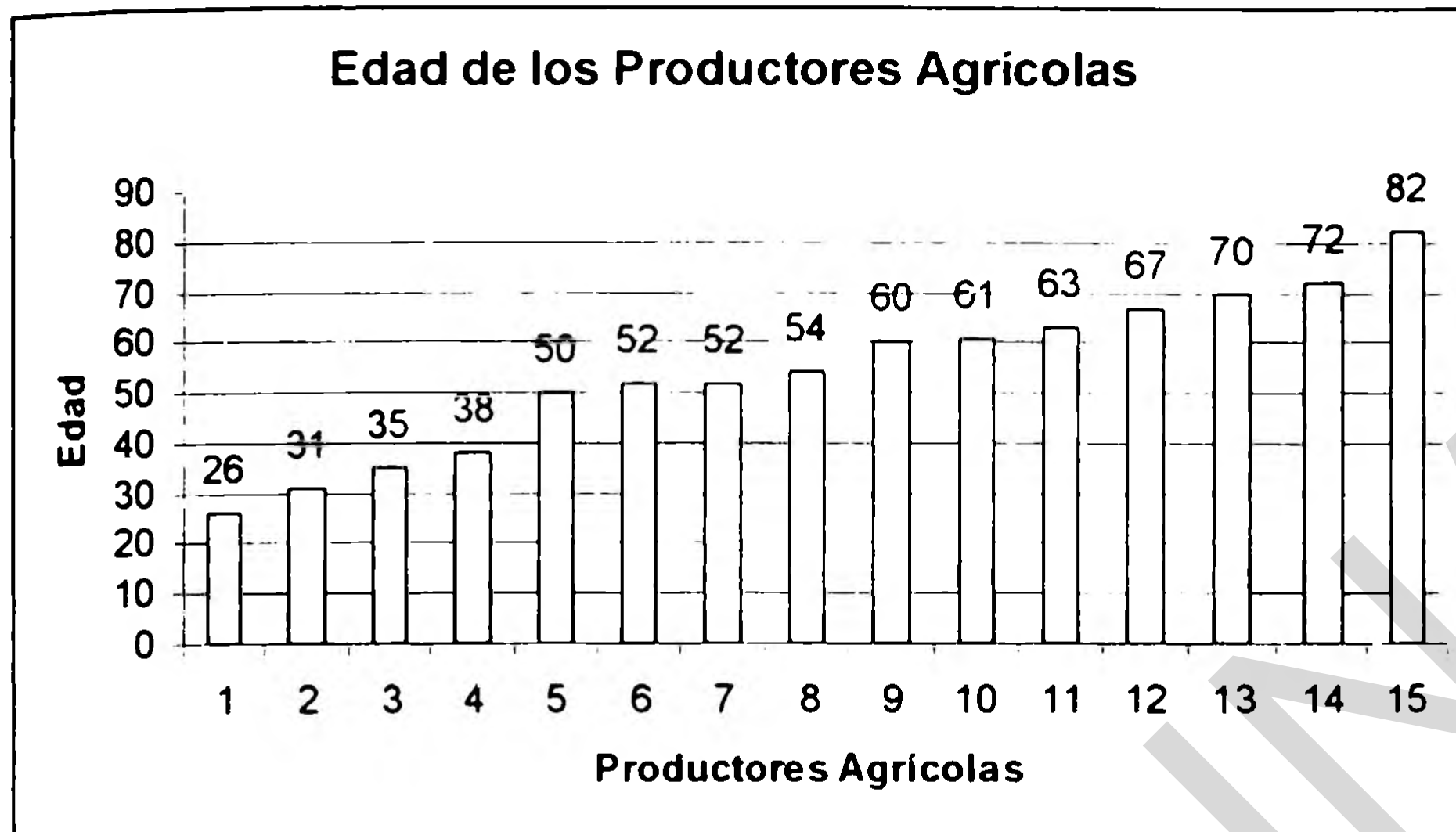
Edad de los Pequeños Agricultores: Las diferencias de edades son mayores en la agricultura que en las actividades industriales, artesanales, comerciales y de servicios. Los datos registrados son los siguientes (Ver gráfica - abajo):

Edad Promedio	54	Máxima	82	Mínima	26	Mediana	54	Moda	52
---------------	----	--------	----	--------	----	---------	----	------	----

La edad promedio de los pequeños agricultores es de 12 años mayor que la de los dueños de talleres, 54 años para productores agrícolas y 42 para dueños de talleres.

Se puede decir que la actividad agrícola está manejada por señores de muy avanzada edad, lo que preocupa porque a medida que avanza la edad, los pequeños productores están menos interesados en hacer transformaciones en sus fincas, y solo realizan su actividad como una rutina de subsistencia (así fue expresado por ellos mismos). La situación se agudiza cuando no se vislumbra a futuro el relevo generacional por parte de hijos o parientes cercanos, estos no están interesados en la actividad agrícola, lo que pone en riesgo la existencia de algunas plantaciones y de la producción agrícola en general.

Los que pudieran preocuparse porque prevalezcan las actividades agrícolas son los peones (trabajadores agrícolas), que durante toda su vida han estado conectados con la agricultura, pero estos no tienen medios de producción. Debería pensarse en un programa especial de financiamiento para apoyar a que trabajadores (y jóvenes del campo) se involucren en pequeños emprendimientos agrícolas.



Según los mismos hallazgos de la investigación, las diferencias de edades entre pequeños productores y microempresarios de talleres es que la producción agrícola es una actividad de herencia, desarrollada por gente adulta, en cambio los talleres son actividades de emprendimiento lo que permite la incursión de fuerza laboral joven. De cara a un plan de desarrollo esto debe ser tomado muy en cuenta para que los emprendimientos no se limiten solamente a talleres, sino también se apoye a los productores agrícolas jóvenes.

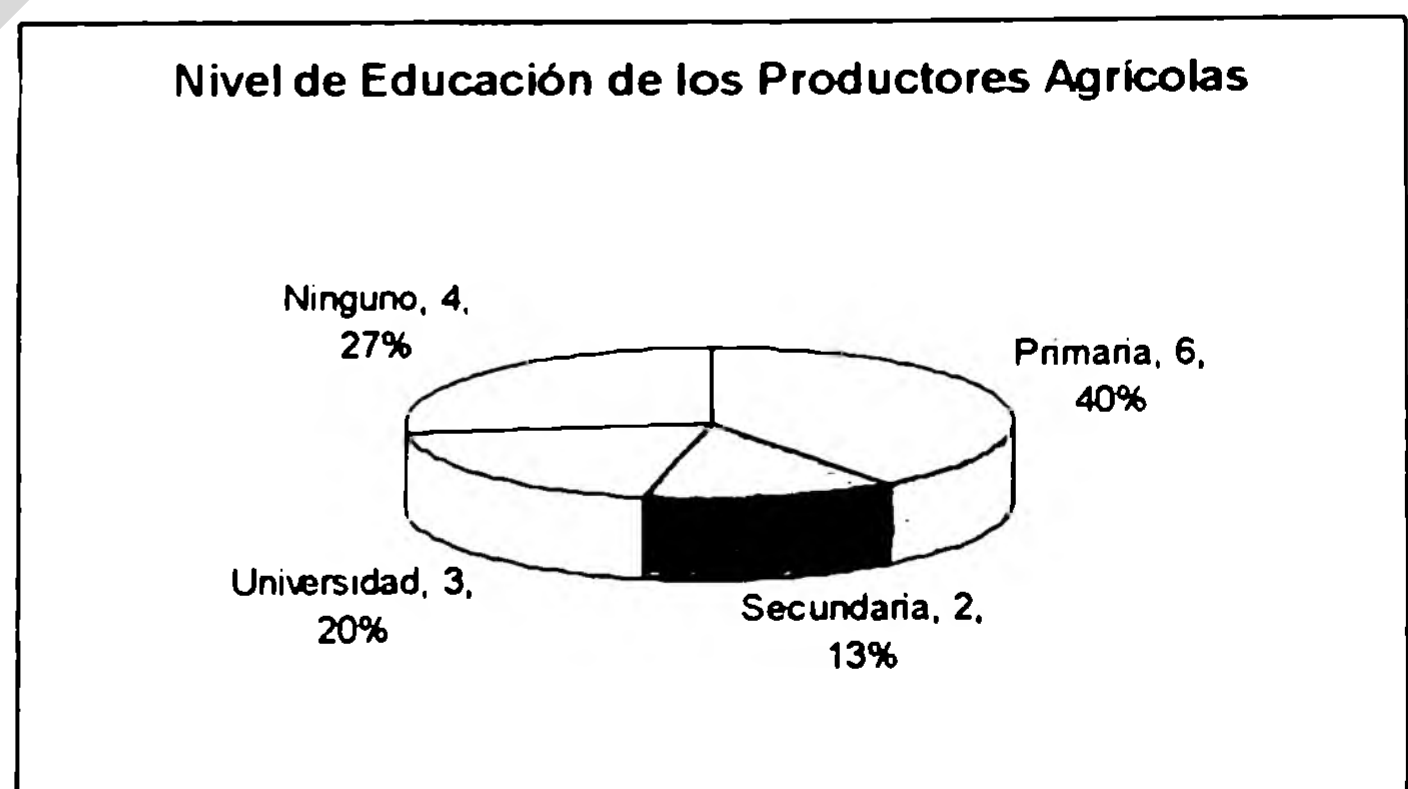
Sexo de los Pequeños Agricultores: La actividad agrícola está controlada en su totalidad por hombres; esta situación es producto de la propiedad sobre los recursos, en este caso de la tierra. La mayoría de títulos de propiedad esta en poder de los hombres. A esto se agrega que las mujeres por lo general se dedican a las actividades domésticas lo que las limita a dirigir fincas agrícolas; en definitiva es un asunto cultural.

Es importante definir una estrategia que integre a las mujeres en estas actividades, tomando en cuenta que buena parte son madres solteras y requieren de ingresos para manutención de sus hogares; algunas actividades que permiten condiciones para la integración de la mujer son: huertos familiares, pequeñas empresas recolectoras de frutas, abastecimiento y/o distribución de verduras, etc.

Educación de los Productores Agrícolas: En el caso de los productores agrícolas el 33% poseen nivel de educación secundaria (de los cuales 3 productores agrícolas tienen formación universitaria); lo anterior facilita su capacidad para operar de una manera más eficiente sus negocios. Por ejemplo el caso de una tomatera en Agua Blanca que inclusive exporta su producto a El Salvador; una granja avícola ubicada en esta misma comunidad, ha mostrado buenos niveles de competencia en una actividad dominada por una gran empresa como es CADECA -la cual está muy bien posicionada en el mercado-. Un tercer propietario de la zona rural de Tamara maneja una de las fincas más grandes (7 manzanas disponibles), con cultivo de granos básicos, hortalizas, y crianza de ganado de primera calidad.

Reiteramos estos tres ejemplos, como casos especiales para ser tomados en cuenta al momento de promover el Plan de Asistencia Técnica del Valle de Amarateca. Es necesario considerar la variable educación para tomar medidas al respecto. No se omite que definitivamente influyen otras condiciones como: capital de trabajo disponible, competitividad y demanda de la actividad.

Con relación a lo anterior, esto también es favorable en el sentido que a las personas con mayor nivel educativo se les puede preparar como facilitadores (enlaces), para que brinden en sus comunidades acompañamiento y/o asesoría en las acciones que se emprendan.



Por otro lado, el 67% de los productores agrícolas poseen baja o ninguna escolaridad, por lo que los programas de asistencia técnica y capacitaciones que

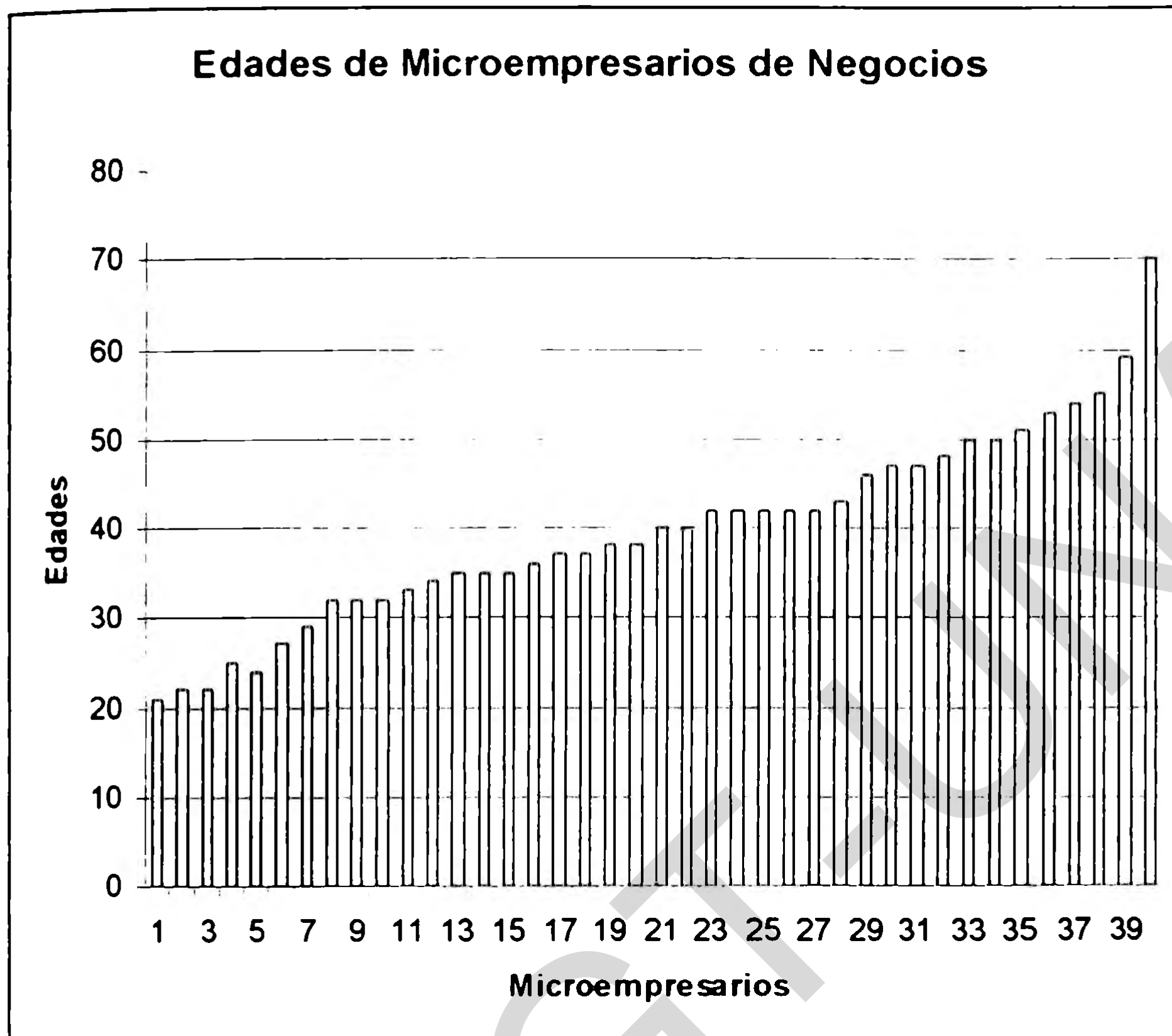
se diseñen para ellos deberán contar con este elemento como criterio para el delineamiento de las metodologías de capacitación y asistencia a utilizar.

c. Sobre los Pequeños Negocios de Comercio

Edad: La edad promedio de los propietarios de pequeños negocios es de 40 años, parecida a la de los pequeños microempresarios de talleres (42 años). Hay una amplia dispersión entre la edad mínima y máxima, desde 21 años hasta 70 años.

El grueso de microempresarios de negocios se divide en tres segmentos: el primero que se ubica entre la edad de 35 años, la mediana de 39 años y la moda 42 años, otro segmento esta por encima de las modas que llega hasta los 70 años; y un grupo por debajo de la moda que parte de los 21 años.

Los propietarios de estos negocios con una edad menor a los 35 años, no están en la misma condición emprendedora y de ideas novedosas de los microempresarios de talleres, sino apenas procuran agenciarse una oportunidad de trabajo y de ingresos.

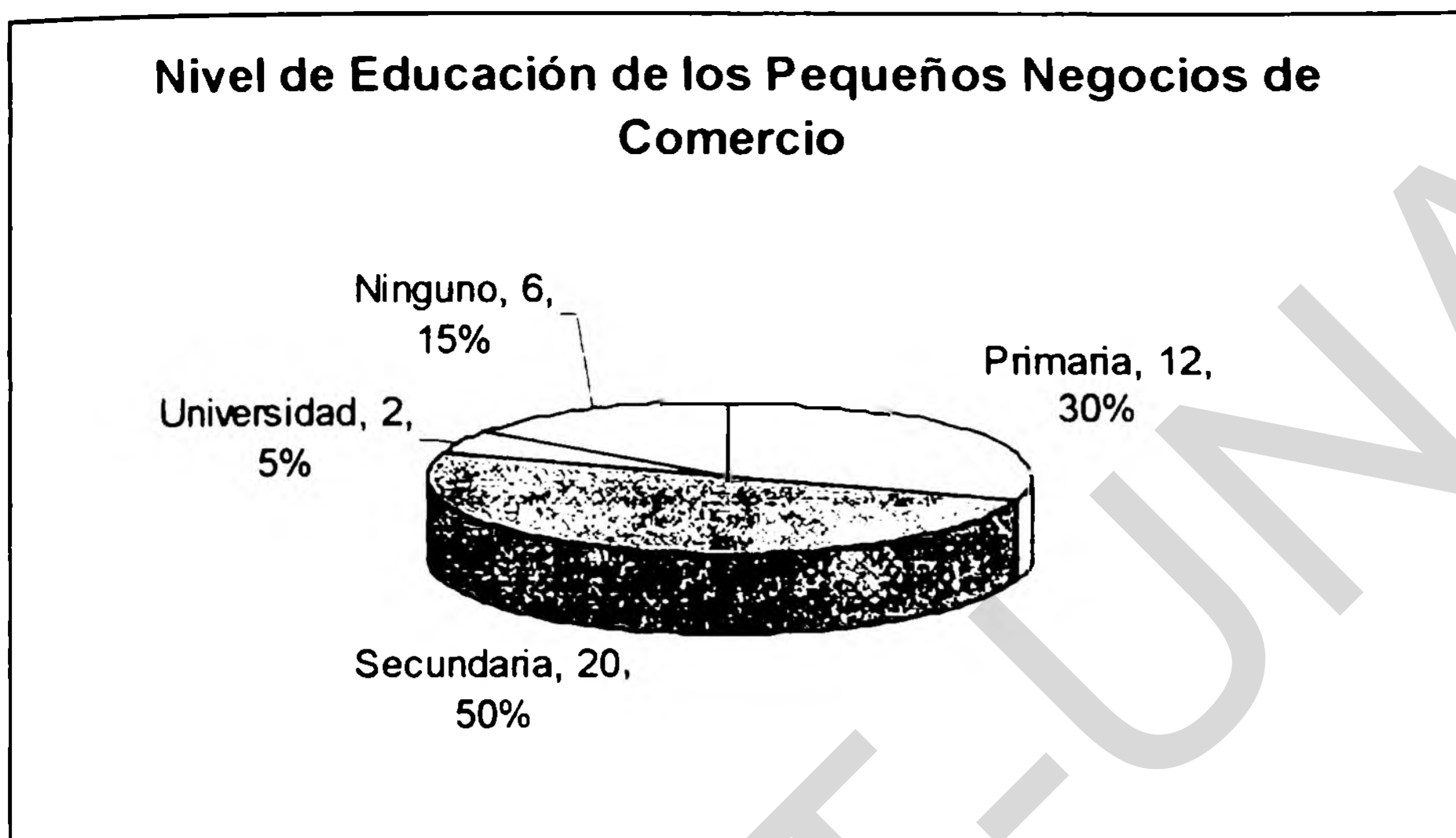


Sexo: Las actividades de los pequeños negocios de comercio son compartidas entre hombres y mujeres; estas últimas representan el 60% de propietarias y los hombres el 40%. Detrás de estos porcentajes se denota la crisis de desempleo, por la cual los hombres han tenido que recurrir a un trabajo en su casa de habitación y mercados, atendiendo pulperías y negocios varios.

Al aplicar las encuestas, fueron notorios algunos casos donde el negocio lo atienden mujeres pero los dueños son sus esposos. Definitivamente, los hombres tienden a desplazar a las mujeres en el manejo de negocios.

Nivel de Educación: Los dueños de pequeños negocios muestran mejor formación educativa en comparación al resto de las actividades: El 50% de los comerciantes poseen nivel de educación secundaria y un 5% tienen formación universitaria.

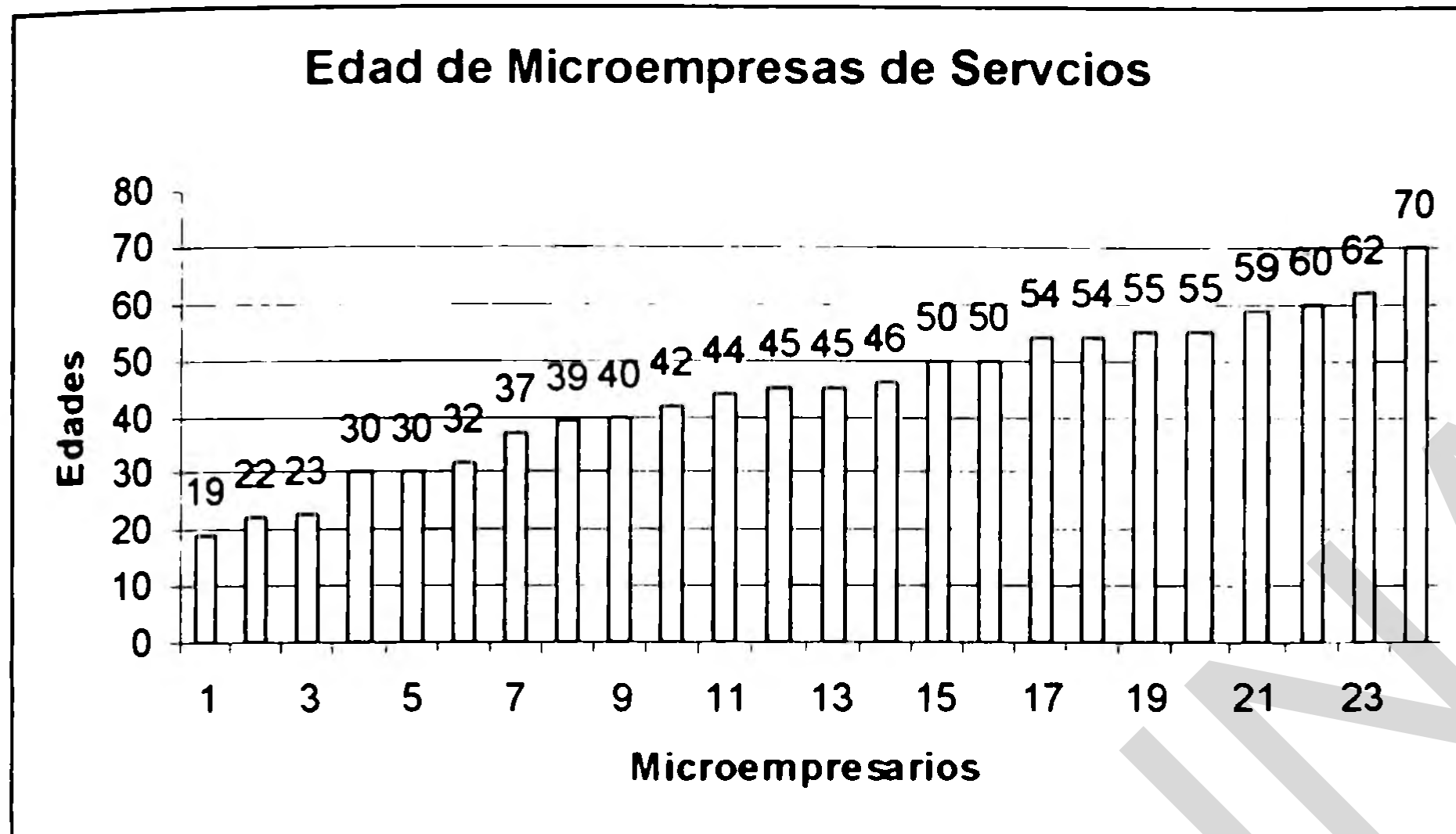
Los dueños de comercio evidencian un subempleo, hacia donde llega personal con nivel técnico que ha sido desplazado de las contrataciones formales de empleo.



d. Sobre los Pequeños Negocios de Servicios

Edad: También en los pequeños negocios de servicios existe una amplia dispersión entre edad mínima y máxima, desde los 19 hasta los 70 años. Con una moda de 30 años, un promedio de 44 años y una mediana de 45 años.

Se puede decir que los menores de 30 años no están en una dinámica de crecimiento y desarrollo del negocio, apenas ven a la actividad económica como una forma paliativa al desempleo.



Sexo: En las actividades de servicios el 63% de empleo es para hombres, aún cuando en la muestra fueron considerados hoteles, restaurantes, glorietas, comedores, salones de belleza; actividades que sin ningún problema pudieran ser administradas por mujeres.

Educación: Los propietarios de negocios en la esfera de servicios muestran lo siguiente: 13%, no estudió; 45% tiene educación primaria; un 38% hizo estudios secundarios y un 4% posee grado universitario.

El cuadro siguiente muestra de manera comparativa la información general de los sectores micros empresariales antes descritos:

Categorías	Microempresas Talleres	Agricultura	Negocios Comercio	Servicios	Promedio
Edad Promedio	42 años	54 años	40 años	44 años	45 años
Sexo, porcentaje hombres	86%	100%	40%	100%	82%
Educación Primaria Incompleta	86%	68%	45%	58%	64%

5.2 Fuerza Laboral

a. Empleo Generado y Perspectivas

Las 94 unidades económicas entrevistadas generan un total de 213 empleos, lo cual es una suma pequeña para una población de aproximadamente 20,000 personas, donde los empleos requeridos son más o menos de 4,000 para cubrir a un jefe por familia (familia promedio de 5 personas).

La generación de empleo de las unidades referidas se detalla de la siguiente forma:

- Microempresas (talleres): 29 empleados, 1.9 en promedio por taller
- Pequeños agricultores: 90 empleados, 6 en promedio por finca
- Microempresas de comercio: 22 empleados, 0.5 en promedio por negocio
- Microempresas de servicios: 72 empleados, 3 empleados en promedio por negocio

Estos datos son depurados en los análisis posteriores.

Tomando como referente la información rescatada en el Valle de Amaratéca, el promedio de empleo generado por unidad económica es de 2.3 personas, número muy bajo para hacerle frente a las expectativas de desarrollo empresarial actuales. Incide en los resultados el hecho de que un 37% de las pequeñas unidades económicas operan con mano de obra familiar no remunerada. Si se extraen de la lista estas unidades económicas familiares, se calcula una generación de empleo de 3.5 personas por unidad económica. Como expectativa futura, asumiendo que un 50% de la población económicamente activa del Valle de Amaratéca se ubica entre maquilas cercanas y empleos en Tegucigalpa, para emplear al otro 50% se requieren instalar 400 unidades económicas bien consolidadas, a un promedio de generación de empleo de 5 personas por unidades económicas.

Para los fines anteriores se insiste que una estrategia efectiva deberá concentrarse en talleres microempresariales, pequeños productores agrícolas, y microempresas de servicios, por ser los mayores empleadores. El déficit, en estos términos sería de formación de 300 micros y pequeñas empresas. El número de 300 microempresas puede reducirse, siempre y cuando tengamos pequeñas empresas productivas que superen la generación de empleo por encima de los 5 empleados (como es el caso de 1 ladrillera –que se mencionará más adelante-, la cual genera 10 empleos).

Como comentario adicional es importante romper con la dicotomía de que los pobladores de los viejos asentamientos trabajan en las maquilas cercanas, mientras que los pobladores de los nuevos asentamientos (post Mitch) tienen que trasladarse a trabajar a Tegucigalpa. Esto es algo casi establecido que hay que eliminarlo, y opera bajo la creencia equivocada de que todos los pobladores de los nuevos asentamientos tienen algún vínculo con la delincuencia. Es una especie de discriminación laboral, que a pesar de haber problemas de inseguridad ciudadana en la zona del Valle de Amaratéca, no puede generalizarse como causantes a todos los pobladores de los nuevos asentamientos. Hasta ahora ya algunas instituciones como la Cruz Roja Hondureña han hecho gestiones para darles opciones de trabajo a pobladores, por ejemplo, de Ciudad España, pero los resultados no son halagadores. Ciudad Divina Providencia perfectamente aprobaría cualquier estipulación que definan los empleadores de las maquilas, dado que a través del Comité Cívico de la ciudad, más la ayuda de la Fundación Cristo del Picacho, y en un trabajo coordinado con la policía, se ha controlado casi en un 100% los problemas de delincuencia, maras y desorden social.

En las estrategias definidas para mejoría de los microempresarios del Valle de Amaratéca, deberá considerarse la división territorial existente: Los viejos asentamientos están vinculados con actividades agrícolas, y los nuevos asentamientos se orientan a actividades comerciales y de servicios, como a una muy incipiente actividad de talleres artesanales y semi-industriales.

b. Empleo Permanente por Sector Microempresarial⁵

Microempresas (talleres):

El 96% de los empleos generados en los talleres son permanentes y se localizan en las actividades productivas. El promedio de empleo de las microempresas y/o talleres es de 2.5 por unidad empresarial.

En las actividades de comercialización no se registran contrataciones y la ayuda de mano de obra viene de la familia, sin devengar sueldos.

Destaca un ladrillero líder en la zona, que tiene 10 empleados permanentes. Las ladrilleras son un punto a atender en la zona; si se logra fortalecer este sector la generación de empleo se ampliaría; por otra parte, una intervención en este rubro es justificada dado que toda la zona del Valle de Amaratéca es líder en el abastecimiento de ladrillo rafón al mercado de la construcción de Tegucigalpa.

Información Laboral de Centros Vocacionales.

En este diagnóstico se han tomado en cuenta los Centros Vocacionales: "Asociación Juventud Renovadora" y "Perpetuo Socorro" –ubicados en Aldea Río Frío y Ciudad Divina Providencia, respectivamente-, pese a que no están insertados en actividades económicas del Valle (y por lo tanto no son parte de los cálculos anteriores), no obstante tienen un rol importante en la capacitación de la población y el desarrollo social de las comunidades. Estos centros vocacionales además desarrollan programas para la rehabilitación en niños con riesgo social. Tienen enfoque religioso.

⁵ Ver en Anexos N°. 3. cuadros "Empleo generado por microempresas".

Cuadro No. 27		
Información Laboral sobre Centros Vocacionales con Enfoque Microempresarial		
AREA DE TRABAJO	Centro Vocacional Juventud Renovadora	Centro Vocacional Perpetuo Socorro
Área de Producción	30 empleos	2
Área de Ventas	60	1
Otras Áreas	10	
CALIFICACION	Sin detalle	
Aprendices		
Obrero Calificado		
Técnicos		3
Profesionales		
Total	100	3

El Centro Vocacional Juventud Renovadora genera 100 empleos permanentes y el Centro Vocacional Perpetuo Socorro 3 empleos permanentes. Más del 60% se concentra principalmente en el área de ventas y un 28% corresponde al área de producción, el resto en otras áreas.

En el Centro Vocacional Juventud Renovadora laboran 10 mujeres, y en el Centro Vocacional Perpetuo Socorro lo hacen 2 mujeres.

En el Centro Vocacional Juventud Renovadora se registran 50 niños como empleados, que en realidad su condición es de niños en regeneración. El Centro Vocacional Perpetuo Socorro no registró a todo el personal involucrado porque la mayoría trabajan por voluntariado.

Ambos Centros Vocacionales tienen una administración dinámica, y sus experiencias pudieran ser consideradas para replicarse en el ámbito microempresarial. Algunos elementos destacados de ambos Centros: Administración responsable y comprometida; se desarrollan criterios técnicos por encima del empirismo; su estructura funcional es de organización formal, cuyos empleados tienen claramente definidas sus responsabilidades; operan con personal capacitado; poseen tecnología; reciben financiamiento de organismos

internacionales e instancias nacionales; tienen el reconocimiento y apoyo de la comunidad; etc.

El Centro Vocacional Juventud Renovadora produce pan y muebles. El Centro Vocacional Perpetuo Socorro produce pan y tiene un puesto de venta de pan en el Mercado Divina Providencia.

Pequeños Agricultores:

El porcentaje de empleados permanentes es inferior en la agricultura comparada con los talleres, un número importante mantiene la categoría de permanencia equivalente al 54%. En la agricultura más que en los talleres prevalece la mano de obra familiar y lo demuestran al emplear capataz (y/o administrador de finca), solamente el 33% de las fincas, lo que indica que la administración de la finca está a cargo del propietario. En una relación entre permanentes y jornaleros resulta que en tiempo de cosecha los propietarios contratan a 0.83 jornaleros por cada empleado permanente.

Por cada unidad productiva se contratan 6 empleados –según datos originales-. No obstante, eliminando a dos pequeños productores (ver en Anexos N°. 3 la información de los siguientes productores, 23 y 28: vivero y horticultor) por salirse de la media razonable de contratación, los resultados indican que el promedio de contratación de las pequeñas unidades agrícolas es de 2.5 trabajadores.

Microempresas de Comercio:

Según las encuestas, todos los empleos generados por este sector son permanentes. Sin embargo, la promoción de la actividad comercial no es satisfactoria para objetivos de generación de empleo, generando cada unidad un promedio de 0.5 empleos, o sea por cada 2 microempresas de comercio apenas se genera un empleo.

Si se necesitara promover las actividades comerciales, se requeriría de 200 microempresas de comercio para generar 100 empleos, sin contar que en una zona de pocos ingresos más pulperías y ventas varias en virtud de dinamizar la economía tenderían a estancarla: un ejemplo claro son las casi 20 mini pulperías de Ciudad Divina Providencia; esto no indica una mejor atención a los clientes ni mayor competitividad, si significa negocios estancados porque los únicos compradores son sus vecinos más cercanos, cuando tienen buenas relaciones de vecindad. El estancamiento de estas pulperías se refleja en: Poco inventario o surtido de negocios, poco espacio para exposición del producto (un 100% utiliza la sala de habitación), ventas diarias que muchas veces no alcanzan ni los Lps.100.00, problemas de abastecimiento, clientela reducida, entre otros.

La particularidad de las microempresas de comercio es el autoempleo, inclusive más que el empleo familiar. Siendo optimistas una microempresa de este tipo, lo más que puede llegar a generar son 2 empleos, y teniendo que esforzarse para trascender de la categoría de pulpería hacia abarrotería, mini mercado, distribuidora o algo parecido. También, lo interesante sería que se encarguen de comerciar lo propio de la zona y no ser distribuidores del mercado mayoreo de Tegucigalpa. Esto es probable en tanto los comerciantes tengan información detallada, y acuerdos de abastecimiento con los agricultores e industriales de la zona. Los mercados Divina Providencia y España, serían dos centros de acopio de producción determinantes en este proceso. Por otro lado, el gobierno local y las organizaciones de desarrollo de la zona deben estar avocados a ser parte de estos esfuerzos, implementando ferias comerciales (de productos de la zona), organizando al sector comercial, y brindando asistencia técnica, como apoyo financiero.

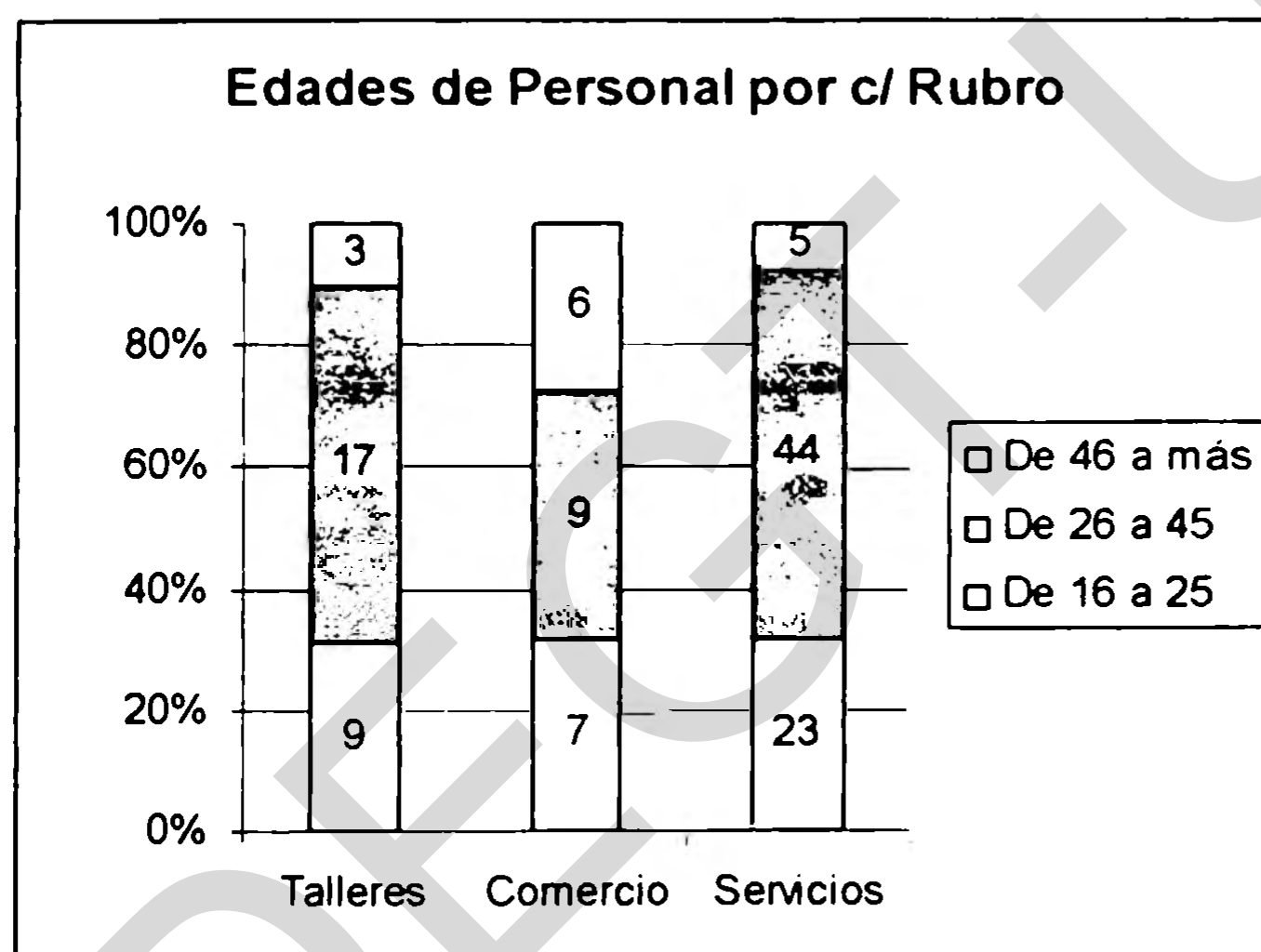
Microempresas de Servicios:

Las microempresas de servicios son las que generan menos empleo familiar (25%), y además tienen el problema de las microempresas de comercio de

generar poco empleo; un empleado en promedio por cada microempresa. Se confirma con las microempresas de servicios que las microempresas en general generan empleos permanentes, operando con personal de confianza.

Por el número de empleos se pueden fijar algunas expectativas razonables con relación al futuro del desarrollo del Valle de Amaratéca, por lo tanto la variable empleo hay que seguirla detenidamente y visualiza de manera específica el sector microempresarial a ser el centro de apoyos.

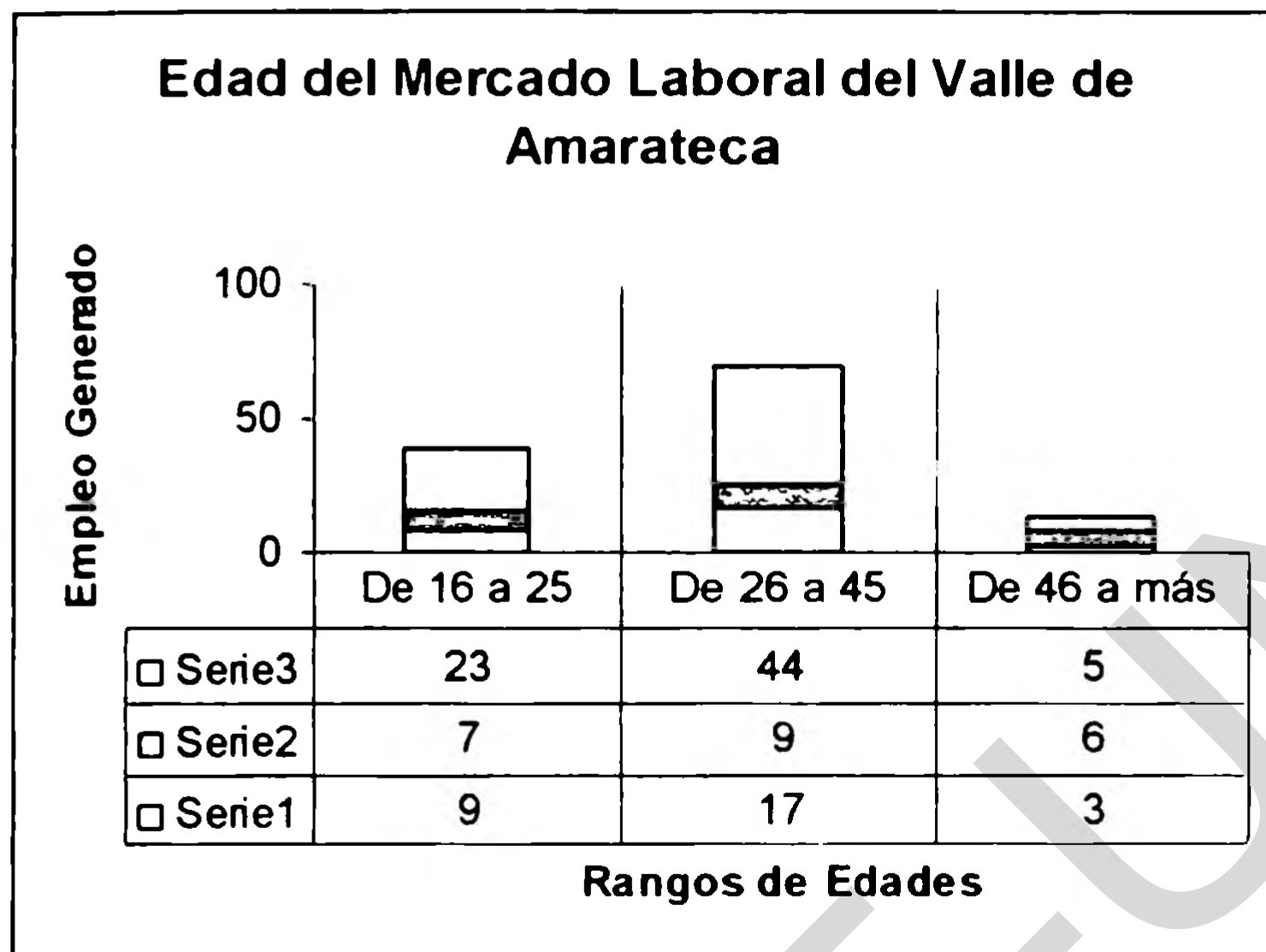
c. Edad del Mercado Laboral



En los gráficos mostrados se evidencia como los jóvenes de 16 a 25 años tienen pocas posibilidades de ser contratados por las microempresas. Por muy dinámicos que sean, los jóvenes no generan confianza a los propietarios de pequeños negocios, por falta de experiencia, y un poco de discriminación por generalizar en la vinculación de los jóvenes con las maras.

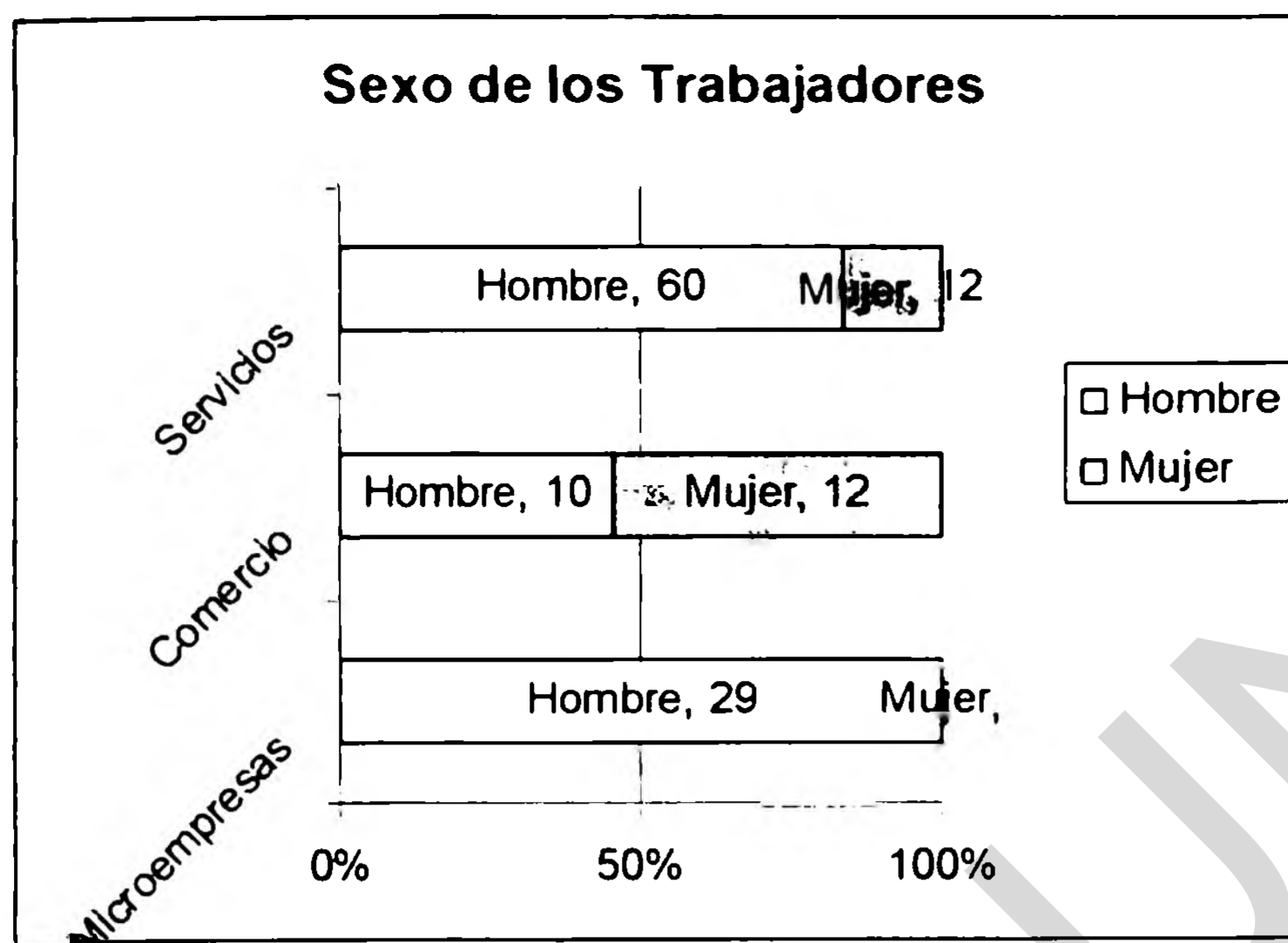
Se recomienda revisar la experiencia del grupo de jóvenes emprendedores de Choloma donde su lema es "No todos los jóvenes somos mareros". Es un grupo de jóvenes que han puesto en marcha muchas ideas empresariales

emprendedoras, esto en contraposición a que Choloma es uno de los lugares más peligrosos del país dado la presencia organizada de maras.



El rango de edades óptimo, en la concepción de los empleadores del Valle de Amarateca, es de 26 a 45 años, rango que acapara el 57% de los contratos. Los jóvenes de 16 a 25 años representan el 32%. En una situación peor se encuentran los señores mayores de 46 años, los cuales a esta edad ya están siendo considerados viejos por el mercado laboral del Valle de Amarateca. De todo el empleo contratado los que tienen 46 años o más representan el 11%.

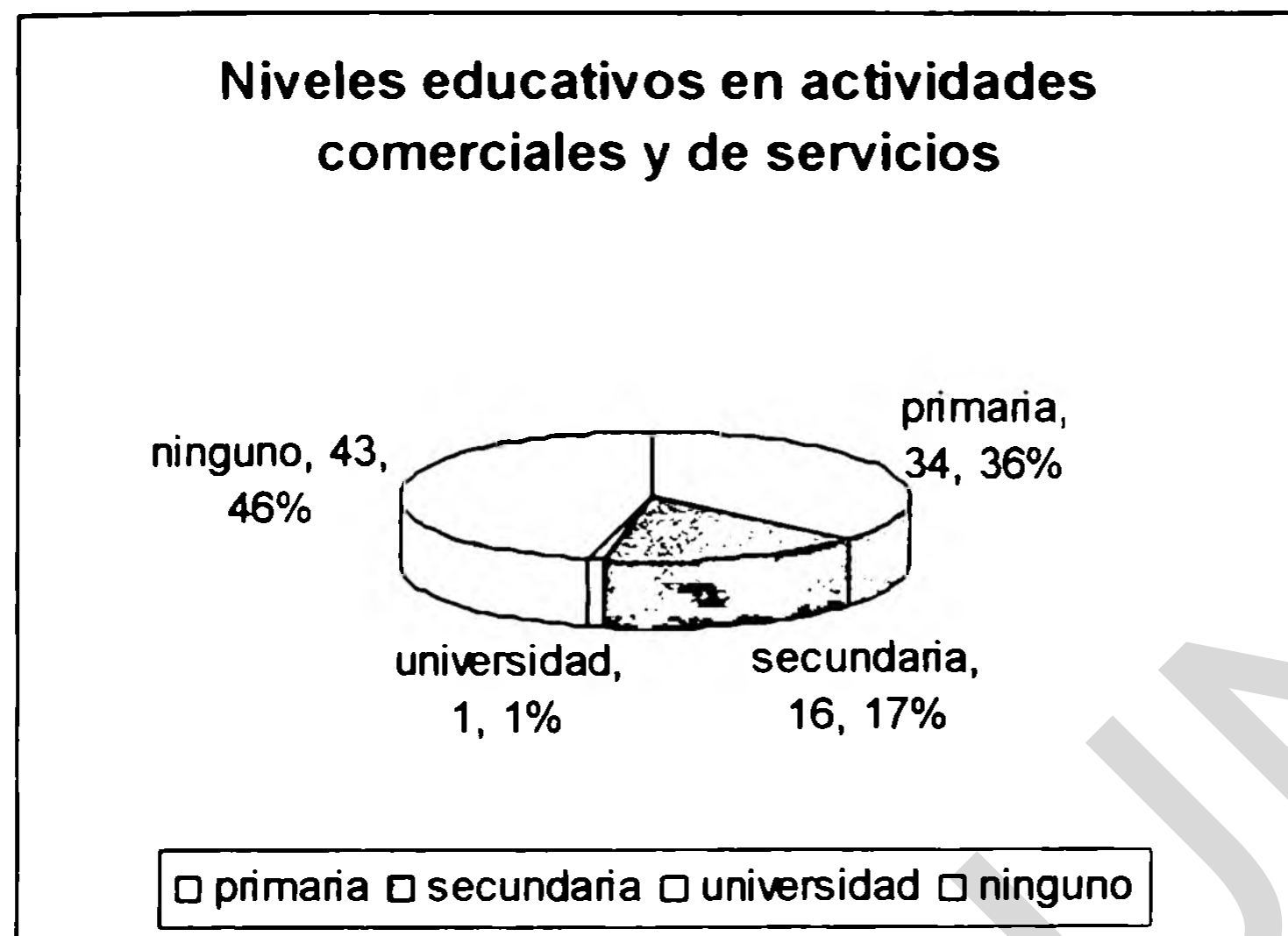
d. Sexo Prevalente en los Trabajadores



El gráfico anterior muestra que la fuerza laboral contratada en el Valle de Amarateca es esencialmente masculina. De 123 empleos generados por 94 pequeñas microempresas, 99 empleos son para hombres y 24 para mujeres, lo que indica que el 80% de la fuerza laboral es masculina.

Para las reflexiones del estudio, es llamativo como el sector de microempresas y/o talleres, por lo menos en 15 talleres encuestados, no se registro ni un solo contrato de mano de obra femenina; acá además de haber una indisposición para contratar mujeres tampoco la situación de bajas ventas permite realizar las contrataciones requeridas. En el sector de comercio que podría parecer que las contrataciones están controladas de manera dominante por mujeres, sin embargo en la zona del Valle de Amarateca las contrataciones de mujeres ligeramente superan a las masculinas (55% mujeres y 45% hombres). Vale reconocer que estamos hablando de una muestra de 40 pulperías y ventas varias. En lo que respecta al sector servicios solo el 16% de las contrataciones son de mujeres. Para variar estos datos es necesario apoyar a sectores como: confecciones, artesanías, panaderías, hotelería y restaurantes, glorietas, y salones de belleza.

e. Educación de los Trabajadores Contratados



Se evidencia en la gráfica, que un 46% de las personas que desarrollan la actividad de comercio no cuentan con instrucción escolar, formal ni informal, y 35% tiene estudios primarios no completos. O sea que más del 80% de los trabajadores contratados por las pequeñas unidades económicas no posee educación primaria completa. Para este panorama se requiere un programa de alfabetización de adultos, lo cual sería un proceso largo y complicado; y se recomiendan otros programas más informales y de tipo vocacional para el mejoramiento de los negocios o el inicio de emprendimientos.

f. Calificación e Incentivos en Talleres

Si bien es cierto que los trabajadores contratados en los talleres no son bachilleres técnicos ni profesionales, pero si en su mayoría son obreros calificados, lo que debe traducirse como un maestro en su campo. A nivel de Honduras el mercado laboral de talleres tiene una buena representatividad de aprendices, en cambio en el Valle de Amaratéca, de una muestra de 13 talleres, con 29 empleados contratados apenas 2 son aprendices.

Paradójicamente, a pesar de la experiencia de los trabajadores de los talleres no hay políticas de incentivos que hagan retenerlos, lo que hace que sean un personal inestable y/o rotativo, por ello, casi el 50% está en una situación menor al año de servicios (ver anexos N°. 3: "Calificación, años de servicios de los trabajadores y política laboral").

Se constató la ausencia total de medidas de seguridad en el desarrollo de las distintas actividades económicas.

5.3 Actividades Económicas y Diversificación Productiva

a. Distribución de Actividades Económicas

Las actividades predominantes en el Valle de Amarateca según el orden son comercio (42%), servicios (26%), agricultura (16%) y transformación (16%).

Cuadro No. 28	
DISTRIBUCION DE ACTIVIDADES ECONOMICAS MICRO Y PEQUEÑA PRODUCCION VALLE DE AMARATECA	
MICROEMPRESAS DE TRANSFORMACION	15≡15.79%
Talleres de Ladrillo Rafón	6
Talleres de Confección	3
Talleres de Zapatería	2
Talleres de Carpintería	1
Talleres de Artesanía	1
Talleres de Panadería	2
PEQUEÑOS AGRICULTORES	15≡15.79%
Actividad Agrícola	13
Granja Avícola	1
Vivero de Plantas Frutales y Ornamentales	1
MICROEMPRESAS DE COMERCIO	40≡42.10%
Pulperías	20
Ventas Varias	20
MICROEMPRESAS DE SERVICIOS	25≡26.32%
Hotelería y Restaurantes	1
Glorieta y Comedores	8
Camiones de Transporte de Materiales	2
Llanteras	2
Ferreterías	4
Talleres de Refrigeración	1
Talleres de Balconería	3
Salones de Belleza	1
Centros de Distracción	3
Sumatoria de comercio y servicio	65≡68.42%
Total	95

Metodológicamente se eliminó el registro de un entrevistado perteneciente al sector de servicios de autobuses, de la empresa ETAZA, por no ser representativo de actividades económicas de la zona (ubicado en Tegucigalpa). Para efectos de tener una mejor inferencia, en el registro de Centros de Distracción se tomaron en cuenta los Balnearios de San Matías y San Francisco, (los cuales originalmente no fueron entrevistados y por ello no aparecen en el registro). También, cabe mencionar que los talleres de balconería se ubicaron como servicios, dado que no son talleres establecidos, sino que sus dueños lo que poseen son algunos equipos con los cuales brindan sus servicios cuando se los solicitan. Siguiendo esas variantes, se infieren los siguientes resultados:

- Sector primario (agricultura): 15.79%
- Sector secundario (talleres): 15.79
- Sector terciario (comercio y servicios): 68.42%

Hay una aparente paridad porcentual entre el sector primario y secundario. No obstante, la agricultura en el Valle de Amarateca que muestra más tradición y antigüedad no está consolidada pese a la cantidad y calidad de tierras existentes.

La industria de talleres es una actividad incipiente o de reciente establecimiento, vinculado a los asentamientos instalados posterior al huracán Mitch.

Con relación al sector terciario (comercio y servicios), este mantiene una relativa dinámica, la cual es opacada por la distribución porcentual en sí misma, donde del 68.42% apenas el 26.32% representan actividades de servicios. El otro 42.10% está conformado por pulperías y sitios de ventas varias, que en su mayoría son negocios no consolidados, que abren, cierran, reabren, se intercambian de actividades, y difícilmente llegan a prosperar. Se trata de un sector terciario artificial, cuya dinámica no responde al Valle de Amarateca, sino al mercado mayoreo de Tegucigalpa.

b. Servicios Económicos Variados

De las pequeñas unidades económicas en estudio el 77% brinda servicios variados. En orden descendente, resulta el siguiente cuadro:

- El 100% de las microempresas de comercio brinda servicios variados.
- Un 72% de las microempresas de servicios.
- El 67% de los pequeños agricultores.
- Y 40% de los pequeños microempresarios.
- Sumados comercio y servicios, un 89% brinda servicios variados.

Para más detalles, ver el siguiente cuadro:

Cuadro No. 29			
ACTIVIDADES ECONOMICAS CON SERVICIOS VARIADOS MICRO Y PEQUEÑA PRODUCCION VALLE DE AMARATECA			
	No. de actividades económicas	No. con servicios variados	Porcentaje de servicios variados
PEQUEÑOS MICROEMPRESARIOS	15	6	40%
Talleres de Ladrillo Rafón	6	0	-
Talleres de Confección	3	2	67%
Talleres de Zapatería	2	2	100%
Talleres de Carpintería	1	1	100%
Talleres de Artesanía	1	1	100%
Talleres de Panadería	2	0	-
PEQUEÑOS AGRICULTORES	15	10	67%
Actividad Agrícola	13	9	69%
Granja Avícola	1	0	-
Vivero de Plantas Frutales y Ornamentales	1	1	100%
MICROEMPRESAS DE COMERCIO	40	40	100%
Pulperías	20	20	100%
Ventas Varias	20	20	100%
MICROEMPRESAS DE SERVICIOS	25	18	72%
Hotelería y Restaurantes	1	1	100%
Glorieta y Comedores	8	8	100%
Camiones de Transporte de Materiales	2	2	100%
Llanteras	2	1	50%
Ferreterías	4	4	100%
Talleres de Refrigeración	1	0	-
Talleres de Halconería	3	0	-
Salones de Belleza	1	1	100%
Centros de Distracción	3	1	33%
Sumatoria de comercio y servicio	65	58	89%
Total	95	74	77%

Es importante tener en cuenta que esta variedad de productos no la define una estrategia razonada de diversificación productiva, sino la misma particularidad de las actividades desarrolladas. Ejemplo: a. Las actividad agrícolas, es natural combinar granos con un poco de hortalizas, ganado, cerdos y aves. b. Las pulperías y ventas de variedades, también es natural tener buen surtido de productos. c. Los comedores ofrecen variedad de comidas y golosinas. Estos casos que son los que definen el 77% de negocios con servicios variados, todavía no indican una diversidad productiva.

La representatividad y variedad de la actividad comercial por encima de la agricultura y los talleres, ratifican una disparidad donde el comercio del Valle de Amarateca no es vinculante con las actividades productivas de la zona, por lo contrario responde a Tegucigalpa. Una verdadera diversificación productiva es pertinente cuando incursionan en esta estrategia tanto la industria (pequeños talleres) como la agricultura.

c. Servicios Económicos Diversificados

Una vez diferenciando los criterios de variedad y diversificación, el cuadro de diversificación productiva se reduce de un 77% a un 27%.

Ver los datos a continuación:

Cuadro No. 30			
DIVERSIFICACION ECONOMICA MICRO Y PEQUEÑA PRODUCCION VALLE DE AMARATECA			
	No. de actividades económicas	No. con servicios variados	Porcentaje de servicios variados
PEQUEÑOS MICROEMPRESARIOS	15	6	40%
Talleres de Ladrillo Rafón	6	0	-
Talleres de Confección	3	2	67%
Talleres de Zapatería	2	2	100%
Talleres de Carpintería	1	1	100%
Talleres de Artesanía	1	1	100%
Talleres de Panadería	2	0	-
PEQUEÑOS AGRICULTORES	15	8	53%
Actividad Agrícola	13	7	53%
Granja Avícola	1	0	-
Vivero de Plantas Frutales y Ornamentales	1	1	100%
MICROEMPRESAS DE COMERCIO	40	7	17.5%
Pulperías	20	2	10%
Ventas Varias	20	5	25%
MICROEMPRESAS DE SERVICIOS	25	5	20%
Hotelería y Restaurantes	1	1	100%
Glorieta y Comedores	8	1	12.5%
Camiones de Transporte de Materiales	2	1	50%
Llanteras	2	1	50%
Ferreterías	4	0	-
Talleres de Refrigeración	1	0	-
Talleres de Halconería	3	0	-
Salones de Belleza	1	0	-
Centros de Distracción	3	1	33%
Sumatoria de comercio y servicio	65	12	18%
Total	95	26	27%

Es significativa la baja porcentual al realizar la depuración con los pequeños negocios de comercio y servicios. Mientras se indica que un 100% de las microempresas de comercio brindan servicios variados, apenas un 27.5% son negocios diversificados, y mientras se indica que el 72% de microempresas de servicios brindan servicios variados, solo un 20% desarrolla su actividad de manera diversificada. En definitiva, la diversificación productiva es tema pendiente para las estrategias de promoción microempresarial.

d. Tipo de Diversificación Económica

La diversificación productiva actual se muestra de manera incipiente en las actividades planteadas en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 31			
MUESTRA DE LA DIVERSIFICACION PRODUCTIVA PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS VALLE DE AMARATECA			
	Actividad Principal	Diversificación	Tipo Diversificación
CONFECCIONES	Confección de ropa	Venta de ropa de marca (ropa de mujer)	Intraproducto
	Uniforme escolar	Chumpas	Intraproducto
ZAPATERIA	Zapato de varón	Zapato deportivo (tacos) y zapato formal	Intraproducto
	Zapato deportivo (tacos)	Otro tipo de zapatos	Intraproducto
CARPINTERIA	Puertas y closet; además cenas de pared y moldes de cocina	Tapicería de todo tipo	Intraproducto
ARTESANIA	Jarros rústicos	Maceteras	Intraproducto
ACTIVIDAD AGRICOLA	Granos básicos	Hortalizas	Intraproducto
Agricultura	Granos básicos	Porcinocultura	Intraproducto
Agricultura	Granos básicos	Ganado	Intraproducto
Agricultura	Granos básicos	Camiones	Extraproducto
Agricultura	Granos básicos	Banano	Intraproducto
Agricultura	Avicultura	Granos básicos y hortalizas	Intraproducto

... Continuación: Muestra de la diversificación productiva de las pequeñas unidades económicas del Valle de Amaratéca			
	Actividad Principal	Diversificación	Tipo Diversificación
Agricultura	Granos básicos	Hortalizas y ganado	Intraproducto
Vivero	Plantas ornamentales y frutales	Cafetería	Extraproducto
PULPERIAS	Productos varios	Juegos de atares	Extraproducto
VENTAS VARIAS	Papelería y útiles escolares	Tarjetas Celcard	Extraproducto
	Artículos varios	Discos compactos de música	Extraproducto
	Artículos plásticos (sillas, mesas, juguetes)	Artículos de loza y china	Intraproducto
	Venta de ropa americana usada	Venta de telas	Intraproducto
	Venta de calzado	Venta de artesanía	Extraproducto
COMEDORES	Jugo de caña y productos derivados del maíz (necatamales, tamalitos de elote, elote asado)	Pulpería y comedor	Intraproducto
	Venta de necatamales	Pulpería, expendio de licor, comedor	Intraproducto
	Hotel	Restaurante	Intraproducto
SERVICIO DE TRANSPORTE CAMIONERO	Acarreo de material para ladrilleras, CADECA y agricultores	Producción de granos básicos	Extraproducto
	Servicios de vulcanización	Mecánica automotriz, soldadura, venta de materiales lubricantes.	Extraproducto
CENTRO DE DISTRACCION	Torre de toboganes para adultos, piscinas de niños y toboganes infantiles, figuras artificiales simulando una jungla, casitas artificiales para acampar, a estilo natural, como que estuvieran asentadas en la rivera de un río.	Áreas verdes Cafetería Restaurante Cubículos para tiendas de souvenir (artesanía)	Intraproducto

En el cuadro anterior se observa que prevalece una diversificación Intraproducto⁶ hasta de un 70%, muy por encima del 30% que practica una diversificación Extraproducto⁷. Influye en este hecho que muchas actividades económicas son heredadas de sus progenitores y familias. Los productores actuales se sienten comprometidos con la actividad que ahora realizan por ese factor hereditario, y además por temores al probar suerte en campos que no conocen.

Para una mejoría microempresarial en el Valle de Amarateca es necesario recurrir de inmediato a los siguientes tipos de diversificación:

- Talleres de ladrillo rafón: La diversificación puede ir orientada a hacer ladrillo de piso, y ladrillo planchado.
- Talleres de panadería: Más que diversificarlos hay que procurarles un mayor valor agregado al producto, y puede ser a través de un empaquetado que haga más perceptibles y apetecidos los productos al cliente.
- Pulperías y ventas varias: Antes de pensar en una diversificación, -para que los esfuerzos sean efectivos-, es necesario surtirlos. Pero antes, habría que analizar cuál es el número óptimo de este tipo de negocios. Promover muchas pulperías, abarroterías, mercaditos, bodegas, y otros relacionados sería una estrategia equivocada, más si estos esfuerzos se sobreponen con el impulso de pequeños talleres y pequeña producción agrícola.

Más allá de la diversificación debe procurarse la integración económica de todos los sectores. El único ejemplo encontrado a este respecto es el de los servicios de transporte camionero:

- Transportan materiales como aserrín y alimentos para aves a CADECA.
- También abastecen de abono orgánico a pequeños agricultores del Valle de Amarateca, Soroguara y Zambrano.

⁶ Intraproducto: Actividad de diversificación dentro del mismo producto o relacionada.

⁷ Extraproducto: Dedicarse a 1 ó 2 actividades totalmente independientes una de la otra.

En este proceso intervienen aserraderos, distribuidores de alimentos para aves, expendedores de productos agrícolas, industria CADECA, pequeños productores agrícolas. El que brinda el servicio de transporte camionero es el elemento integrador de todo el proceso; se desplaza desde el ámbito de los servicios hacia actividades comerciales, agrícolas, e industriales. En tal sentido, el apoyo a los que operan esta actividad debe ser una prioridad.

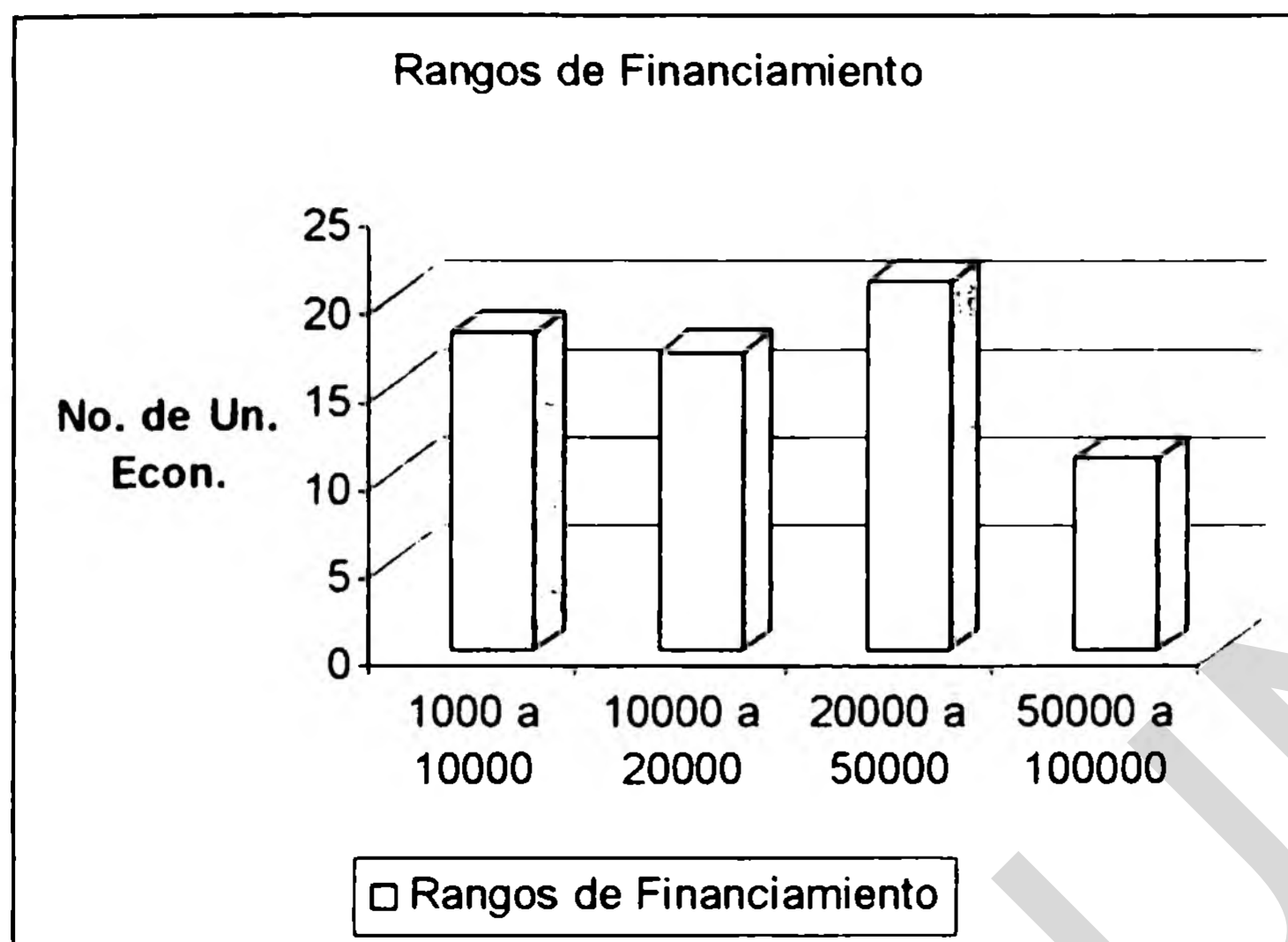
5.4 Detalles Financieros

a. Endeudamiento

A pesar de que las pequeñas unidades económicas del Valle de Amarateca tienen como primera necesidad el financiamiento, solo un 23% (según las encuestas) ha recibido préstamos. Aún así son niveles insuficientes de capitales (Lps. 3,000 aprox.). Según los entrevistados estos montos son insuficientes para el mejoramiento de negocios. En el caso de los talleres de transformación, esta situación es más aguda ya que los requerimientos de inversión son mayores.

Aunque hay instituciones de financiamiento operando en la zona del Valle de Amarateca, como FINCA, FINSOL, CDH, y otras, todavía no han desarrollado una colocación masiva de préstamos. Según entrevistas con promotores de crédito, están aplicando una estrategia conservadora de colocaciones para garantizar las recuperaciones de líneas de crédito que en su generalidad son revolventes. Las garantías pedidas son mínimas y por ello se es cuidadoso en la colocación, lo que de paso garantiza extenderle el crédito a otros microempresarios.

b. Financiamiento



Mientras los préstamos concedidos andan en un rango de Lps. 3,000, la mayoría de los microempresarios solicitan financiamiento en un rango de 20,000 a 50,000 Lempiras, así se observa en la gráfica anterior. O sea que los montos de financiamientos actuales están lejos de ser un mecanismo de transformación para las microempresas del Valle de Amaratéca. A lo inmediato se requiere de una línea de crédito de por lo menos 2 millones 100 mil lempiras (más adelante en los análisis específicos de cada sector encontrará las ideas de inversión) como petición expresa de 67 microempresarios los cuales tienen condiciones de viabilidad para asumir préstamos. Sin embargo, hasta la fecha la mayoría de microempresarios no han sido considerados por ninguna de las instituciones de financiamiento que operan en la zona para ideas de inversión.

Debe tenerse presente que hay una cantidad de 40 microempresarios los cuales definitivamente expresaron no trabajar con financiamiento, porque sienten que los criterios y condiciones de las instituciones financieras de desarrollo son equivalentes a los criterios de cualquier banco formal⁸. Esto es una opinión generalizada de todos los microempresarios, de modo que los mismos que en la encuesta expresaron requerir financiamiento también advirtieron que su disposición dependía de las condiciones del préstamo: montos, plazos, e intereses. En tal sentido se sugiere no préstamo de regalo, pero si una línea de crédito blanda que considere la situación actual de la microempresa del Valle de Amaratéca; de lo contrario cualquier institución tendrá problemas en colocar sus montos de préstamo. De no ser así, la mayoría de microempresarios prefiere tener estancada su actividad económica, o hacer los cambios con capital propio aunque ello implique que el proceso de mejora sea más largo. (Ver Anexos N°. 5: "Apalancamiento Microempresarial: Endeudamiento y Financiamiento".)

⁸ Debe destacarse la labor de CDH-Centro de Desarrollo Humano de Honduras. institución que si ofrece financiamiento con criterios sociales. a través de préstamos revolventes. tasas preferenciales y condiciones blandas; no obstante. una buena cantidad de beneficiarios de CDH expresó que las cantidades de préstamos son pequeñas e insuficientes para la mejora efectiva de sus negocios. También. la cartera de clientes de CDH en estos momentos es pequeña. y no rebasa ni 50 préstamos; y tienen que hacerse esfuerzos por cubrir todo el Valle de Amaratéca. dado que los préstamos están concentrados en Ciudad Divina Providencia (la mayoría), y otros pocos clientes en Colonia San Miguel Arcángel y Ciudad España.

5.5 Capacitación y Asistencia Técnica
a. Opiniones sobre Necesidades de Capacitación

Cuadro No. 32									
Opiniones de las pequeñas unidades económicas sobre las necesidades de capacitación									
Valle de Amaratéca – Cuadro Resumen									
	Pequeños y Microempresarios		Productores Agrícolas		Comercio		Servicios		
Necesita Capacitación									
SI	13	87%	8	53%	34	85%	18	75%	
NO	2		7		6		6		
Asistencia Técnica									
SI	9	60%	14	93%	21	52.5%	15	62.5%	
NO	6		1		19		9		
Tipo de Capacitación									
Producción	5		9						14 46.66%
Comercio	3		1						4 13.33%
Ambos	6		4						10 33.33%
Ninguno	1		1						2 6.6%
									30 opiniones
Scio. Cte.					13		9		22 34.37%
Admón., Cont. y Mercadeo					23		11		34 53.12%
Ninguno					4		4		8 12.5%
									64 opiniones

Aunque es evidente que todos los microempresarios encuestados necesitan capacitación, no todos lo expresan de esta forma. Solicitan capacitación solo el 87, 53, 85 y 75% de microempresarios de talleres, pequeños agricultores, comerciantes y propietarios de servicios, respectivamente. En el caso de los pequeños agricultores, además que se consideran expertos, también están molestos por no haber recibido atención de instituciones de desarrollo y financieras, entonces prefieren estar al margen de cualquier programa de capacitación.

En lo referido a asistenta técnica, los pequeños productores tienen un comportamiento u opinión distinta. Mientras las otras unidades económicas tienen una preferencia en un rango entre 52% y 62%, las unidades de producción agrícola tienen una opinión preferente de 93%. O sea, casi el total de los productores agrícolas espera tener asistencia técnica, que en ellos se expresa por un extensionista agrícola dándoles acompañamiento directo.

De 30 opiniones entre propietarios de talleres y pequeños productores agrícolas un 46.66% tiene preferencia por capacitaciones en aspectos productivos, por encima de un 13.33% que prefiere capacitaciones en aspectos de comercio. Debe trabajarse porque un número considerable le da importancia equiparable tanto a los aspectos de producción como a los de comercialización; actualmente solo un 33.33% tiene interés conjunto por ambos temas (producción y comercialización).

Las 64 opiniones de microempresarios de comercio y servicios, prefieren en un 53.12% la capacitación en administración, contabilidad, mercadeo.

64 opiniones de microempresarios de comercio y servicios dejan en segundo plano de importancia el servicio a los clientes, de donde este tema de capacitación y aprendizaje solo es importante para el 34.37% de los propietarios. Define esas opiniones la creencia equivocada de pensar que están dando buen servicio, aún cuando los clientes (ciudadanía del Valle de Amaratéca) piensan lo contrario.

Si se tratara de dividir las intervenciones, mientras los talleres y plantaciones agrícolas urgen de asistencia técnica general de parte de un extensionista agropecuario permanente, los pequeños negocios de comercio y servicios requieren de capacitaciones sistemáticas en servicio al cliente, administración, contabilidad y mercadeo.

Los pequeños negocios están preocupados porque su negocio crezca, independiente del trato y servicio a sus clientes, lo cual es una estrategia equivocada. Es tarea pendiente hacerle entender a las pequeñas unidades económicas la importancia del servicio al cliente.

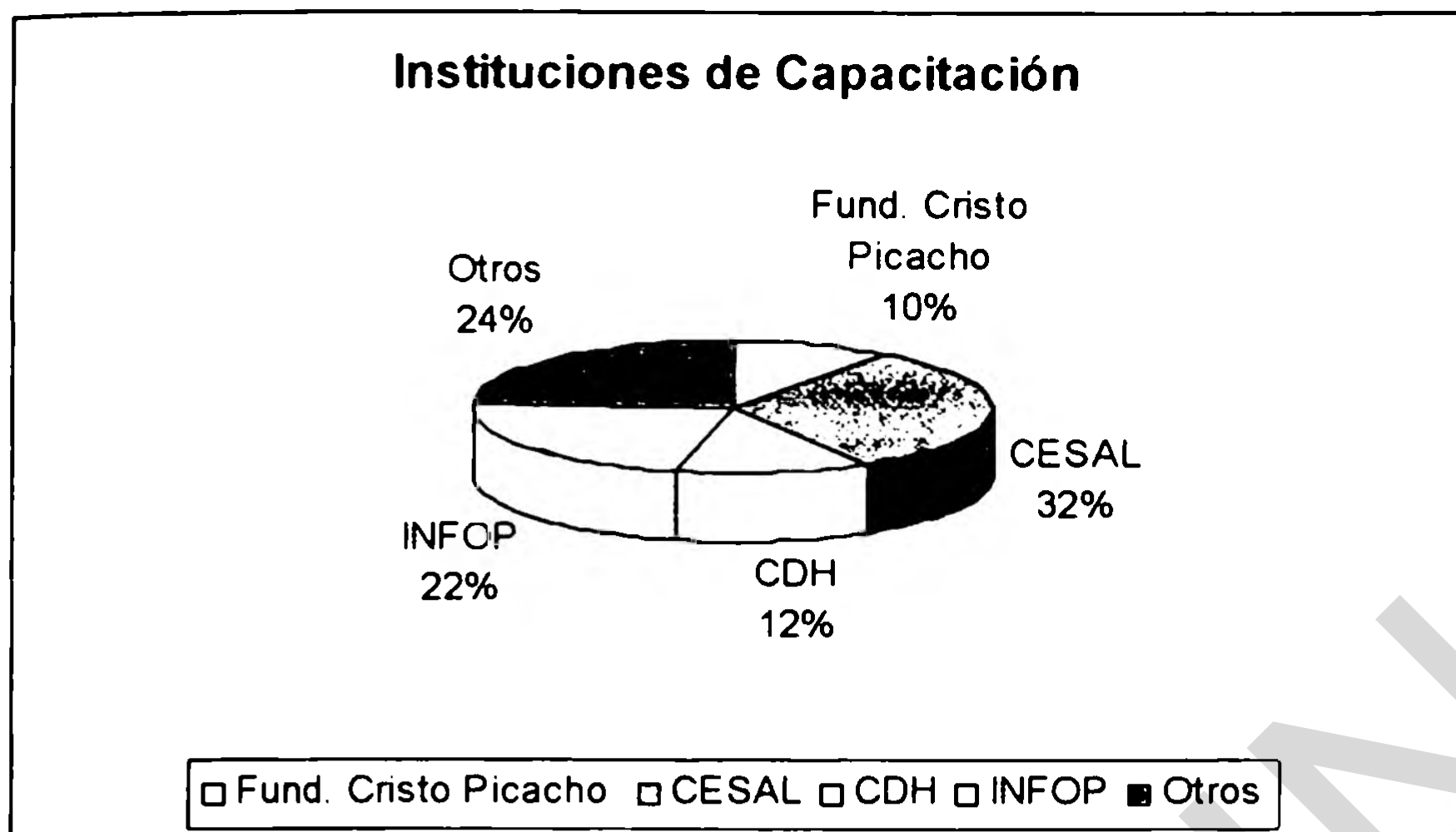
(Ver Anexos N°. 5: "Capacitaciones recibidas" y "Necesidades de capacitación".)

b. Recuento de Capacitaciones Recibidas

El 53% de los microempresarios jamás han recibido capacitación, y el otro tanto la ha recibido pero no de manera sistemática.

Solo en los propietarios de talleres y de comercio el número de capacitados supera a los que nunca han recibido capacitación. Esto obedece a una inadecuada priorización realizada por entidades financieras y de capacitación, que a su vez excluyen del desarrollo a los pequeños productores agrícolas y pequeños negocios de servicios.

Destacan como instituciones de capacitación CESAL, CDH, Fundación Cristo del Picacho e INFOP. Las primeras tres instituciones tienen un interés especial en el Valle de Amaratéca, e INFOP ha capacitado indirectamente a microempresarios de la zona. Es recomendable integrar más directamente a INFOP en el Plan de Asistencia y Promoción del Valle de Amaratéca.



Hay otras instituciones que pudieran desempeñar una tarea especial en la capacitación de los microempresarios y que fueron mencionadas por los mismos en las encuestas. Estas instituciones son las denominadas otras en la gráfica: Centro Técnico Alemán, ONUDI, CADERH, Cooperativa Divina Luz, Alcaldía Municipal del Distrito Central, AVON, Ministerio de Salud, FINSOL, Cooperativa Mujeres Limitadas, USAID, Cooperación Española.

En los cuadros de anexos se enlistan los principales problemas y necesidades que justificarían recibir capacitaciones; no obstante la problemática de los microempresarios anotada en el cuadro es determinante en verificar que los problemas no serán resueltos solamente a partir de capacitaciones. Uno de los problemas fundamentales es la falta de financiamiento, el cual debe constituirse en un eje del Plan todavía más importante que la capacitación misma. (Ver Anexos N°. 5: "Capacitaciones recibidas" y "Necesidades de capacitación".)

c. Necesidades Generales de Capacitación

El cuadro a continuación muestra las necesidades generales de capacitación por áreas técnicas, definiendo 5 grandes áreas:

- Conciencia por la calidad (aspectos de producción)
- Contabilidad básica (aspectos financieros)

- Administración general
- Mercadeo básico y estrategias de mercadeo
- Proyectos

Cuadro No. 33					
NECESIDADES GENERALES DE CAPACITACION POR AREAS TECNICAS					
VALLE DE AMARATECA					
	Pequeños Microempresarios	Pequeños Agricultores	Microempresarios de Comercio y Servicios	Total	%
1. CALIDAD EN LA (PRODUCCION)	10	4	4	18	19.14%
Conciencia por la Calidad	2	1	3	6	
Diversificación de la producción y actividades económicas	1	1		2	
Técnicas para el mejoramiento de la producción	3	2	1	6	
Diseño y Acabado	4			4	
2. CONTABILIDAD BASICA (FINANZAS)	5	1	17	23	24.46%
3. DMINISTRACION GENERAL	4	2	12	18	19.14%
Administración General		1	8	9	
Administración Financiera	4			4	
Economía y Manejo de Negocios (fincas y granjas – pulperías y ferreterías)		1	4	5	
4. MERCADEO BASICO Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO	13	4	46	63	67.02%
Mercadeo Básico	6	3	14	23	
Estrategias de Mercadeo y Ventas	7	1	10	18	
Atención y Servicio al Cliente			22	22	

5. PROYECTOS	1	3	2	6	6.38%
Gerencia de Proyectos de Inversión (Gestión de Recursos)	1	1		2	
Fomulación de Proyectos (Elaboración de Insumos / Planificación y Ejecución de Planes)		2	2	4	
OTROS	0	3	8	11	10.70%
NINGUNO	2	7	11	20	21.27%

Los resultados de las encuestas indican que la necesidad de capacitación más sentida es **“Mercadeo Básico y Estrategias de Mercadeo”**, lo cual no es casual dada las pocas ventas de la zona –paradójicamente aún cuando la mayor actividad es el comercio-. Sin embargo, es un análisis muy limitado de la realidad pensar que si todos aprenden a vender vendrá la bonanza comercial. La falta de pericia con las ventas y el mercadeo es una de las razones de la poca movilidad comercial, pero esto se une a la falta de ingreso y demanda efectiva, de actuar ante compradores potenciales en condición de desempleo, y no se descarta la competencia directa que inconscientemente ejerce el Mercado Mayoreo de Tegucigalpa. Es importante hacer notar que la mayoría de encuestados pertenecientes a la actividad de comercio y servicios ya ha recibido capacitación sobre ventas y están convencidos de que el cliente es lo principal y que además servir al cliente lo utilizan como una estrategia de competencia. De todas formas hay mucho que mejorar en este aspecto.

La siguiente necesidad de capacitación en orden de importancia según los resultados de las encuestas es **“Contabilidad Básica (aspectos financieros)”**. Es un hecho que la mayoría de pequeñas unidades económicas no maneja registros básicos ni siquiera de ingresos y egresos, lo que dificulta su actuar y deja muchas dudas con relación a las verdaderas recuperaciones económicas. Son urgentes instrucciones dirigidas a elaboración básica de balances generales, estados de resultados, manejo de inventarios, aprender a manejar cuotas de préstamos y formas de contabilizar los esfuerzos de la mano de obra familiar.

En tercer lugar destacan las necesidades de aprendizaje en **“Administración General”** y **“Conciencia por la Calidad (aspectos de producción)”**. En el tema de administración hay solicitudes específicas, tales como, cursos y talleres en administración de fincas, granjas, pulperías, ferreterías. En lo referente a las solicitudes de capacitación en el tema de la calidad son reveladoras solicitudes concretas, que evidencian una madurez en el conocimiento de su problemática por parte de los propietarios de las pequeñas unidades económicas. Las necesidades más destacadas son las siguientes: Conciencia por la calidad, diversificación microempresarial, variedad de plantas, técnicas de desarrollo microempresarial y de talleres, crianza y manejo de ganado bovino, tratamiento de frutas y verduras.

Solamente en cuarto lugar aparece la necesidad de capacitación en **“Proyectos”**. Aunque participativamente hay un orden de prioridad definido, técnicamente se considera relevante el tema de proyectos para una zona donde es necesario emprender, formar, dinamizar la actividad microempresarial. No hay dudas que para un plan de desarrollo empresarial, el tema de proyectos de inversión se sobrepone a la formación básica en contabilidad, mercadeo y administración.

d. Preferencias de Capacitación por Sector

Como se mencionó anteriormente, de manera general se definieron las siguientes preferencias:

- Mercadeo básico y estrategias de mercadeo
- Contabilidad básica (aspectos financieros)
- Administración general y conciencia por la calidad
- Proyectos

La preferencia de capacitación en mercadeo es de hasta 67.02%, luego contabilidad alcanza una preferencia de 24.46%, seguido de las capacitaciones en administración general y conciencia por la calidad con un 19.14%.

Capacitaciones en proyectos se definieron como no preferentes solo siendo mencionadas por el 6.38% de los encuestados.

Cuando se realiza el análisis individual cada sector económico tiene sus preferencias según sus propias problemáticas. Veamos:

Microempresas: En orden de preferencias los microempresarios (propietarios de talleres) expresaron tener preferencias por capacitaciones en mercadeo, conciencia por la calidad y contabilidad básica. Implícitamente expresan que su mayor problema son las ventas y no necesariamente ¿cómo producir?, de todas formas desean mejorar el acabado de sus productos y tener más control sobre sus ingresos y gastos.

Agricultores: La mayoría prefiere no recibir capacitaciones considerándose expertos en su campo. Además, han sido los menos ayudados por las instituciones de desarrollo de la zona, por lo tanto no tienen confianza ni claridad de cómo se les puede ayudar. Dejando de un lado los que dicen ninguno, otro tanto si prefiere capacitaciones vinculadas con mercadeo, calidad y producción. Un número más reducido sugirió capacitaciones específicas al área de producción agrícola.

Comerciantes y Servicios: Prefieren capacitaciones en mercadeo, contabilidad y administración. La única variante con relación a la percepción de las microempresas (talleres) es que reemplazan los aspectos productivos por aspectos de administración, lo cual es lógico por tratarse de microempresas que no manejan actividad productiva, sino ventas y servicios.

Ver la siguiente tabla:

Cuadro No. 34							
PREFERENCIAS DE CAPACITACION, SEGUN EXPRESIONES DE LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS							
AREAS DE INTERES	Microempresas		Agricultores		Comerciantes y Servicios		Prioridad
	Pref.	No. de Expres.	Pref.	No. de Expres.	Pref.	No. de Expres.	
CONCIENCIA POR LA CALIDAD (PRODUCCION)	2da.	10 expres.	2da.	4 expres.	6ta.	4 expres.	MERCADEO BASICO Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO = 67.02%
CONTABILIDAD BASICA (FINANZAS)	3ra.	5 expres.	5ta.	1 expres.	2da.	17 expres.	Otros y Ninguno = 31.97%
ADMINISTRACION GENERAL	4ta.	4 expres.	4ta.	2 expres.	3ra.	12 expres.	Contabilidad Básica (Finanzas) = 24.46%
MERCADEO BASICO Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO	1ra.	13 expres.	2da.	4 expres.	1ra.	46 expres.	Conciencia por la Calidad (Producción) / Administración General = 19.14%
PROYECTOS	6ta.	1 expres.	3ra.	3 expres.	7ma.	2 expres.	Proyectos = 6.38%
OTROS	7ma.	0 expres.	3ra.	3 expres.	5ta.	8 expres.	
NINGUNO	5ta.	2 expres.	1ra.	8 expres.	4ta.	11 expres.	
No. de expres.		35		25		100	
% de la 1ra. expres. (importancia del curso ⁹)		37.14%		32%		46%	
Acuerdo entre microempresarios ¹⁰		86.66%		53.33%		70.76%	

Debe tenerse en cuenta la importancia relativa que le da cada sector a las capacitaciones definidas como prioritarias, sobretudo en el caso de talleres microempresariales y pequeños negocios comerciales y de servicios, por ser los más interesados en recibirlas. Según el cuadro anterior para estos sectores

⁹ Porcentaje (%) de la primera expresión (importancia del curso) = No. de expresiones del 1er. Lugar / expresiones totales.

¹⁰ Acuerdo entre microempresarios = No. de expresiones del 1er. Lugar / No. de microempresarios.

la capacitación en mercadeo básico y estrategias de mercadeo tiene una importancia considerable de 37.14% y 46% respectivamente, comparado con el grueso de los demás cursos. Con relación a dicha importancia prevalece un acuerdo entre los negocios referidos de 86.66% y 70.76% respectivamente.

e. Otras Capacitaciones

Es preocupante que entre otros (10.70%) y ninguno (21.27%) un 31.97% de las unidades económicas encuestadas no están dispuestos a recibir los cursos actuales. Esta cifra solo es superada por el 67.02% de los que optan por capacitaciones en mercadeo. La lista básica de cursos que se puso a la disposición de la selección de los encuestados fue la siguiente:

- Conciencia por la Calidad
- Contabilidad Básica
- Administración General
- Mercadeo Básico
- Gerencia de Proyectos de Inversión
- Formulación y Evaluación de Proyectos
- Dirección de Personal
- Estrategias de Mercadeo
- Otros

El razonamiento de los que consideraron otros cursos es porque los definidos no estaban orientados a su especialidad (según ellos). Para los que expresaron ninguno, en ellos fue más fuerte la idea de que son expertos en su ramo. También hay otros que no están dispuestos a invertir tiempo en las capacitaciones.

Pensando que el ofrecimiento de otros cursos distintos a la lista básica puede variar la disposición de los microempresarios, se tomaron las siguientes notas de los cursos que se demandaron:

Cuadro No. 35	
LISTADO DE OTRAS CAPACITACIONES DEMANDADAS POR LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL VALLE DE AMARATECA	
SECTOR	CAPACITACIONES
Pequeños Microempresarios	Turismo
Pequeños Agricultores	Agricultura sostenible Productos no tradicionales Extensión agropecuaria
Microempresarios de Comercio y Servicios ¹¹	Repostería Estilismo Profesional Corte de Carnes Cocina Mecánica

f. Necesidades Específicas de Capacitación

A continuación se presenta una lista global de las capacitaciones y asistencia técnica específicas solicitadas por los microempresarios. Aunque las peticiones de asistencia técnica apenas representen el 38% del total, no debe ponerseles menos atención considerando la generación de empleo de este sector.

Cuadro No. 36	
NECESIDADES DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA DE LOS PEQUEÑOS MICROEMPRESARIOS	
Capacitación	Asistencia Técnica
TALLERES DE LADRILLO RAFON	
Variedad de ladrillos y otros productos	Mejora en la presentación del producto
Tipos de quemas y secado de ladrillos	En producción
Gestión de recursos	En comercialización
Ventas y mercadeo	Asistencia general
Manejo de dinero y ventas	
Contabilidad básica	
Mercadeo básico	
Estrategias de mercadeo	
TALLERES DE CONFECCION (y venta de ropa)	
Mercadeo básico	En producción
Estrategias de mercadeo	En comercialización
Contabilidad básica	
TALLERES DE ZAPATERIA	
Tratamiento de cueros y acabado del zapato	En producción
Contabilidad básica	En comercialización
Estrategias de mercadeo	

¹¹ Estos cursos solicitados denotan los oficios a los que la población adulta se dedica.

TALERES DE CARPINTERIA (y tapicería)	
Diseño y acabado	
Manejo financiero	
TALLERES DE ARTESANIA	
Tratamiento del barro y diseño	En producción
Conocimientos sobre turismo	
TALLERES DE PANADERIA	
Conciencia por la calidad	En producción
Administración general	En comercialización
Mercadeo básico	Programas de calidad
Estrategias de mercadeo	Contabilidad y manejo financiero

Cuadro No. 37	
NECESIDADES DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES	
Capacitación	Asistencia Técnica
GRANOS BASICOS Y HORTALIZAS	
Elaboración de abonos orgánicos	Asistencia general de extensionista agrícola
Técnicas de fumigación efectivas y amigables con la naturaleza	
Comercialización	
GRANOS BASICOS Y CERDOS	
Agricultura sostenible	Transferencia tecnológica
Comercialización	
GRANOS BASICOS	
Conciencia por la calidad	Técnicas para siembra, cosechas y mayores rendimientos
Contabilidad básica	
Administración general	
Mercadco básico	
Formulación y evaluación de proyectos	
Estrategias de mercadeo	
MAIZ, GANADO Y HORTALIZAS	
Crianza de ganado	Manejo de ganado, de carnes y lechero
MAIZ Y GANADO	
	Mejora en la productividad agrícola
	Técnicas para obtener mejores carnes
	Cría y mejora de razas de ganado
	Manejo de fincas ganaderas
MAIZ Y BANANO	
En producción de banano y productos no tradicionales	Asistencia general de ingeniero y extensionista agrícola
MAIZ	
Curso básico en extensión agropecuaria	En producción
	En comercialización
	Asistencia general de un extensionista agropecuario
	Programas de calidad
Capacitación	Asistencia Técnica
HORTALIZAS	
	Reingeniería de la producción y técnicas hortícola modernas
TOMATE Y HORTALIZAS	
	Reingeniería productiva en manejo de plagas

TOMATE	
Variedad y características del tomate	Asistencia de ingeniero agrónomo para supervisión de producción
GRANJA AVICOLA: Producción de Huevos	
Manejo y/o administración de granjas	Asistencia de un ingeniero especialista en granjas
VIVERO (plantas ornamentales y frutales)	
Conocimiento básico de las diferentes variedades de plantas	

Cuadro No. 38	
NECESIDADES DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA A MICROEMPRESAS DE COMERCIO Y SERVICIOS	
Capacitación	Asistencia Técnica
SECCION I: PULPERIAS	
PULPERIAS	
Mejor servicio a los clientes	Comercialización
Contabilidad básica	Contabilidad y manejo financiero
Atención al cliente	Manejo de inventarios
Administración general	Productividad del negocio y sistema óptimo de servicio al cliente
Estrategias de mercadeo	
Ventas y servicio al cliente	
Atención al cliente	
Mercadeo básico	
Administración de pulperías	
Economía de pequeños negocios	
ABARROTERIAS	
Ventas y atención al cliente	
PEQUENOS MERCADOS (Bodeguitas)	
Conciencia por la calidad	Comercialización
Administración general	Administración de personal
Estrategias de mercadeo	Contabilidad y manejo financiero
Contabilidad básica	
Mercadeo básico	
REFRESQUERIA	
Atención al cliente	En producción
Contabilidad	En comercialización
Mercadeo básico	
SECCION II: VENTAS VARIAS	
VENTA DE VARIEDADES	
Efectividad de planes de acción	En comercialización
Administración general	Contabilidad y manejo financiero
Ventas y servicio al cliente	Planes empresariales
Contabilidad básica	
Estrategias de mercadeo	
VENTA DE VERDURAS Y FRUTAS	
Servicio al cliente	
Trato, cuidado y manejo de frutas	
VENTA DE CALZADO	
Atención al cliente	
VENTA DE ROPA (nueva y usada)	
Contabilidad básica	

VENTA DE PLASTICO (y material desechable, también loza)	
Ventas y servicio al cliente	Servicio al cliente
VENTA DE LACTEOS	
Contabilidad básica	Comercialización
Mercadeo básico	Contabilidad y manejo financiero
Gerencia de proyectos de inversión	
Estrategias de mercadeo	
VENTA DE PAN	
Repostería	
VENTA DE CARNE	
Servicio al cliente	En comercialización
Corte de carnes	Contabilidad y manejo financiero
Contabilidad básica	
VENTA DE POLLO	
Mercadeo	Asistencia General
VENTA DE LACTEOS Y EMBUTIDOS	
Contabilidad básica	Comercialización
Mercadeo básico	Administración de personal
	Contabilidad y manejo financiero
VENTA DE REPUESTOS DE BICICLETA	
Mercadeo básico	Comercialización
VENTA DE UTILES ESCOLARES Y DE OFICINA (Papelería)	
Contabilidad básica	Comercialización
Mercadeo básico	Contabilidad y manejo financiero
Administración de pequeños negocios	
SECCION III: SERVICIOS DE HOTEL Y COMEDORES	
HOTELERIA Y RESTAURANTE	
Conciencia por la calidad	Contabilidad y manejo financiero
Contabilidad básica	Programas de calidad
Administración general	
GLORIETA Y COMEDORES (merenderos y golosinas, pollo frito)	
Curso avanzado de cocina	Enseñanzas en cocina y arte culinario
Mercadeo básico	En comercialización
Atención al cliente	Contabilidad y manejo financiero
Contabilidad básica	En producción
Curso básico en cocina	

SECCION IV: SERVICIO DE TRANSPORTE Y FERRETERIA	
CAMIONES DE TRANSPORTE DE MATERIALES	
Servicio al cliente	
Mecánica automotriz	
BUSES DE PASAJEROS	
Atención al cliente	
Mecánica	
LLANTERA	
Curso de Mecánica	
Mercadeo y atracción al cliente	
FERRETERIA	
Conciencia por la calidad	Comercialización
Contabilidad básica	Contabilidad y manejo financiero
Mercadeo básico	
Administración de ferreterías	
SECCION V: SERVICIOS DE TALLERES Y OTROS	
TALLER DE REFRIGERACION	
	Elaboración de piezas e innovación
TALLER DE BALCONERIA	
Contabilidad básica	Programas de calidad
Formulación y evaluación de proyectos	Reingeniería y organización de talleres
Estrategias de mercadeo	Producción
Mercadeo básico	Comercialización
Conciencia por la calidad	
SALON DE BELLEZA	
Estudios sobre estilismo profesional	
CENTROS DE DISTRACCION (Turismo)	
Atención al cliente	

PARTE III:
ANALISIS DIAGNOSTICO

Capítulo VI

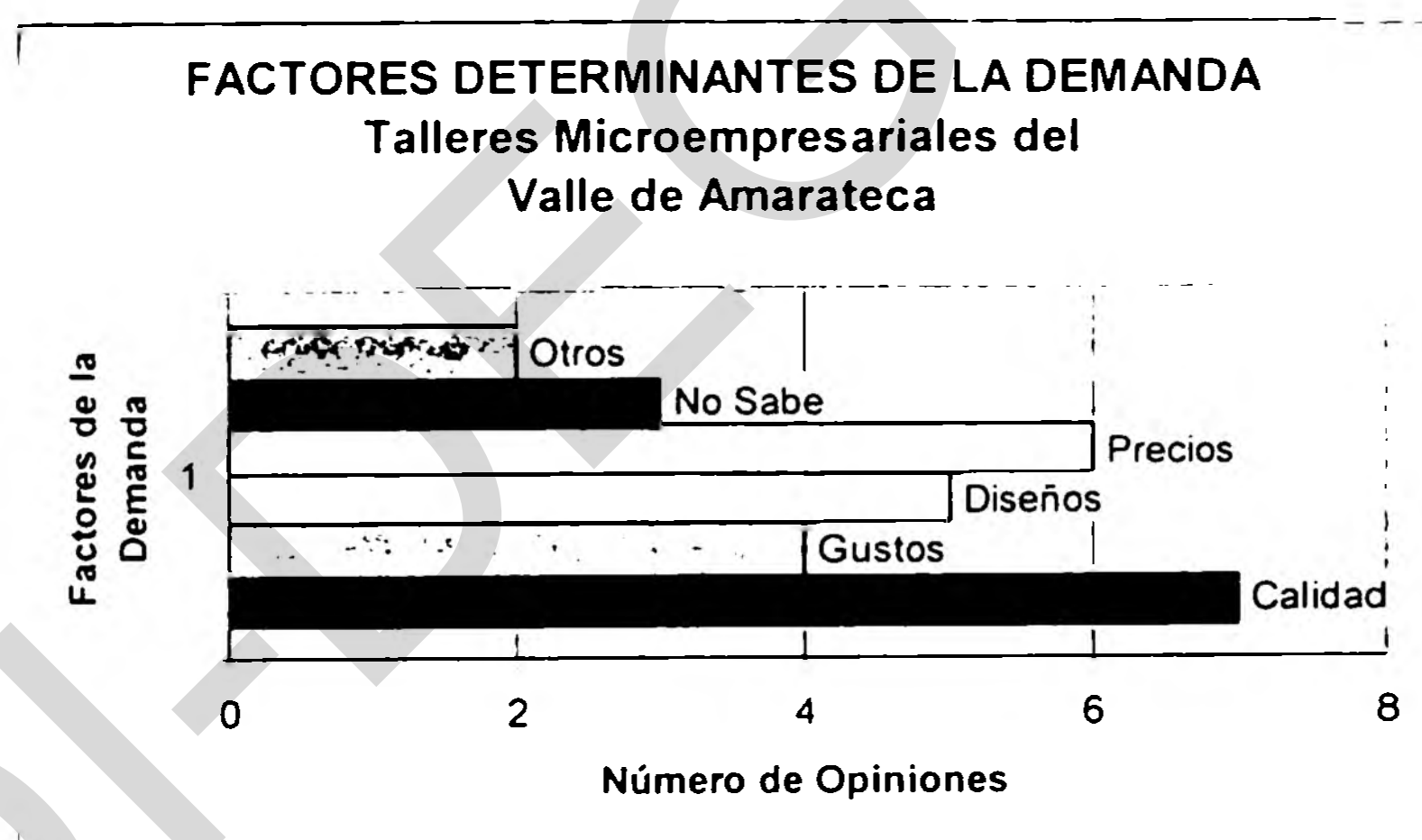
SITUACION DE POBREZA DE LOS TALLERES MICROEMPRESARIALES DEL VDA

Este apartado se refiere a la micro y pequeña industria y/o los distintos talleres ubicados en la zona del Valle de Amaratéca: talleres de ladrillo rafón, confección, zapatería, carpintería, artesanía, panadería.

6.1 Aspectos de Mercado

6.1.1 Demanda

Los productores de bienes artesanales, manufactureros y/o dueños de talleres del Valle de Amaratéca operan de manera empírica, sin realizar análisis sobre demanda, ni de oferta.



Según el gráfico anterior, hay tres microempresarios que no pudieron expresar de qué depende su demanda o permanencia en el mercado.

En general, los microempresarios son de la opinión de que la demanda de sus productos depende de: Calidad en el acabado de los productos, precios moderados y variedad de diseños. En segundo plano se ubican los gustos de los

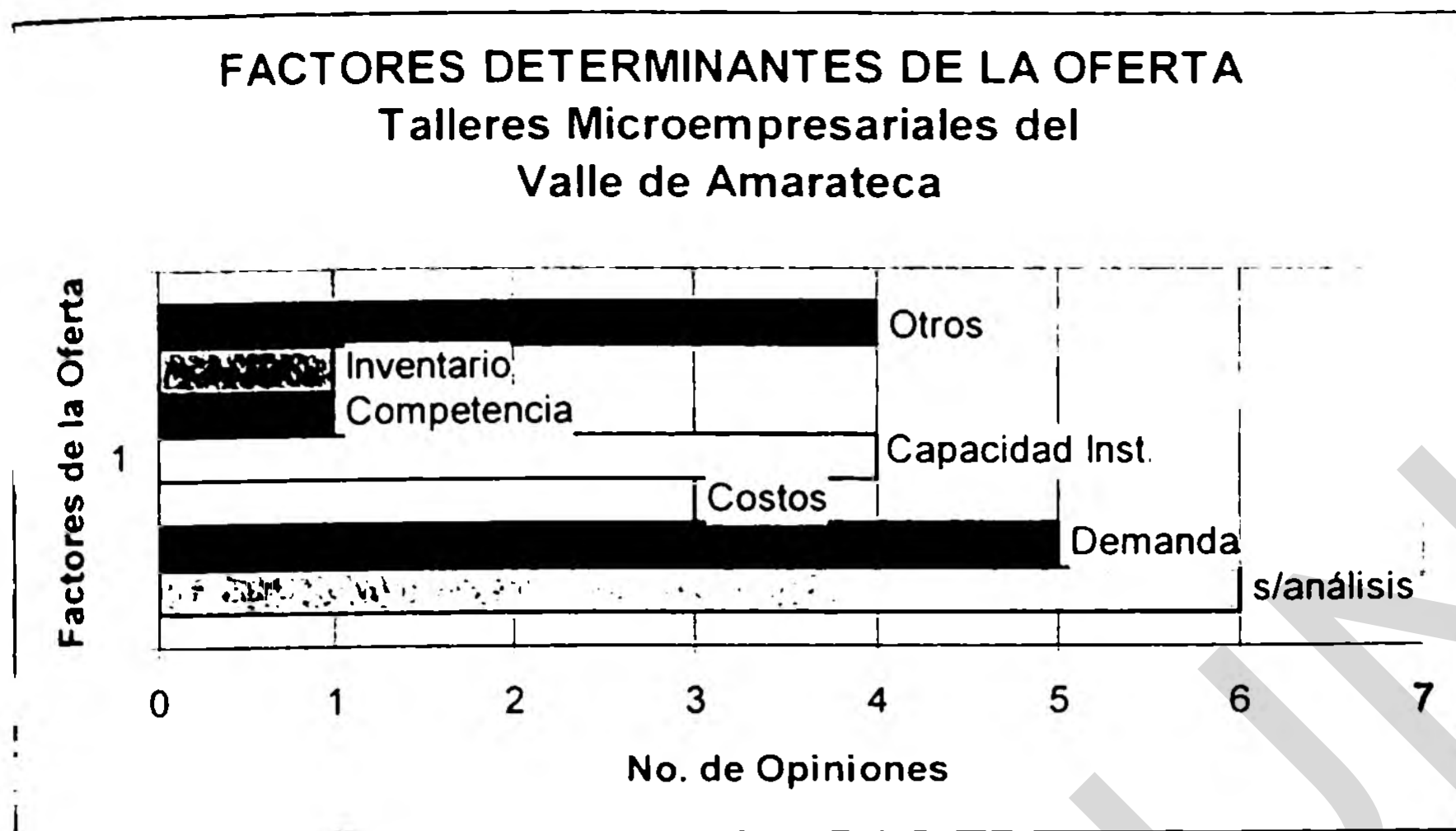
entes. También, debe considerarse que no hay diferencias relevantes entre los productos de uno u otro productor y los niveles de demanda superan las posibilidades de abastecimiento de los pequeños productores, lo que en cierta medida asegura la venta de los productos.

En términos competitivos no hay problemas de que a nivel interno del Valle de Amarateca alguien desplace a otro productor por estar en un nivel superior de productividad y calidad –todos los microempresarios presentan la misma problemática de baja calidad y competitividad-; no obstante si se corre el riesgo de que empresarios foráneos invadan el mercado del V. de Amarateca y desplacen los actuales negocios. Ya hay algunos indicios (comprobados u observables al momento de la investigación) de instalación en el Valle de Amarateca de ferreteros, abarroterías, servicios de transporte de personas, y transporte de materiales, cuyos dueños son provenientes de Tegucigalpa y otros de Comayagua, que prácticamente controlan estos mercados de servicios. Es necesario un empuje fuerte a los microempresarios de transformación locales (talleres) para que no suceda lo mismo, de arrebato de espacios de mercados, evidenciados en comercio y servicios.

Que esos sean los factores determinantes de la demanda, de ninguna manera significa que la calidad de los productos sea excelente, que el mercado este diversificado y trabajando a precios moderados. Más bien, el hallazgo apunta la dirección hacia donde debe enfocarse la estrategia de oferta de productos de los microempresarios del Valle de Amarateca.

6.1.2 Oferta:

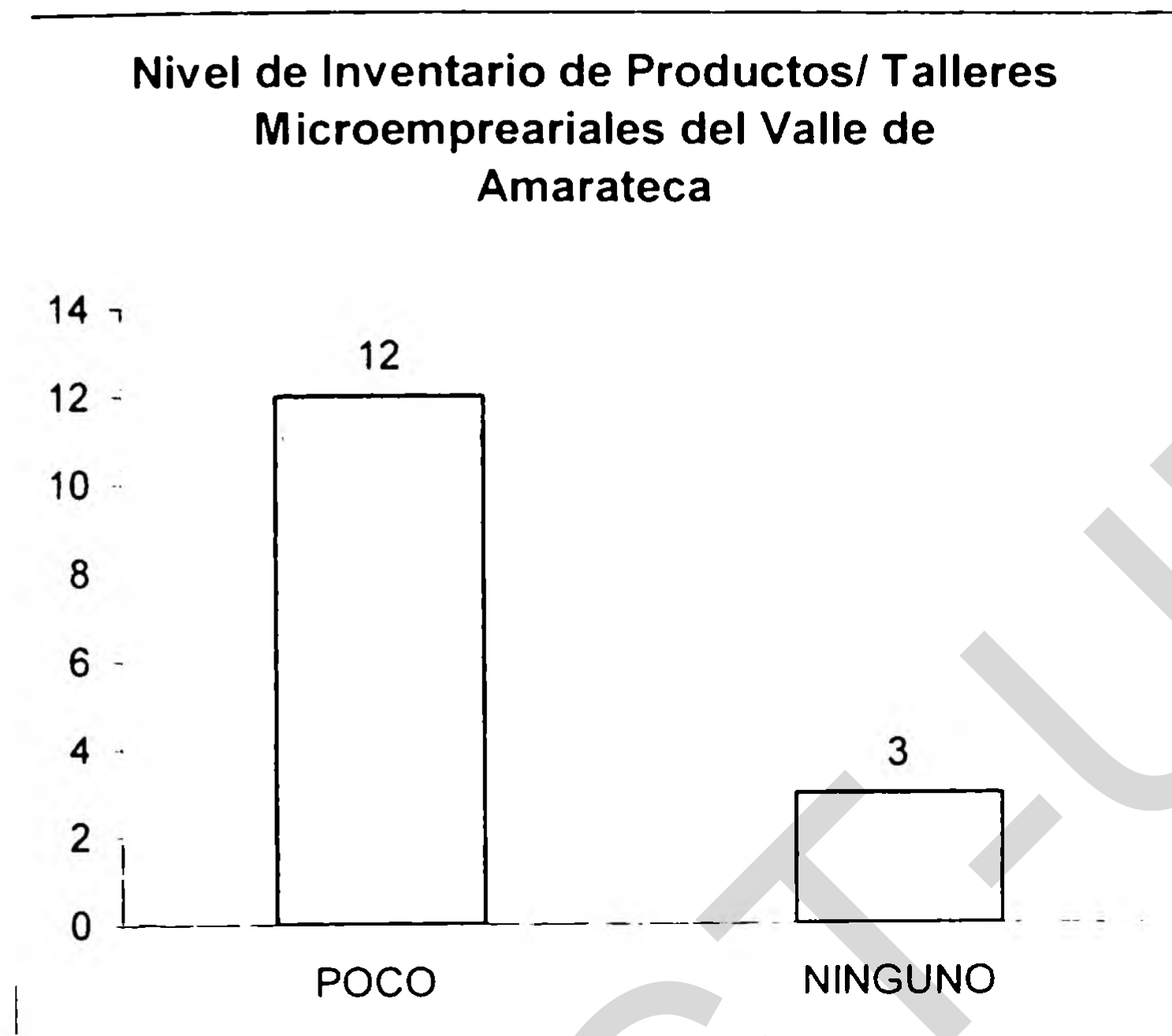
Como es común en empresas de este tamaño (micro) el análisis de oferta esta ausente en la planificación del negocio. Los empresarios se guían por su experiencia (lo que más se vende), lo que ven que venden otros, o por lo que tienen que capacidad de abastecer.



Según la gráfica, el 40% de los microempresarios consultados reconoce que no realiza este tipo de análisis. Entre los que de alguna forma –indirecta- analizan la situación de oferta, las opiniones son que la oferta depende de la demanda de los clientes y de la capacidad instalada de los talleres. Los que respondieron “otros”, confirman el criterio de demanda y capacidad instalada, dado que al decir otros – cuando especificaron- se referían a que la oferta depende de los pedidos de los clientes y que trabajan con oferta fija. Específicamente, los talleres de confección trabajan por pedidos y las ladrilleras trabajan con oferta fija. En un segundo plano, la oferta depende de: Costos de producción, inventarios disponibles y competencia. (Ver el siguiente Cuadro: “Factores determinantes de la demanda y la oferta de los talleres de transformación”)

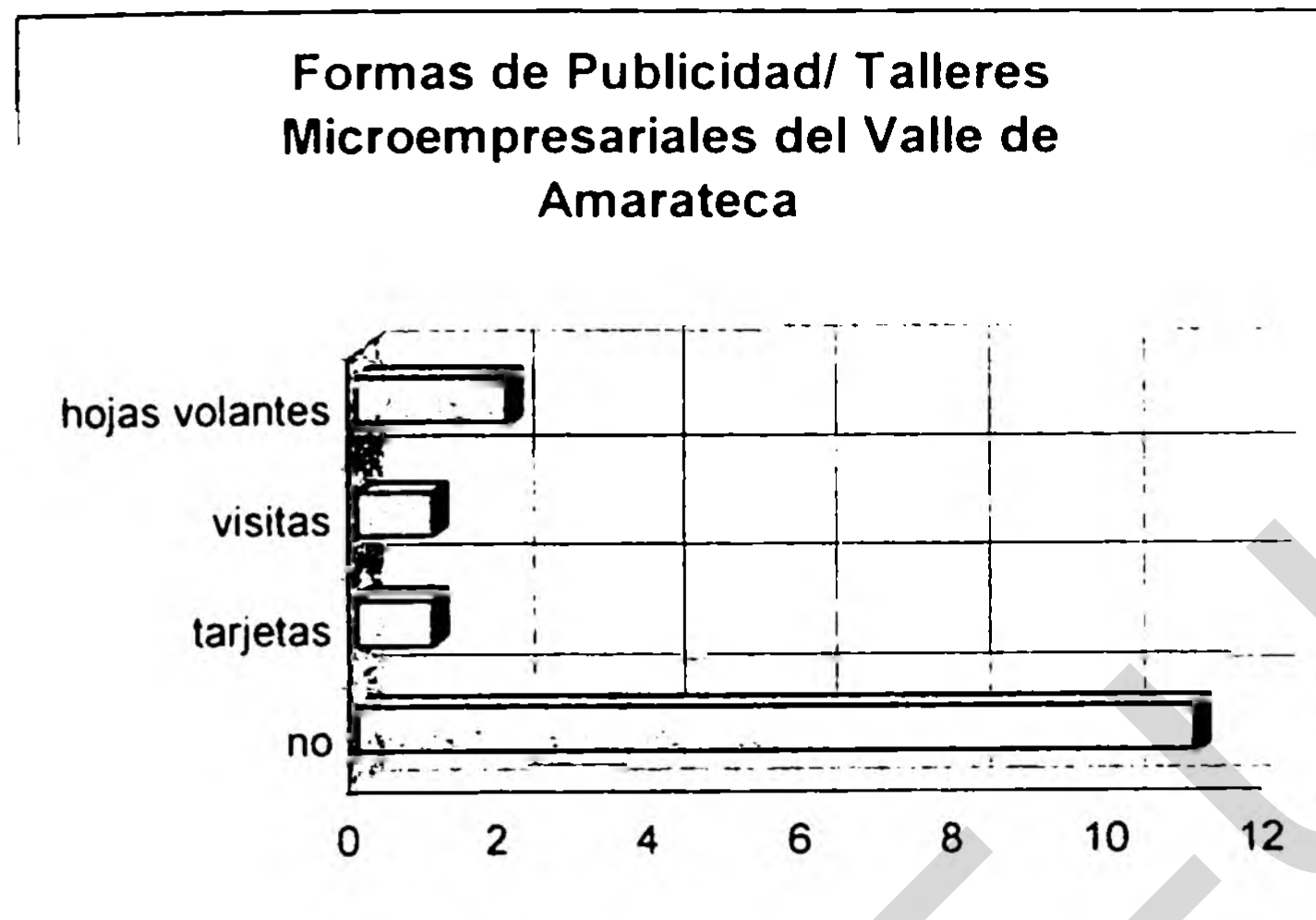
Cuadro No. 39 Condicionantes de la Demanda y Oferta Talleres Microempresariales		
TIPO DE NEGOCIO	¿Qué busca la demanda (clientes)?	Su oferta depende de:
1. Ladrillera	Calidad (acabado)	De la Demanda Capacidad de la Empresa Oferta fija: 10,000
2. Confecciones	Variedad de Diseños Precios (moderados)	No realiza este análisis
3. Confecciones	Calidad (acabado) Variedad de Diseños	No realiza este análisis Trabaja por pedidos
4. Zapatería	No Sabe	No realiza este análisis
5. Ladrillera	No hay estas consideraciones. No hay problemas de venta. Los ladrillos se venden como pan caliente.	Capacidad de la Empresa 9,000 ladrillos cada 22 días
6. Carpintería	Calidad (acabado) Variedad de Diseños Precios (moderados)	Por pedido. A futuro exhibirá los productos.
7. Ladrillera	No Sabe. Considera que no hay diferencia relevante entre los distintos productores.	Costos de Producción
8. Ladrillera	Calidad (acabado)	No realiza este análisis
9. Ladrillera	No Sabe	No realiza este análisis
10. Ladrillera	No Sabe	No realiza este análisis
11. Zapatería	Calidad (acabado) Variedad de Diseños Precios (moderados)	De la Demanda Costos de Producción
12. Confecciones	Calidad (acabado) Gustos del Cliente Variedad de Diseños	De la Demanda Capacidad de la Empresa
13. Artesanía	Gustos del Cliente Precios (moderados)	No realiza este análisis
14. Panadería	Gustos del Cliente Precios (moderados)	De la Demanda
15. Panadería	Calidad (acabado) Gustos del Cliente Precios (moderados)	De la Demanda Costos de Producción Capacidad de la Empresa Del Inventario Disponible

6.1.3 Inventarios



Las cifras de inventario manejado por los microempresarios del Valle de Amateca registran que el 80% maneja poco inventario de productos y un 20% ninguno. Esto no debe confundirse como una estrategia para reducir costos de almacenaje y mantenimiento de inventarios; por lo contrario, los datos confirman el poco dinamismo comercial, donde se opera esperando los pequeños pedidos, muy lejos de una agresividad comercial de mercados. Los talleres concentran todo su esfuerzo en la producción y descuidan los criterios comerciales. Estar a la espera de pedidos es una estrategia productiva y comercial equivocada, pues los mismos microempresarios reconocen tener pocas demandas de productos. De la muestra en estudio solo 3 microempresarios respondieron tener una demanda satisfactoria.

6.1.4 Publicidad



Las microempresas y/o talleres de transformación del Valle de Amateca no practican la publicidad. De la muestra de microempresas, solamente los Centros Vocacionales Hogar Diamante y Perpetuo Socorro en algún momento han distribuido hojas volantes publicitarias. También, el propietario de 1 ladrillera visitó en el momento de iniciación del taller a clientes potenciales (como ferreterías); en otro caso, el propietario de la carpintería incluida en la muestra maneja tarjetas de presentación. Las microempresas en análisis ni siquiera manejan un simple letrero donde este rotulado el nombre del taller.

6.1.5 Mensajes de Publicidad

Para efectos de montar una campaña publicitaria en el futuro inmediato, se les preguntó a los microempresarios el mensaje que manejarían, exponiendo los siguientes:

Cuadro No. 40	
Slogan Publicitarios / Talleres Microempresariales del Valle de Amaratéca	
Actividad	Slogan
1. Ladrillera	Ofrecemos ladrillo rústico, elaborado con fino trabajo.
2. Confecciones	Buen servicio por confecciones a tú gusto y precios pequeños.
3. Confecciones	Buen servicio. Le confeccionamos su ropa, desde una pieza o conjuntos completos hasta pequeñas reparaciones. Ofrecemos servicio de confección con todo y tela.
4. Zapatería	Producto durable.
5. Ladrillera	Le atendemos en amplias instalaciones, para que goce de nuestro patio de secado; y operamos con toda la experiencia del mundo, con un ladrillo artesanal de primera calidad.
6. Carpintería	Variedad de productos de madera para decoración. Además, ataúdes, para un adiós celebre de sus seres queridos.
7. Ladrillera	Ladrillo de calidad comprobada.
8. Ladrillera	Construye con ladrillo proveniente del fundador de la industria ladrillera del Valle de Amaratéca.
9. Ladrillera	Una artesanía que se transforma en casa.
10. Ladrillera	Llévate un ladrillo e identificate con la tradición industrial del Valle de Amaratéca.
11. Zapatería	Goza de la calidad de la zapatería del Valle de Amaratéca. Para que sientas la experiencia de un calzado proveniente de un Valle, y caminar mejor.
12. Confección	Ven a nuestra costura y disfruta de la alta calidad.
13. Artesanía	Disfruta de una variedad artesanal de producto hondureño, como de piezas autóctonas de nuestro taller.
14. Panadería	Ofrecemos calidad y variedad de pan, auténtico del Valle de Amaratéca, elaborado con manos frescas para tú mejor gozo.
15. Panadería	Déjate socorrer: disfruta de la calidad y buenos precios adquiriendo nuestro pan.

Se aclara que estos mensajes los microempresarios no los pueden transmitir por sí solos, y por lo tanto requerirán apoyos de técnicos, entidades publicitarias, y financiamiento.

6.1.6 Clientes

La clientela directa de los distintos talleres micro-empresariales del Valle de Amaratéca es la siguiente:

- Talleres de ladrillo rústico: intermediarios.
- Talleres de confección: consumidor final y mercados.

- Talleres de zapatería: minoristas y consumidor final.
- Talleres de carpintería: consumidor final.
- Talleres de artesanía: consumidor final.
- Talleres de panadería: minoristas y consumidor final.

Los talleres de ladrillo rafón son los únicos que venden a través de intermediarios, los cuales son camioneros que les compran el producto para luego colocarlo en las diversas ferreterías de Tegucigalpa. La labor del intermediario se remite a cargar sus camiones y trasladar el producto a una ferretería ubicada a 10 ó 20 kilómetros de distancia, dentro de la misma jurisdicción de Tegucigalpa. Sin mayor esfuerzo, el intermediario se apropia del mayor porcentaje de ganancia de esta actividad: un ladrillo que es comprado a Lps. 0.50 se coloca en las ferreterías a un precio promedio de Lps. 3.00. O sea que del precio de venta a la ferretería, al ladrillero le corresponde un 16%, de lo cual tiene que recuperar costos y asegurar tanto la subsistencia del negocio como la de su familia. Es lamentable que a pesar de ser una actividad importante para el desarrollo de las ciudades (asentamientos), y que la elaboración del producto requiere de mucho esfuerzo físico, por otro lado la remuneración de la misma es para subsistir. Una mejoría en este sentido tendrá que ver con el cambio de la estrategia comercial y canales de venta del producto.

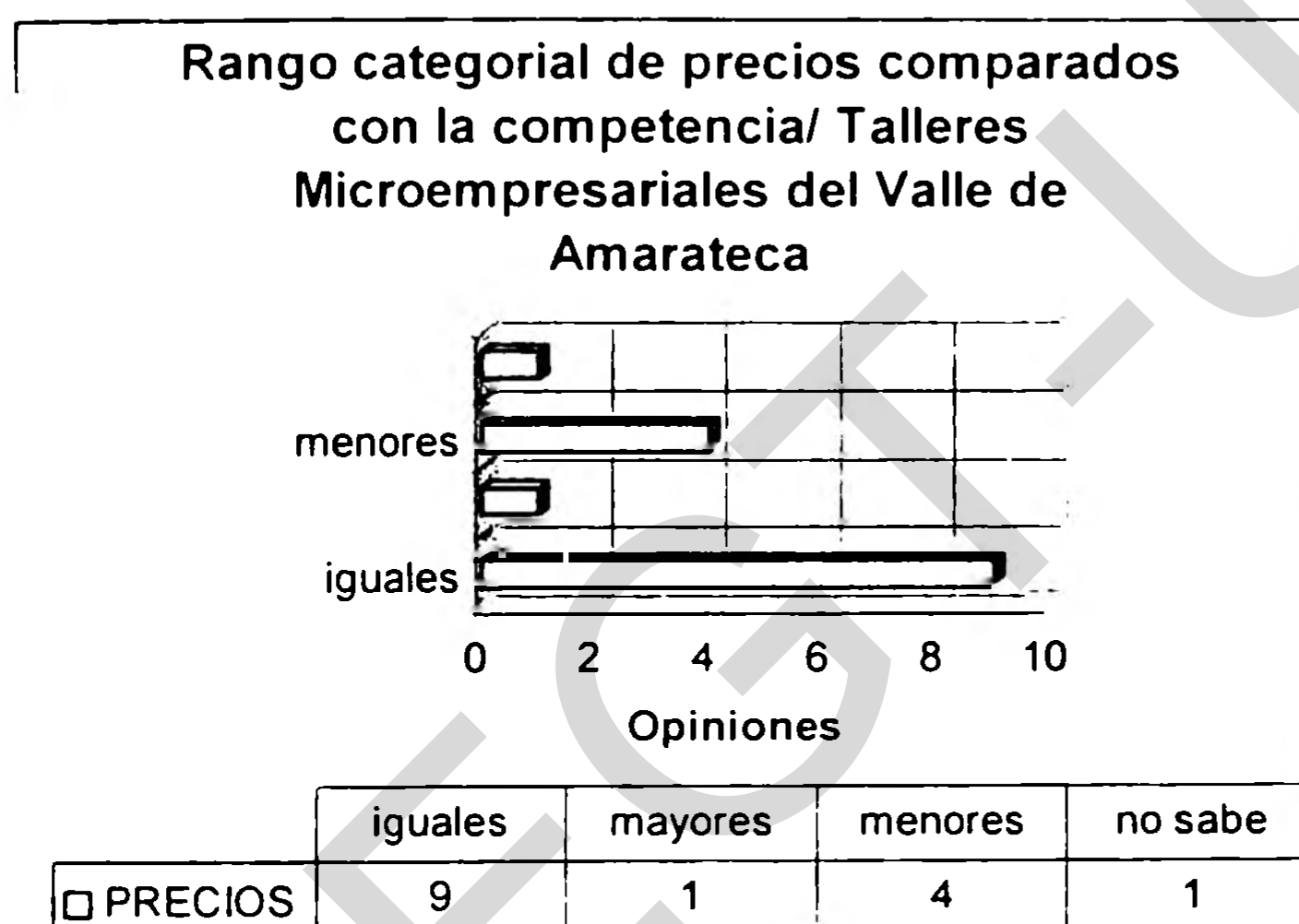
Corren mejor suerte los talleres de confección, zapatería y panadería, quienes además de vender producto a consumidores finales, también colocan productos en mercados y a minoristas. Esta estrategia de venta debe fortalecerse y hacerla extensiva a talleres de carpintería y artesanía.

a clientela actual tiene las siguientes características:

Cuadro No. 41 Características de los Clientes Talleres Microempresariales		
Actividad	Características de los clientes	Ubicación de los clientes
1. Ladrillera	Cliente desde hace 2 años, camionero, serio, trabaja con ferreterías.	Valle de Amarateca, Caserío Guayabillas.
2. Confecciones	Amas de casa.	Ciudad Providencia y zonas aledañas.
3. Confecciones	Alumnos y jóvenes exigentes.	Ciudad Providencia.
4. Zapatería	Vecinos y amigos, aunque en número pequeño, pero son clientes leales.	Valle de Amarateca, Tegucigalpa, Mercado Divina Providencia.
5. Ladrillera	Camioneros particulares y clientes varios: no hay compromiso con ninguno.	Tegucigalpa.
6. Carpintería	Compradores individuales comunes.	Valle de Amarateca y Tegucigalpa.
7. Ladrillera	Camioneros particulares que distribuyen a ferreterías.	Tegucigalpa.
8. Ladrillera	Ferreterías, proyectos de construcción, intermediarios.	Tegucigalpa.
9. Ladrillera	Intermediarios	Tegucigalpa.
10. Ladrillera	Intermediarios	Tegucigalpa.
11. Zapatería	Jóvenes.	Comunidad del Valle de Amarateca, mercado de Catacamas (Olancho), Comayagüela.
12. Confecciones	Tiendas de variedades y mercados.	Mercado Las Américas.
13. Artesanía	Turistas y transeúntes de la carretera.	Nacionales y extranjeros.
14. Panadería	Pobladores en general de colonias residenciales y aldeas.	Aldea Las Moras, Aldea El Reventón, Caserío las Jaguas.
15. Panadería	Pobladores en general.	Col. Divina Providencia.

6.1.7 Precios

Como es un mercado de productos de poca calidad, y sin criterios de competitividad, en consecuencia los precios manejados son iguales; porque tendrían que compensar con una calidad que no la tienen. Algunos microempresarios brindan precios menores, pero con mucha cautela, porque si los otros microempresarios se enteran estos reciben una especie de sanción social, expresada en recelo, desconfianza y hasta enemistad.

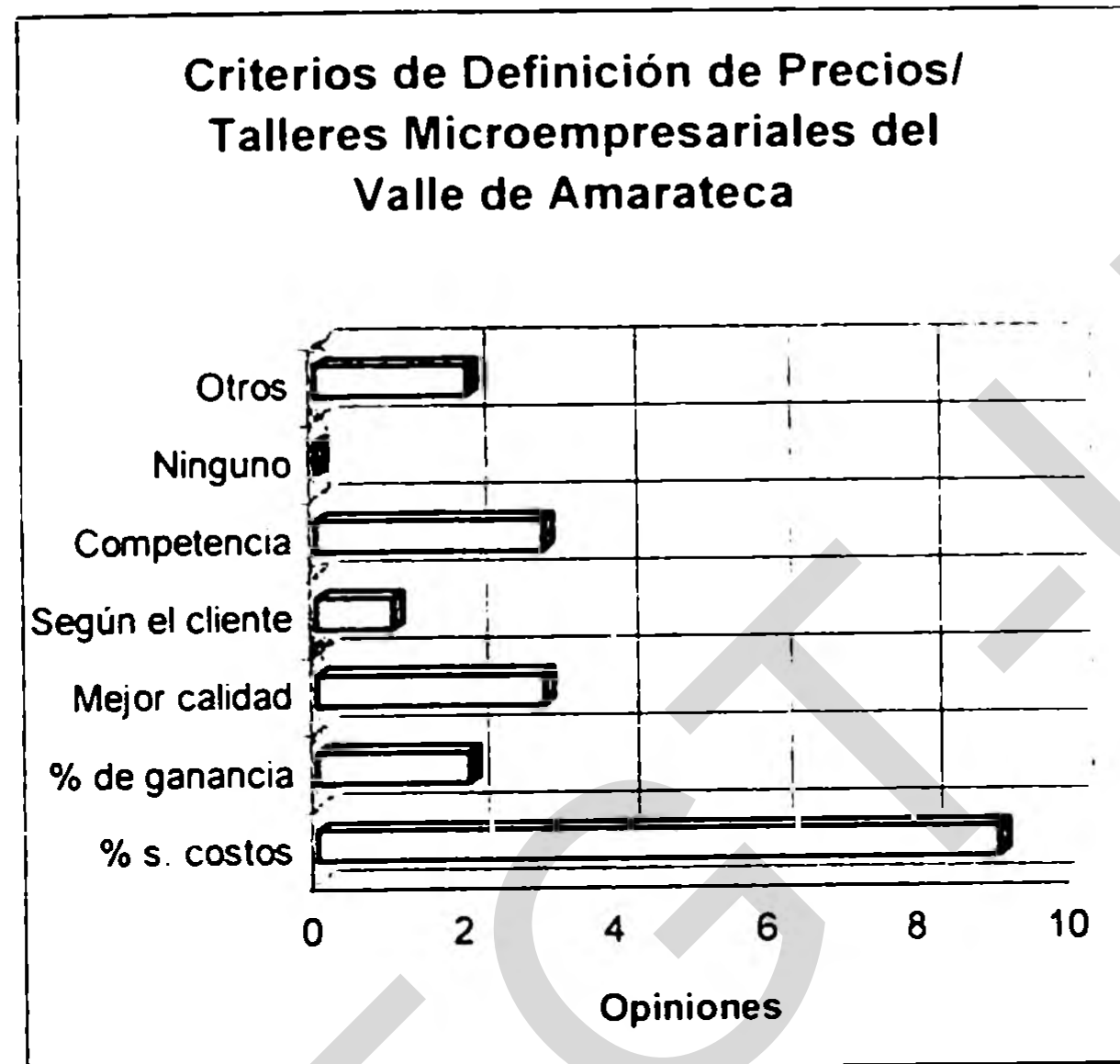


La forma más acostumbrada de fijar precios es imponiendo un porcentaje sobre costos (9 opiniones), en segundo plano la calidad y la competencia (6 opiniones), en tercer plano porcentaje de ganancia y precios fijados por intermediarios (4 opiniones), 1 microempresario realiza discriminación de clientes y cobra según observa los niveles de ingresos del mismo.

Todos los microempresarios establecen sus precios con libertad, excepto los talleres de ladrillo a los cuales el precio se los determina el intermediario (también

llamado camionero, ferretería, demandante, distribuidor). Para ayudar a los ladrilleros debe eliminarse este mecanismo de Oligopsonio¹.

Ver gráfica a continuación:



¹ Oligopsonio: Varios compradores con gran poder de tal forma que controlan el mercado y determinan el precio de compra de los productos adquiridos de sus proveedores (pequeños productores). Por lo general operan como intermediarios y no como productores.

6.1.8 Prácticas de Venta: La forma general de ventas de los microempresarios del Valle de Amaratéca es al contado, sin participar en ferias de productos, sin fuerza de venta propia y carente de salas de exhibición de productos.

Cuadro No. 42				
Prácticas de Venta – Talleres Microempresariales				
Forma de Venta	Participación en Ferias	Participación de Mercado	Fuerza de Venta Propia	Sala de Exhibición
1. Contado	No	Poca	No	No
2. Contado	Ni	Poca	No	Si
3. Contado	Si	Poca	No	Si
4. Contado	No	Poca	No	No
5. Contado	No	Mucha	No	No
6. Contado	No	Mediana	No	No
7. Contado	No	Mediana	No	No
8. Contado	No	Mucha	No	No
9. Contado	No	Poca	No	No
10. Contado	No	Poca	No	No
11. Contado	No	Poca	Si	No
12. Contado	No	Poca	Si	No
13. Contado	No	Poca	No	Si
14. Contado	No	Mediana	Si	Si
15. Contado	Si	Mediana	Si	Si
RECUENTO	3 Si	9 Poca	4 Si	5 Si
	12 No	4 Mediana	11 No	10 No
		2 Mucha		

Comentarios específicos:

La forma de venta indiscutible es al contado. La razón expuesta es que dar créditos es perder los clientes, haciendo alusión a clientes que se han retirado con deudas pendientes. La venta al contado les da seguridad a los microempresarios, sin embargo es una limitante para aumentar sus ventas. Precisamente muchos compradores lugareños del V. de Amaratéca son demandantes del mercado en general de Tegucigalpa porque les brinda opciones de crédito.

Las ferias de productos de los talleres son vistas como necesarias por todos los microempresarios, pero no hay un comité especial de organización de ferias. De la muestra, 3 microempresarios han participado en ferias (2 de confección y 1 panadería), no como iniciativas propias, sino como miembros integrantes del mercado Divina Providencia, donde los microempresarios de confección tienen ubicados sus talleres y la panadería un puesto de ventas.

La participación general en el mercado es poca, pero hay sus particularidades. Tienen una mediana participación de mercado las siguientes microempresas: carpintería y tapicería Michel, ladrillera Rivera, Centro Vocacional Hogar Diamante y Centro Vocacional Perpetuo Socorro, por las siguientes eventualidades –en el orden mencionadas-: la carpintería es la única en la ciudad de Tamara y también la única establecida (con equipos, herramientas, máquinas) en todo el Valle de Amarateca; la ladrillera tiene una posición geográfica favorable, ubicada a la entrada de Tamara (ciudad de concentración de las ladrilleras), mientras las otras ladrilleras están en la denominada “zona rural de Tamara”, en el sector Didasko, también esta ladrillera quema con ventolina –aventajando a los demás que queman al aire natural; los Centros Vocacionales mencionados poseen equipos semi y tecnificados, y producen a cierta escala mayor de producción.

Por otra parte, respondieron tener mucha participación en el mercado: ladrillera Varela, y el microempresario de ladrillera registrado como no. 8. El primero tiene ventajas por ser la ladrillera que se ubica más cerca del mercado de Tegucigalpa, Caserío Guayabillas, con fácil acceso de los camioneros, a 500 metros hacia adentro de la carretera central (Tegucigalpa – Norte). El otro ladrillero se ubica en Ciudad Tamara, y tiene como ventaja ser el ladrillero más experimentado y fundador en el Valle de Amarateca de esta actividad. Con todo, no debemos exagerar estos criterios de mediana o mucha participación; significa que siempre están activos y/o trabajan, sin experimentar periodos largos ni cortos sin producción.

No es una práctica común el tener fuerza de venta propia (11 de 15 no tienen). Se puede decir que estos microempresarios quieren mejorar sus ventas sin realizar esfuerzos propios de comercialización. De los encuestados respondieron que si tenían fuerza de venta propia: un taller de zapatería y otro de confección de la Colonia San Miguel Arcángel, también los 2 centros vocacionales productores de pan respondieron tener fuerza de venta propia.

En el caso de los talleres (2) no es que tengan fuerza de venta propia, pues ellos mismos son los vendedores, después de producir proceden a ofrecer las mercancías en los lugares cercanos del Valle de Amarateca, como en Olancho y Comayagüela. Estas son formas propias de trabajo y no una práctica común de los microempresarios del Valle de Amarateca. En el caso de los Centros Vocacionales –mencionados-, estos reciben apoyo de fuerza de venta voluntaria.

Si no hay salones propios de producción, dado que el local del taller es parte de una casa de habitación o de un patio de vecindario, mucho menos que existan salas de exhibición. La situación real de 5 microempresarios que respondieron tener sala de exhibición es la siguiente: confecciones Glenda y confecciones Victoria no tienen salas de exhibición, lo que poseen es un puesto en el mercado Divina Providencia; artesanías Ebenezer expone su producto en una galera apenas techada, sin paredes y casi a la intemperie en un borde de la carretera norte a 1 Km. antes de la entrada a la Colonia San Miguel Arcángel; el Centro Vocacional y Productor Hogar Diamante tienen un pequeño estante de exposición en sus instalaciones, las cuales están ubicadas en una zona no transitable por el grupo poblacional cercano más fuerte: de Ciudad Divina Providencia; y el Centro Vocacional y Productor Perpetuo Socorro tiene un local en el mercado Divina Providencia.

En definitiva, las prácticas de venta no son las más adecuadas. El escenario favorable para estos microempresarios sería el siguiente: ventas al contado y crédito, con participación activa en ferias, mediana o favorable participación de

mercado, con fuerza de venta propia y sala de exhibición de productos. Esta última aunque fuese comunitaria, cooperativa o en redes.

6.2 Sistema de Producción

6.2.1 Grado de Industrialización

El cuadro de abajo muestra que el proceso productivo se desarrolla de manera artesanal, lo que indica que el producto elaborado no es de calidad y sin posibilidades de salir a un mercado externo. Si por lo menos se tratara de un producto artesanal turístico vinculado a la cultura autóctona del lugar, entonces habría formas de explotar el elemento artesanal, pero este apenas es un Valle en proceso de poblamiento, sin un arraigo cultural sólido, el cual tampoco se vincula con la actividad productiva. El Valle de Amarateca antes de todas las intervenciones realizadas se ha definido como una zona agrícola tradicional. De la muestra de microempresarios, 2 panaderías, 2 talleres de costura, 1 de muebles y 1 de zapatería, responden trabajar de manera semi-industrial; la única diferencia es que poseen 1 ó 2 máquinas eléctricas, aunque el proceso lo realizan siempre de manera artesanal.

Antes de plantear un proceso de reconversión industrial, los microempresarios de talleres del Valle de Amarateca requieren de una fase anterior de afanosa búsqueda de mercados; solamente después vendría la formación industrial y el respectivo equipamiento industrial. Pensar ahora en una industrialización total de los procesos productivos no es factible, desde el punto organizativo ni desde el punto de vista financiero, y mucho menos de mercado.

Las fases propuestas:

- Organización de talleres microempresariales y alianzas con otras instancias
- Búsqueda y aseguramiento de mercados, a través de campañas publicitarias, planes de negocios y acuerdos de negocio.

- Formación industrial, a través de capacitaciones formales e industriales, encuentros empresariales, foros y mesas de discusión.
- Reconversión industrial, adoptando nuevas tecnologías. Deben ser tecnologías transferidas bajo mecanismos de solidaridad, donaciones y otros instrumentos no formales ni de mercado, pues los pequeños talleres industriales no tienen capacidad de invertir en esta mejora técnica. Además, deben hacerse estudios sobre la viabilidad de tecnologías, para saber elegir la más adecuada a la cultura de trabajo de trabajo del Valle de Amaratéca, y a las condiciones de los establecimientos, como también a las capacidades de asimilación de los propietarios.

Cuadro No. 43			
¿Cómo se desarrolla su proceso productivo? Talleres Microempresariales			
Microempresarios	Artesanal	Semi-industrial	Industrial
1. Ladrillera	X		
2. Confecciones		X	
3. Confecciones	X		
4. Zapatería	X		
5. Ladrillera	X		
6. Carpintería		X	
7. Ladrillera	X		
8. Ladrillera	X		
9. Ladrillera	X		
10. Ladrillera	X		
11. Zapatería		X	
12. Confecciones		X	
13. Artesanía	X		
14. Panadería		X	
15. Panadería		X	
	9	6	0

6.2.2 Calidad del Proceso Productivo

La calidad del proceso productivo es precaria, donde no se manejan controles de calidad adecuados, que no pasan de ser métodos de observación final del producto. El cuadro a continuación muestra los alcances del control de calidad realizados por las microempresas de industria (talleres) del Valle de Amaratéca.

Cuadro No. 44		
¿Posee sistema de control de calidad? Talleres Microempresariales		
	NO	SI
1. Ladrillera		Se bota el ladrillo rajado: algunos los arruina el horno por mala calidad de la tierra, otros el lodo se arruina en el proceso de espera al caerle la lluvia.
2. Confecciones	X	
3. Confecciones	La calidad la controla directamente el cliente, a través de sus quejas.	
4. Zapatería	Considera trabajar bien.	
5. Ladrillera		Método de observación.
6. Carpintería		Revisión del acabado del producto terminado.
7. Ladrillera	X	
8. Ladrillera		Proceso sencillo, no exhaustivo, sistemático. Revisa si hay piezas rajadas al final del proceso y procede a desechar.
9. Ladrillera	X	
10. Ladrillera	X	
11. Zapatería		Se revisa el terminado total de la obra.
12. Confección		Garantiza la calidad con su trabajo.
13. Artesanía		Con base a observación, descartan los productos dañados.
14. Panadería		Se hacen controles del uso adecuado y/o manejo de los insumos. Cantidad de insumos versus producto final.
15. Panadería	X	
	7	8

Todos los controles de calidad hablan del acabado, a través del método de observación. Indica que la calidad no se ve como parte de un proceso en toda la cadena de producción, sino solo al final de la misma, de modo que la calidad tampoco la vinculan con criterios de comportamiento, educación, orden, organización. Procuran ver la expresión de la calidad en el producto final sin haber trabajado por la misma.

Se destacan dos expresiones delicadas referentes a la calidad: La primera de un propietario que no tiene controles de calidad alegando que la misma la define el cliente, lo cual es una estrategia arriesgada y no aconsejable. A este momento del proceso el cliente no tendrá mayor influencia en la calidad del producto final, sencillamente tendrá la labor de aceptar o drásticamente rechazar el producto, perdiéndose las posibilidades de mejora que se darían si se establece un proceso de consulta a priori y constante con los clientes. La otra expresión es de un propietario que dice realizar control de calidad sin ningún proceso a mano; según él garantiza la calidad del producto con su trabajo o su experiencia. Ninguna de estas formas garantiza la calidad, influyen pero no son determinantes, asunto que debe aclararse en todo el gremio microempresarial, pues aunque fue la expresión directa de 2 microempresarios, todos en conjunto comparten estas opiniones.

6.2.3 Estructura Productiva y Registros

La generalidad de los procesos micro-empresariales estudiados está ligada a las siguientes características:

- Proceso de producción no escrito. Las actividades se desarrollan intuitivamente basado en la experiencia informal de los trabajadores. Tampoco hay nada definido sobre la funcionalidad específica de cada trabajador.
- El proceso de producción no es congruente con las estructuras empresariales y niveles de decisión. No existen estructura organizacional (u organigramas funcionales y operativos) que mínimamente orienten las funcionalidades administrativas ni los procesos de producción.
- En consecuencia, los procesos de producción tienden a complicarse por: falta de un manual de funciones, ausencia de organigrama funcional, infraestructuras domésticas forzadas a ser funcionales en procesos productivos, desorganización de los talleres.
- Una disfuncionalidad evidente en los talleres estudiados es que el proceso de producción no es secuencial, lo que provoca en primera instancia desorden microempresarial y en segundo lugar pérdidas de tiempo. Esto

tiene que ver directamente con falta de lógica y visión microempresarial, pero también con que nadie opera en una instalación que se haya construido específicamente para la labor que realizan.

- Las medidas en esta línea deben ir orientadas a procurar que el proceso productivo reúna las siguientes características: escrito, acorde a la organización, fácil, secuencial.

En lo que respecta a manejar registros de producción, esto se desarrolla mínimamente. De la muestra de 15 microempresarios, 11 no llevan ningún tipo de registros de producción. Los registros llevados no son completos; en los que llevan registros 2 lo hacen solo para efectos de pagos de planilla. En el caso de los que no llevan registros las justificaciones son las siguientes:

- ❑ 7 microempresarios de talleres no consideran del todo necesario llevar registros de producción.
- ❑ 2 microempresarios de talleres dicen que al trabajar con pequeños pedidos no es necesario manejar registros.
- ❑ 1 microempresario de taller justifica no llevar registros porque solo él maneja el negocio; los llevaría para asegurar transparencia en caso de un dependiente administrando el negocio.
- ❑ 1 microempresario de taller no tiene idea de qué son registros de producción.
- ❑ De todos, nadie ve a los registros de producción como una forma de tener un historial productivo que permita tomar decisiones de producción, y que ayude a elaborar planes de producción.

6.2.4 Maquinarias

El nivel bajo de industrialización define la poca calidad de los productos. Las maquinarias o herramientas –en algunos casos-, utilizadas son las siguientes:

Talleres de ladrillo rafón: No utilizan maquinarias, solo 1 taller lo que hace diferente es quemar y secar ladrillo con ventolina.

Talleres de confección: Se utilizan desde máquinas industriales (máquinas eléctricas de puntada y de cadena), hasta máquinas de costura domésticas (máquina simple de pedal y manual); sorjeteadoras.

Talleres de zapatería: Se utilizan máquinas manuales y/o tradicionales (singer).

Taller de carpintería: Ninguna máquina industrial sofisticada. Es un paquete de herramientas conformado por: sierra, rolter, caladora, torno, fijadora manual, compresor.

Talleres de artesanía: Solamente un torno manual.

Talleres de panadería:

- Equipo artesanal: batidora, homo, pasteadora, cortadora.
- Equipo semi-industrial: batidoras semi-industriales, hornos industriales de gas, cortadores de masa, cortadores de pan.

De todos los talleres, los de ladrillo rafón son los que más reciben el castigo del mercado; prueba de esto es que a pesar del dinamismo de la construcción -en el Valle de Amaratéca en el marco del Huracán Mitch y la reconstrucción del país- los talleres de ladrillo rafón no han tenido demanda de productos de estos proyectos habitacionales, puesto que el ladrillo utilizado es ladrillo prensado (ladrillo fino con acabado a una o doble cara – el cual no es producido por lo talleres locales). Conste que con esto no hay ninguna contradicción, ya anteriormente se dijo que el Valle de Amaratéca es fuerte productor de ladrillo, donde debe aclararse que la industria es totalmente artesanal y su demanda se localiza estrictamente en Tegucigalpa; no obstante, no debe perderse de vista que en el propio Valle de Amaratéca hay un mercado actual y potencial fuerte y dinámico.

6.2.5 Inversión y Obsolescencia

En términos monetarios las herramientas y maquinarias que poseen los microempresarios de talleres del Valle de Amarateca (y descritas en el acápite anterior) significan una inversión poco significativa para los microempresarios dentro de un rango entre Lps. 1,500.00 y Lps. 17,590.00; excepto el Centro Vocacional/Empresarial Asociación Juventud Renovadora que cuya inversión en equipos oscila en Lps. 280,000.00 y realiza gestiones para invertir Lps. 200,000.00, también está fuera de este esquema el Centro Vocacional Perpetuo Socorro, pero que no brindó la información. Con relación a la obsolescencia, se indica que las herramientas manejadas datan desde 1,996 y las adquisiciones más recientes son del año 2000.

6.2.6 Mantenimiento de Equipos

En el mantenimiento de equipos solamente 6 microempresarios realizan mantenimiento, los cuales lo hacen de manera preventiva. Los demás proceden a hacer sus correcciones hasta cuando se les presenta el desperfecto. Los microempresarios que realizan mantenimiento son los mismos que declararon manejar su proceso productivo de manera semi-industrial; no se trata de una coincidencia, sino que es lógica una mayor preocupación por el proceso productivo y cuidado de maquinarias (o herramientas) a medida que la producción se va industrializando.

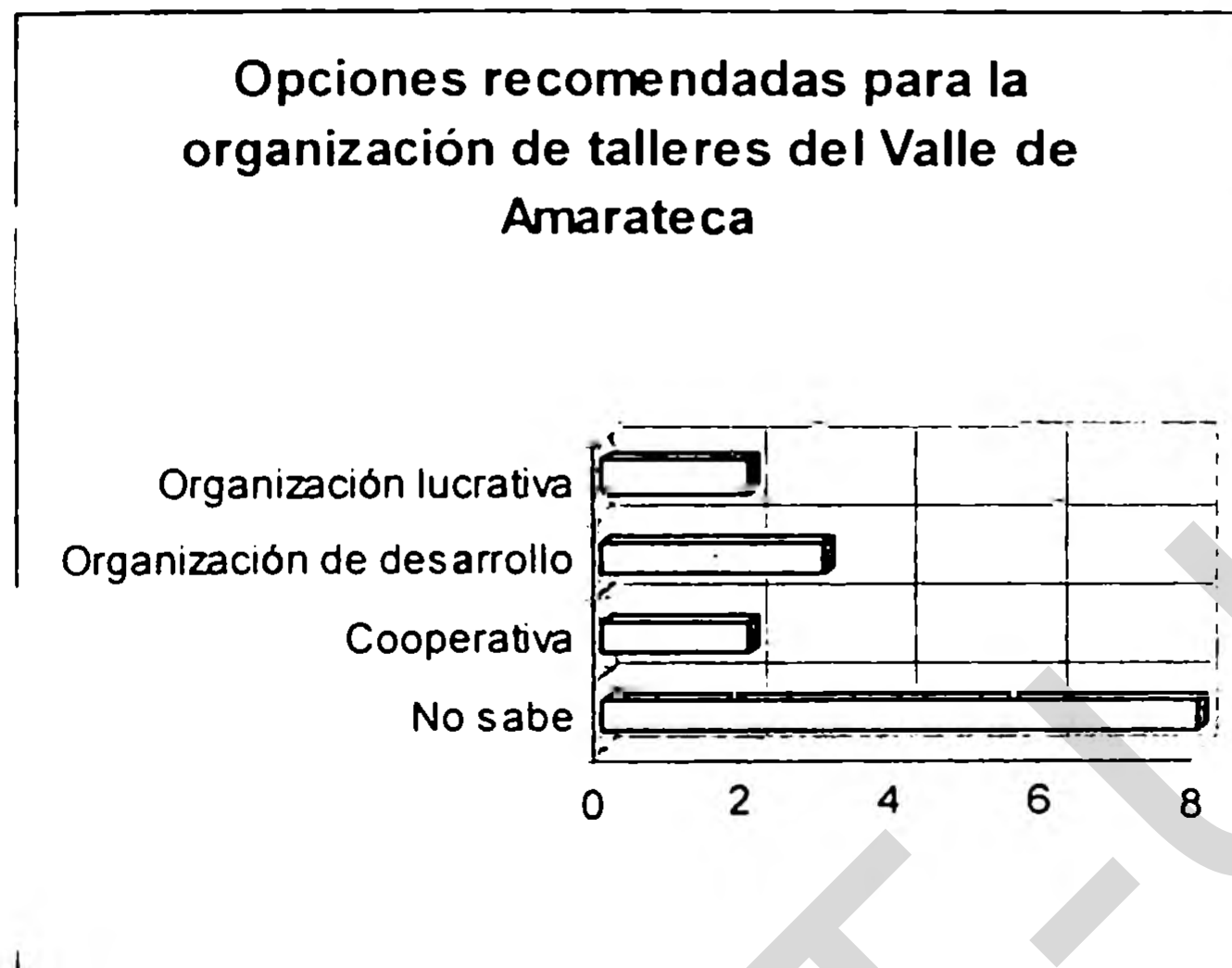
6.3 Organización e Integración Microempresarial

6.3.1 Perspectivas de Organización

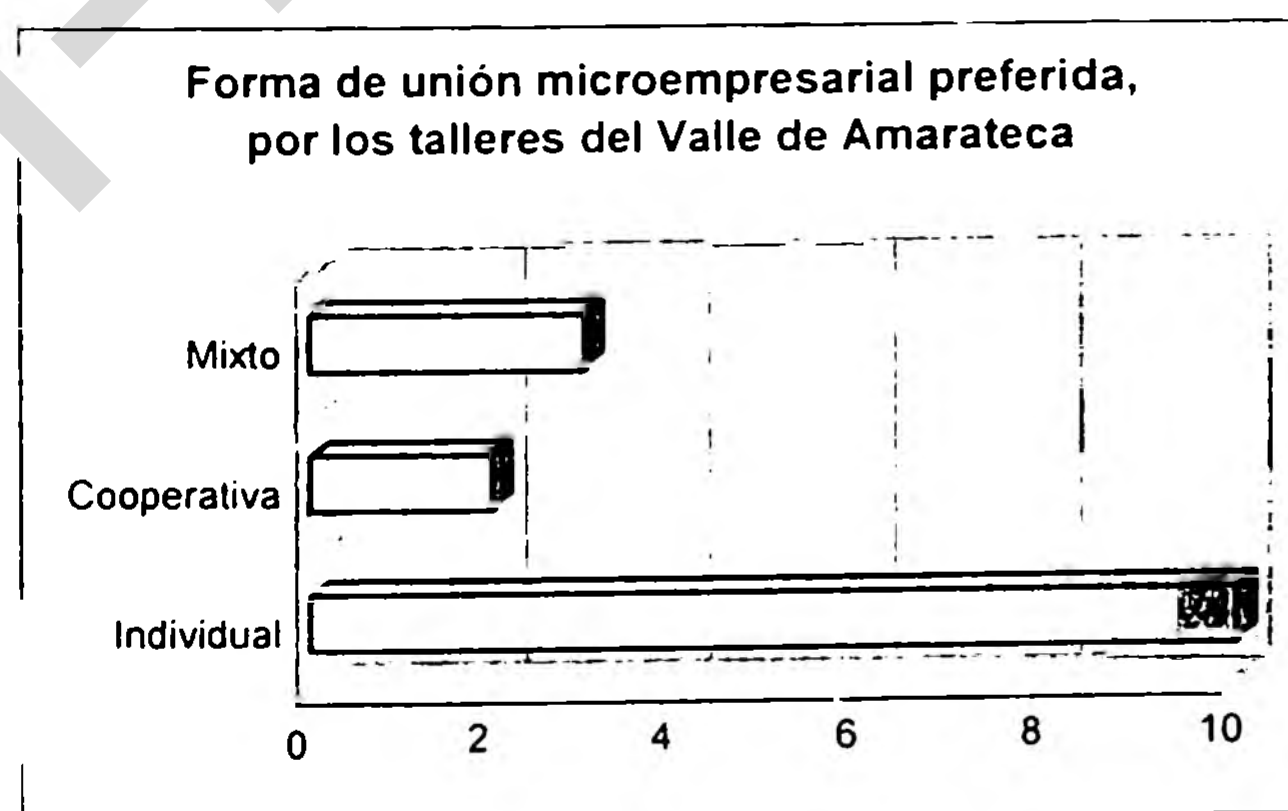
Cuadro No. 45			
Perspectiva de Organización – Talleres Microempresariales			
	Interés de organizarse	Organización sugerente	Papel a desempeñar
1	Si	No sabe	Miembro
2	Si	No sabe	Miembro
3	Si	Cooperativa	Miembro activo; actualmente pertenece a Cooperativa Luz
4	Si	Cooperativa	Agremiado y capacitador de aprendices; recomienda cooperativa específica de pequeños productores
5	Si	Organización de desarrollo local	Ninguno
6	Si	Organización de desarrollo local. Microempresas independientes	Miembro activo y capacitador técnico
7	Si	No sabe	Ninguno
8	Si	No sabe, pero prefiere trabajar individual	Ninguno: afiliado
9	Si	No sabe	Miembro
10	Si	No sabe	Miembro
11	Si	No sabe	Integrándose al trabajo en capacitación
12	Si	No sabe	Integrarse al trabajo
13	Si	Organización individual	Miembro
14	Si	Organización lucrativa	Integrarse en las actividades necesarias
15	Si	Organizaciones comunales microempresariales	Auxiliares o personal de apoyo

Todos los microempresarios tienen interés de participar en instancias o espacios organizativos para potenciar el desarrollo económico del Valle de Amarateca, pero en su mayoría (8) no saben que tipo de organización les es conveniente. Entre los

microempresarios que dieron una opción de organización, las opiniones se dividen entre organización de desarrollo (3), organización lucrativa (2) y cooperativas (2).



Los microempresarios si están claros, que aunque las estrategias sean conjuntas sus formas de trabajo serán individuales, rechazando así al sistema cooperativo. Dos microempresarios que respondieron si al sistema cooperativo lo hacen en el conocimiento de tener un lugar de ahorro común y soporte para estrategias de inversión, empero sus decisiones y administración prefieren sean individuales. Las estrategias de organización deben tomar en cuenta que nadie quiere trabajar en un sistema comunitario de patrimonio conjunto. También a la par de las instancias estrictamente empresariales, la zona requiere organizaciones comunales microempresariales.



6.3.2 Integración

Cuadro No. 46			
Integración de talleres microempresariales			
Trabajo conjunto con...	Actividades realizadas	Estrategias con el sector comercio y servicios	Estrategias con el sector agrícola
1. Ninguna	X	No sabe	No sabe
2. Ninguna	X	No sabe	No sabe
3. Ninguna	X	No sabe	No sabe
4. Ninguna	X	No sabe	No sabe
5. Ninguna	X	No tiene idea	No tiene idea
6. Ninguna	X	No sabe	No sabe
7. Ninguna	X	No; no trabajará con el aspecto comercialización.	No; no trabajará con el aspecto comercialización.
8. Ninguna	X	Negociación directa con algunas ferreterías.	Vender directamente con descuentos especiales para el sector agrícola y contribuir a mejorar su situación económica.
9. Ninguna	X	No sabe	No sabe
10. Ninguna	X	No sabe	No sabe
11. Patronato Pro-mejoramiento - Sn. Miguel Arcángel	Mejoramiento comunal	Formando microempresa distribuidora de ropa.	No sabe
12. Patronato Pro-mejoramiento - Sn. Miguel Arcángel	Mejoramiento comunal	Organización	No sabe
13. Ninguna	X	No sabe	No sabe
14. Ninguna	X	Intercambio de opiniones, asesorías.	Intercambio de opiniones, asesorías.
15. Ninguna	X	Acuerdos de compra-venta. Dar productos en concesión o a crédito.	Comprar productos básicos, utilizados por las microempresas.

El panorama de integración microempresarial está bastante complicado, pues el cuadro que antecede muestra que en la zona no se trabaja de manera interinstitucional, y a futuro tampoco se tienen estrategias conjuntas claramente definidas: 10/ de 15 no saben que estrategias conjuntas realizar con el sector comercio y servicios, y 12/ de 15 no saben que estrategias conjuntas realizar con el sector agricultura. No obstante, en cuanto a las estrategias de integración el cuadro presenta unas situaciones especiales, de donde se extraen las siguientes recomendaciones:

Estrategias de integración de las microempresas con el sector comercio y servicios.-

Ladrilleras: negociaciones comerciales.

- Negociación directa con comerciantes (ferreterías) para eliminar intermediación y mejorar los niveles de ingresos.

Zapaterías y confecciones: organización y creación de empresas.

- Formar microempresas conjuntas distribuidoras de productos. Ejemplo: Distribuidoras de ropa, zapatos, artesanías, muebles.
- Ayudar en la organización de los comerciantes.

Panaderías: trabajo interinstitucional y negociaciones comerciales.

- Intercambiar opiniones con los comerciantes y definir mecanismos de trabajo conjunto.
- Acuerdos de compra venta: dar productos en concesión o al crédito.

Estrategias de integración de las microempresas con el sector agrícola.-

Ladrilleras: negociaciones comerciales.

- Los agricultores recurrentemente compran ladrillo para mejoras de sus fincas. Por lo tanto se plantea que los ladrilleros le vendan a los agricultores

directamente el producto y con descuentos especiales; y así —de paso- se contribuye a mejorar su situación económica de los agricultores.

Panaderías: trabajo interinstitucional y negociaciones comerciales.

- Intercambio de opiniones, asesorías, entre panaderos y agricultores.
- Que los panaderos le compren productos básicos a los agricultores. Por ejemplo: abastecerse de huevo en las granjas locales.

6.4 Información Financiera

6.4.1 Activos Micro-empresariales

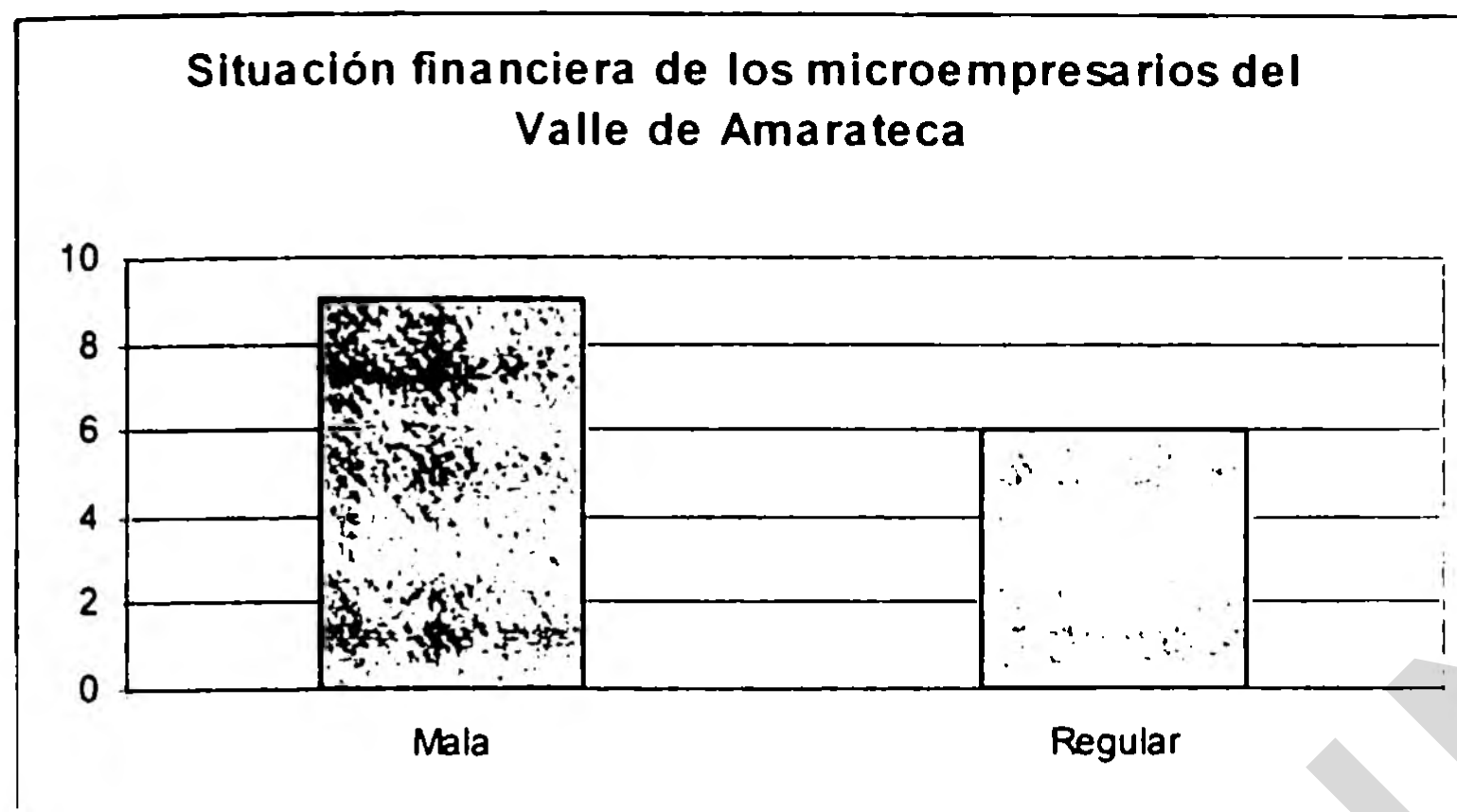
Actividad	Mayores Activos			¿Cantidad?	Situación Financiera
	Ninguno	Circulante	Fijo		
1	X			X	Mala
2	X			X	Mala
3	X			X	Mala
4	X			X	Mala
5		X		Poco	Mala
6			X	Poco	Regular
7		X		Mediana	Mala
8		X		Mediana	Mala
9	X			X	Mala
10	X			X	Mala
11			X	Poco	Regular
12			X	Poco	Regular
13	X			X	Regular
14			X	Poco	Regular
15			X	Mediana	Regular

El cuadro anterior nos dice que la mayoría de microempresarios no poseen activos (circulantes y fijos), y los que poseen es en cantidades pequeñas; el caso de los fijos se vinculan más con herramientas que con máquinas semi o industriales. Lo vital para los microempresarios es el capital de trabajo y no los activos fijos; cuando los microempresarios solicitan préstamos un buen porcentaje es para

capital de trabajo, y en garantía las instituciones crediticias piden la tenencia de activos fijos a sabiendas que es lo que menos tienen, asunto que es una contradicción del sistema financiero formal e informal, lo cual daña a los microempresarios porque los excluye como sujetos de crédito.

Cabe destacar que una modalidad alternativa es el "crédito solidario" manejado por las micro financieras; no obstante, en la zona del Valle de Amarateca no ha surtido mucho efecto porque para optar a crédito solidario se requiere de la formación de un grupo microempresarial, en esto los microempresarios resuelven organizándose informalmente (pues la zona no está organizada), pero el problema radica en que no todos los miembros del grupo asumen debidamente la responsabilidad individual de sus cuotas de pago –recargando de costos financieros a otros miembros-. Algunos microempresarios que han accedido a esta modalidad, indican que el crédito solidario es preferible siempre y cuando las responsabilidades fueran individuales, es decir, que las micro-financieras tuvieran una forma de obligar por separado a cada uno de los miembros del grupo. Estas micro-financieras deben tomar en cuenta que los grupos se organizan solo de cara a tener acceso al crédito, no son grupos cooperativos, ni tienen una arraigada cultura empresarial de solidaridad; en consecuencia, la organización de los microempresarios y concientización solidaria de los mismos deberá ser un punto de agenda.

Sobre la situación financiera, 9 microempresarios están en mala situación versus 6 que están en regular situación.



Lo anterior es según la apreciación misma de los microempresarios. Supongamos que las respuestas de los microempresarios fueron pesimistas, un escenario optimista sería: 9 microempresarios están en regular situación y solamente 6 en buena situación financiera, lo que todavía indica que la situación es preocupante. En todo caso debemos tener claridad que la buena situación financiera no la determina en su totalidad la disposición de capital propio o de préstamos; también influye: cantidad de activos, organización, ventas o demanda, técnicas de producción, estrategias de mercadeo, entre otros. Este es el tipo de análisis integral que estamos avocados a realizar.

6.4.2 Capital de Trabajo y Porcentaje de Ganancia

Basados en la tabla de abajo, el capital de trabajo mensual por microempresario es de Lps. 1,976 aproximadamente (exceptuando al microempresario registrado como no. 15) y las ganancias son de 15% en promedio. Deberíamos considerar que este porcentaje de ganancia puede tener vicios de ser un cálculo conservador, dado que sencillamente es la respuesta de boca de los microempresarios sin ningún mecanismo extraordinario de cálculo

Cuadro No. 48 Capital de Trabajo y Porcentaje de Ganancia Talleres Microempresariales				
	Producción anual / piezas	Ventas anuales lempiras	Capital de trabajo / período – mes	Porcentaje de ganancia
1	120,000 ladrillos	54,600 0.45px. (*)	2,000 mes	20%
2	No dato			
3	No dato			
4	No dato			20%
5	108,000 ladrillos	48,600 0.45px.	1,200	8%
6	104 puertas (**)	75,000 721.15px.	2,720	15%
7	No dato		1,667	10%
8	No dato		2,333	10%
9	108,000 ladrillos	54,000 0.50px.	1,200	20%
10	120,000 ladrillos	54,600 0.45px.	2,000	6%
11	365 pantalones	54,750 150px.	1,500	25%
12	300 pares de zapatos	62,920 / 210 px.	2,640	25%
13	500 jarros / maceteras	No dato		
14	26,000 panes	75,000 2.88px.	2,500 (***)	10%
15	201,120 panes	242,400 1.21px.	10,100 (****)	10%

(*) Después de la pleca se hace referencia al precio unitario.

(**) Su principal producto son las puertas. Tiene capacidad de producir 5 puertas semanales, 260 al año, pero trabaja al 40% de este ritmo por falta de demanda. También, oferta otros productos que no están calculados en los datos suministrados.

(***) El capital de trabajo es el 40% de las ventas mensuales.

(****) El capital de trabajo es el 50% de las ventas mensuales.

Nota: La información de la tabla no es comprobada; es construida sobre la base de microempresarios que respondían no saber la información, reservársela (no querer darla), en el momento de la encuesta se tenía que ayudarles a hacer los cálculos, y al momento de registrar los datos finales se hicieron algunos ajustes.

6.4.3 Inversión Potencial

Cuadro No. 49			
Inversión Potencial – Talleres Microempresariales			
	Iniciativas de Inversión	Apoyos	Mercado Potencial
1. Ladrillera	Diversificación con Ladrillo de Piso	Financiamiento para realizar gradillas y molde	Aldea Bonita, Aldea Los Bayos, Caserío Las Jaguas
2. Confecciones	Ninguna: han bajado las ventas		
3. Confecciones	Ampliar la comercialización del producto. Dedicarse al comercio de ropa de marca popular. Compra de máquinas: sorgueteadora industrial, de puntada plana, para ojales	Financiamiento	Ciudad Divina Providencia
4. Zapatería	Establecer el taller	Financiamiento	Ciudad Divina Providencia, Tegucigalpa
5. Ladrillera	Ninguna: tendencia a abandonar por falta de financiamiento y tierras		
6. Carpintería	Elaboración de ataúdes	Financiamiento, local para tienda de exhibición, permiso de trabajo	Venta local en Tamara
7. Ladrillera	Teja y ladrillo planchado y semi.- (*)	Financiamiento	Tegucigalpa
8. Ladrillera	Ladrillo de piso, const. de bloques, venta de materiales: grava, arena, varilla, cemento	Financiamiento	Mercado local de Tamara y Tegucigalpa
9. Ladrillera	Ninguna		
10. Ladrillera	Incrementar volumen de producción	Financiamiento	Tegucigalpa
11. Zapatería	Compra de maquinarias	Financiamiento	Amarateca, Olancho y Comayagüela
12. Confección	Compra de maquinarias	Financiamiento	Mercado Las Américas, Mercado San Isidro

...Continuación: Inversión Potencial			
13. Artesanía	Hacer más grande la galera de exhibición	Financiamiento	Transeúntes del tramo carretero: Tegus.- Cartera Norte (turistas)
14. Panadería	Compra de maquinarias industriales	Financiamiento	V. Amarateca, V. Tamara, V. Zambrano
15. Panadería	Ampliación de la producción	Dotación de máquinas	Valle de Amarateca y Tegucigalpa

(*) Inversión propia

Es necesario tener en cuenta que el mercado local es insuficiente para absorber la demanda potencial de la nueva oferta de productos -pretendida con las inversiones a realizar-, por lo tanto el mercado alternativo para colocar productos es Tegucigalpa (más del 50% de los talleres tiene claridad en este asunto). Ahora bien, en la relación comercial entre Tegucigalpa y el Valle de Amarateca debe buscarse un cambio drástico que sea consecuente con la transformación microempresarial, de modo que mientras actualmente el Valle de Amarateca es comprador neto del Mercado de Tegucigalpa, a futuro el Valle de Amarateca deberá convertirse en vendedor neto del Mercado de Tegucigalpa (situación que permitirá evidenciar los avances de las propuestas de desarrollo microempresarial). También, aún con el empeño que se le imprima a la comercialización local, en los mercados de ciudad Divina Providencia y Ciudad España, ningún mercado local va a reemplazar al gran mercado de Tegucigalpa.

De todas formas, se tiene la claridad que el mercado local del Valle de Amarateca es un mercado importantísimo, pero también los formuladores de políticas locales deben estar conscientes que en términos de crecimiento poblacional el Valle mantiene y mantendrá su importancia y dinámica; no obstante, si la medición es en términos de ingresos habría que hacer otras consideraciones, pues el ingreso promedio de un obrero del Valle de Amarateca es de Lps. 600.00 mensuales, sin descontar gastos de traslado al lugar de trabajo (por lo general Tegucigalpa) y gastos alimenticios. Definitivamente con estos niveles de ingresos, por el lado de

la demanda, no estaríamos hablando de demandantes efectivos. Con este razonamiento parece lógico pensar que el Valle tiene potencial de producción, pero que su mayor mercado de colocación es el de Tegucigalpa, por supuesto sin desatender su nicho de mercado local.

Lo que tiene que ver con apoyos para implementar las iniciativas de inversión, pese a que los microempresarios definen al financiamiento como prioridad y único apoyo, la realidad orienta que los apoyos vayan más allá de este aspecto. Así, para la ejecución de inversiones no basta con tener una buena idea a mano; las inversiones dependen de:

- Un buen plan de inversión.
- Estudios de mercado
- Financiamiento disponible en condiciones favorables.
- Poseer capital propio como inversión de contraparte.
- Tener una clientela con demanda efectiva a la cual se le ofrecerá producto de relativa calidad.
- Disposición de tierras legales en caso de los agricultores.
- Disposición de locales apropiados para instalar talleres y sitios de exhibición en caso de microempresarios de producción, comercio y servicios.
- Tener permisos de operación.

Los apoyos deben ser orientados en esta gama de problemáticas, para que realmente den una respuesta integral en pro del dinamismo de las inversiones.

Capítulo VII

SITUACION DE POBREZA DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRICOLAS DEL VDA

7.1 Aspectos de Mercado

7.1.1 Cobertura de Mercado

Es claro que el mercado de la producción agrícola del Valle de Amarateca se desarrolla entorno a Tegucigalpa y muy poco se vende a nivel local.

Cuadro No. 50						
Cobertura de Mercado – Pequeños Productores Agrícolas						
	Cobertura de mercado				¿Lugares? Cobertura	Podría incrementar las ventas
	L	R	N	I		
16		X			Mayoreo Zonal Belén – Tegucigalpa	Si
17	X	<u>X</u>			Intermediarios del Mercado Divina Providencia. Tegucigalpa (llegan al lugar).	Si, con apoyo financiero
18		X			Tegucigalpa.	Si
19		X			Tegucigalpa.	Si
20		X			Tegucigalpa	Si
21		X			Tegucigalpa	Si, con apoyo financiero
22		X			Tegucigalpa	Si
23		X		<u>X</u>	Tegucigalpa (poco); mercado internacional El Salvador.	Si
24	X	<u>X</u>			Pulperías de Ciudad España y Supermercados de Tegucigalpa.	Si
25	X	<u>X</u>			Intermediarios de la Zona del Valle de Amarateca. Tegucigalpa (llegan al lugar).	No, por problemas de producción.
26	X				Valle de Amarateca.	Si
27	X	<u>X</u>			Pequeños porcentaje en Tamara. Mercados de Tegucigalpa.	Si, mayor asistencia
28		X		<u>X</u>	Tegucigalpa y San Pedro Sula El Salvador.	No
29		X			Maíz de subsistencia y un poco a Tegucigalpa.	Si
30		X			Maíz de subsistencia y un poco a Tegucigalpa.	Si
	1	12		2		

L: Local; R: Regional; N: Nacional; I: Internacional
X: Significa que es más fuerte en ese nivel de mercado aunque exista otra opción.

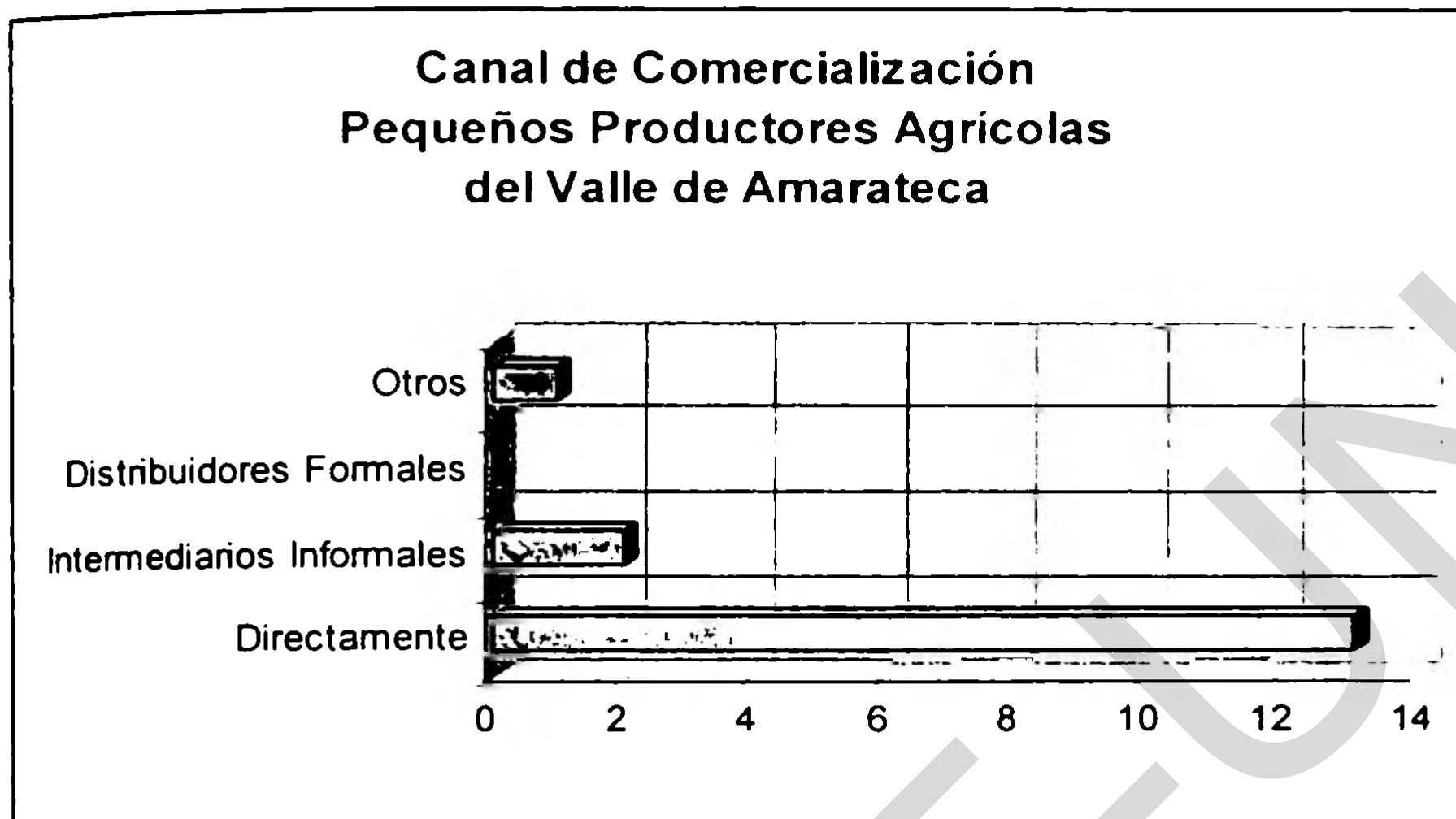
Destacan 2 plantaciones tomateras de donde se exporta tomate hacia El Salvador, indicativo de la calidad del producto. Estos productores de tomate a pesar de estar en un nivel superior de posibilidades de producción –con relación a los demás productores- expresaron querer retirarse de la actividad, por falta de apoyos, entre otros: financiamiento y asistencia técnica. También, indicaron padecer los siguientes problemas: carencia de sistemas de riego y drenajes (falta de energía eléctrica y agua potable, desde el ámbito de infraestructura productiva), desconocimiento de plagas y por lo tanto sin medios para combatirlas, escasez de mano de obra agrícola (traen mano de obra desde Lamaní y Tegucigalpa), caminos secundarios en mal estado.

En general los productores agrícolas piensan que podrían incrementar sus niveles de producción y ventas, pero esto depende de factores externos: de nuevo, se refieren a financiamiento y asistencia técnica. Mientras tanto la producción agrícola o es de subsistencia o está estancada.

Un dato curioso y preocupante es que los productores agrícolas no pudieron identificar a su clientela, no tienen un cliente en especial, venden como al azar al primer comprador que se aparezca, y solo en última instancia se dirigen al mercado mayoreo de Tegucigalpa a venderle al primer oferente, a un precio que es definido por el mismo oferente.

En adelante, la estrategia debería ser tener cobertura en por lo menos dos mercados –en el sentido amplio- (local y externo), y con productores agrícolas participando activamente en los procesos de comercialización; el mercado local del Valle de Amarateca es una opción que todavía no se ha explotado, donde obligatoriamente dos mercados de referencia tendrían que ser el mercado Divina Providencia y el mercado España.

7.1.2 Canales de Comercialización



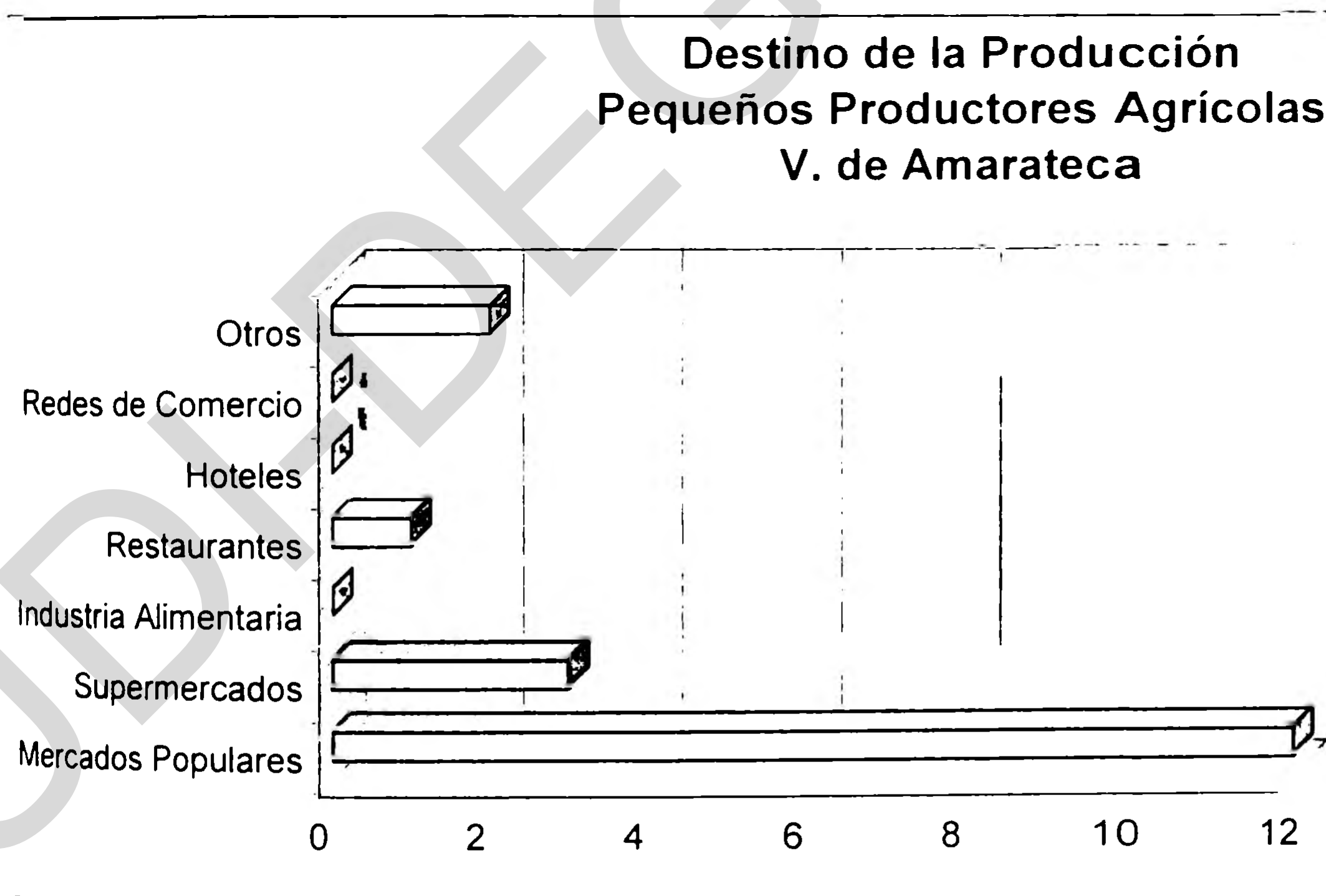
El canal de comercialización es por venta directa a mayoristas y los productores no participan en ninguna de las etapas subsiguientes del canal; la forma como se realiza el contacto es por visita directa de los clientes (cualquier cliente y en cualquier momento). Este cliente mayorista, posteriormente le vende a un intermediario, después intervienen los distribuidores, luego los minoristas, y estos al cliente. También, el mayorista puede vender directamente a distribuidores y minoristas, y estos pasarlos al cliente final; siendo un canal más corto, lo que no significa precios menores al cliente, si significa que los intermediarios participantes obtuvieron mayores márgenes de ganancia. Además, cuando el mayorista es un supermercado, este vende directamente al cliente, formándose un canal todavía más corto de comercialización.

Ya en manos de los mayoristas, estos ubican el producto en Tegucigalpa, y de manera ilógica los vendedores locales -del Valle de Amaratéca- de verduras y granos (ubicados en el mercado Divina Providencia y otros mercaditos menores de las demás aldeas, colonias y ciudades), como los propietarios de comedores, para adquirir productos utilizan estos canales, en virtud de realizar una compra

directa a pequeños productores agrícolas, donde ahorrarían tiempo, dinero, y adquirirían el producto en un mejor estado o calidad.

Los datos de la gráfica dicen que los canales de comercialización de los productores agrícolas operan de la siguiente forma: 13 opiniones para venta directa a mayorista (que es lo predominante); luego, 2 agricultores operan a través de intermediarios informales; y 1 utiliza otra forma (no especificada). Que sean 16 opiniones no hace ningún error a pesar de ser 15 pequeños productores, pues en la encuesta podían marcar más de una opción de canal de comercialización. Dicha coincidencia debe entenderse como lo limitado que están los productores teniendo esa única forma de venta, que se desarrolla a través de la apropiación del producto por los intermediarios.

7.1.3 Destino Final de la Producción



La producción tiene como destino final los mercados populares (12 opiniones); 3 pequeños productores también colocan productos en supermercados; 1 en restaurantes; y 2 en otros, especificados como: pulperías, panaderías y casas de habitación. Se confirma que las redes de comercio, restaurantes y comedores, no es un mercado explorado; pero tampoco se le abastece a hoteles, ni a la industria de alimentos.

En este caso solo destaca un caso especial, de la granja productora de huevos de Aldea Agua Blanca (productor no. 24), quien le vende productos a:

- Supermercados: más x menos de Tegucigalpa y El Naranjal ubicado en Valle de Ángeles.
- Restaurantes de Tegucigalpa.
- Localmente a casas de habitación.
- Pulperías de Ciudad España.
- Panaderías del Valle de Amarateca y de Tegucigalpa (el huevo quebrado).

7.2 Sistema de Producción

7.2.1 ¿Grado de Calidad?

Se puede decir que la calidad de los productos agrícolas del Valle de Amarateca es aceptable (9 productores con buena calidad y 6 con regular calidad: estamos hablando de productos que van desde granos básicos, hortalizas; hasta crianza de cerdos, pollos y producción de huevos; también hay algunos viveros y producción de banano). La calidad de los productos agrícolas se puede constatar con: limpieza del producto, frutas y granos enteros, frescos, sanos y fuertes, tamaño grande y uniforme, y otros, así es como los productores miden la calidad, por el acabado; el problema es que esto no se traduce en bonanza, ni para la zona, ni para los productores, ni para sus familias.

Lo que determina la calidad de los productos en la zona es la asistencia directa y constante de los pequeños productores con sus siembro(s). Esto implica una dedicación completa del tiempo de los pequeños productores. Para llevar la calidad a un nivel superior los pequeños productores requieren de los siguientes apoyos:

- Mejores semillas.
- Capacitación técnica.
- Tecnología: equipo agrícola.
- Apoyo para empacado y estibado.
- Combate a las plagas.
- Sistemas de riego para las sequías y drenajes para la abundancia de agua.

Significa que el clima es fundamental para la variable calidad.

Para medir la calidad se tendría que hacer una sumatoria de todos esos elementos; los productores la miden a partir de la apariencia final del producto y por el rendimiento productivo. En todo caso no es necesario definirles un concepto de calidad, sino trabajar por los que ellos conciben, siempre y cuando trabajen en la integralidad de los aspectos.

Para más detalles, ver el siguiente cuadro.

Cuadro No. 51			
Calidad del Producto – Pequeños Productores Agrícolas			
	Calidad del Producto	¿Por qué?	¿Qué entiende por calidad?
16	Buena (asistencia)	Siembra buen maíz: pacaya blanco; los otros productores: dulce e híbrido.	Saber cultivar y tratar los cultivos.
17	Regular	Por falta de capacitación.	Producto bueno.
18	Buena	Mazorca de maíz grande y sana. Igual el frijol: sano y fuerte.	Buen producto, buena mazorca, frijol sano.
19	Regular	Se realiza de manera rústica todo el proceso. Necesitaria asistencia para mejorar la calidad.	Bueno.
20	Buena	Producto entero.	Producto bueno.
21	Regular	Falta de asistencia.	Producto grande.
22	Buena	Asistencia constante a las plantas.	Plantas en buen estado. Tanto ornamentales como frutales (del vivero).
23	Buena	Tomate grande y apetecido en El Salvador.	Tomate duro, no muy maduro y grande. Estibado adecuado.
24	Buena	Por la buena comida de los animales (gallinas). Se posee medidor de yema de huevo. Si la yema da señal roja es buena, sino se desecha.	Huevo grande, fresco y yema roja.
25	Buena.	De buena calidad.	Calidad y limpieza del grano.
26	Buena	Calidad del grano y limpieza.	Grano entero y limpio.
27	Regular	No le da toda la asistencia correspondiente.	No plagas, sano, buen producto.
28	Buena	Porque tienen demanda del mercado.	Tamaño y presentación.
29	Regular	Por falta de agua.	El rendimiento productivo.
30	Regular	Por falta de agua.	El rendimiento productivo.

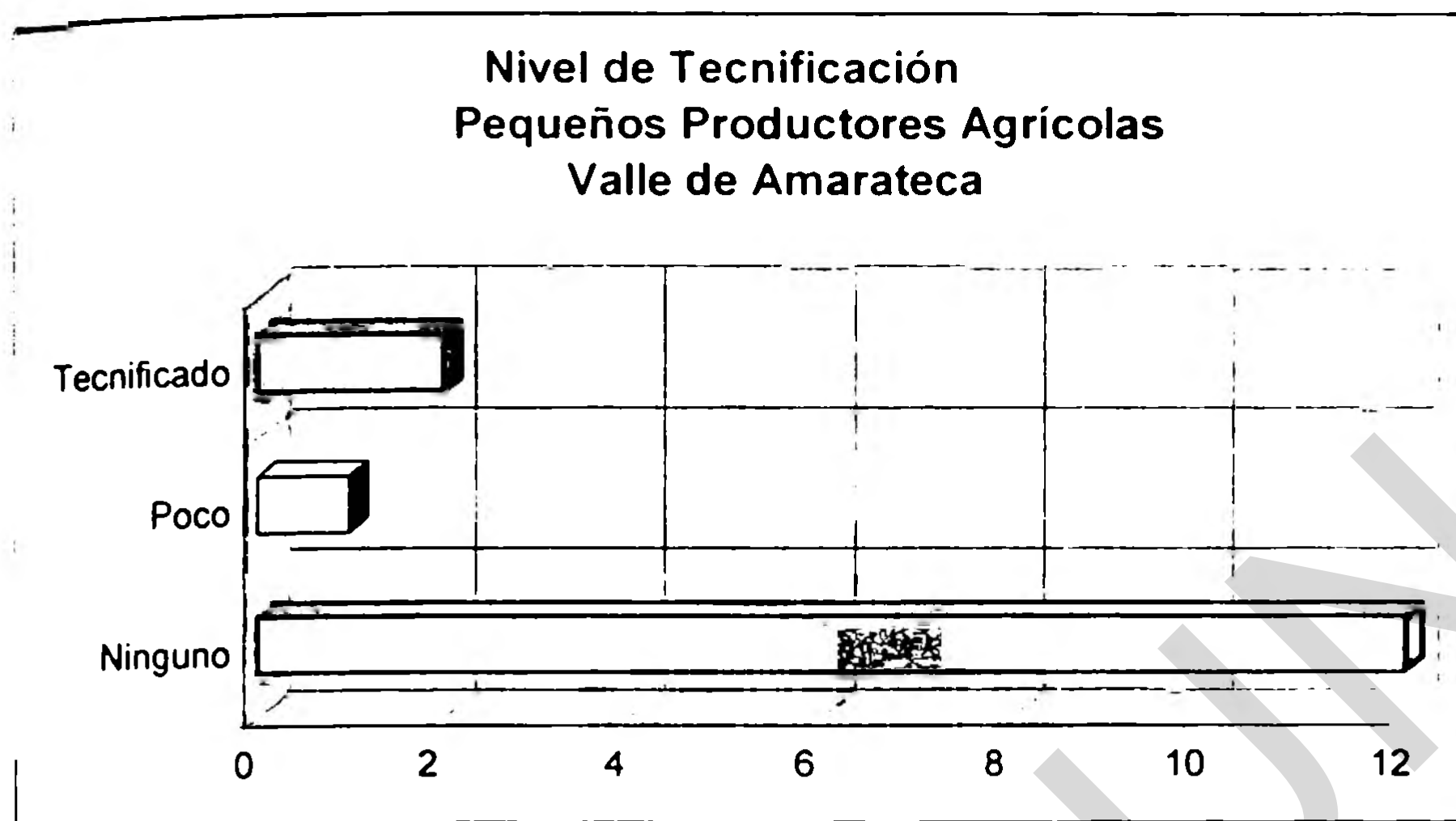
Con relación a diferencias de los productos versus la competencia, la variable que los pequeños productores ponen de por medio es la calidad, esto opera hacia el exterior porque entre ellos no hay diferencias sustanciales. Este dato pierde relevancia porque en la zona no se trabaja en la dinámica de la competencia,

descuidando una ventaja casi natural de la producción agrícola del V. de Amateca: la calidad.

Otras variables que no son consideradas, ni estudiadas, ni preocupación de los pequeños productores son los precios, empaques, marcas.

	¿Diferencia con relación a la competencia?	Observación
16	X	No hay competencia.
17	Calidad	Aunque es variable, según el invierno.
18	Calidad y otros	Producto más grande.
19	Calidad	
20	X	Ninguno, no hay diferencia.
21	Otros	La calidad es variada.
22	Otros	La calidad es variada.
23	Calidad	Aunque es variable, según el tiempo.
24	Calidad y marca	
25	Calidad	
26	Calidad y precios	
27	Calidad	
28	Calidad	
29	X	Produce la mayor parte para consumo.
30	X	Produce para consumo.

7.2.2 Nivel de Tecnificación



Los agricultores operan de manera tradicional, con ningún sistema tecnificado, tanto por cultura productiva tradicional como por falta de capital para inversión en equipos. Según lo indicado en el acápite de calidad la influencia de los equipos es más en mejoría de rendimientos y costos, que en la calidad misma.

El conteo de la gráfica dice: 12 productores sin ninguna tecnificación, 2 tecnificados, y 1 con poca tecnificación. Los que respondieron poco y tecnificado cuentan con: cultivadora y tractor para preparar la tierra, y otros implementos agrícolas; mezcladora de alimentos y otros complementos (sorgo, vitaminas, y grasa) en el caso de la granja de huevos. Todos los productores prefieren utilizar mano de obra antes de equipos tecnificados, y a pesar de adquirir equipos la seguirían utilizando, porque así le dan más asistencia y cuidado directo a las cosechas.

7.2.3 Prácticas de Producción

Hay una división en las prácticas productivas utilizadas: entre los que producen de manera amigable con la naturaleza y los que utilizan muchos productos químicos, donde lamentablemente estas últimas prácticas superan a las primeras. Esto no cambiará y tenderá a empeorarse en la medida que producir de manera natural o

no, finalmente no hace diferencias en el precio de los productos. O sea, se necesitan clientes exigentes, pero también dispuestos a pagar por el producto natural.

En realidad, esta situación es difícil de revertir. Una práctica de rutina son las quemas de rastrojos, que provoca un daño considerable al ambiente en general y a la productividad de las tierras en particular.

Cuadro No. 53 Prácticas de Producción Pequeños Productores Agrícolas			
	Producción Natural	Producción con agroquímicos, insecticidas, etc.	Prácticas de Producción
16		X	Fumiga los rastrojos, no los roza al natural.
17		X	Limpia con veneno.
18	X		Prácticas amigables con el ambiente.
19	X		Alimentos naturales. Todo tradicional. Sin ningún problema, con ganado extensivo.
20	X		Prácticas naturales.
21		X	Limpia con veneno.
22		X	Insecticidas.
23		X	Se utiliza mucho gramoxone.
24	X		Productos preelaborados de concentrado natural.
25	X		Mucha limpieza, deja que la basura se pudra, y utiliza arado de tracción animal.
26		X	Preparación de la tierra con medios mecánicos.
27		X	Ninguna práctica inadecuada. Todo lo realizan manual.
28		X	Realiza quemas. Arado.
29		X	Quemas, arado, abono.
30		X	Quemas, arado, abono.
	5	10	

Es importante anotar que los esfuerzos de industrialización no deben implicar perder la naturaleza de producción.

7.2.4 Procesamiento y Valor Agregado

El procesamiento es un tema pendiente de los productores agrícolas, que si no pueden hacerlo, entonces deberían hacer alianzas con la industria de alimentos de Tegucigalpa y abastecerlos. Ya en uno de los cuadros del acápite de comercialización se observó que nadie le vende a esta industria; que ningún producto agrícola del Valle de Amaratéca tiene como destino transformarse en otro -adquiriendo valor agregado-. Esto es un reto para las estrategias de integración productiva de la zona.

Cuadro No. 54			
Condición de Procesamiento de Productos			
Pequeños Productores Agrícolas			
	Procesamiento de Producto		¿Por qué?
	Si	No	
16		X	Viene comenzando, necesita asesoría para establecerse mejor en el negocio.
17		X	No lo considera necesario. No es su papel.
18		X	No hay facilidades, además no lo haría.
19		X	No hay facilidades, además no lo haría.
20		X	No es necesario
21		X	No lo considera necesario.
22		X	No lo considera necesario.
23	X		Lo único que hace es empacar en caja para conservar la calidad.
24		X	El huevo no se procesa, a futuro talvez le hace empacado.
25		X	Producto para el consumo directo.
26		X	No lo requiere.
27		X	No es necesario, además no hay condiciones.
28		X	-
29		X	La mayoría es producto de autoconsumo.
30		X	La mayoría es producto de autoconsumo.

7.3 Organización e Integración Agrícola

7.3.1 Perspectivas de Organización

La situación en este punto es que no existen organizaciones de productores agrícolas en el Valle de Amarateca, pero si existe el interés de organizarse.

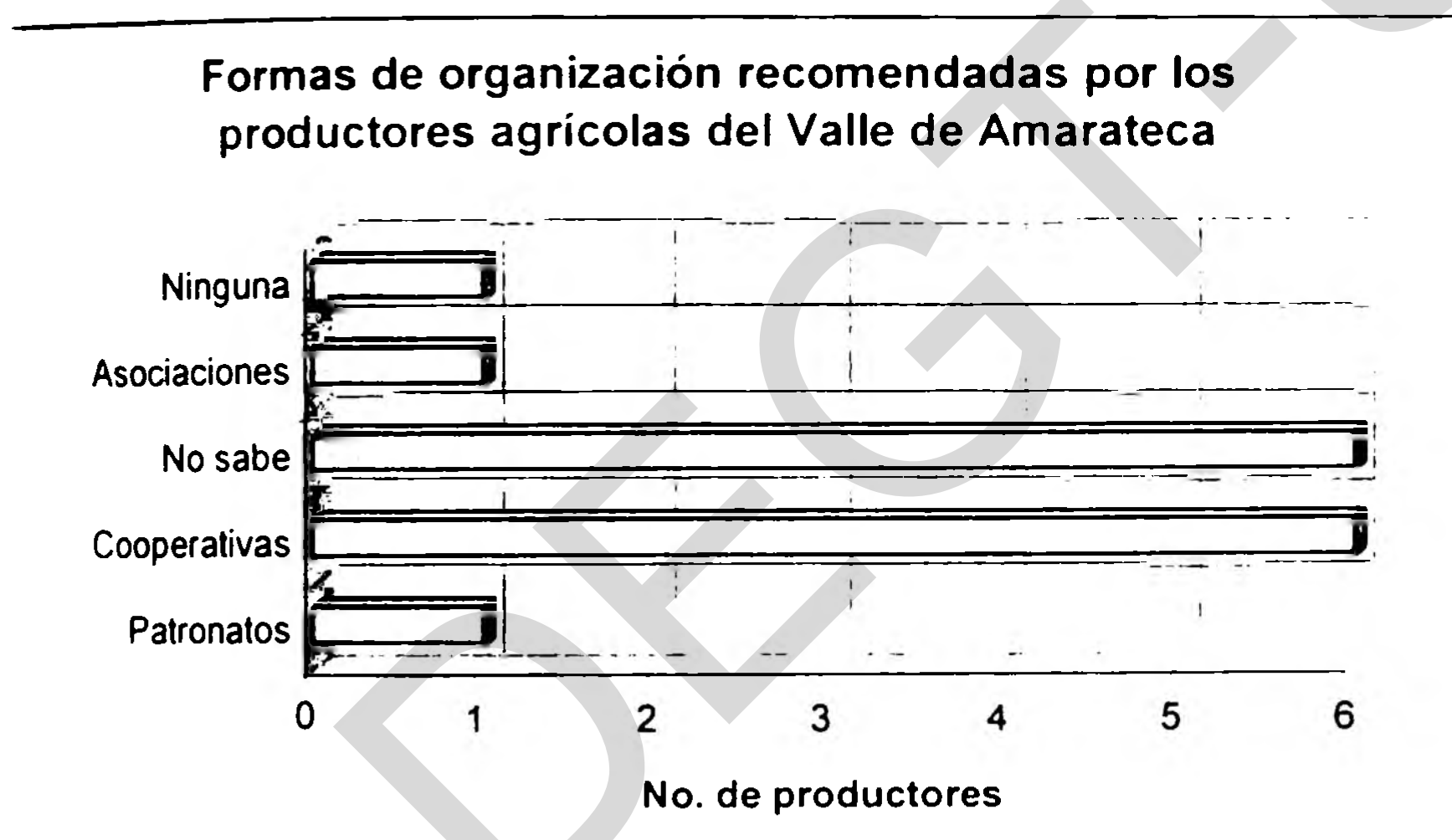
La forma de organización preferida en las respuestas de los pequeños productores son las cooperativas, lo que hace una diferencia sustancial con relación a los microempresarios propietarios de talleres que descartan las posibilidades de organización cooperativa. Los productores agrícolas si ven a las cooperativas como una respuesta a sus problemáticas, si las ven en el sentido de asociacionismo; mientras los propietarios de talleres las ven en el sentido de una opción más de financiamiento.

Cuadro No. 55			
Perspectivas de Organización			
Pequeños Productores Agrícolas			
	Interés de organizarse	Organización sugerente	Papel a desempeñar
16	Si	Patronato y organización de campesinos.	Valorará la conveniencia del compromiso y así devolverá ayuda.
17	Si	Cooperativas.	Charlas a jóvenes y emprendedores agrícolas.
18	Si	No sabe.	Dispuesto a asumir las funciones que le deleguen.
19	Si	Asociación de pequeños ganaderos de Amarateca.	Miembro activo.
20	Si	No sabe.	Miembro activo.
21	Si	No sabe.	El que defina la organización.
22	Si	No sabe.	Miembro.
23	Si	Ninguna. Prefiere individual, pero más apoyo para abastecerse de implementos.	Organizarse, con el objeto de dar un producto de calidad, para que confien en la zona.
24	Si	No sabe.	Miembro activo.
25	Si	Formación de Cooperativas.	Producir más para sacar adelante a la zona.
26	Si	Cooperativas agrícolas.	Integrándose al desarrollo.
27	Si	No sabe.	Miembro activo.
28	Si	Cooperativa.	Integrarse según su capacidad.
29	Si	Cooperativa y trabajo interinstitucional con cooperación internacional.	Trabajar por la comunidad.
30	Si	Cooperativa y trabajo interinstitucional con cooperación internacional.	Trabajar por la comunidad.

La condición puesta por los productores agrícolas es que los administradores de las cooperativas sean personas de confianza, para que hagan participar no solo a los productores, sino a la comunidad entera. De modo que opinan por un sistema

cooperativo que no violente la individualidad de los productores, y que desemboque en la mejora comunitaria. El punto de desarrollo comunitario también es una novedad y preocupación particular de los agricultores, lo que no se advierte en los dueños de talleres. El compromiso de los productores agrícolas se puede constatar en las respuestas del cuadro anterior sobre *“el papel a desempeñar”* por ellos: así, destacan el papel productivo y dinámico a desempeñar, pero también hay una comprensión de un rol social. Con todo y su preocupación social, descartan a los patronatos como una opción organizativa.

Las preferencias organizativas se ven más claras en el siguiente gráfico:



7.3.2 Integración

Según el cuadro de abajo, los productores agrícolas no han recibido apoyo de las instituciones de desarrollo ubicadas en la zona, la producción agrícola no es prioridad, lo cual ha influido para que tampoco a nivel productivo haya acercamientos de los agricultores con los sectores comercio y servicios, y agroindustrial.

Ver a continuación el cuadro en todos sus detalles:

Cuadro No. 56			
Integración microempresarial Pequeños Productores Agrícolas			
Trabajo conjunto con...	Actividades realizadas	Estrategias con el sector comercio y servicios	Estrategias con el sector agroindustrial
16. Ninguna	X	Mayor vínculo para apoyo mutuo.	No tiene estrategia clara, pero si está dispuesto.
17. Ninguna	X	Considera que con el poco terreno no tienen capacidad para integrarse, pero si recibe apoyos estaría dispuesto.	No sabe
18. Ninguna	X	Aliarse con el mercado de ciudad Divina Providencia. (lo tiene enfrente)	Posiblemente abastecer a industrias de la zona como CADECA.
19. Ninguna	X	Implementar estrategias de destace y abastecimiento de carnes para ciudad Divina Providencia.	Instalar una empacadora de carne en la zona.
20. Ninguna	X	No tiene idea	Tampoco
21. Ninguna	X	No sabe	Alianzas
22. Ninguna	X	No sabe	No sabe
23. Ninguna	X	Alianzas	Alianzas
24. Ninguna	X	Alianza con pulperías y supermercados. Les falta clientela fija.	No sabe
25. Ninguna	X	Organización	Alianzas
26. Ninguna	X	Buscar intermediarios (otras instituciones) para hacer alianzas.	Buscar intermediarios (otras instituciones) para hacer alianzas.
27. Ninguna	X	No tiene idea	No tiene idea
28. Ninguna	X	Alianzas	Alianzas
29. Ninguna	X	Trabajar en forma conjunta.	Hacer alianzas y recibir financiamiento para la producción agrícola.
30. Ninguna	X	Trabajar en forma conjunta.	Hacer alianzas y recibir financiamiento para la producción agrícola.

Ninguna: Se refiere a que no se ha realizado trabajo conjunto con ninguna institución o los agricultores no han recibido apoyo de nadie.

No obstante, los productores agrícolas tienen claro como aliarse con los otros sectores productivos (ver el cuadro referido), punto en el cual también aventajan a

los talleres microempresariales: mientras en los talleres microempresariales 10 de cada 15 microempresarios no saben que estrategias realizar con el sector comercio y servicios, en los productores agrícolas el dato es 4 de 15; y mientras en los talleres microempresariales 12 de cada 15 microempresarios no saben que estrategias realizar con el sector agrícola, en el caso de los productores agrícolas solamente 6 no saben que estrategias realizar para aliarse con el sector agroindustrial.

Un elemento que incidirá a favor del sector agropecuario, por encima de los talleres de producción, es que sus productos son más vendibles en el mercado local: porque son a precios menores, buena calidad, de consumo diario y masivo.

Basados en el mismo cuadro, se plantean las siguientes ideas de integración:

- Incrementar los vínculos y definir estrategias de apoyo mutuo con otros sectores.
- Pedir de manera conjunta legalización de terrenos.
- Abastecimiento y alianzas con mercados locales.
- Aliarse para búsqueda conjunta de mercados para productos con valor agregado.
- Organización de pequeños productores, que puedan aglutinar a los sectores agrícolas, talleres microempresariales, comercio y servicios.
- Búsqueda de intermediarios y llegar a acuerdos de ganancia mutua.

Como comentario final de este acápite: la integración productiva no depende de tener altos niveles de producción, solo depende de la disposición de los actores productivos como de los apoyos que reciban de parte de las instancias de desarrollo operando en la zona. También, estas alianzas tienen que verse en el marco de las iniciativas de inversión propias y de algunas inversiones macro en la zona, por lo tanto ayudarán a la efectividad de las alianzas la disposición de capital financiero en manos de las pequeñas unidades económicas.

7.4 Información Financiera

7.4.1 Situación Financiera

Cuadro No. 57			
Situación Financiera – Pequeños Productores Agrícolas			
	Situación Financiera	Origen de Fondos: Inversiones Futuras	¿A quién solicitará el préstamo?
16	Buena	Fondos propios.	Demuestra un rechazo a la banca formal: a. Temor de asumir compromiso con bancos; b. No se siente capaz de manejar préstamo; c. No tiene tierras legales; d. Tiene que analizar.
17	Regular	Se asociará.	Rechazo al sistema formal; cualquier institución, menos la banca formal.
18	Mala	Fondos propios, préstamos familiares, se asociará.	Preferible préstamos a familiares y socios, menos a bancos porque le quitan su propiedad.
19	Regular	Fondos propios y otros (donaciones).	No le prestaría a los bancos, porque no tiene cultura de préstamo y desconfianza hacia los bancos.
20	Regular	Fondos propios, y crédito al sistema formal.	Le prestará a la banca formal siempre y cuando sean plazos e intereses favorables.
21	Regular	Fondos propios.	No le prestará a nadie; le tiene temor a los bancos.
22	Mala	Fondos propios.	No le prestará a nadie, mucho menos a banca.
23	Regular	Fondos propios.	Al sistema formal lo pensaría, porque desconfía de los bancos. Además, la propiedad que tiene es alquilada.
24	Regular	Fondos propios.	Podría atreverse a prestarle a la banca formal después de revisar tasas y plazos.
25	Regular	Otros (cooperativas).	No tiene definido a quien prestarle.
26	Regular	Fondos propios.	No le solicitará préstamos a nadie.
27	Mala	Fondos propios y sistema formal.	A algún banco que brinde buenas condiciones.
28	Regular	Se asociará a una cooperativa.	Se asociará a una cooperativa con la intención de obtener financiamiento.
29	Mala	Crédito al sistema formal.	Banca privada.
30	Mala	Crédito al sistema formal.	Banca privada.

La situación financiera de los pequeños productores agrícolas no es nada halagadora. Desde el criterio de los consultados, encontramos lo siguiente: Buena (1 productor); Regular (9 productores); Mala (5 productores).

A pesar de la condición anterior los pequeños agricultores seguirán operando con sus fondos propios, pues no están dispuestos a solicitar financiamiento a ningún banco, definitivamente no le tienen confianza al sistema financiero. Encima de la desconfianza a los bancos, los productores agrícolas no tienen cultura de préstamo, siendo que la mayoría en su vida ha realizado una solicitud. La percepción de los pequeños productores es que los bancos no quieren ayudar, sino andan en búsqueda de propiedades. Dada esa situación, será difícil que productores agrícolas trabajen con la banca formal, y por lo tanto deberán gestionarse otras líneas de créditos informales, que sean manejadas por instituciones de desarrollo, asegurando buenos plazos y módicas tasas de interés.

Debe considerarse que esas líneas de crédito son importantes para la reactivación del agro, caso contrario seguirá la situación de producción de subsistencia.

7.4.2 Inversión Potencial

Cuadro No. 58				
Inversión Potencial - Pequeños Productores Agrícolas				
	Iniciativas de Inversión	Apoyos		Mercado Potencial
16.	Porqueriza y pollera, sin abandono del agro.	Financiamiento, disponer de tierras.		Huevos en Aldea El Reventón. Pollos en caseríos del Valle de Amarateca: patronatos, cooperativas y tiendas.
17.	Aumento de la producción, dedicarse a las porquerizas.	Financiamiento.		Mercado Divina Providencia y Tegucigalpa.
18.	Hacer cerco de piedra (no es desarrollar producto, sino proteger la producción), mayor atención a su siembro de guayabo.	Para cerco, tiene los materiales a mano. Pero se requerirá apoyos financieros para drenaje, electrificación, sistemas de riego, atención a guayabos.		Tegucigalpa.
19.	Ampliar el número de cabezas de ganado. Intentar con ganado lechero.	Asistencia técnica de un extensionista agropecuario ubicado en la zona.		Mercado Divina Providencia.
20.	Inversión en ganado.	Financiamiento	Mercado de Tegucigalpa.	
21.	Cultivar banano.	Financiamiento y apoyos técnicos.		Mercados de Tegucigalpa.
22.	Reabrir cafetería e instalar una venta de pupusas.	Financiamiento		Transeúntes: Tegucigalpa – Carretera Norte.
23.	Cultivo de maíz y tomate.	Financiamiento y asistencia técnica.		Colonias nuevas del Valle de Amarateca.

24.	X	Comentarios: No tiene terreno para ampliarse, le faltan recursos, financiamiento, maquinarias e implementos, y falta clientela.	X
25.	Hortalizas	Disponibilidad de tierras y financiamiento.	Tegucigalpa.
26.	X	X	X
27.	Incrementar la producción y compra de ganado para ocupar tierras ociosas.	Financiamiento	Tegucigalpa.
28.	X	Financiamiento	X
29.	X	Posee tierras. Financiamiento y reparación de caminos secundarios.	X
30.	Cultivo de hortalizas.	Posee tierras. Financiamiento y reparación de caminos secundarios.	Tegucigalpa.

Las iniciativas de inversión planteadas en el cuadro anterior son condicionadas a los apoyos recibidos, lo que quiere decir que los productores agrícolas no tienen posibilidades propias de llevarlas a cabo. Es por eso que deben verse como inversiones potenciales y no reales.

También, para llevar las inversiones a cabo el financiamiento es necesario pero no suficiente. Más allá de esto, hará falta:

- Disponer de tierras para los cultivos.
- Asistencia técnica.
- Combatir la inseguridad ciudadana.
- Tener acceso a infraestructura productiva básica.
- Contar con caminos reparados.
- Disponer de equipos y insumos productivos.

Esos son los grandes retos de la reactivación del agro en el Valle de Amaratéca.

Capítulo VIII

SITUACION DE POBREZA DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES (Y DE SERVICIOS) DEL VDA

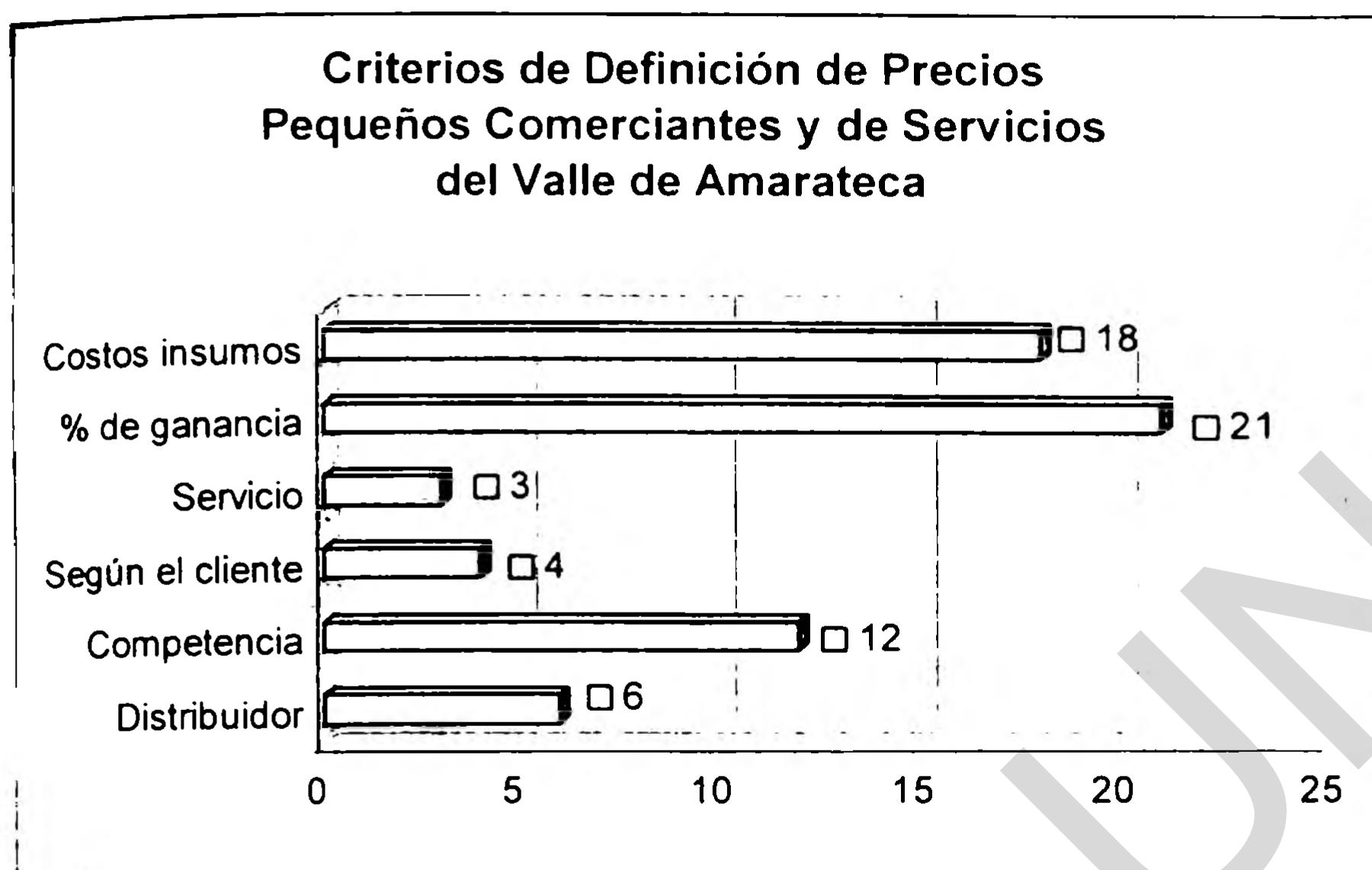
Breve análisis comparativo entre sectores

Este apartado se refiere al diagnóstico de los pequeños comerciantes y de servicios. Pero también incluye análisis comparativo entre los distintos sectores económicos con relación al comportamiento de las siguientes variables: precio, destino de los productos, preferencias de organización y situación financiera.

8.1 Interioridades del Mercado

8.1.1 Definición de Precios:

Para las microempresas de comercio y servicios del Valle de Amarateca son tres factores los determinantes del precio: en primer lugar **% de ganancias** (método utilizado por el 33% de los microempresarios), en segundo lugar **costo de los insumos** (28%), en tercer lugar **competencia** (19%). Donde todos operan a través de determinantes únicas del precio.



De manera específica los factores que influyen en los costos (y en consecuencia en el precio final de los productos) son los siguientes: impuestos, costo de lo facturado, pago de locales, transporte, disposición de materias primas como de mano de obra, y un pequeño margen de ganancia.

Por otro lado, el factor de la competencia también es un determinante del precio final de los productos, y está influenciado por: volumen de productos, precios del mercado, según el precio de otros productos o servicios, según la dinámica del mercado de Tegucigalpa.

Los factores anteriores superan en lógica al factor determinante de la definición de precios: ganancia, el cual opera en función de una avaricia empresarial, y sin preocuparse por la calidad de los productos y un buen servicio. En consecuencia, debe buscarse un mecanismo que integre todos los elementos de influencia en el precio, para llegar a fijar precios de mercado competitivo.

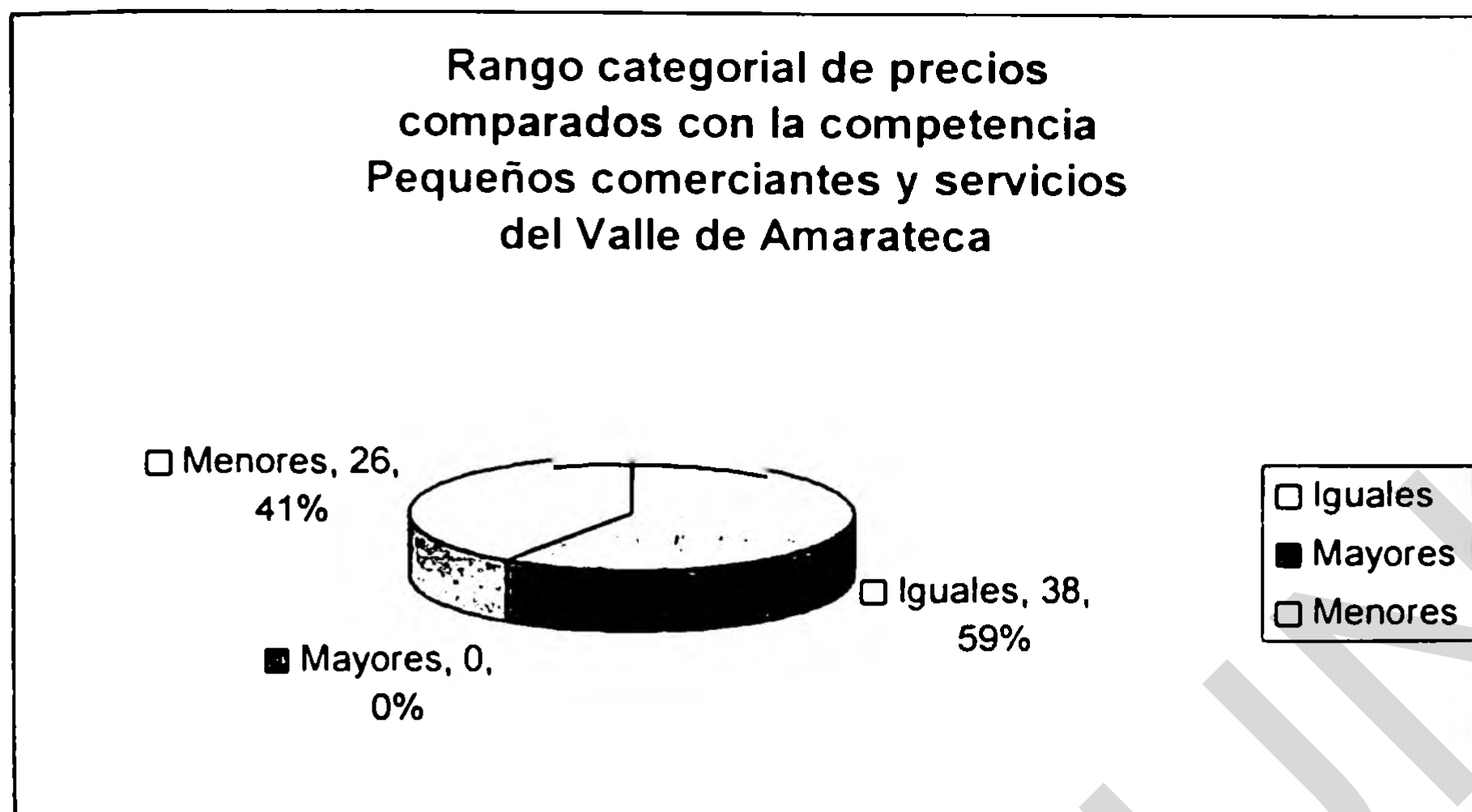
A nivel general de todos los microempresarios del Valle de Amaratéca, se distinguen los siguientes factores determinantes de precios:

Cuadro No. 59	
Factor Determinante del Precio Microempresas del Valle de Amaratéca	
Microempresarios	Organización
Talleres	% sobre costos
Agricultores	Intermediarios
Comercio y Servicios	% de ganancia

De los tres factores, el más indicado sería el de % sobre costos, porque se vendería según se compra, teniendo los compradores posibilidades de adquirir precios moderados; en cambio en el factor ganancia priva solamente el interés particular del oferente de productos o servicios, independientemente de un análisis de calidad; por el lado de los agricultores la situación es peor, pues con los intermediarios manejando la comercialización se ha perdido la autonomía de precios, tendiendo a recibir una paga baja por sus cosechas.

8.1.2 Precios y Competencia:

En lo concerniente al precio establecido por los microempresarios de comercio y servicios del Valle de Amaratéca, en comparación con sus competidores, el 59% vende a precios iguales y el 41% a precios menores; la tendencia de vender a precios iguales es de los microempresarios de servicios, y la tendencia de vender a precios menores es de los comerciantes.



Por lo menos a nivel local nadie vende a precios mayores que otros. Sin embargo, cuando se comparan los precios locales con los de Tegucigalpa hay una diferencia al alza de precios en el mercado local. Precios más altos en el mercado local, ejemplo: los precios del mercado Divina Providencia, hace perder dinámica a las ventas. Los pequeños comerciantes y de servicios explican que los mayores precios son debido a los costos de transporte, traslado y tiempo invertido en llevar los productos y ofrecer los servicios en la zona de Amaratca, lo cual es cierto; pero también es cierto que los compradores del Valle de Amaratca tienen una cercanía y relación directa con el mercado de Tegucigalpa, por lo cual no estarán dispuestos a pagar este diferencial y discriminarán a favor del mercado más barato.

La lógica de los vendedores del Valle de Amaratca operaría si fuera el caso que a los compradores de esta zona les fuera prohibitivo -por distancias- comprar en Tegucigalpa, es una lógica como de quien lleva productos de Tegucigalpa a las otras latitudes del país. En este caso no es así, pues estamos hablando de la misma jurisdicción del Distrito Central de Francisco Morazán, al cual pertenecen tanto Tegucigalpa como el Valle de Amaratca.

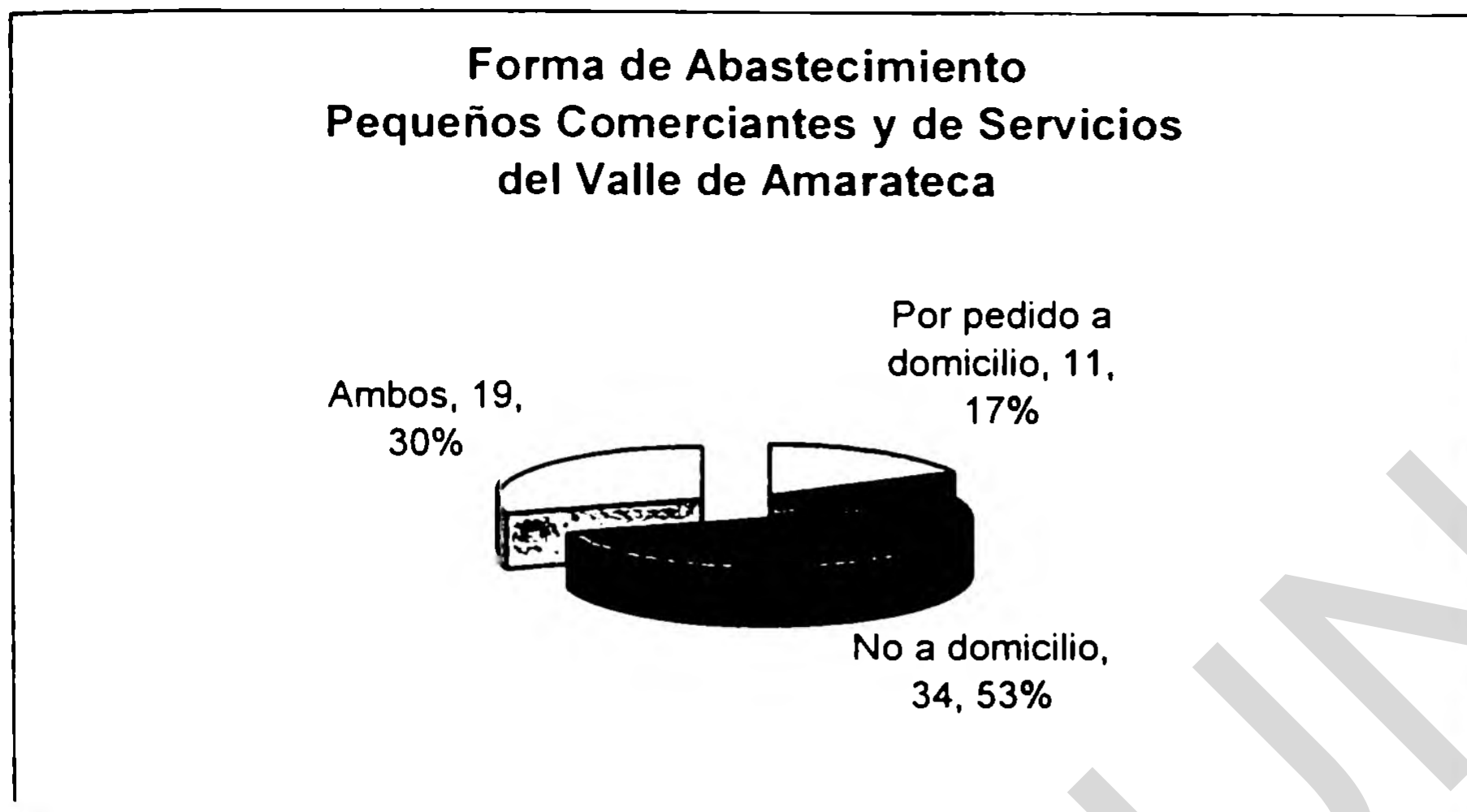
Una opción para los vendedores del Valle de Amaratéca es sacrificar los márgenes de ganancia, vender por volumen, y dar créditos o condiciones favorables a sus compradores; es un mercado potencial que existe, pero hay que ganárselo. También, hay que buscar formas de reducir los costos de los productos y de operación de los establecimientos comerciales y de servicios. Del lado de las instituciones de desarrollo deben buscarse mecanismos conjuntos de abastecimiento a la microempresa global del Valle de Amaratéca, procurando incidir en mejores ofertas de productos a precios moderados.

8.1.3 Formas de Abastecimiento:

La forma de abastecimiento ideal debería ser por pedidos a domicilio, pero solo el 17% de los microempresarios de comercio y servicios opera bajo este mecanismo; en cambio un 34% de los comerciantes (y de servicios) tiene que trasladarse hacia donde su abastecedor –generalmente a Tegucigalpa- para adquirir los productos, incurriendo en muchos costos y pérdida de tiempo, donde a veces tienen que dejar su negocio cerrado. También, del 30% que respondió tener ambas prácticas de abastecimiento (a domicilio y no a domicilio), en su mayoría su práctica es no a domicilio, y de forma no sistematizada reciben visitas de algunos carros repartidores.

En adelante el abastecimiento a pedido tiene que ganar terreno; sin embargo, una gran barrera para los avances de esa finalidad será la delincuencia, un mal social que padece el Valle de Amaratéca y al que le temen los carros repartidores. Definitivamente, habrá que combatir la delincuencia, para empujar a favor de la dinámica comercial del Valle de Amaratéca.

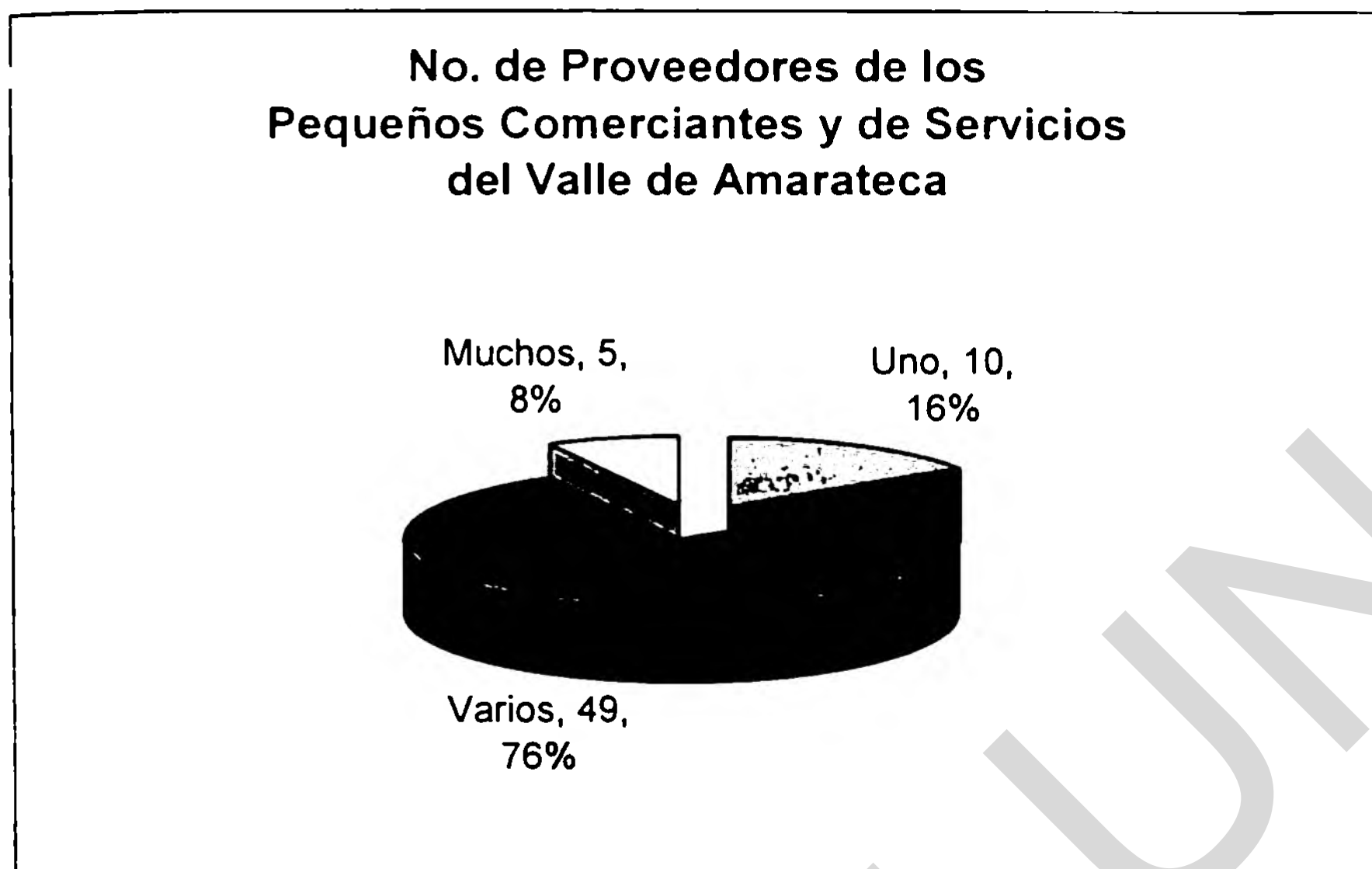
Ver gráfica a continuación:



8.1.4 Número de Proveedores:

El proveedor de los microempresarios de comercio y servicios del Valle de Amaratéca es el gran mercado de Tegucigalpa y Comayagüela, y el mismo Valle de Amaratéca, pero también se reciben productos de todas partes del país, tales como: Santa Rosa de Copan (repuestos de bicicleta y ropa), Choluteca (carne de pollo), San Pedro Sula (llantas y productos ferreteros).

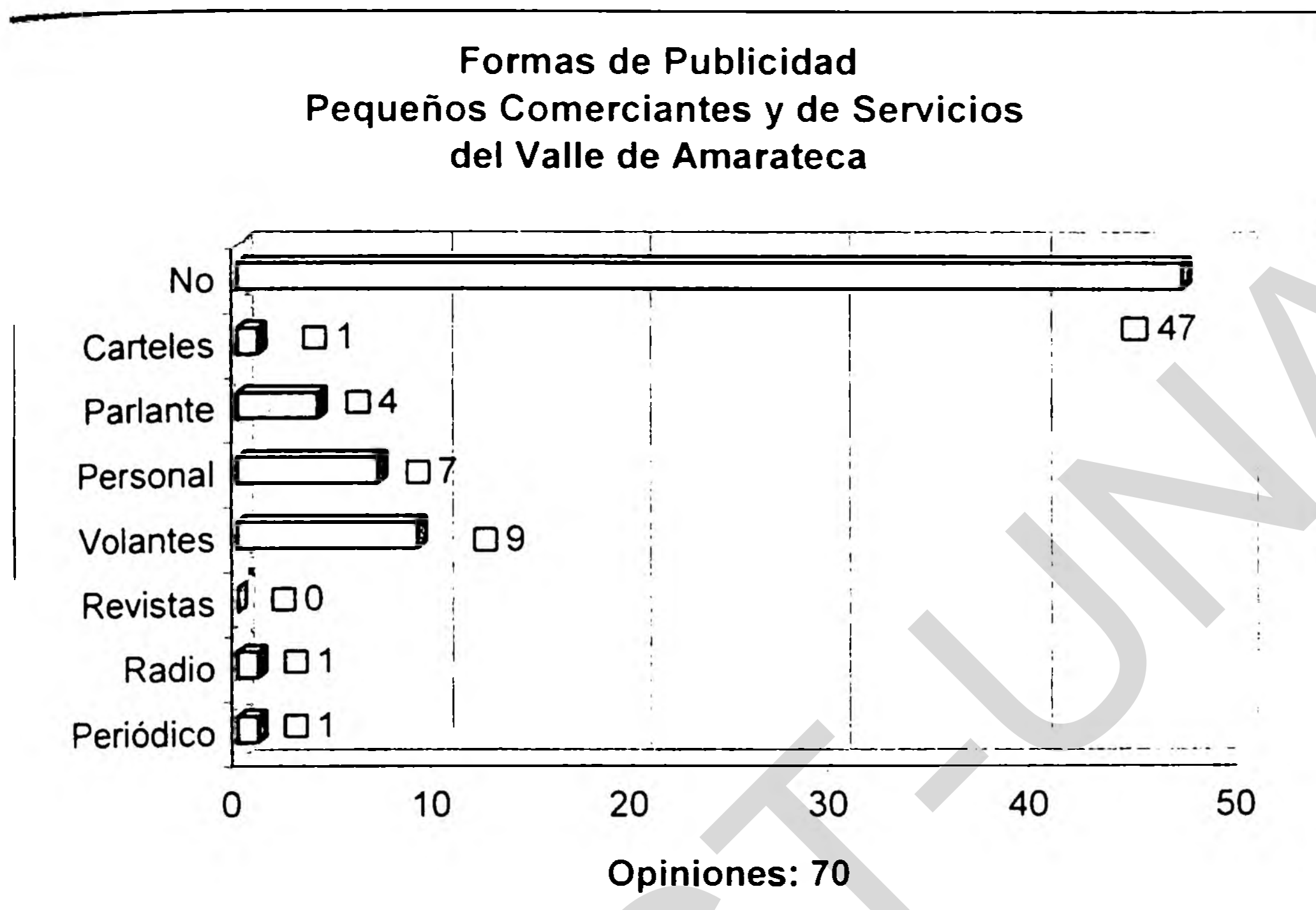
Siendo así, el 76% de los microempresarios de comercio y servicios cuenta con varios proveedores, lo que es favorable para el sector, dándoles grados de independencia para abastecerse de productos.



Nota: Ver en anexo directorio completo de proveedores de comercio y servicios.

8.1.5 Formas de Publicidad:

La gráfica siguiente evidencia que las prácticas de publicidad son inexistentes, no siendo practicadas por el 73% (47 de 64) de los pequeños comerciantes de servicios. Las prácticas utilizadas son rústicas, el 14% utiliza volantes, y el 11% personal (verbal), el 6% utiliza parlantes fijos. La mayoría ni siquiera tiene una placa o rótulo de su razón social. Las pulperías lo que destacan son los rótulos comerciales de sus proveedores.



(*) 70 opiniones de 64 microempresarios, significa que en la encuesta podían marcar más de una opción.

La precaria situación publicitaria aconseja una estrategia global de promoción y mercadeo de la zona de Amaratéca, hacia un mercado potencial interno y externo, pero previamente no olvidar que los negocios tienen que estar surtidos y los prestadores de servicios atentos a cumplir con los nuevos pedidos, de lo contrario cualquier estrategia publicitaria podría revertirse en descontento de los demandantes.

8.1.6 Promoción:

El 72% de los microempresarios de comercio y servicios no realiza promociones, ni quieren, ni tienen idea de cómo hacer, lo cual -desde luego- tiene un efecto negativo para las ventas en todo el Valle de Amaratéca. Para tener idea de algunos de los mecanismos que se podrían utilizar, ver en el siguiente cuadro las estrategias de los propietarios de comercio y servicios que si utilizan promociones.

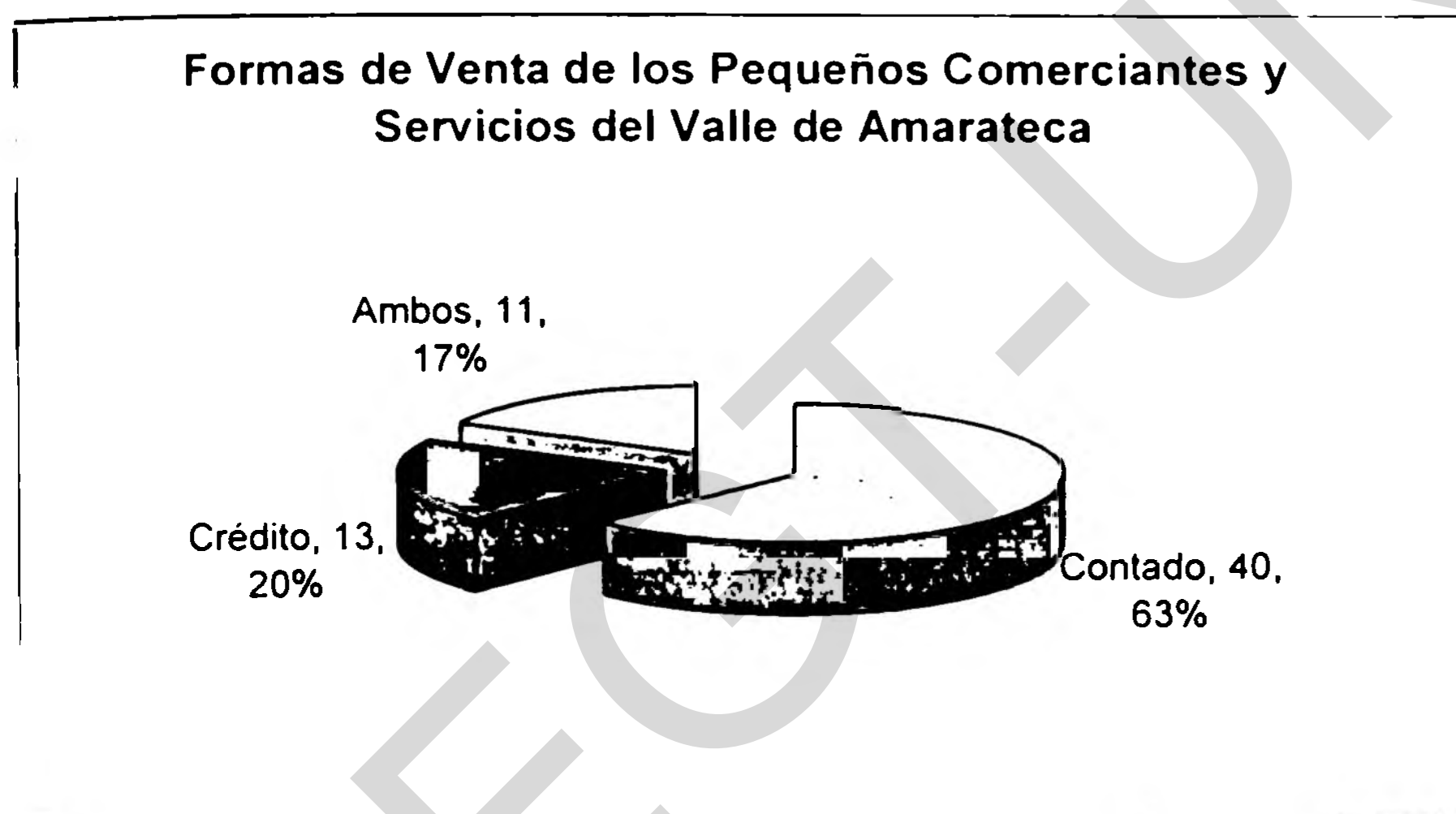
Cuadro No. 60	
Estrategias Publicitarias – Pequeños Comerciantes (y de Servicios)	
31	Da regalos y hace publicidad con el siguiente lema: "Dios me regalo el negocio para servir".
35	Regalos en ocasiones especiales: Diciembre.
36	En feria del 12 de julio en Ciudad Divina Providencia: Descuentos especiales y ventas al 2 x 1.
37	3 veces al año: día del estudiante, día del niño y navidad; regalos de útiles escolares. Papelería gratuita para un cliente que quiera empacar regalos..
38	Recurrentemente baja los precios.
39	En apertura del mercado, calzoncillos para niños y calzones para niñas, pañuelos para señores.
40	Regalos para el día de la madre y navidad: galletas, confites y utensilios de casa.
42	Ofertas navideñas y días festivos: rifa de 10 premios para compras mayores de Lps. 100.
43	Si llevan 3 productos, 1 a medio precio.
44	Regalos para ocasiones especiales, como el día de la madre.
48	Por la compra de tres libras de pollo una bolsa de menudo o patitas.
49	Día de madre. Si compra le da más grande la pesa de los productos.
51	Cuando hay ferias en el mercado, por la compra de Lps. 50 da regalitos.
54	Descuentos por determinada cantidad de compra.
55	Por la compra de un artículo regalamos otro y también envolturas de regalos.
60	Regalos.
90	Refresco a buen precio y a veces regalado después de varias compras.
93	Descuentos a estudiantes y a la tercera edad.

De 18 microempresarios de comercio (y servicios) que realizan promociones 15 pertenecen al mercado Divina Providencia, esto es una muestra de los efectos positivos de las capacitaciones que han recibido. También, los microempresarios del mercado Divina Providencia tienen una actitud de servicio más comprometida con el cliente, muy distinta a la de otros microempresarios que no han sido parte de los procesos de capacitación.

8.1.7 Formas de Venta:

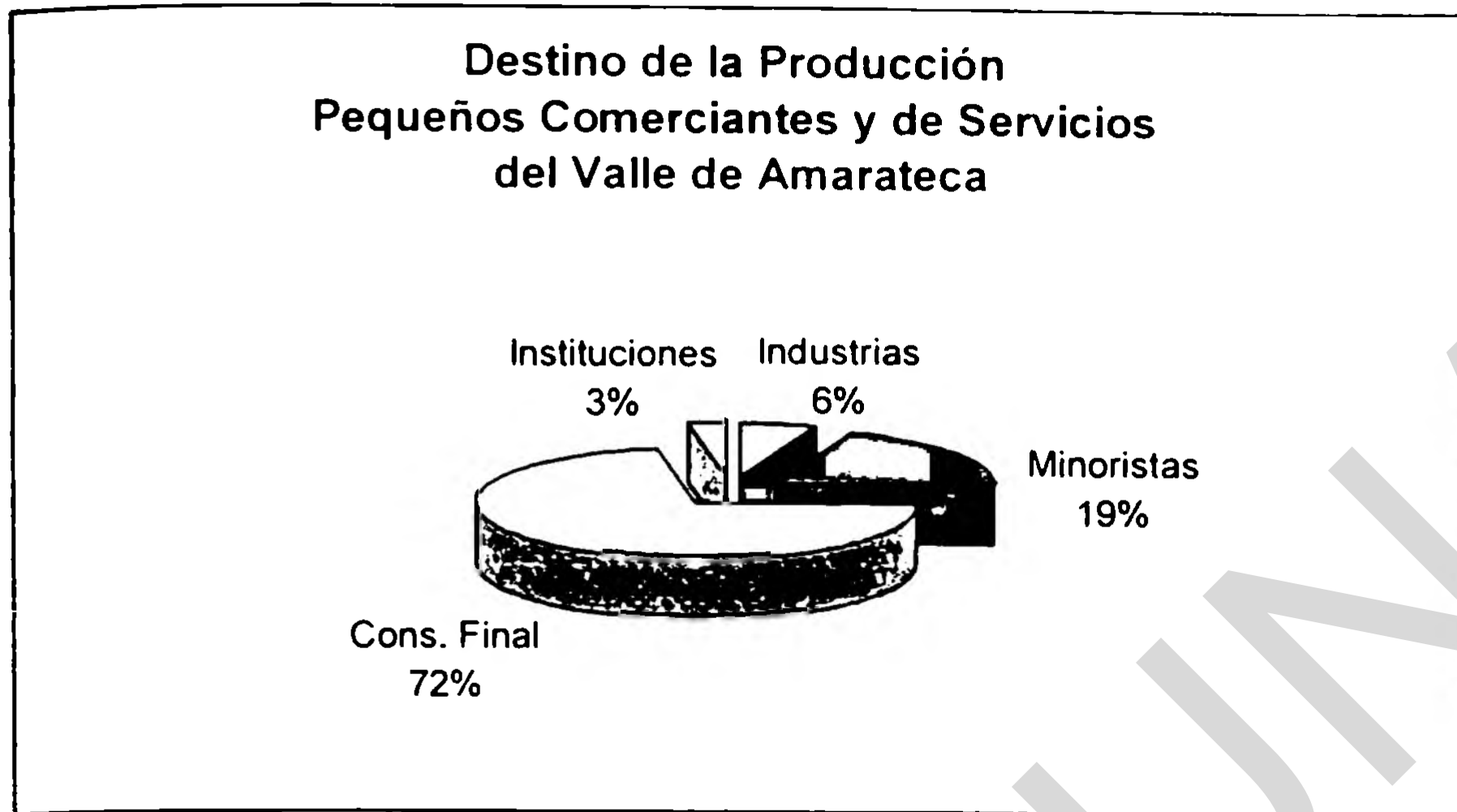
En su mayoría se vende de contado (63%). Esto que pareciera ventaja porque los pequeños comerciantes y de negocios no arriesgan con los malos clientes, al final

es una barrera que tiene estancada la actividad comercial y los servicios del Valle de Amaratéca. De 64 propietarios de comercio y servicios, apenas 13 dan créditos: 9 muy poco y solo 4 son los realmente trabajan con este mecanismo. De los 4 propietarios de negocios que ofrecen crédito 2 son pulperías y 2 llanteras; las pulperías dijeron que sencillamente hay que administrar los créditos, y las llanteras tienen acuerdos con empresas de transporte. Para estos 4 negocios la inyección del pago de los créditos es lo que mantiene sus negocios: de no ser por los créditos no estarían operando.



8.1.8 Destino de los Productos:

El destino de los productos de los pequeños comerciantes y de servicios es hacia el cliente final, lo cual no es malo, pero debería diversificarse la clientela en: instituciones, industrias, minoristas, y otros. Cuando se abre el abanico de clientes da la posibilidad de vender por volúmenes atractivos a los ingresos de los negocios.



Comparativamente, todos los microempresarios del Valle de Amarateca tienen el problema de clientela reducida, y ninguno logra abarcar en su totalidad la clientela de toda la población de Amarateca. Y mientras los agricultores logran a través de los intermediarios colocar su producción en Tegucigalpa, los propietarios de talleres y los comerciantes (y de servicios) solo cubren micro-mercados según la aldea, caserío, colonia o ciudad de Amarateca donde estén ubicados. A fin de cubrir una masa mayor de mercado, son necesarias redes microempresariales que operen de manera conjunta: para un mercado global (Valle de Amarateca y Tegucigalpa) y en una estrategia integral de operación productiva.

Cuadro No. 61

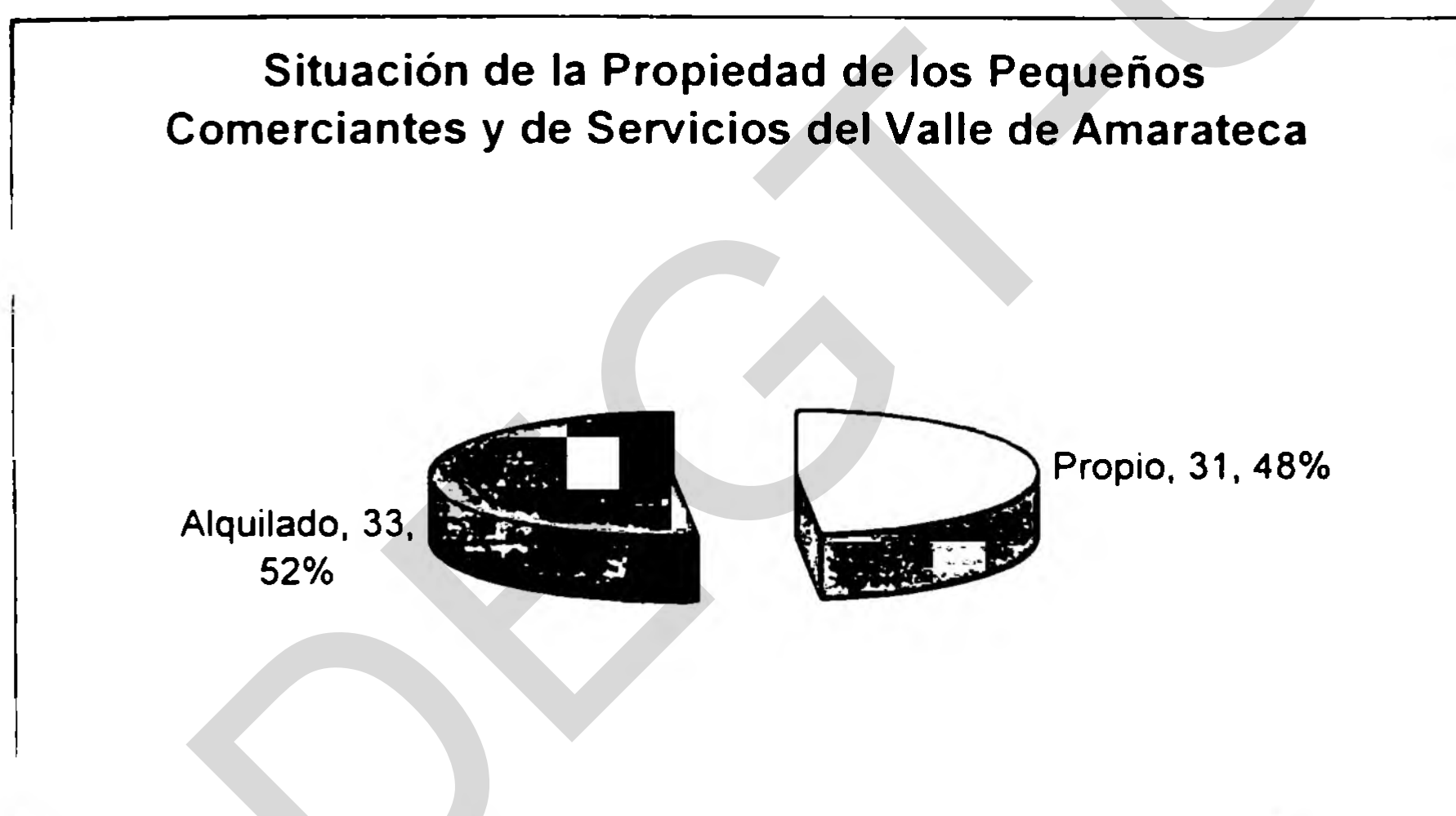
**Destino de los Productos
Microempresas del Valle de Amarateca**

Microempresarios	Organización
Talleres	Vecinos y Amigos
Agricultores	Mercados Populares
Comercio y Servicios	Consumidor Final

8.2 Otras Variables

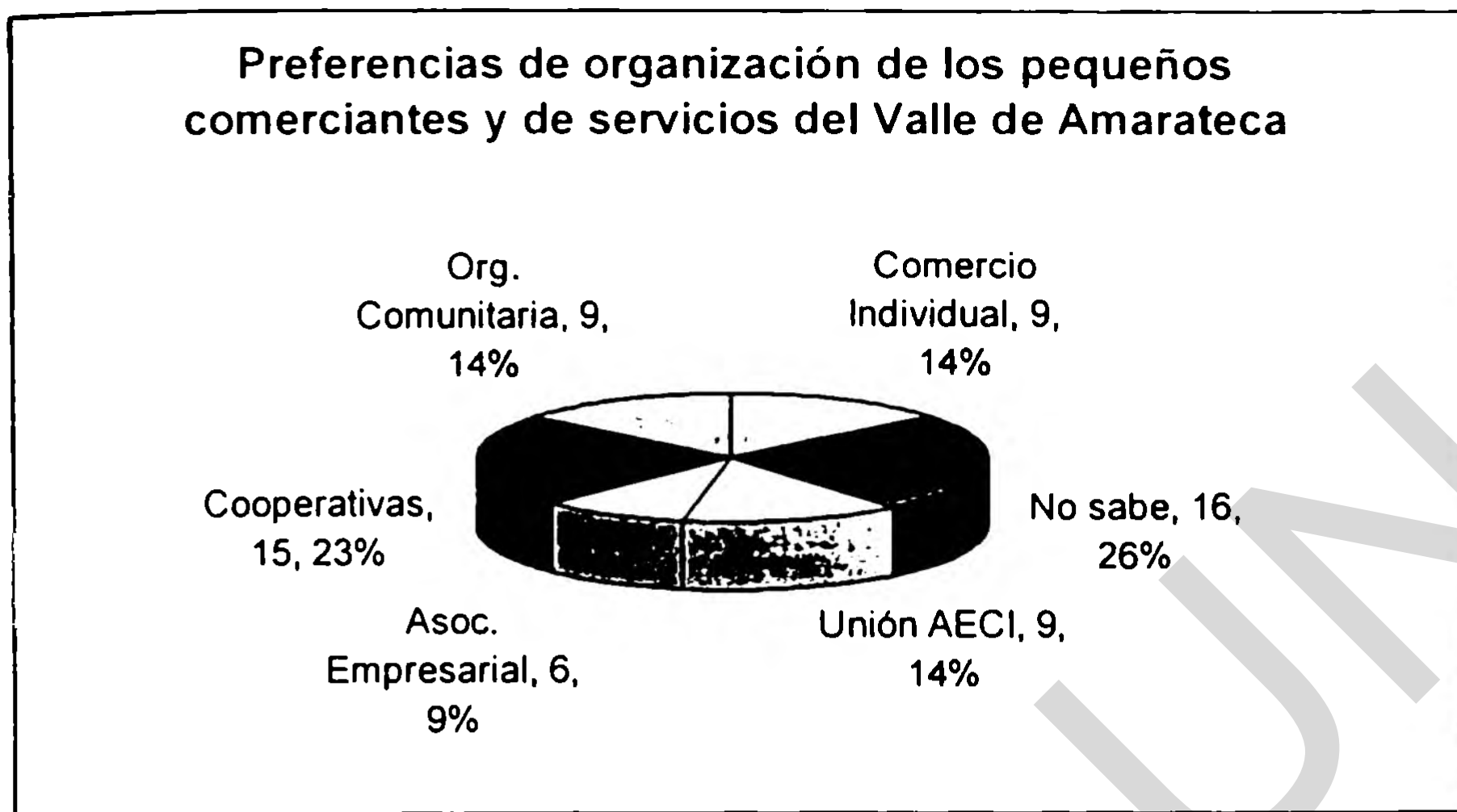
8.2.1 Situación de la Propiedad:

Hay un balance entre locales alquilados y propios, 52% y 48% respectivamente. Sin embargo, 27 de 33 que alquilan locales corresponden al mercado Divina Providencia, lo que indica que en su mayoría los negocios se abren en casas de habitación con la ventaja que ahorran los costos de alquiler, pero con la desventaja de operar en locales no apropiados para su actividad.



8.2.2 Preferencias de Organización:

Fuera de que un 26% de los pequeños comerciantes y de servicios no sabe bajo que esquema organizarse, la mayoría de ellos prefiere organizarse –en primera instancia- en cooperativas (23%); luego, en mismas proporciones (14%), tres grupos dijeron preferir organizarse en organizaciones comunitarias, comercio individual, y unión con AECl (Agencia Española de Cooperación Internacional), respectivamente. Además, hay otro grupo (9%) que prefiere asociaciones empresariales.



Si por un lado sumamos a las preferencias organizativas de comercio individual y asociaciones empresariales; y por otro lado las preferencias de organización comunitaria, cooperativas y unión con AECl, el 23% prefiere organizaciones empresariales versus el 51% que prefiere organizaciones comunitarias, lo cual debería tomarse en cuenta a la hora de tomar decisiones sobre estos criterios. Pero si hubiera que redondear el caso de las preferencias de todos los microempresarios encuestados (94), las preferencias organizativas son las siguientes:

Cuadro No. 62	
Preferencias Organizativas de las Microempresas del Valle de Amaratéca	
Microempresarios	Organización
Talleres	Comercio individual
Agricultores	Cooperativa
Comercio y Servicios	Mixta

Una diferencia de los pequeños comerciantes y de servicios, con relación a talleres y agricultores es que tienen una mayor apertura, están abiertos a muchas opciones organizativas. También, reconocen los apoyos recibidos por parte de la Cooperación Española y plantean un esquema de organización microempresarial

donde dicha organización tenga presencia. En la práctica más que definirse la unión con AECl, el hallazgo anterior debería comprometer más a su personeros con el desarrollo microempresarial del Valle de Amarateca. Así, más que opción organizativa, las respuestas tuvieron que ver con un reconocimiento a la labor desarrollada hasta ahora por AECl.

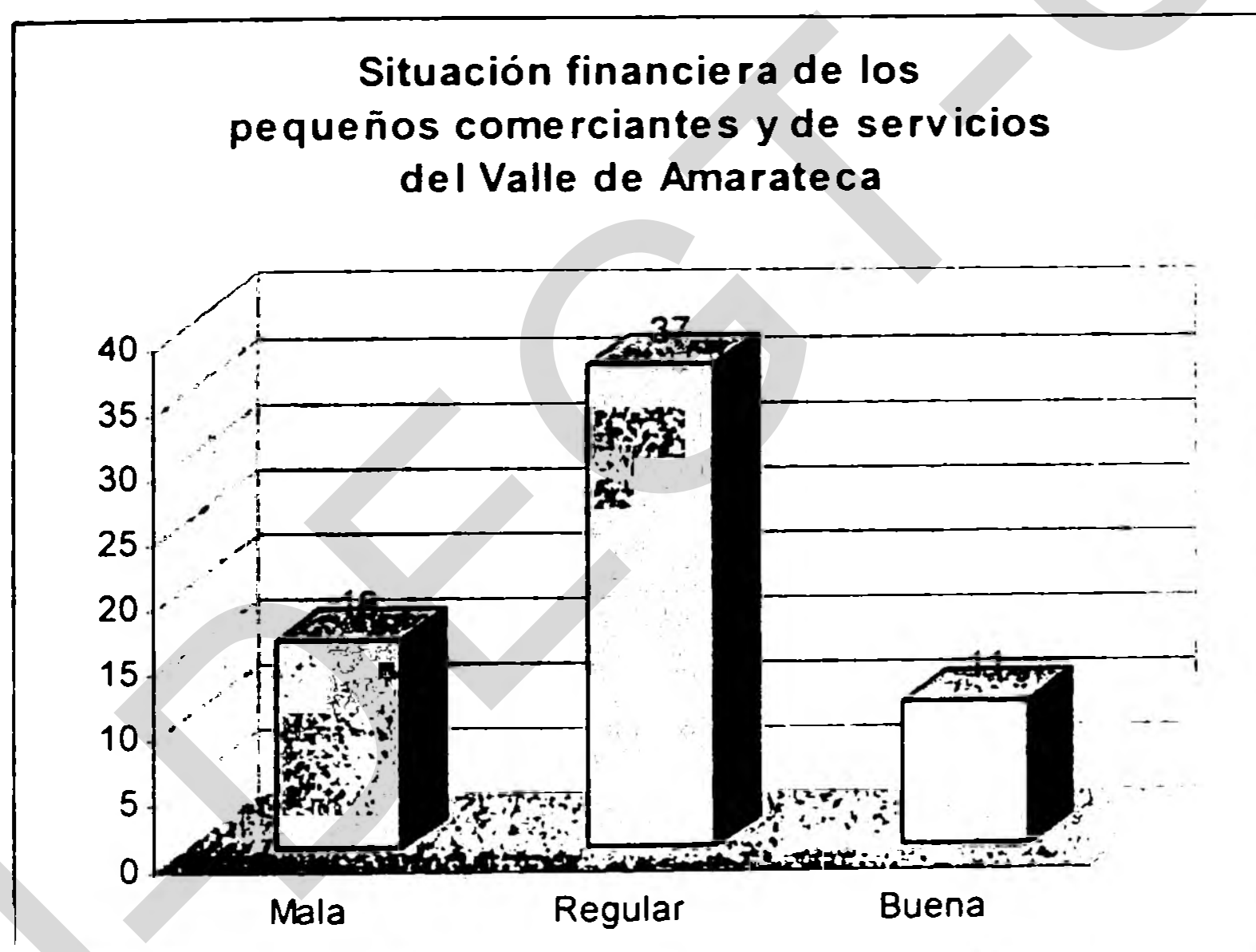
Ya hablando en términos específicos de los microempresarios de comercios y servicios, y de cara a las organizaciones futuras, expresamente hubo las siguientes recomendaciones organizativas:

- Asociación de producción y distribución de ladrillos.
- Asociación de ferreteros.
- Organización comunitaria de mujeres.
- Cooperativa de destace y distribución de carnes de res y cerdo.
- Cooperativa de transporte.
- En organizaciones comunitarias incluyen: bancos comunales, participación de instituciones públicas, comité de desarrollo municipal, y patronatos.

8.2.3 Situación Financiera:

La situación financiera de los pequeños comerciantes y de servicios evaluada desde la perspectiva de ellos mismos es regular, repitiéndose casi el mismo panorama de los agricultores, y solo un poco mejor que la situación de los dueños de talleres. Se considera que esta situación –regular- no es permanente y en cualquier momento puede cambiar; podría cambiar a buena si se fortalece el comercio actual y se vincula con las actividades productivas (de talleres y pequeños productores); y podría cambiar a mala si se sigue promoviendo la apertura de negocios con poco impulso, remitidos a servicios de pulperías o abarroterías, descuidando otras actividades comerciales más transformadoras, y descuidando el agro y la producción de los talleres.

El balance actual es el siguiente: 58% de los pequeños comerciantes y de servicios en condición regular; 25% en mala condición; y 17% en buena condición. Son datos porcentuales sobre la base de 64 pequeñas unidades económicas, 40 para comercio y 24 para servicios. Un dato esclarecedor es que los negocios en mala condición en su mayoría son de comercio, y los negocios en buena condición en su mayoría son de servicios; como dato curioso debe agregarse que los negocios de servicios no han recibido las capacitaciones y financiamientos como los de comercio, y aún así están en mejor situación. Es más fuerte que estas variables el hecho de que los negocios de comercio están constituidos por pequeñas pulperías y expendios de ventas varias, donde ofrecen poco producto, y hay poco movimiento comercial y de dinero.



El ranking global de las actividades económicas del Valle de Amarateca, según respuestas de 94 microempresarios es el siguiente:

Cuadro No. 63	
Ranking de las Microempresas del Valle de Amarateca	
Microempresarios	Situación Financiera
Servicios	Buena
Agricultura	Regular
Comercio	Mala
Talleres	Mala

Siendo el ranking financiero un reflejo de la mala situación global de los microempresarios del Valle de Amarateca, queda la tarea de trabajar de manera conjunta en pro de la mejoría de los niveles indicados: microempresarios, instituciones de desarrollo, centros de capacitación, comunidad en general del Valle de Amarateca, y Alcaldía del Distrito Central. Todos los esfuerzos deben ir encaminados a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos del Valle de Amarateca.

PARTE IV: MARCO PROPOSITIVO

Capítulo IX

ESTRATEGIAS DE TRANSFORMACION ECONOMICA DEL VDA

9.1 Macroestrategia de Transformación

9.1.1 Estrategias de Transformación Económica

a. Generación de Empleo Permanente en Actividades de Transformación y Desarrollo (Atención de Fuerza Laboral):

El déficit de empleo (desempleo) es el principal *problema* socioeconómico y familiar de los habitantes del Valle de Amaratéca: Para solventar el problema se requieren por lo menos 4,000 empleos permanentes, estables, seguros, bien remunerados. Este cálculo contabiliza por lo menos un empleo por unidad familiar o para el jefe de hogar –de donde se estipula una población sedentaria de 20,000 personas a un promedio de 5 habitantes por familia u hogar-. Actualmente apenas se generan 213 empleos por 94 microempresas ya establecidas y con características de permanencia en su rubro; siendo así, el exorbitante déficit laboral es solamente en parte solventado por empleo temporal, mal remunerado, subempleo, y la verdadera zona de colocación laboral es Tegucigalpa.

El promedio de empleo que genera cada unidad económica del Valle de Amaratéca es de 2.3 trabajadores; extrayendo de la lista a las unidades económicas que apenas generan empleo familiar no remunerado, el dato de generación de empleo por unidad económica se eleva a 3.5 trabajadores. En esta estrategia se plantea incrementar los promedios de generación de empleo a 5 trabajadores por unidad económica.

Estrategia de generación de empleo.-

Teniendo en cuenta los datos y la problemática anterior, las acciones previstas son las siguientes:

- ↓ Gestión de oportunidad laboral de aproximadamente 2,000 trabajadores en empresas ubicadas en Tegucigalpa, Distrito Central.
- ↓ Generación de empleo local en el Valle de Amaratéca: aproximadamente 2,000 empleos.
- ↓ Gestión y/o colocación laboral de fuerza laboral joven en maquilas del Valle de Amaratéca.
- ↓ Formación de 300 microempresas aproximadamente (de producción de bienes y servicios), con operaciones productivas en el Valle de Amaratéca.
- ↓ Reordenamiento comercial: De la iniciativa del acápite anterior quedan excluidas las iniciativas de formación de empresas comerciales. Actualmente, por cada dos establecimientos, apenas se genera un empleo. Se necesitarían 200 micros de comercio para generar apenas 100 empleos. En la zona del Valle de Amaratéca hay demasiadas micro pulperías, un ejemplo palpables son las más de veinte pulperías existentes en ciudad Divina Providencia; por tal razón esto debe regularse, de todas formas no significa ni mejor atención a los clientes ni competitividad para el establecimiento.
- ↓ Programa de seguridad microempresarial o de combate a la delincuencia.
- ↓ Dinamizar los rubros como auténtica forma de generación de empleo: a. Solamente las pequeñas empresas de transformación están generando empleo. b. Las pequeñas unidades agrícolas operan con mano de obra familiar. c. Las pequeñas unidades de negocios y servicios operan con autoempleo.

Una **línea de trabajo** importante es la siguiente: *Atención de fuerza laboral*.

Así como se busca la calidad de los productos elaborados, también debe adquirirse el compromiso de asegurar la calidad laboral o de las condiciones de trabajo en el Valle de Amaratéca. Acá se atenderá la problemática específica de fuerza laboral correspondiente a talleres microempresariales, donde acontece, entre otras cosas: a. no hay incentivos laborales de ningún tipo. b. Alta rotación laboral: el 50% está en una condición de menos de un año de trabajo. c. No hay medidas de seguridad en el desarrollo de las distintas actividades.

La estrategia de generación empleo es guiada por los siguientes objetivos:

- ↓ La generación de empleo propiamente dicha.
- ↓ Incrementar los ingresos de las familias del Valle de Amaratéca.
- ↓ Generar demanda efectiva que permita la movilidad productiva y comercial.

La política de generación de empleos deberá concentrarse en talleres empresariales, agricultura y servicios, por ser los mayores empleadores. En el caso de las actividades comerciales apenas trascienden a un autoempleo, además está actividad en virtud de promoverla hay que regularla.

Aún con todos los problemas de déficit de empleo en el Valle de Amaratéca, vale destacar la siguiente fortaleza de las microempresas de esta zona: Generan empleo permanente y operan con personal de confianza, el cual maneja destrezas adecuadas para intervenir en su campo de trabajo.

b. Integración Económica y Diversificación Productiva

La tabla porcentual de representación de las actividades económicas se presenta de la siguiente forma:

Comercio 42%

Servicios 26%

Agricultura y transformación (talleres), 16% cada sector.

Agricultura y comercio que técnicamente se definen como el sector primario y secundario de la economía, respectivamente, en este caso del Valle de Amaratéca ocupan el último lugar. La lógica indica que lo generado por la agricultura y la pequeña industria es lo que está supuesto a intercambiarse (comercializarse), pero viendo la disparidad de los datos, solamente existe la siguiente explicación:

- a. Se están comercializando productos de otras partes (ejemplo: mercado mayoreo de Tegucigalpa).
- b. En la zona del Valle de Amaratéca, algunos servicios no tienen demanda efectiva.

Se puede decir que la agricultura es el peor de los sectores, a pesar de la tradición agrícola de la zona, jamás ha podido trascender. En cambio la pequeña industria es incipiente y se vincula a los asentamientos instalados a raíz del huracán Mitch. El sector terciario aparentemente fuerte no es tal: su dinámica responde al mercado mayoreo de Tegucigalpa, sobre todo en lo que a comercio respecta son intervenciones intermitentes y no de un grupo consolidado de comerciantes.

En consecuencia se proponen los siguientes ejes de trabajo:

- a. Integración económica entre sectores productivos: Actualmente cada sector económico actúa de manera dispersa.
- b. Transformación de la oferta variada de los productos en diversificación productiva: Se justifica esta orientación programática, dado que mientras el 77% de los microempresarios brinda productos variados, apenas un 27% está en situación de diversificación económica.

Acciones puntuales:

- Reconfiguración y/o reorganización de las actividades económicas a través de política pública municipal.
- Imprimirle dinámica al comercio interno – local.
- Propiciar vínculos de abastecimiento entre los sectores productivos.

- Fijar apoyos especiales para microempresarios orientados a diversificar su producción.

c. Financiamiento Blando para el Desarrollo Económico

En este campo hay dos aspectos a analizar: endeudamiento y financiamiento. La problemática se manifiesta de la siguiente forma: ***Cantidad y montos de préstamos insuficientes; poca cartera de clientes; cobertura geográfica reducida a Ciudad Divina Providencia, Ciudad España y Colonia San Miguel Arcángel.***

La situación que acontece es la siguiente:

Endeudamiento: A pesar de que el financiamiento es la primera necesidad, solamente 23% del sector microempresarial (de la muestra) ha recibido financiamiento. Los endeudamientos máximos oscilan en 3 mil lempiras.

Financiamiento: Existe un déficit de financiamiento. Mientras los estudios indican que para transformar el sector microempresarial del Valle de Amarateca cada uno de los microempresarios requiere de un capital entre 20 mil y 50 mil lempiras, solamente se da financiamiento por 3 mil lempiras. O sea, claramente se interviene en una economía de subsistencia, donde los colocadores de financiamiento velan por sus recuperaciones sin preocupación en la transformación empresarial.

Las instituciones financieras con presencia en la zona son: FINCA, FINSOL, CDH.

Ninguna opera actualmente con colocaciones masivas de financiamiento.

¿Qué hacer?: **La estrategia** debe ser dirigida por una política de crédito masiva y blanda.

Acciones en términos de financiamiento:

- Apertura de línea de crédito directa: 67 requieren a lo inmediato –según análisis de necesidades de transformación- 2 millones 100 mil lempiras.
- Crédito blando. Implica la revisión de mecanismos de colocación que utilizan las instituciones financieras: por ejemplo con relación a relajamiento de la petición de prendas financieras y hacer factible el mecanismo de crédito solidario . Estrategia agresiva de colocación.
- Campaña de confianza en la comunidad microempresarial: 40 microempresarios no quieren trabajar con préstamos.

d. Capacitación para la Consolidación de Negocios y Fomento de Emprendimientos

Problemas relacionados: Capacitar desde el punto de vista de una estrategia de desarrollo económico es orientarse a resolver el problema que más acecha a los pequeños productores. En este caso se observa que **el principal problemas son las ventas**, debido a la poca pericia comercial. A esto se unen las siguientes razones:

- Falta de ingresos y demanda efectiva.
- Compradores potenciales en condición de desempleo.
- Competencia directa del mercado mayoreo de Tegucigalpa.
- Mercados e infraestructura comercial no funcionales.

La falta de pericia comercial es un problema interno de cada microempresario que se resolverá con capacitación. Los demás son problemas relacionados, cuya solución será parte de la macro-política de la zona: generación de empleo, plan y/o estrategia de promoción comercial de la zona, infraestructura productiva comercial.

Todos los grupos en estudio necesitan capacitación en diversas áreas productivas, pero más en conocimientos comerciales de sus labores: Las ventas es el principal problema que tienen que afrontar. Según la investigación, se demuestra que la zona del Valle de Amaratéca genera productos de aceptable calidad en su generalidad y otros pocos de excelente calidad: El problema radica en que no hay pencia de venta y/o comercialización, con mercados que aún no son funcionales.

Mientras el 82% de los microempresarios de transformación (talleres), pequeños negocios y de servicios solicitan y están conscientes de la necesidad de capacitación, solamente el 53% de los agricultores posee estos niveles de conciencia y en su mayoría se consideran expertos en su rubro de trabajo. Por lo contrario, los mismos agricultores, el 93% si piden asistencia técnica, por lo que se posicionan como actores económicos en sentido estrictamente práctico.

¿Qué hacer?

Instaurar un programa de capacitación permanente para los microempresarios en general, teniendo en cuenta el interés especial hacia los pequeños agricultores; con ellos debe:

- Eliminarsse el Síndrome de Experto.
- Demostrar con extensionistas agrícolas y fincas modelo la necesidad de capacitación y asistencia técnica.
- Generar confianza y conciencia sobre la necesidad de la transformación agrícola.
- Plantear un acercamiento entre pequeños agricultores e instituciones de desarrollo, las cuales hasta la fecha tienen en abandono a esta actividad. En consecuencia los agricultores se manifiestan molestos.

Talleres de transformación:

El problema con este grupo es que manifiestan de manera natural interés en tema de producción (maquinarias, nuevas técnicas y métodos de trabajo); no obstante,

solamente el 33.33% tiene interés conjunto en capacitación para la comercialización.

Comercio y servicios:

Muestran mucho interés en las siguientes temáticas: administración, contabilidad y mercadeo; y dejan de un lado el servicio al cliente.

Indica que los agricultores no quieren capacitaciones; mientras que los talleres de transformación como los de comercio y servicios no tienen conocimiento de cuales capacitaciones son las más importantes para su desarrollo; en el caso de los primeros las de comercialización y para los segundos el servicio al cliente.

Según recuento de capacitaciones recibidas, casi la mitad no ha recibido capacitaciones, de los cuales la mayoría no las ha recibido de manera sistemática. Debe mencionarse que la agricultura y los servicios no han estado dentro de los planes de capacitación.

Las instituciones que se identifican como capacitadoras son las siguientes:

- CESAL: Comisión Económica para la Solidaridad en América Latina
- CDH: Centro de Desarrollo Humano
- Fundación Cristo del Picacho
- INFOP: Instituto de Formación Profesional

Pero, también fueron mencionadas por los mismos microempresarios otras instituciones que pueden ser invitadas a capacitar:

- Centro Técnico Alemán
- CERTEC – Fundación Covello: Centro de Recursos y Tecnología
- CADERH
- Cooperativa Divina Luz
- Alcaldía Municipal del Distrito Central
- AVON

- Ministerio de Salud
- FINSOL: Financiera Solidaria
- Cooperativa Mujeres Limitadas
- USAID: Agencia de los Estados Unidos para la Cooperación Internacional
- Cooperación Española.

Es necesario elaborar un plan conjunto de capacitación entre estas diversas instituciones.

Las áreas de capacitación:

- Conciencia por la calidad (aspectos de producción)
- Contabilidad básica (aspectos financieros)
- Administración general
- Mercadeo básico y estrategias de mercadeo
- Proyectos

El *eje de capacitación y asistencia técnica* deberá seguir los siguientes lineamientos:

Capacitación dinamizadora de la comercialización:

- Conciencia por la capacitación
- Extensionistas agrícolas
- Finca modelos como centros de capacitación
- Acercamiento de agricultores a instituciones de desarrollo y organización de los microempresarios en general.
- Plan conjunto de capacitación entre las diversas instituciones con cobertura para los tres sectores y énfasis en dinamizar las ventas. Mandatos: 1) Insertar a la agricultura y comercio y servicios. 2) Priorizar capacitaciones en comercialización para los negocios de transformación. 3) Priorizar capacitaciones de servicio al cliente para los pequeños comercios y servicios. 4) Capacitar de manera general en la asignatura de proyectos. 5)

Concienciar a los pequeños agricultores de la necesidad de las capacitaciones y a los otros sectores de la necesidad de la asistencia técnica. 6) Capacitaciones de amplia cobertura y sistemáticas.

El fin último de esta estrategia sería provocar una bonanza y movilidad comercial en la zona del Valle de Amaratéca.

Otra acción importante es gestionar una declaratoria formal, ya sea de la Alcaldía Municipal del Distrito Central de Tegucigalpa o de parte del Gobierno Central, de Centros Especiales de Capacitación. Se recomiendan las siguientes ubicaciones según los rubros:

a. Para capacitación de microempresarios (talleres): Colegio Técnico de Tamara que fue construido bajo el auspicio de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI).

b. Para la capacitación de pequeños agricultores: Instituto de Formación Cooperativa (IFC), ubicado en Aldea Santa Rosita.

c. Para capacitación de pequeños negocios y microempresarios de servicios: Asociación Juventud Renovadora (Río Frío) con el acompañamiento de Asociación Perpetuo Socorro (Divina Providencia).

d. También, los centros: Juventud Renovadora y Perpetuo Socorro deben ser declarados instituciones modelo-microempresarial con enfoque social. Las bondades de estos centros son las siguientes:

- ❑ Administración responsable y comprometida.
- ❑ Aplicación de criterios técnicos por encima del empirismo.
- ❑ Estructura funcional acorde a instituciones formales.
- ❑ Empleados con responsabilidades claramente definidas.
- ❑ Personal capacitado.
- ❑ Posesión de tecnología.

- ▣ Financiamiento de organismos internacionales e instancias nacionales.
- ▣ Reconocimiento y apoyo de la comunidad.

e. Promoción Comercial para la Trascendencia de la Producción Local:

Principal problema: Indiscutiblemente que el principal problema en términos comerciales es el poco nivel de ventas. La dinámica comercial es poco agresiva, y por otro lado no hay demanda efectiva.

También acontece lo siguiente: Muchos productos del Valle de Amaratéca son llevados a comercializarse a Tegucigalpa (mercado mayoreo); de estos mismos productos se abastecen los mercados minoristas y al detalle del Valle de Amaratéca, haciéndose una triangulación con retorno ineficiente de productos al lugar de origen: del pequeño productor del Valle de Amaratéca, al mercado mayoreo de Tegucigalpa, y luego de retorno a los distribuidores locales del Valle de Amaratéca.

¿Qué hacer?: La Estrategia

- ↓ Estrategia de mercadeo y competitividad.
- ↓ Funcionalidad de mercados locales.
- ↓ Promoción de establecimientos y atención directa a propietarios.

Otros problemas específicos de los negocios del Valle de Amaratéca:

- ▣ Poco inventario o surtido de negocios.
- ▣ Poco espacio para exposición del producto (un 100% utiliza la sala de habitación).
- ▣ Las ventas diarias muchas veces no alcanzan ni los Lps. 100.00.
- ▣ Existen problemas de abastecimiento.
- ▣ Clientela reducida, casi siempre remitida a los vecinos cercanos.

¿Qué más hacer?: La Estrategia

- ▣ Comercializar lo propio de la zona, en virtud de ser distribuidores del comercio de Tegucigalpa.
- ▣ Ordenamiento de las pequeñas pulperías y definición de reglamentos para su apertura.
- ▣ Apoyar el crecimiento de abarroterías, mini mercados y distribuidoras.
- ▣ Brindarle a los pequeños comerciantes información detallada de todos los establecimientos productivos del Valle de Amaratéca.
- ▣ Generar acuerdos de abastecimiento de los pequeños comerciantes con agricultores e industriales (grandes o pequeños) de la zona del Valle de Amaratéca.
- ▣ Brindar asesoría técnica para la “efectiva” puesta en marcha de los mercados Divina Providencia y España.
- ▣ Alianza entre el gobierno local de Tegucigalpa, instituciones cívicas del Valle de Amaratéca, y otras instituciones de desarrollo –nacionales e internacionales-.
- ▣ Realización de ferias comerciales de productos de la zona.
- ▣ Organización del sector comercial.
- ▣ Asesoría técnica.
- ▣ Apoyo financiero.

9.1.2 Estrategias Complementarias, de Apoyo y/o Control de Riesgos²

- a. Infraestructura productiva comercial.
- b. Unificación de instituciones de desarrollo: Administración interdisciplinaria e interinstitucional.

² Estrategias complementarias, de apoyo y/o control de riesgo: Comprendida la importancia de dichas estrategias, solamente se dejan planteadas, pues, rebasan las expectativas de este trabajo, el cual se concentra en las dimensiones socioeconómicas del desarrollo.

c. Cuido permanente del ambiente en los pequeños distritos productivos semi-industriales.

d. Formación de identidad cultural unido a vocación histórica productiva.

9.1.3 Estrategias Transversales de Política Social

a. Desarrollo Humano Sociodemográfico

Las variables sociodemográficas a las que se hace referencia y de las cuales se desprenden las acciones abajo planteadas son: edad, sexo y educación. Dichas variables ya fueron descritas y analizadas en la parte diagnóstica; acá lo que compete es que a partir de los resultados, entonces es necesario tomar decisiones de cambio: Estrategias a partir de la Socio-demografía Microempresarial.

Nota: Los incisos desde a.1 hasta a.4 se refieren a los propietarios; solamente el inciso a.5 se refiere específicamente a la fuerza laboral.

a.1 Microempresas de Transformación (talleres):

Problemas:

- Poca presencia de jóvenes (relevo generacional), y sobre todo de mujeres (participación), en la dirección y propiedad de microempresas de transformación. Generaciones futuras sin interés de asumir los retos empresariales.
- Analfabetismo funcional (86% sin educación primaria completa).

Cuadro No. 64 Estrategias de los Talleres Microempresariales Política Social y Desarrollo Humano		
Visión	Objetivos de Desarrollo	Políticas
Talleres de transformación vigorosos, aplicando criterios fabriles y de administración contemporánea, gozando del empuje y dinámica de los empresarios jóvenes, con mujeres siendo líderes empresariales y de la comunidad. Los talleres, además de ser centros de producción, tenderán a convertirse en centros de enseñanza y aprendizaje, como también en recintos de servicios a la comunidad, bajo un enfoque productivo compaginado con el desarrollo social.	Social: Integrar a los jóvenes y mujeres en los procesos de cambio. Laboral, admón. y de gestión: Instituir una dinámica emprendedora, de capacitación y actualización sistemática de los microempresarios.	a. Atención focalizada a grupos vulnerables: jóvenes, mujeres. b. Promoción para la formación y consolidación de microempresas como organizaciones prioritarias, a través de actividades fiscales, de extensión, asistencia técnica o acompañamiento empresarial.

Eje Estratégico	Línea de Acción y/o Proyectos
DESARROLLO HUMANO SOCIODEMOGRAFICO	a. Emprendimientos Juveniles. b. Enfoque de Género, con prioridad a la integración y/o participación de la mujer. Actividades priorizadas: confección, artesanía y panadería. c. Capacitación Sociolaboral: (cursos, investigaciones y extensión de técnicas de producción)

a.2 Microempresas Agrícolas:

Problemas:

- Falta de financiamiento para iniciar emprendimientos agrícolas: jóvenes y trabajadores del campo sin posibilidades de crecimiento personal y familiar.
- Férreo control y administración de la actividad agrícola por hombres.
- Carencia de programas educativos – comerciales.

Cuadro No. 65
Estrategias de las Microempresas Agrícolas
Política Social y Desarrollo Humano

Visión	Objetivos de Desarrollo	Políticas
<p>Microempresas agrícolas con productos de calidad, aptos inclusive para la exportación, debido, por un lado, a la posibilidad de financiamiento blando, por otro, a la incursión favorable en tareas de administración agrícola de jóvenes, mujeres, y algunos ex -jornaleros ahora dueños. El enfoque de intervención es integral y tiene su primer manifestación en programas de capacitación que contemplan; área productiva, área comercial, área ética y de servicios comunitarios.</p>	<p>a. Apoyar los emprendimientos agrícolas, haciendo uso de la concepción cultural, lo hereditario y la promoción de nuevas actividades y actores. b. Involucrar a la mujer en el desarrollo, generarle campos de trabajo agrícola. c. Dinamizar la producción del Valle de Amarateca y generar redes comerciales. d. Organización socio-productiva.</p>	<p>a. Dotar de línea de financiamiento especial para el sector agrícola, disponible en todo momento y con énfasis en actividades emprendedoras. b. Hacer uso eficiente como equitativo de la tierra agrícola, procurando una repartición adecuada entre hombre y mujer, de tal forma que estas adquieran representatividad e importancia en los procesos de desarrollo. c. Apoyo directo a la infraestructura productiva – comercial.</p>

Eje Estratégico	Línea de Acción y/o Proyectos
<p>DESARROLLO HUMANO SOCIODEMOGRAFICO</p>	<p>a. Programa Especial de Financiamiento: Emprendimientos juveniles y trabajadores del campo. b. Titulación de tierras con enfoque de género. c. Generar líneas de trabajo agrícola para la mujer: Huertos familiares, pequeñas empresas recolectoras de frutas, abastecimiento y/o distribución de verduras, etc. d. Educación Comercial y Abastecimiento. e. Diversificación: Tomatera; granja avícola; granos básicos, hortalizas y crianza de ganado; otros. f. Promoción de la agricultura: (educación), capital de trabajo disponible, competitividad y demanda de la actividad. g. Organización socio-productiva: Facilitadores locales agrícolas (líderes locales).</p>

a.3 Pequeños Negocios:

Problemas:

- Pocos emprendimientos e ideas en los microempresarios jóvenes.
- Subempleo.
- Empleo temporal.

Cuadro No. 66 Estrategias de los Pequeños Negocios Política Social y Desarrollo Humano		
Visión	Objetivos de Desarrollo	Políticas
Pequeños negocios generadores de empleo estable, cuyas actividades tienen una fuerte representatividad de jóvenes. El rubro se transforma a través de la aplicación de ideas de jóvenes emprendedores.	Generar actividad de pequeños negocios transformadores, más allá de paliativos puntuales como oportunidades de negocios y empleos temporales.	Dar énfasis de promoción a actividades de pequeños negocios que generen empleo permanente.

Eje Estratégico	Línea de Acción y/o Proyectos
DESARROLLO HUMANO SOCIODEMOGRAFICO	a. Actividades emprendedoras: generación de oportunidades de negocio y oportunidades de empleo. b. Enfoque de Género: (40% hombres). Involucrar a masa laboral joven y masculina en empleos de trascendencia. c. Foros Inter.-conocimiento de manejo de pequeños negocios. Capacitación técnica de líderes locales.

a.4 Microempresas de Servicios:

Problemas:

- Pocos emprendimientos e ideas en los microempresarios jóvenes.
- Poca presencia de mujeres en la fuerza laboral.

Cuadro No. 67 Estrategias de las Microempresas de Servicios Política Social y Desarrollo Humano		
Visión	Objetivos de Desarrollo	Políticas
Microempresas de servicios con demanda efectiva y en crecimiento, siendo uno de los factores del cambio la incorporación abierta, consciente y deliberada de jóvenes y mujeres en la oferta de los servicios.	Integrar a mujeres en el desarrollo socioeconómico.	Dar énfasis de promoción a actividades de pequeños negocios que generen empleo permanente.

Ejes Estratégicos	Línea de Acción y/o Proyectos
DESARROLLO HUMANO SOCIODEMOGRAFICO	a. Actividades emprendedoras: generación de oportunidades de negocio y oportunidades de empleo. b. Enfoque de Género, con prioridad a la integración y/o participación de la mujer. Actividades priorizadas: hoteles, restaurantes, glorietas, comedores, salones de belleza.

A grandes rasgos, resultan las siguientes conclusiones:

- ↓ Con relación a la edad, los procesos productivos requieren de la incorporación de jóvenes. Es necesario aprovechar las físicas, de optimismo e ideas nuevas de los jóvenes, como también deben asegurarse los respectivos relevos generacionales, de modo que las microempresas trasciendan en el tiempo y le den coberturas de seguridad económica y social a familias enteras del Valle de Amaratéca.
- ↓ Con relación al sexo, los datos recomiendan la incorporación efectiva y verificable de la mujer al proceso de desarrollo económico. Es urgente cambiar la visión de la mujer como un grupo vulnerable al cual los problemas se les resuelven con asistencias que son apenas paliativos; para un verdadero cambio, la mujer debe tener peso y trascendencia en los procesos productivos, lo cual en principio se logra con ir al desarrollo

teniendo en cuenta el enfoque de género, dándole a la mujer los siguientes beneficios: financiamiento, titulación de tierras, capacitación y organización, mejora infraestructural de establecimientos.

- ↓ Con relación a educación, claramente aparece el dictamen de integrar a los procesos de capacitación a los pequeños agricultores como a pequeñas empresas de servicios. Debe eliminarse el síndrome del experto, reconociendo que todos los microempresarios de la zona del Valle de Amarateca requieren el servicio de capacitación y asistencia técnica. En vista de haber, inclusive, analfabetismo y microempresarios con educación primaria incompleta, debe pensarse en una iniciativa de alfabetización a la par de otra en formación empresarial.

a.5 Condiciones de la Fuerza Laboral:

Cuadro No. 68 Proyectos relacionados a Edad: Fuerza Laboral Política Social y Desarrollo Humano		
Problemas	Causas	Solución y/o Proyectos
Los jóvenes no son contratados.	Presuntas: Falta de experiencia. Desconfianza por considerarlos mareros.	Integración de jóvenes al mercado laboral. Integración especial para aquellos que están en condiciones de mareros.
Rango reducido de contratación.	Los jóvenes son considerados inexpertos. Las personas mayores de 46 años están siendo consideradas como viejas.	Ampliar el rango de contratación.

Cuadro No. 69		
Proyectos relacionados al Sexo: Fuerza Laboral Política Social y Desarrollo Humano		
Problemas	Causas	Solución y/o Proyectos
<p>Discriminación laboral para la mano de obra femenina (80% de la fuerza laboral es masculina). En los talleres de transformación hay indisposición completa para contratación de mujeres. Comercio: 55% mujeres y 45% hombres. Servicios: 16% mujeres.</p>	<p>a. Arraigado machismo que relega a la mujer a tareas domésticas. b. Amplio desempleo masculino, que para reintegrar a algunos desempleados se recurre al desplazamiento de la mujer. c. Conformación indebida de los sectores comerciales y de servicios, que operan sin la presencia de la mujer, cuando en la lógica formal la mujer sería imprescindible para estos sectores.</p>	<p>a. Apoyar a los siguientes sectores, a fin de integrar a la mujer al desarrollo: Confecciones, artesanías, panadería, hotelería y restaurantes, glorietas, y salones de belleza. b. Programa de educación y/o concientización sobre las implicaciones del machismo en la conformación del mercado laboral, en la vida marital y la vida familiar. c. Reorganización de sectores productivos que permitan la integración necesaria de la mujer a los procesos productivos.</p>

Cuadro No. 70		
Proyectos relacionados a Educación: Fuerza Laboral Política Social y Desarrollo Humano		
Problemas	Causas	Solución y/o Proyectos
<p>80% de la fuerza laboral no posee educación primaria completa, de los cuales 46% no cuenta totalmente con instrucción escolar.</p>	<p>a. Ausente preocupación por asumir programas serios de capacitación por parte de autoridades locales (Alcaldía Municipal). b. Falta de consolidación de centros de enseñanza locales.</p>	<p>a. Programa de alfabetización de largo plazo. b. Programa de educación informal y vocacional. c. Alianza estratégica con Alcaldía Municipal (Instituto de Desarrollo Municipal). d. Gestión de equipos para centros de enseñanza locales. e. Actualización de docentes en formación socioeconómica.</p>

b. Combate a la Inseguridad Ciudadana

Esto se justifica habiendo muestras recurrentes de inseguridad ciudadana en la zona del Valle de Amarateca: violaciones de mujeres y hasta niñas (generalizado), asesinato de dueños de pequeños negocios (entre la Joya y Guayabillo), tiroteo en colegios (La Joya), asaltos a carros repartidores (entrada a Tamara por la carretera vieja – por la entrada de San Matías), abigeato (Río Frío). La Aldea La Joya (aldea del Valle de Amarateca), según los registros y apreciación policiales está catalogada como el asentamiento poblacional más peligroso de Tegucigalpa, reducto de “maras” organizadas.

Esta situación afecta directamente el impulso de los propietarios de pequeños negocios, quienes al verse inseguros responden de la siguiente forma (según lo declararon en las encuestas):

- ↓ Los pequeños agricultores no procuran agrandar su producción de maíz y crianza de ganado. Si lo hacen implica buscarse problemas (arriesgar su vida), incurrir en costos de vigilancia o cansancio por el cuidado permanente de sus recursos.
- ↓ Los pequeños talleres de transformación: Operan en sus casas de habitación por falta de capital financiero para instalar un taller adecuado. No obstante, de tener las posibilidades, tampoco harían grandes transformaciones, dado que serían blanco seguro de los delincuentes.
- ↓ Las pequeñas empresas de servicios no buscan mayor trascendencia, dado que la solicitud de sus servicios dependen en gran medida del clima de seguridad ciudadana: a mayor inseguridad ciudadana, menor demanda de servicios.
- ↓ Muchos pequeños comerciantes están pensando al clausurar sus negocios. Con relación a los carros repartidores, en su mayoría ya no se arriesgan a entrar a la zona del Valle de Amarateca.

¿Qué hacer?: La Estrategia

- ↓ Línea de crédito especial para hacer más seguras las instalaciones agrícolas, de talleres, negocios y servicios.
- ↓ Formación del comité de vigilancia ciudadana. Tomar el ejemplo de Ciudad Divina Providencia, -el cual es el único lugar del Valle de Amaratéca donde está controlada la delincuencia-; acá existe un acuerdo social e institucional de combate a la delincuencia, interactuando los siguientes actores: Fundación Cristo del Picacho, Comité Cívico Ciudadano, y la Policía que opera a través de una posta local.
- ↓ Apoyo directo a centros productivos, de capacitación y rehabilitación de niños en riesgo social. Referido específicamente a: a. Asociación Juventud Renovadora (Río Frío). b. Asociación Perpetuo Socorro (Divina Providencia)
- ↓ Asesoría técnica, para la capacitación y rehabilitación de las mujeres en reclusorio, cuya ubicación es en Aldea la Junta.
- ↓ Construcción e instalación en Tamara de centro de rehabilitación e inserción laboral de jóvenes.

Otras estrategias³:

c. Enfoque Productivo de Género

d. Fomento de Emprendimientos Juveniles

e. Participación Ciudadana

³ Estas tres estrategias transversales de política social, no se desarrollan, puesto que su transversalidad hace que cada una de las acciones a realizar en cualesquiera de los rubros económicos a impulsar, las tomen en cuenta. Revisando los ejes de transformación y los complementarios, se verifican acciones concretas.

9.2 MICROESTRATEGIAS ECONOMICAS

9.2.1 RECONVERSION INTEGRAL DE LOS TALLERES DE TRANSFORMACION

Los microempresarios declaran ser pobres en su totalidad, pero se evidencia que tienen un trabajo (autoempleo), medios de subsistencia, conviven en una lucha diaria por salir adelante, no actúan dentro de la monotonía y más bien están preocupados por su familia. Un punto curioso e importante es que a pesar de ser pobres, según la apreciación de los mismos microempresarios, no necesitan financiamiento. De esto se comprueba a primera vista que ser pobres no es equivalente de miserable y que además los problemas no solamente se resuelven con disponer de financiamientos: al menos para el caso del Valle de Amaratéca, se requiere realizar una reconversión integral de los talleres de transformación.

Aspectos de Mercado

Objetivo de desarrollo: Incremento sustancial de las ventas de los productos del Valle de Amaratéca.

Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
Empirismo total en los cálculos de oferta y demanda.	Falta de empresariedad: esquema de producción tradicional.	Incertidumbre en las ventas.	Charlas de formación empresarial y de intercambio de estrategias empresariales de aplicación práctica.
Riesgo de competencia foránea.	Falta de inversión de los talleres de transformación locales. Ninguna consideración especial de los criterios de calidad.	Desplazamiento de los talleres de propietarios del Valle de Amaratéca.	Estrategia de incrementar la demanda y cubrirse de la competencia: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mejorar la calidad en el acabado de los productos. ➤ Precios moderados. ➤ Variedad de diseños. ➤ Considerar los gustos de los clientes.

Cuadro No. 72			
Microestrategias de Talleres de Transformación			
Proyectos relacionados a Oferta			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
No hay planes de negocio o de producción.	Todo basado en la experiencia. Síndrome del experto.	Inconstancia en la oferta. Pocas ventas.	Programa: "Hacia una cultura de planificación de los talleres de transformación": ➤ Oferta según demanda de los clientes y capacidad instalada. ➤ Oferta según costos de producción, inventarios disponibles y competencia.
<i>No hay inventarios disponibles para una oferta oportuna:</i> "Justo a Tiempo". El 80% de talleres posee poco inventario y el 20% ninguno. No es una estrategia para reducir costos de almacenaje y mantenimiento de inventarios; lo que sucede es que hay poco dinamismo comercial, y los talleres se concentran más en la producción que en criterios de comercialización.	Trabajan por encargo. Esfuerzos limitados de comercialización.	Perdida de clientes.	a. Instalación comunitaria de distribuidora local de materias primas e insumos para la transformación de productos. b. Instalación de tiendas de exhibición y ventas de productos locales.

Cuadro No. 73			
Microestrategias de Talleres de Transformación			
Proyectos relacionados a Publicidad			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
Operación productiva comercial sin publicidad.	Desconocimiento total del impacto de la publicidad en las ventas.	Poco conocimiento del producto de la zona del Valle de Amarateca. Pocas ventas.	<p>a. Estandarización de publicidad tradicional en etapa inicial, a través de una brigada publicitaria con financiamiento no reembolsable.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Hojas volantes ➔ Visita a clientes potenciales ➔ Tarjetas de presentación. ➔ Rotulación de negocios <p>b. Plan piloto de capacitación y asistencia técnica en publicidad y mercadeo, dirigido a microempresarios y actores locales.</p> <p>c. Construcción participativa de la estrategia comercial del Valle de Amarateca, de la cual deberán derivarse las estrategias puntuales de cada microempresario.</p> <p>d. Establecer un sistema de certificación para los microempresarios que posean su estrategia comercial. La posesión de la estrategia deberá implicar el acceso a beneficios puntuales.</p>

Cuadro No. 74			
Microestrategias de Talleres de Transformación			
Proyectos relacionados a Clientes			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
No existe de manera concreta la categoría de clientes.	Empirismo e informalidad de producción y/o comercialización, de modo que los talleres tienen en mente a la categoría compradores, lo cual es distinto de clientes.	No hay identificación de lugares, instituciones o personas a donde colocar los productos. Impacto directo en reducción de las ventas.	<p>a. Construir la cadena de comercialización: definir estrategia comercial y canales de comercialización.</p> <p>b. Promover alianzas con comercializadores: abastecimiento a minoristas y mercados, actuando con marca e identidad microempresarial.</p>

Cuadro No. 75			
Microestrategias de Talleres de Transformación			
Proyectos relacionados a Precios			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
Inadecuada formulación de los precios de los productos. El único método existente es el de porcentaje de costos sobre la factura de compra.	Desconocimiento de procedimientos para establecer precios de mercado: moderados y/o atractivos.	a. Confusión en el mercado y pérdida de interés en los compradores. Los precios son altos o bajos, por encima de la media: ninguna de las dos situaciones son ideales. b. Abastecimiento de los pobladores del Valle de Amaratéca en Tegucigalpa.	a. Revisión de los precios por las autoridades, líderes locales, microempresarios y técnicos. La actuación debe ser sin intervención o exigencia directa de los precios, o sea dentro del ámbito del libre mercado. b. Elaboración de "Manual sobre Formulación de Precios": según costos, calidad y competencia, ganancia, intermediarios, discriminación. c. Instalar oficina de monitoreo e información sobre precios y productos.

Cuadro No. 76			
Microestrategias de Talleres de Transformación Proyectos relacionados a Prácticas de Venta			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
a. Política inadecuada de ventas al contado en un núcleo de demandantes con oferta crediticia en mercados de Tegucigalpa.	Excesiva desconfianza en los clientes.	Pocas ventas: Los clientes compran por necesidad y nunca por criterios de lealtad o establecimiento de relación duradera entre comprador y vendedor.	"Política de venta expansiva": ➤ Ventas al contado y a crédito. ➤ Participación activa en ferias comerciales de la zona; y en otras ferias patronales fuera de la zona.
b. No hay presencia en ferias de productos.	Falta de comité de ferias sumado al desinterés de los propios microempresarios en dar a conocer sus productos.	Pocas ventas por desconocimiento de los productos y su calidad.	Procurar una mediana participación comercial en el mercado local. ➤ Fuerza de venta propia y sala de exhibición de productos. Las alternativas en este aspecto son recurrir al apoyo de organizaciones comunitarias, cooperativas y redes.
c. Se carece de fuerza de venta propia.	Enfoque empresarial restringido solamente a criterios de producción, obviando la importancia de la comercialización.	Pocas ventas por falta de impulsores o comercializadores.	
d. No hay salas de exhibición de productos.	Operaciones productivas en casa habitación, con espacios reducidos.	Pocas ventas: Solamente se acostumbra a prácticas comerciales a pedido o encargo.	

Sumado a todo lo anterior, el impulso de las ventas depende en gran medida de las siguientes condicionalidades:

- Estar establecido: taller con equipos, herramientas y máquinas.
- Poder estar conectado a un centro vocacional y de asistencia técnica semi-tecnificado.

- Hacer estudio consciente sobre ubicación del local, antes de empezar a operar.
- Demostrada experiencia y pericia en la actividad que involucre a los microempresarios.
- Suficiente tiempo de estar operando en la actividad, convencido de que el rubro le gusta.

Sistema de Producción

Cuadro No. 77			
Microestrategias de Talleres de Transformación			
Proyectos relacionados a Grados de Industrialización			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
<p>Trabajo artesanal, sin calidad y sin posibilidades de salir a un mercado externo.</p>	<p>Falta de organización microempresarial; de líneas de crédito especiales; y de operación óptima de los mercados.</p> <p>También, este problema tiene que ver con la forma en que siempre se ha definido al Valle de Amaratéca: Zona agrícola tradicional.</p>	<p>Acomodamiento de los microempresarios a las condiciones adversas.</p> <p>Radio de acción limitado de los productos; por su poca calidad son productos sin trascendencia.</p>	<p>“Programa de Reconversión Industrial”:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Organización de talleres microempresariales. ➤ Alianzas con otras instancias. ➤ Búsqueda y aseguramiento de mercados: campañas publicitarias, planes de negocios, acuerdos de negocios. ➤ Formación industrial: capacitación industrial, encuentros empresariales, foros, mesas de discusión. ➤ Reconversión industrial: Financieramente por mecanismos de solidaridad y donaciones. La tecnología, según: condiciones de establecimientos y capacidad de asimilación de microempresarios. ➤ “Sub Programa de Cultura Local”: Es necesario construir un arraigo cultural que se vincule a la actividad del V. de Amaratéca.

Cuadro No. 78
Microestrategias de Talleres de Transformación
Proyectos relacionados a Estructura Productiva y Registros

Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
No hay organigrama funcional-formal.	Ausencia de criterios de empresarialidad.	Improvisación y total discreción en las actuaciones microempresariales.	Proceso productivo escrito, acorde a la institución, fácil y secuencial.
No hay registros empresariales, donde solamente se trabaja con listados de planillas.			Llevar historial estadístico y de operación microempresarial, como documentos referenciales en la toma de decisiones.
<p>Política de Desarrollo Microempresarial: Exigir la obligatoriedad del organigrama funcional y registros ante la realización de cualquier trámite. Sencillamente, sin estos documentos el sistema productivo no tiene parámetros de comparación.</p>			

c. Otros proyectos del Sistema de Producción: Talleres

Cuadro No. 79		
Microestrategias de Talleres de Transformación		
Otros proyectos del Sistema de Producción		
Variables	Problemas	Solución y/o Proyectos
Calidad	La calidad no es un proceso del cual se hacen revisiones a lo largo de toda la cadena de producción: La calidad solamente es una inspección al final del proceso de producción.	"Campaña de Calidad": a. Utilizar mecanismos de inspección de la calidad a lo largo de todo el proceso de producción. b. Concebir la calidad más allá de criterios fabriles: La calidad debe vincularse con criterios de comportamiento, educación, orden y organización.
Maquinarias	a. Herramientas baratas: Las inversiones en maquinarias oscilan entre Lps. 1,500 y Lps. 17,500 b. Herramientas obsoletas: La mayoría de herramientas datan de 1986 y las últimas adquisiciones se hicieron en el año 2000.	Reposición de maquinarias obsoletas, a través de préstamos blandos y donaciones de organismos de cooperación internacional.
Mantenimiento	Mantenimiento correctivo.	Mantenimiento preventivo y correctivo.
Política de Desarrollo Microempresarial: Es de obligatorio cumplimiento la participación comunitaria en la aplicación de los esquemas de calidad, adquisición de maquinarias y sistemas de mantenimiento de planta y equipo.		

Cuadro No. 80		
Microestrategias de Talleres de Transformación		
<i>Proyectos de Organización e Integración Microempresarial</i>		
Variables	Problemas	Solución y/o Proyectos
Organización	Microempresarios desorganizados y no saben que perspectiva de organización les es más conveniente.	Instalación de organizaciones comunales – microempresariales: Economías Sociales de Mercado.
Integración	Actividad de talleres de transformación desvinculada de otros sectores.	Estrategia de Integración: Negociaciones comerciales, organización y creación de empresas, trabajo interinstitucional (intercambio de opiniones, asesoría, recompras).

Cuadro No. 81		
Microestrategias de Talleres de Transformación		
Proyectos orientados a la Información Financiera		
Variables	Problemas	Solución y/o Proyectos
Activos Microempresariales	a. No poseen activos circulantes ni activos fijos. b. Apenas obtienen recursos para el capital de trabajo: Lps. 1,976 mensuales. c. Instituciones de crédito exigen garantías inalcanzables.	a. Organización de microempresarios. b. Plan de conciencia solidaria entre microempresarios, a fin de realizar acciones conjuntas. c. Institucionalizar el crédito solidario, a fin de flexibilizar las garantías de crédito. Los créditos financieros –para ser consistentes con la transformación del V. de Amaratéca- deberían rebasar al capital de trabajo en al menos 10 veces.
Situación Financiera	Mala situación financiera generalizada. Las ganancias oscilan entre 5 y 15%.	Comentario: Esta es una variable clave y transversal en el comportamiento económico en general. Sobre la situación financiera de esta variable de resultados influyen una serie de otras variables menores: cantidad de activos, organización, ventas o demanda, técnicas de producción, estrategias de mercadeo, entre otras.
Inversión	Tímida inversión que se diluye en esfuerzos individuales de los microempresarios.	Plan Institucional de Inversión del Valle de Amaratéca: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Financiamiento disponible en condiciones favorables. ➤ Estudio de mercado. ➤ Poseer capital propio como inversión de contraparte. ➤ Tener una clientela con demanda efectiva a la cual se le ofrecerá producto de relativa calidad. ➤ Disposición de tierras legales en caso de los agricultores. ➤ Disposición de locales apropiados para instalar talleres y sitios de exhibición en caso de microempresarios de producción, comercio y servicios. ➤ Tener permisos de operación.

En definitiva, los microempresarios del Valle de Amaratéca viven inmersos en su economía de la pobreza, donde lo común es la reproducción de patrones de subsistencia y nula noción de criterios de empresarialidad que los conduzcan hacia nuevos estamentos del desarrollo. El acelerado poblamiento del Valle de Amaratéca –sobre todo después del huracán Mitch- debería augurar una dinámica económica también en crecimiento; no obstante, los bajos niveles de ingresos de los jefes de familia (600 lempiras mensuales en promedio) no permiten una demanda efectiva fuerte que sustenten de manera sostenida mayores esfuerzos de producción.

Se aclara que el Valle de Amaratéca no es un distrito industrial-microempresarial en el vacío, tienen su espacio de concreción en una población que ya se aproxima a los 30 mil habitantes. Como el planteamiento del desarrollo económico que acá se propone no es para las grandes empresas, entonces no es pertinente pensar en lo que recomendaría la economía tradicional e instrumental “economías de escala”; lo que se pretende es una estrategia de “Economía Social de Mercado”: ligar lo económico directamente a lo social, e integrar todas las aristas del desarrollo, que todas estén al servicio de los individuos que a diario buscan la mejoría de sus familias pobres. La forma de incursionar en estos pendientes no es por la economía de la riqueza, porque una vez generada la riqueza no llega a todos, entonces se asume un planteamiento directo de combate a la pobreza del Valle de Amaratéca: el régimen organizacional actual del Valle de Amaratéca no desarrolla a las microempresas en sí mismas, ni mucho menos mejora las condiciones de vida de las familias propietarias, pero tampoco integra a otros individuos, es un sistema microempresarial que no camina sobre ninguna senda del desarrollo.

En consecuencia, hay tareas que trascienden a la vida individual de los microempresarios, y estas deben ser asumidas por la reunión consciente de todos los sectores del Valle de Amaratéca:

Líneas de Acción Socio Económicas y Comunitarias.-

- ➡ Estrategias diversas para incrementar la demanda y cubrirse de la competencia foránea.
- ➡ Impulsar economía social de mercado: Trabajar con una noción empresarial que tenga en mente a la economía de la pobreza, lo que significa no exactamente generar riqueza sino combatir la pobreza.
- ➡ Cultura: Construir a la par de la dinámica económica una dinámica cultural propia del Valle de Amaratéca; lo económico solamente será trascendente en la medida que adquiera un arraigo cultural, identidad, principios y valores a resaltar en cada bien y servicio del Valle de Amaratéca.
- ➡ Reconversión industrial aparejada a la búsqueda de nuevos mercados. Del Valle de Amaratéca actualmente se exporta producción agrícola, esto como resultado contingente y no por la existencia de un canal de comercialización propio de la dinámica local.
- ➡ El Valle de Amaratéca demostrará sus niveles de avances económicos en la medida que se vaya convirtiendo en vendedor neto del gran mercado de Tegucigalpa.
- ➡ Por la importancia del Valle de Amaratéca, tanto social como económico, amerita la instalación de una oficina regional de desarrollo.

9.2.2 DIVERSIFICACION AGRICOLA CON ORIENTACION HACIA PRODUCTOS NO TRADICIONALES (Búsqueda de nuevos mercados)

El problema mayor del rubro agrícola (pequeños productores del Valle de Amaratéca) es producción de subsistencia y estancada, de monocultivo, mostrando bajos niveles de venta. Muy a pesar de esto, el sector agrícola tienen ventajas con relación a otros sectores de la economía del Valle de Amaratéca: precios menores, buena calidad, productos de consumo diario y masivo.

a. Aspectos de Mercado

Cuadro No. 82			
Microestrategias para Productores Agrícolas			
<i>Proyectos para ampliar la Cobertura de Mercado</i>			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
<p>Cobertura limitada de mercado: Los esfuerzos de comercialización se limitan al mercado de Tegucigalpa. Se descuida el mercado local y el mercado externo, donde se abren amplias posibilidades de crecimiento...</p> <p>No hay clientela especial.</p>	<p>Falta de financiamiento.</p> <p>Falta de asistencia técnica.</p> <p>Carencia de sistemas de riego y drenajes.</p> <p>Falta de energía eléctrica y agua potable: carencia de infraestructura productiva.</p> <p>Desconocimiento de plagas.</p> <p>Escasez de mano de obra agrícola.</p> <p>Caminos secundarios en mal estado.</p>	<p>Bajos niveles de venta.</p>	<p>En el marco del eje general:</p> <p>PROMOCION COMERCIAL PARA LA TRASCENDENCIA DE LA PRODUCCION LOCAL, se definirá una estrategia propia para cada uno de los espacios comerciales claramente definidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mercado local del Valle de Amarateca. ➤ Mercado regional de Tegucigalpa. ➤ Mercado de centroamericano de exportación.

Las causas de la cobertura limitada de mercado (ver cuadro anterior) nos ubican rápidamente en la problemática general de los pequeños productores agrícolas del Valle de Amarateca. En consecuencia, para la transformación agrícola del Valle de Amarateca son imprescindibles las siguientes **líneas de acción:**

- Línea especial de financiamiento para los pequeños productores agrícolas.
- Asistencia técnica de extensionistas agrícolas que realicen acompañamiento directo en las labores de producción.
- Dotación de infraestructura productiva.

Cuadro No. 83			
Microestrategias para Productores Agrícolas			
Proyectos para dinamizar los Canales de Comercialización			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
Venta directa a intermediarios o mayoristas, sin negociación alguna, y no participan en ninguna de las otras etapas del proceso de comercialización.	Desconocimiento total del mercado.	Pocos ingresos debido a los bajos precios de negociación de los productos. Clientela indefinida.	a. Reconstrucción favorable para productores y clientes de la cadena de comercialización. De cara a los clientes locales de Amaratéca, aquellos que se abastecen en Tegucigalpa es necesario abastecerlos más cercanamente (mercados Divina Providencia y España), procurando ahorrar tiempo, dinero y aprovechar la calidad de los productos locales.
Sobre el destino de los productos: Destino incierto y pocas opciones.			b. Búsqueda de nuevos demandantes efectivos: redes de comercio, hoteles, restaurantes, industria alimentaria, supermercado, mercados populares.

b. Sistema de Producción

Cuadro No. 84			
Microestrategias para Productores Agrícolas			
<i>Proyectos para mejorar la Calidad de la Producción</i>			
Problemas	Causas	Efecto	Solución y/o Proyectos
<p>Relativa calidad de los productos agrícolas que no se traduce en bonanza comercial.</p> <p>Los ingresos son insuficiente comparados con los esfuerzos de la producción agrícola. No se pide compensación por los siguientes hallazgos en las características de los productos del Valle de Amaratéca: limpieza de productos; frutas y granos enteros; frescos, sanos y fuertes; tamaño grande y uniforme.</p>	<p>La calidad se asume como un criterio natural y no como un valor agregado, un sobre esfuerzo del productor en el cuidado y/o manejo de los productos, el cual debería requerir recuperación económica.</p>	<p>Productos agrícolas pagados a bajos precios.</p>	<p>Campaña de Mejoramiento de la Calidad de la Producción Agrícola:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➡ Mejores semillas. ➡ Capacitación Técnica. ➡ Tecnología: equipo agrícola. ➡ Apoyo para empaquetado y estibado. ➡ Combate a las plagas. ➡ Sistemas de riego para las sequías y drenajes para la abundancia de agua. ➡ Introducir en la mentalidad de los pequeños agricultores un abordaje integral de la calidad, precios, empaque y marca.

c. Otros proyectos del Sistema de Producción: Agricultura

Cuadro No. 85		
Microestrategias para Productores Agrícolas		
Otras iniciativas para fortalecer los Sistemas de Producción		
Variables	Problemas	Solución y/o Proyectos
Tecnificación	Ningún nivel de tecnificación ⁴ .	Financiamiento especial para equipos agrícolas.
Prácticas inadecuadas de producción	Quemas y uso indiscriminado de insecticidas.	Prohibir las quemas. Promover el uso limitado de insecticidas. Promover mejores precios para productos naturales. En esto se hará incidencia desde las estrategias comerciales individuales de cada productor y desde el eje global de promoción del Valle de Amaratéca.

⁴ La tecnología en el Valle de Amaratéca, no se asume, es un sistema de producción tradicional. Además de existir problemas de financiamiento para dar cobertura a una decisión de adquisición de tecnología, también es un asunto cultural: se prefiere a la mano de obra que los equipos, así se aprovecha una asistencia y cuidado directo de la producción; las parcelas de tierras pequeñas dan facilidad para esta práctica.

Cuadro No. 86		
Microestrategias para Productores Agrícolas		
<i>Proyectos de Organización e Integración Microempresarial</i>		
Variables	Problemas	Solución y/o Proyectos
Organización	No hay organizaciones de pequeños agricultores.	Organización bajo un sistema empresarial-cooperativo ⁵
Integración	No hay integración con otros sectores. El sector agrícola no ha sido prioridad de las políticas públicas, municipales, sectoriales, de la comunidad internacional y de entidades comunitarias.	Procurar lazos con los demás sectores productivos, desde un sector agrícola-cooperativo-comunitario.
<p>Acciones puntuales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Incrementar los vínculos y definir estrategias de apoyo mutuo con otros sectores. ➤ Pedir de manera conjunta legalización de terrenos. ➤ Abastecimiento y alianzas con mercados locales. ➤ Aliarse para búsqueda conjunta de mercados para productos con valor agregado. ➤ Organización de pequeños productores, que puedan aglutinar a los sectores agrícolas, talleres microempresariales, comercio y servicios. ➤ Búsqueda de intermediarios y llegar a acuerdos de ganancia mutua. <p>Condiciones mínimas: Factores críticos de éxito</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Disposición de integración por parte del gremio de pequeños agricultores. ➤ Apoyos decididos en lo que sea pertinente de parte de instituciones de desarrollo. ➤ Apoyos financieros para cubrir las expectativas de los planes de inversión agrícola. 		

Sobre el financiamiento agrícola

Este punto plantea un dilema aún sin resolver, el cual se deriva de la desconfianza de los pequeños agricultores en la banca formal. En consecuencia, los pequeños agricultores operan con capital propio, el cual es insuficiente para poner en

⁵ Sistema empresarial cooperativo: Esta es la perspectiva de organización de los pequeños productores del Valle de Amaratéca; ven al sistema cooperativo en sentido de asociacionismo y no solamente de financiamiento. Los parámetros primarios que se exigen son los siguientes: a. Personas de confianza al frente de la organización. b. Operaciones cooperativas si violentar la libertad individual de los microempresarios. c. La organización debe desembocar sus esfuerzos en el desarrollo comunitario. Un punto que vale destacar es que por mayoría los pequeños agricultores descartan a los patronatos como opción de organización comunitaria.microempresarial.

funcionamiento los planes de inversión agrícola. En otras palabras, existe la claridad de que es necesario el financiamiento para el desarrollo, aunque todavía no se develan los mejores mecanismos de administración de estos capitales.

De todas formas, el financiamiento es necesario, pero no suficiente. Harán falta para transformar el sector agrícola del Valle de Amaratéca los siguientes elementos:

- Disponer de tierras para los cultivos.
- Asistencia técnica.
- Combatir la inseguridad ciudadana.
- Tener acceso a infraestructura productiva básica.
- Contar con caminos de acceso a los cultivos reparados.
- Disponer de equipos e insumos productivos.
- Nociones de una transformación productiva diversificada, con orientación hacia los productos no tradicionales.

9.2.3 EJE ESTRATEGICO DE COMERCIO: REORDENAMIENTO Y CONSOLIDACION COMERCIAL

9.2.4 EJE ESTRATEGICO DE SERVICIOS: VISIBILIZACION Y MEJORAMIENTO EN LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS

Acciones concretas (para comercio y servicios). -

Cuadro No. 87	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios	
Proyectos de racionalización de la Definición de Precios	
Problemas	Solución y/o Proyectos
<p>Deteminantes únicas del precio: sobrecostos.</p>	<p>A través de los mecanismos de capacitación y asistencia técnica, abordar capítulo de "Precios Competitivos". La definición de precios debe resultar de una combinación de las siguientes modalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Porcentaje de ganancia ➔ Costo de los insumos <p>Según los intermediarios y distribuidores</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Competencia: Considerar los criterios de volumen de los productos, precios del mercado, según el precio de otros productos o servicios, según la dinámica del mercado de Tegucigalpa.
<p>Acumulación de muchos costos: impuestos, pago de locales, transporte, mano de obra y otros.</p>	<p>a. Incentivos fiscales de parte de la A.M.D.C. b. Revisión de plan de arbitrios de mercados: Divina Providencia y Ciudad España. c. Asegurar seguridad ciudadana a los carros repartidores.</p>

Cuadro No. 88	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios	
Proyectos de Política de Precios y Competencia	
Problemas	Solución y/o Proyectos
<p>Precios altos en comparación con el mercado de Tegucigalpa</p>	<p>Como parte de los programas de capacitación: Programa de Conciencia Empresarial y Política de Precios</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Sacrificar los altos márgenes de ganancia. ➔ Vender por volumen. ➔ Dar créditos y condiciones favorables a los compradores. ➔ Reducir los costos de los productos y de operación de los establecimientos comerciales. ➔ A través de instancias de desarrollo, gestionar abastecimiento conjunto, de cara a la reducción de precios.

Cuadro No. 89	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios	
Proyectos para acercar y asegurar las Formas de Abastecimiento	
Problemas	Solución y/o Proyectos
Abastecimiento en Tegucigalpa, lo que provoca sobregastos y en consecuencia precios altos.	<ul style="list-style-type: none"> ➡ Hacer pedidos a domicilio. ➡ No abastecerse en Tegucigalpa. ➡ Combatir la delincuencia, a través de organización ciudadana.

Cuadro No. 90	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios	
Proyectos para instaurar Formas de Publicidad	
Problemas	Solución y/o Proyectos
No hay publicidad. Se utilizan mecanismos rústicos: volantes, verbal, altoparlante.	Nota: A este problema se le dará respuesta en el marco de la <i>"Estrategia Global de Promoción y Mercadeo del Valle de Amaratéca"</i> .

Cuadro No. 91	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios	
Proyectos para Promoción de Productos	
Problemas	Solución y/o Proyectos
No hay prácticas promocionales.	Acción: Exigir a los distribuidores autorizados promociones hacia los mercados menores y pulperías, para que luego estas sean replicadas en los clientes finales. Esto debe ser parte del compendio de políticas locales de promoción microempresarial

Proyectos relacionados a Formas de Venta (comercio y servicios)

Cuadro No. 92	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios	
Proyectos relacionados a Formas de Venta	
Problemas	Solución y/o Proyectos
Solamente se opera al contado, lo que hace perder gran parte de la clientela.	<p>Ventas al contado y a crédito.</p> <p>Comentario: No se establece ninguna exigencia de Ley; no obstante, el microempresario que haga caso omiso a esta recomendación probablemente tendrá que salir del mercado.</p>

Cuadro No. 93	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios Proyectos relacionados a Destino de los Productos	
Problemas	Solución y/o Proyectos
Atención solamente al cliente final u ordinario.	a. Desde las organizaciones microempresariales que se formen, búsqueda agresiva de clientes: instituciones, industrias, minoristas y otros. b. Fomento de redes microempresariales.

Cuadro No. 94	
Microestrategias del Sector Comercio y Servicios Proyectos en variables varias	
Problemas	Solución y/o Proyectos
Propiedad: No existen propiedades comerciales. Se opera en casas de habitación.	Habilitar más espacios comerciales y salas de exhibición, en el marco del eje complementario de infraestructura productiva.
Preferencias de organización: No hay organización.	Organizaciones mixtas: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asociación de producción y distribución de ladrillos. ➤ Asociación de ferreteros. ➤ Organización comunitaria de mujeres. ➤ Cooperativa de destace y distribución de carnes de res y cerdo. ➤ Cooperativa de transporte. ➤ Organizaciones comunitarias: bancos comunales, instituciones públicas, comité de desarrollo municipal, patronatos y otros.
Actores del desarrollo: No hay una visión conjunta, interdisciplinaria e interinstitucional de transformación del Valle de Amaratéca.	Unificación de las estrategias de los actores del desarrollo: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Instituciones de desarrollo. ➤ Centros de capacitación. ➤ Comunidad en general del Valle de Amaratéca. ➤ Alcaldía Municipal del Distrito Central. <p>Objetivo: <i>Mejorar la calidad de vida de los ciudadanos del Valle de Amaratéca.</i></p>

Capítulo X

POBREZA Y/O DISFUNCIONALIDADES ECONOMICAS DEL VDA: Perspectiva de transformación desde los ciudadanos

10.1 Manifestaciones de la pobreza en el VDA y estrategias de intervención (Formas de ver la pobreza desde el VDA)

De un plan comunitario, surgido de las reflexiones de líderes del Valle de Amarateca se desprende la idea del tipo de transformación socioeconómica requerida. Así nace la visión:

Visión:

Las comunidades nativas y las nuevas del Valle de Amarateca, trabajarán juntas, de manera organizada, solidaria y participativa, en pro de la ciudad, con categoría de municipio.

En la comunidad los servicios de transporte, energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y manejo de desechos sólidos funcionan eficientemente.

Será una ciudad con viviendas dignas, que cuenta con un hospital adecuadamente equipado, con centros de educación pre-escolar, primaria, secundaria y universitaria.

Una ciudad con calles adoquinadas, arborizada, con áreas de recreación y mercados locales.

Una ciudad con fuentes de trabajo, seguridad ciudadana, sin violencia doméstica, con relaciones respetuosas entre hombres y mujeres.

Una ciudad donde los niños y las niñas, los ancianos y las personas discapacitadas, tengan oportunidad de desarrollarse y recibir cuidados; una sociedad autosostenible y que vive en armonía con el medio ambiente.

Quizá sin advertir, las simples frases anteriores contienen una integralidad de principios, intenciones, búsqueda concreta y consciente del desarrollo. A fin de esquematizar lo que los mismos pobres del lugar han aclamado, se puntualiza sobre esa base de criterios y se instauran las siguientes dimensiones del desarrollo para el Valle de Amarateca:

Administración, institucionalidad y liderazgo local: Los ciudadanos ven en principio a un Valle convertido en municipio. Esto no se ubica en ningún lapso de tiempo. Debería entenderse este clamor como un lugar con su propia autonomía. No se asegura el alcance de tal autonomía en términos políticos-geográficos como para trabajar en post de una declaratoria municipal; sí los pobladores del Valle y quienes conocen la riqueza de este lugar no podrían negar el gran potencial que pudiera adquirirse en términos económicos. Un punto que abona para pretender la autonomía son el recuento de 30 lugares de los cuales consta el Valle de Amarateca (dichos lugares han sido motivo de esta investigación), entre caseríos, aldeas, colonias y ciudades, sin embargo, hay que advertir la tarea ardua, dado que en estos momentos (2005) ni siquiera se ve el impulso concreto de la Alcaldía Municipal del Distrito Central de Tegucigalpa –a la cual pertenece el Valle-, a la par la ciudadanía rechaza y desconfía de todo el actuar de una Alcaldía institucionalizada, teniendo una preferencia absoluta por los comités cívicos de los que destaca el de Ciudad Divina Providencia (conformado por líderes locales y con el apoyo de la iglesia católica).

Tal a como ya se indicó anteriormente en el diagnóstico aparecen dos Amarateca, una nativa y la nueva Amarateca, la que surge inmediatamente posterior al huracán mitch. En aquel entonces se vio al lugar como un centro de refugio para los damnificados de la tragedia. Ya antes se le había visto como el reducto geográfico adonde deberían trasladarse todas las industrias, en una estrategia fracasada de descongestionar a Tegucigalpa de contaminación ambiental; algunas industrias siguieron esta línea –se trasladaron- y representan la tercera Amarateca de la cual este estudio no se ocupa dado que en muchos años este sector industrial no ha tenido ni probablemente tendrá ninguna repercusión en la solución de la pobreza local. Tomando distancia de las finalidades anteriores, el nuevo fin que le compete al Valle de Amarateca, la nueva preocupación es ser un centro de desarrollo microempresarial, un centro de transformación social de quienes la habitan: las estadísticas actuales hacen un recuento de 20000 personas y en un muy corto plazo se espera casi una duplicación poblacional representada en

50000 personas, estos serían los directamente beneficiados de sus propios recursos.

La referencia a la vieja y nueva Amarateca tiene sentido en tanto son dos tipos de poblaciones que urgen conjugarse, ponerse de acuerdo e impulsar un plan de desarrollo participativo y consensuado. Algunas diferencias son las siguientes:

Cuadro No. 95	
Diferencias entre la vieja y nueva Amarateca	
Vieja Amarateca	Nueva Amarateca
1. Rural	Urbana
2. Centrada en agricultura de subsistencia	Procura promover el comercio e impulsar la manufactura, artesanía e industria local.
3. Pobre	Población dividida entre pobre y personas de ingresos medios.
4. Envuelta en una dinámica pasiva	Envuelta en una dinámica del estrés de la modernidad y con una fuerte influencia de Tegucigalpa.
5. Población de edad media a mayor.	Población joven.
6. Tranquilidad ciudadana.	Inseguridad ciudadana.

Dada esta diferenciación, es atinado sugerir un encuentro entre estos dos lugares que son uno solo. El punto neurálgico del desencuentro es que la vieja Amarateca se siente invadida por los nuevos pobladores, mientras que estos últimos se sienten los dueños auténticos del lugar. Y la mayor intranquilidad se deriva de la inseguridad ciudadana que han llevado los nuevos pobladores; por ello se propugna porque la comunidad entera este junta, organizada, solidaria y participativa. Ninguna gestión del desarrollo podría ser operativa sin estos preceptos.

10.1.1 Pobreza por disentimiento social y la incultura del desarrollo

De esto se deriva un primer hallazgo en aras de construir la noción de pobreza integral y propia del Valle de Amarateca. Partimos lejos de las necesidades tradicionales de ingresos, diciendo que se es pobre dada una **falta de entendimiento y organización comunitaria local**. Esta es la pobreza del disentimiento, la incultura del desarrollo.

Infraestructura de servicios básicos: Hacer petición expresa de los siguientes servicios: transporte, energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y manejo de desechos sólidos, es una muestra del cúmulo de inconvenientes en medio de los cuales habita la población del Valle de Amarateca. Esto define la evidencia más concreta y a la vista de todos de una pobreza que se acentúa ante la indiferencia del liderazgo político e institucional del país. Vale poner al margen a dos lugares del Valle de Amarateca que están en la senda del desarrollo infraestructural solamente gracias al apoyo de la cooperación internacional: Ciudad Divina Providencia y Ciudad España; no obstante, todavía hay un pendiente y son las acciones de construcción de infraestructura productiva.

10.1.2 Pobreza por instancias gubernamentales y políticas indiferentes

Se deriva un segundo hallazgo: La pobreza está explicada por *instancias gubernamentales y políticas indiferentes*, que no ejecutan proyectos orientados a cubrir las *necesidades de infraestructura básica* o mínima. También advierte la necesidad de *infraestructura productiva* para la transformación local. Esto se revisa desde los linderos de la *poca gestión* y de medidas de política pública que coadyuvan a la formación de la pobreza extrema.

Integralidad social: Las peticiones en esta dimensión dan cuenta de la introyección en la comunidad de la concepción de pobreza humana, del criterio de Estrategia de Reducción de la Pobreza, claro está con un impulso local dado que la estrategia global de país aún no es operativa.

10.1.3 Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas

Se reconoce la existencia de pobreza humana más allá de la concepción reduccionista de pobreza de ingresos, en consecuencia se dictamina una pobreza por *falta de educación, salud y vivienda*. La opulencia es lo de menos, por ello se aspira por una vivienda digna. Por otro lado, en términos de educación y salud no basta con unos cuantos edificios que apenas busquen paliativos a la situación,

así se hace petición de centros de salud equipados y de una pirámide educativa completa.

Servicios municipales: Una ciudad con calles adoquinadas, arborizada, con áreas de recreación, mercados locales y otros. Estas son responsabilidades directas de una Alcaldía Municipal y lamentablemente el Valle carece del impulso de esta.

10.1.4 Pobreza por administración pública local inexistente

Alcaldía Municipal sin asumir sus responsabilidades en servicios que deberían de ser irrenunciables (*falta de administración pública local*): parques, cementerios, mercados, rastros públicos, aguas negras, recolección de basura, reforestación continua, etc.

Economía de la convivencia: “Una ciudad con fuentes de trabajo, seguridad ciudadana, sin violencia doméstica, con relaciones respetuosas entre hombres y mujeres”. Economía de la convivencia es trabajar para ser feliz, vivir en una ciudad segura, y tener paz en casa, donde hombres y mujeres vivan armoniosamente.

10.1.5 Pobreza por inseguridad ciudadana

La pobreza se manifiesta cuando *falta un trabajo digno y además los espacios para disfrutar el mismo*. La inseguridad ciudadana violenta estos espacios, pero también debemos tomar conciencia de lo dañino de las riñas familiares.

Grupos vulnerables: Se refiere a los niños, jóvenes, mujeres, ancianos y discapacitados. A estos grupos es necesario brindarles una atención focalizada, involucrarlos en el desarrollo. Pese a su condición y más bien por ellas, las estrategias aplicadas deben sobreponer lo productivo encima de lo asistencial, o sea, hay que dotar a la población de estrategias de alivio de la pobreza de largo plazo. Estos grupos deben de dejar de ser la cara de la pobreza.

10.1.6 Pobreza por exclusión social y desatención de grupos vulnerables?

La pobreza se manifiesta en la **exclusión de grupos poblacionales**. Pareciera que el modelo opera bajo el precepto de entre más vulnerables más apto para la exclusión: dos grupos que padecen directamente la exclusión en el mercado laboral y la organización social del Valle de Amarateca son las **mujeres y los jóvenes**.

Sostenibilidad ambiental: Se trata de una aspiración válida, por un desarrollo socioeconómico amigable con el medio ambiente.

10.1.7 Pobreza por descuido del ambiente

La pobreza se evidencia en el **daño ambiental al que está expuesta la población**: humo de las chimeneas de las fábricas (torrefactoras de café), moscas provocadas por la poca higiene en las granjas avícolas, desechos humanos y de maquilas que llegan hasta los ríos, y otros.

De las mismas reflexiones comunitarias, la población se ha impuesto la siguiente misión:

Misión:

Realizar en conjunto un proceso de fortalecimiento de las organizaciones locales, teniendo como ejes transversales los siguientes:

- La unidad y solidaridad entre comunidades como base fundamental;
- La comunicación y la capacitación de dirigentes y comunidad en general; la participación constructiva de hombres y mujeres;
- La promoción de una cultura de respeto a la diversidad y el amor al trabajo colectivo.

Propiciar un clima de entusiasmo y motivación que permita que emerjan las creatividades; luchar porque se cumplan nuestros derechos y deberes; utilizar racionalmente nuestros recursos naturales y realizar las gestiones pertinentes con organismos nacionales e internacionales tanto públicos como privados.

Se observa una misión clara, empero bastante reducida que solo se remite al aspecto de: *“Administración, institucionalidad y liderazgo local”*. El mensaje que se

podría tomar es que la organización local y el entendimiento ciudadano es fundamental para despuntar el proceso de desarrollo local, es clave para que se deriven las acciones en las otras áreas: infraestructural, social, servicios públicos, economía, vulnerabilidad, ambiente.

De tal forma que la dimensión de *“Administración, institucionalidad y liderazgo”* adquiere un carácter de eje transversal con las siguientes características:

- Unidad.
- Solidaridad-colectividad.
- Comunicación.
- Participación y diversidad.
- Promoción cultural.
- Respeto de los derechos humanos.

A continuación se presenta una radiografía del esqueleto organizativo y ciudadano del Valle de Amarateca (descripción FODA). Los mismos ciudadanos ver la radiografía de la situación de la siguiente forma:

Cuadro No. 96	
Descripción FODA de la Organización Ciudadana del VDA	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad organizativa consolidada. ✓ Espacio físico para oficina comunitaria y escuela de computación. ✓ Recursos humanos calificados. ✓ 30% de las viviendas terminadas. ✓ Incremento de autoestima en las mujeres. ✓ Participación comunitaria. ✓ Centros vocacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diplomado de Formación de Gestores Comunitarios. ✓ Capacitaciones continuas ✓ Apoyo de organismos internacionales. ✓ Prima de Lps. 8 mil 400 para las viviendas. ✓ Escuela de computación. ✓ Obtener vivienda. ✓ Educación adecuada.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Poca participación en los procesos de integración. ✓ Inseguridad ciudadana (maras). ✓ Conformismo. ✓ Divisionismo. ✓ Egoísmo y apatía. ✓ Falta de visión. ✓ Falta de confianza en las organizaciones comunitarias. ✓ Falta de comunicación. ✓ Mala infraestructura. ✓ 70% de las casas sin terminar. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Explotación forestal irracional. ✓ Falta de legalidad en la tenencia de tierras. ✓ Falta de servicios básicos. ✓ Desastres naturales. ✓ Falta de sistemas de aguas negras y fluviales. ✓ Industria generadora de tóxicos (Tropigas), instalada en el Valle.

En el FODA anterior, el componente de participación ciudadana cobra fuerza. Se presume que faltan voces de otros actores. Claramente se evidencian las preocupaciones de los líderes comunitarios, pero hace falta leer e integrar las inquietudes de políticos, actores económicos, religiosos, promotores de la cultura, defensores del ambiente.

Más detalladamente, los ciudadanos del Valle de Amarateca consideran que la **pobreza es una triangulación de problemas políticos, económicos y socio-culturales**. Pareciera que la política en virtud de definir medidas, por lo contrario, es una barrera al desarrollo, la contienda nacionalista y liberal mina las posibilidades de unificación de los actores (de los líderes); en economía el

potencial de desarrollo de un Valle apto para la agricultura es desaprovechado, la agricultura jamás adquirió empresarialidad, siempre fue de subsistencia; en lo socio-cultural, se advierte desintegración familiar, presencia de grupos delincuenciales juveniles (maras), poca cobertura educativa, epidemias recurrentes (insalubridad), y no hay elementos culturales definitorios a los cuales pueda aferrarse, y entorno al cual pueda construirse el andamiaje social. Ver a continuación listado de problemas –expuestos desde la perspectiva ciudadana-, bajo el enfoque de análisis causa-efecto:

Cuadro No. 97			
Problemas políticos en el VDA			
Problema	Causa	Efecto	Solución
Las ayudas para las comunidades son de carácter individual, según el color político al que pertenecen.	Los políticos no conocen las comunidades o colonias, solo buscan adeptos a su partido político.	La población no cree en los políticos. Se divide la colonia entre el partido Liberal y Nacional. Votan por sentimiento no por madurez política.	Reunir fuerzas de la comunidad para discutir y debatir los problemas con los representantes políticos. Verificar si la ayuda es distribuida por igual a todas las personas.
La comunidad no acepta a los políticos.	Demagogia política, muchas palabras y pocas obras.	Retraso en el proceso de desarrollo por división de ambos sectores (liberales y nacionalistas), lo que influye a la hora de ejecutar proyectos de beneficio común. Falta de credibilidad.	Incorporar a los líderes políticos de los diferentes partidos en un proceso encaminado hacia una misma dirección.
Influencia política en la toma de decisiones, verticalismo y no hay democracia.	Poder que le dan a ciertas personas los candidatos políticos. No se practica la democracia comunitaria.	No hay equidad para todos los habitantes de la comunidad.	Aprender a elegir a los mejores representantes comunitarios, para tener participación y credibilidad al elegir a los políticos.

Problema	Causa	Efecto	Solución
...continuación problemas políticos			
Corrupción	Falta de mecanismos para el control eficiente de los fondos del Estado.	Fondos desviados, enriquecimiento ilícito.	Combatir el soborno. Crear mecanismos para exigir el control de la comunidad sobre los bienes y recursos del Estado.
Equidad de género.	Los hombres (machistas) no aceptan que las mujeres tienen derecho a tomar decisiones.	La mujer está marginada. Está en una relación de dependencia con relación al hombre. No le permiten tomar decisiones por si sola.	Sensibilizar a la población sobre la importancia de trabajar unidos, sin discriminar a la mujer, respetando y valorando sus derechos dentro de la sociedad.
Violación de los derechos humanos.	Nuestros gobernantes velan por sus intereses e irrespetan los derechos de los más pobres.	Estamos viviendo una situación de anarquía, de ingobernabilidad.	Organización de grupos comunitarios para conocer nuestros derechos y deberes, y buscar la forma de que los mismos se respeten.
Pobreza	Falta de oportunidades para estudiar y superarse. Falta de empleo. El costo de la vida es más alto. Salarios bajos.	Hogares cada día más pobres. Elevados niveles de marginamiento.	Más fuentes de trabajo.

Cuadro No. 98			
Problemas económicos en el VDA			
Problema	Causa	Efecto	Solución
Desempleo	Falta de fuentes de trabajo. Falta de capacitación.	Delincuencia, Pobreza, Alcoholismo Drogadicción. Desintegración Familiar, Formación de Grupos Antisociales.	Capacitaciones que faciliten herramientas y habilidades para la administración de microempresas. Gestionar financiamientos para crear microempresas dentro de la comunidad.
Falta de financiamiento.	Poca gestión y capacidad de negociación. Incapacidad de ejecución.	Proyectos sin concluir.	Capacitación para formular, monitorear y evaluar proyectos. Aprovechar la ayuda técnica y económica.
Inflación	Altos costos de la canasta básica. Altos costos de los medicamentos. Poco acceso a una dieta adecuada.	Hambre. Enfermedades y muerte. Desesperación. Falta de motivación para el trabajo.	Generar fuentes de ingreso en las colonias.
Transporte	No hay horario accesible. Precios altos. Deserción de los estudiantes de las escuelas.	El transporte es limitado.	Crear una cooperativa de transporte propia en el Valle de Amarateca.
Emigración	Desempleo.	Desesperación. Problemas emocionales.	Crear espacios propios de fuentes de trabajo.

Cuadro No. 99			
Problemas socio culturales en el VDA			
Problema	Causa	Efecto	Solución
Recreación	Pocos recursos económicos. Poca ayuda comunitaria.	Delincuencia, droga, alcoholismo. Desintegración infantil y familiar.	Gestionar lugares adecuados para la construcción de un parque. Gestionar fondos para construir áreas recreativas.
Analfabetismo	Falta de oportunidad para estudiar debido a la pobreza. Niñas y niños que tienen que trabajar y ayudar a su familia.	Falta de oportunidad para superarse. Pobreza.	Buscar un proyecto de alfabetización en la comunidad.
Pérdida de valores de valores y de costumbres.	Emigración de la aldea a la capital. Falta de apoyo de las autoridades.	Pérdida de respeto de los hijos hacia los padres. Desintegración familiar. Pérdida del valor moral y espiritual.	Formación educativa en el hogar, social y cultural. Contactar instituciones que puedan ayudar a la comunidad. Formar grupos de apoyo.
Pocas ferias patronales.	Falta de recursos económicos por falta de empleo. Pérdida espiritual. Tradiciones perdidas. Falta de motivación. Apatía de las autoridades.	Aislamiento por tanta delincuencia. Ya no se vive como antes.	Fomentar el cristianismo y formar a los jóvenes. Buscar patrocinadores que nos ayuden a organizar una feria. Hacer que estas tradiciones vuelvan y se viva mejor.

Problema	Causa	Efecto	Solución
...continuación problemas socio culturales			
Seguridad ciudadana.	Falta de presencia de la policía. Grupos antisociales.	Incertidumbre. Migración. Temor a la delincuencia.	Hacer negociaciones con las autoridades a cerca de la situación del Valle de Amarateca. Construir una posta policial.
Educación	Educación deficiente. Poca cobertura. Falta de maestros con vocación.	Deserción escolar. Jóvenes mal preparados profesionalmente. Poca motivación al estudio.	Gestionar con el gobierno y otras instituciones programas educativos para fortalecer la educación.

En la concepción de la comunidad se establece la siguiente priorización:

Cuadro No. 100	
PRIORIZACION COMUNITARIA DE PROBLEMAS	
URGENTES DE RESOLVER	IMPORTANTES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Infraestructura deficiente. ✓ Servicios básicos. ✓ Deforestación de fuentes de agua. ✓ Servicios de salud deficientes. ✓ Inseguridad ciudadana. ✓ Legalización de la tenencia de la tierra. ✓ Parques recreativos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desempleo. ✓ Transporte monopolizado. ✓ Falta de control de desechos sólidos. ✓ Falta de educación en saneamiento ambiental. ✓ Servicios de educación deficientes. ✓ Violación de los derechos humanos. ✓ Emigración. ✓ Inflación. ✓ Pérdida de valores y costumbres. ✓ Derechos del niño y de la tercera edad. ✓ Campaña de alfabetización. ✓ Transporte (con acceso a horarios nocturnos).

El análisis anterior permite redondear tres elementos determinantes de la pobreza en el Valle de Amarateca:

10.1.8 Pobreza de las deficiencias: políticas, económicas y socioculturales

a. Pobreza por deficiencia política: Incide en esta condición la instauración de proyectos por política y no por productividad, las ayudas son por color político; en otro lado, la comunidad no tienen confianza; el tipo de liderazgo político es dañino: con verticalismo, sin democracia, discreción total, la actuación no se remite ni respeta ningún plan; la corrupción es imparable; aunque en los papeles se propugna por un respeto de los derechos humanos, en la práctica se es detractor de los mismos, por ejemplo, no se respeta el enfoque de género, y se excluye a la mayoría de la población teniendo como único destino la pobreza extrema.

b. Pobreza por deficiencia económica: Las principales características de la situación imperante indican que no hay empleo, lo cual es algo que afecta a los jefes de hogares y a sus respectivas familias; los pequeños empresarios no son sujetos de crédito, no poseen activos fijos, por lo cual no son atendidos ni siquiera por las instituciones del denominado "crédito solidario"; la carestía de la vida es insostenible, para una población de obreros, jornaleros y pequeños campesinos, que no son parte de los esquemas formales-salariales ajustados al nivel de vida; la emigración es un problema de desintegración familiar, se emigra por no encontrar condiciones económicas favorables, no obstante, post mitch -dada la oferta de vivienda- el Valle se ha convertido en lugar de atracción.

c. Pobreza por deficiencia socio-cultural: El Valle de Amaratéca es un lugar sin arraigo cultural, con pocos valores y costumbres, carece de la tradicional feria patronal de otros lugares de Honduras; también se evidencian serios problemas de analfabetismo, inclusive en la clase microempresarial.

Estas causales no son exclusivas o únicas, sino se vienen a sumar a las otras causales contenidas en las descripciones, enunciados y definiciones anteriores de pobreza (aquellas que derivamos de la visión). En consecuencia, el análisis causa-

efecto, que la población ha pretendido sea su fundamento de partida, aún no es completo, y estaría obviando la integralidad del problema.

Contextualización desde la voz de ciudadanos de la pobreza en Honduras (situación en la cual está inmerso el VDA).⁶

A fin de tener nociones más generales en las cuales se engarza la situación del Valle de Amaratéca, se presenta un compendio apretado de nociones cualitativas sobre las problemáticas generales del desarrollo hondureño (según líderes del Valle de Amaratéca), resultado de los talleres y encuentros ciudadanos. Según los mismos líderes, el Valle de Amaratéca se ve perfectamente reflejado en las difíciles condiciones que describieron para Honduras. Ver detalles a continuación:

Dimensión de Salubridad

Las enfermedades más frecuentes son la gripe, tos, bronquitis, neumonía y la diarrea. En muchas ocasiones son la causa de muerte infantil en menores de cinco años.

Existen otras enfermedades transmitidas por zancudos, chinches o mosquitos como el dengue, la malaria y el mal de chagas, estas enfermedades no respetan la edad de las personas, afectando en gran medida a la población en edad de trabajar o edad productiva.

Los accidentes de tránsito y la violencia física constituyen la segunda causa de muerte. También hay mujeres y hombres con problemas de riñones y cáncer. En las mujeres se presentan muchos casos de cáncer en la matriz.

⁶ La voz de la pobreza en boca de los ciudadanos del Valle de Amaratéca se hizo expresa a través del apoyo de Universidades (nacionales y extranjeras), ONGs (nacionales y extranjeras), y Cooperantes Internacionales.

Según la Secretaría de Salud Pública, las enfermedades cardiovasculares, es decir, infartos relacionados con la circulación de la sangre y el corazón, son la octava causa de mortalidad en la población hondureña.

Tenemos también que hablar del VIH/SIDA. Desde 1985 que se detectó el primer caso de SIDA el número de personas infectadas ha ido creciendo, de tal manera, que en 1999 se estimaban 13 mil 252 casos de los cuales el 15% está reportado como muertos y 2 mil 278 están clasificados como portadores. Se estima que cada año se contagian 23 por cada 100 habitantes.

Dimensión Educativa

La educación es el alma de los pueblos, hoy día ha pasado a ocupar una posición central para crecer en lo personal y a nivel de toda la sociedad, es decir el país.

Sin embargo, la educación nacional tienen serios problemas, entre los cuales podemos mencionar:

- ✓ Mala calidad, pues no responde a las necesidades, intereses, realidad y expectativas que vive la sociedad.
- ✓ No llega a todos y todas por igual, siendo más afectadas las personas pobres que viven marginadas y en sitios lejanos.
- ✓ Poca dotación de recursos materiales, humanos y financieros, en los centros educativos.
- ✓ Carencia de identidad nacional.
- ✓ Falta de inversión social.

Todo lo anterior trae como consecuencia:

- ✓ Muchos infantes y jóvenes repiten años sin aprender.
- ✓ Jóvenes e infantes que se van de los centros educativos por pobreza, enfermedad o porque tienen que trabajar, entre otras razones.
- ✓ Pérdida de valores, especialmente los morales y espirituales.
- ✓ Mucha gente no sabe leer ni escribir.

- ✓ Las carreras que se ofrecen en los centros educativos no les ayuda mucho a los jóvenes para defenderse en la vida, por ejemplo, para buscar un empleo calificado.

Dimensión del Enfoque de Género

A través de la historia, la sociedad le ha asignado funciones diferentes a hombre y mujeres, pero en el caso de las mujeres, estas funciones la han colocado en una posición de marginamiento y dependencia, lo que ha creado una situación de desventaja de las mujeres con relación a la de los hombres, tanto en:

- ✓ Educación.
- ✓ Salud.
- ✓ Ingresos.
- ✓ Espacios de poder y participación.
- ✓ Acceso al crédito.

Por ejemplo en el ámbito laboral las mujeres están peor ubicadas y menos remuneradas o pagadas, aún realizando el mismo trabajo que el hombre o desempeñando los mismos cargos.

La mujer figura en muy pocos espacios de participación política, especialmente aquellos que tienen que ver con la toma de decisiones.

Otras evidencias de las desigualdades de género en Honduras, aún cuando las mujeres representan más de la mitad de la población:

- ✓ Menor número de mujeres en el mercado laboral.
- ✓ La mujer ocupa mayores tasas de desempleo.
- ✓ Se dan muchos embarazos en adolescentes y por ende mayor número de madres solteras y jefas de familia.
- ✓ En Honduras existe un mayor número de mujeres analfabetas que hombres.

- ✓ Las consecuencias de la pobreza son más graves para la mujer que para el hombre.
- ✓ La violencia doméstica contra la mujer sigue siendo un grave problema en el país.

Dimensión para la Situación Económica

Durante las últimas décadas, Honduras ha intentado mejorar su economía, fundamentalmente a través de la exportación de productos agrícolas, por ejemplo café, banano, melón y camarón, entre otros.

El desarrollo no ha sido el esperado y eso se debe en gran medida a:

- ✓ Un alto grado de corrupción en todos los niveles y espacios de poder.
- ✓ A las políticas que han aplicado los gobiernos, las cuales no han correspondido a las necesidades nacionales.
- ✓ El aprovechamiento inadecuado de los recursos naturales.
- ✓ El lugar que ocupa como país proveedor de materias primas.
- ✓ A los daños causados por el huracán Mitch y las tormentas tropicales de los últimos tres años.
- ✓ Al lento proceso de incorporación a la tecnología moderna.

Algunos datos de la economía:

- ✓ El costo de la canasta básica sube y sube cada día más y más.
- ✓ Para mantener un hogar de cuatro personas se necesitan un promedio de Lps. 9.000 mensuales.
- ✓ La población económicamente activa (PEA) hondureña, es decir en edad de poder trabajar es de 2 millones 278 mil 222 de la cual está trabajando 1 un millón 879 mil 829.
- ✓ La deuda externa, es decir lo que Honduras le debe a otros países para el años 2010 se espera que sea 6 mil 884 millones de dólares, actualmente es de 4 mil 727 millones de dólares.
- ✓ Más de 523 mil personas adultas no cuentan con un empleo formal.

- ✓ Honduras cuenta con 1 millón 118 mil 114 viviendas de las cuales más de la cuarta parte no tienen servicios básicos.

Dimensión Medio Ambiental

Los seres humanos somos los responsables de los problemas que aquejan al medio ambiente y si no ponemos atención y cartas en el asunto seremos responsables de nuestra propia destrucción.

Esto es lo que estamos haciendo permanentemente al medio ambiente:

Talamos sus bosques, originamos incendios forestales, usamos insecticidas entre los químicos, erosionamos y degradamos los bosques, hacemos mal manejo de las basuras y demás desechos sólidos, contaminamos el agua y hacemos mal uso de la misma, usamos muchos contaminantes que afectan el aire y la capa de ozono.

Entre las principales causas del deterioro y destrucción de los bosques y del medio ambiente podemos mencionar:

- ✓ Falta de una política estatal clara y definida.
- ✓ Falta de supervisión y control estatal.
- ✓ El aumento de la población.
- ✓ La carencia de campañas educativas, sistemáticas para la protección y conservación forestal.
- ✓ Demasiados aserraderos.
- ✓ Una Ley de Reforma Agraria, sin mecanismos técnicos, administrativos y económicos para su aplicación.
- ✓ La tenencia de la tierra en pocas manos.
- ✓ La presencia de industrias que contaminen el aire y el agua.

Dimensión Política

- ✓ Parece que todos los años son electorales, pues no ha empezado a gobernar un presidente cuando los otros ya están en campaña, y no digamos un año antes de las elecciones.
- ✓ Falta de propuestas por parte de los candidatos.
- ✓ Existe un bipartidismo fortalecido.
- ✓ Los partidos políticos pequeños cuentan con poco apoyo popular.

10.2 Disfuncionalidades económicas del VDA

Las reflexiones de a continuación nacen posterior al diagnóstico económico – presentado en capítulos anteriores-. Una disfuncionalidad exactamente debe entenderse como un elemento muy discordante, fuera de la normalidad socioeconómica, lo que estaría afectando directamente cualquier impulso hacia la transformación del Valle de Amaratéca. Lamentablemente, son muchas las situaciones anómalas que aparecieron. La forma propuesta para darle tratamiento a estos problemas es a través de una reingeniería organizativa empresarial y económica; también sería prudente una resocialización, un llamado a un nuevo esquema organizativo y de participación ciudadana. Veamos:

10.2.1 Disfuncionalidad de Empleo:

Discriminación laboral. Las empresas maquiladoras solamente aceptan a trabajadores provenientes de Tegucigalpa (en su mayoría), como de las aldeas tradicionales o que tenían asentamiento en el Valle de Amaratéca mucho antes que aconteciera el huracán Mitch. En cambio, personas provenientes de los nuevos asentamientos son rechazadas, más cuando son jóvenes, dado que se les vincula en su generalidad –sin fundamento lógico- con grupos delincuenciales.

Desorden laboral o cruce de empleados entre Tegucigalpa y el Valle de Amaratéca: Los puestos laborales en las empresas maquiladoras y otras grandes empresas situadas en el Valle de Amaratéca son cubiertos por personal venido desde Tegucigalpa, Distrito Central; viceversa, la fuerza laboral del Valle de Amaratéca se desplaza en búsqueda de colocación laboral hacia Tegucigalpa.

Casi nula generación de empleo. El sistema económico del Valle de Amaratéca opera con mano de obra familiar y autoempleo.

Escasez de empleo; sin embargo, los pequeños agricultores se ven en la necesidad de buscar jornaleros fuera del Valle de Amaratéca e inclusive de Tegucigalpa. Los lugareños no quieren involucrarse como jornaleros de las actividades agrícolas de la zona.

10.2.2 Disfuncionalidad de Exclusión:

- No se contrata jóvenes: Los jóvenes son considerados inexpertos en actividades de emprendimientos microempresariales o problemáticos para el orden social local.
- Los adultos arriba de 46 años también son excluidos del mercado laboral por ser considerados viejos.
- El aparente rango óptimo de contratación es totalmente ineficiente, dado que por un lado desaprovecha el impulso físico y de ideas de la gente joven, por otro lado desaprovecha la experiencia de gente adulta que ha convivido toda una vida con equis actividad.
- Las mujeres en general, de todas las edades, también padecen la exclusión y/o discriminación laboral. Lo que más afecta en este punto es el arraigado machismo, criterios inculturales que dejan sin opciones de empleo a la mujer, su empleo exclusivo es la labor doméstico. Este problema tiene implicaciones laborales, familiares y sociales, y personales; pero la mayor afectación de esta situación es para el sistema económico del Valle de Amaratéca, dado que se pierde lo que sería una valiosa aportación de la mujer en las siguientes actividades: confecciones, artesanías, panadería, hotelería y restaurantes, glorietas, y salones de belleza.
- Al no existir sistemas formales ni informales de capacitación microempresarial, sistemas que tengan una trayectoria de largo plazo, objetivos y visión concreta de colaboración a la microempresa del Valle de

Amarateca, entonces no es posible pensar sobre la base del empirismo una trascendencia de microempresas hacia la aplicación de verdaderos criterios de empresariedad. Actualmente existen programas exigüos de capacitación con la única intención de que las supuestas instituciones financieras de “promoción social” recuperen los créditos otorgados en tiempo y forma: la capacitación se constituye en una forma de monitorear el financiamiento. Siendo que los microempresarios del Valle de Amaratéca no están preparados, sin criterios educativos formales y vocacionales que le den solidez a sus decisiones e ideas de inversión, en consecuencia, quedan relegados de muchas iniciativas (no son sujetos de crédito). Esta visión debe cambiar para instituirse una que repregunte y conteste sobre ¿cómo trabajar con los microempresarios aún en las condiciones adversas de su contexto? ¿cómo trabajar con microempresarios analfabetos? ¿tienen posibilidades de trascendencia?

10.2.3 Disfuncionalidad de Diversificación:

- Existe una diversidad comercial sin diversificación productiva, sencillamente porque la actividad comercial no responde al dinamismo propio del Valle de Amaratéca; mejor se integra al mercado mayoreo de Tegucigalpa.
- También, existen sectores económicos totalmente divorciados entre sí.

10.2.4 Disfuncionalidad de Financiamiento:

- Cantidades irrisorias de financiamiento que ni siquiera cubren el capital de trabajo (3 mil lempiras).
- Instituciones financieras de desarrollo sin intenciones de brindar crédito blando, solicitando prendas financieras en capital fijo que los microempresarios no poseen.

10.2.5 Disfuncionalidad de Capacitación:

- En términos de capacitación se ha excluido a los pequeños agricultores y pequeños negocios de servicios; hay distanciamiento total con relación a los agricultores y parcial con relación a los dueños de pequeños servicios.
- Los mismos agricultores rechazan las capacitaciones, mientras que los talleres, pequeños negocios y empresas de servicios rechazan la asistencia técnica.
- Talleres interesados en temas de producción, pero no de comercialización, en un mercado de poca movilidad comercial. Instancias de comercio y servicios no interesadas en saber sobre capacitación en servicio al cliente.
- Los cursos en proyectos es un tema relegado, cuando debería situarse en primer lugar ya sea en el ámbito económico como el social.
- El síndrome del experto en pequeños empresarios que nunca han recibido capacitación formal ni informal.
- Otro asunto es que no existen centros específicos para capacitación de microempresarios.

10.2.6 Disfuncionalidad de Comercio:

Abastecimiento de productos en Tegucigalpa, cuando pudieran abastecerse directamente de productores y comerciantes locales. Por ejemplo: todo lo que son productos agrícolas existen de buena calidad en la zona del Valle de Amaratéca.

10.2.7 Disfuncionalidad de Demografía (edad, sexo y educación):

- La juventud sin posibilidades reales de integrarse a los procesos productivos, perdiendo la economía del Valle de Amaratéca la fuerza física, dinámica, destrezas, y empuje que le pudiera imprimir este grupo poblacional.
- La mujer relegada, obligada por un arraigo, tradición y patrón cultural inadecuado, a las labores domésticas: la familia misma le asigna de exclusividad este rol. Por el lado de la sociedad y la macro-institucionalidad económica donde la mujer está inmersa, este grupo poblacional no tiene

posibilidades de ser sujeto de financiamiento, no es considerado dentro de la población meta en capacitaciones microempresariales, y no posee recursos económicos o bienes materiales.

- Educación: Los programas de capacitación son débiles, de poca cobertura, sin sistematicidad, y cuando se imparten solamente es una actividad aislada que no pertenece a ningún plan concreto de capacitación, tampoco obedecen a una política local, ni regional, ni nacional de transformación económica.

10.2.8 Disfuncionalidad de Inseguridad:

- Ciudadanía inerte ante el problema de inseguridad ciudadana. ***Son muestras de la desesperanza, de la aparente falta de opciones.***
- Inexistencia de centros de rehabilitación de jóvenes en las calles, en vagancia u organizados en grupos delincuenciales.
- Grupo considerable de policías (jefes de familia) obligados a dejar sus casas de habitación en Colonia La Joya, debido a presiones de grupos juveniles delincuenciales.

10.2.9 Algunas bondades de la microempresa en el VDA:

Con el objeto de equilibrar un poco las apreciaciones, también la microempresa del VDA posee elementos positivos, característicos y exclusivos de su propia forma organizativa y dinámica local

- ➡ Visión de sistema empresarial cooperativo con las siguientes características: asociacionismo, soluciones financieras, organización confiable, con personas comprometidas, respeto a las libertades individuales, participación comunitaria, e instancias al margen de la política vernácula.
- ➡ Adquisición de tecnología con criterio humanizante: Como un asunto cultural –más que de mercado- se prefiere a la mano de obra que los equipos, así se aprovecha una asistencia y cuidado directo de la producción.

- ➡ Ventajas directas del rubro agrícola: a. Precios bajos; b. Buena calidad; c. Productos de consumo diario.
- ➡ Empleo permanente. Todavía hay que poner atención a la cantidad y calidad del empleo del Valle de Amaratéca; sin embargo, el empleo creado es permanente. Destaca en este asunto el rubro de microempresas de transformación y/o talleres.
- ➡ Proveedores diversos para el sector comercio y servicios, provenientes de:
 - a. Valle de Amaratéca
 - b. Gran mercado de Tegucigalpa y Comayagüela
 - c. Santa Rosa de Copan – Repuestos de bicicleta y ropa
 - d. Choluteca – Carne de pollo
 - e. San Pedro Sula – Llantas y productos ferreteros

CONCLUSIONES

1. Sobre la gran industria usurpadora del Valle de Amarateca.-

La economía industrial del Valle de Amarateca no le pertenece a este lugar en sustancia, solamente es su sitio de ubicación, su reducto, su lugar de concreción productiva; no obstante, los pobladores cercanos y de alrededores no ven beneficios concretos, ni directos, ni indirectos, ejemplo, con ingresos o empleo, más bien son víctimas de contaminación ambiental indiscriminada; las empresas aducen que este es su lugar y los pobladores llegaron después, advirtiendo una noción casi literal de invasión a su espacio productivo. Estas son muestras que para el esquema de organización industrial y de maquila, la persona, el desarrollo y la transformación local, pierden toda lógica, toda importancia, todo sentido, se subyugan a la explicación de las ganancias, a un tipo de organización industrial netamente economicista.

2. Sobre las estructuras micro-empresariales propias del Valle de Amarateca.-

En lo concerniente a las estructuras microempresariales –actuales- del Valle de Amarateca, desvirtúan la naturaleza de las concepciones originales de la economía, en primera instancia no es observable el interés de agrupación, no hay liderazgos e instancias que lo promuevan, se pretende una organización y beneficios sociales fundados en la dádiva internacional, apremiando un facilismo que anula los esfuerzos locales; además, las microempresas acontecen en el diario vivir de la poca creatividad, del no surgimiento de nuevos emprendimientos, de no fijar una noción concreta de empresarialidad, la planificación es ausente a la que se impone la improvisación. Teniendo en cuenta estos criterios, el tipo de economía actual no puede conducir al bien común y tiene atrapado a unos pequeños establecimientos de producción y negocios en el “sálvese quien pueda”.

Por lo menos, la organización microempresarial si es perteneciente a los ciudadanos del Valle de Amaratéca; y la industrial le es totalmente ajena o externa.

3. Dos tipos de economía dañinas para el Valle de Amaratéca.-

Existen dos tipos de economía, con una clara distancia entre la una y la otra:

- La aparentemente desarrollada, la economía de la maquila y de la industria nacional; el desplazamiento de esta hacia la zona en estudio, contribuyó a descongestionar a Tegucigalpa, pero ha perjudicado ambientalmente al Valle de Amaratéca. Socialmente, los pobladores han sido excluidos de las oportunidades de empleo, bajo la consideración equivocada de que un amplio porcentaje de los jóvenes de la zona son delincuentes, o sea, no se confía en la población donde están asentados. Esta economía, aunque directamente vinculada al mercado internacional, no es desarrollada, pues su intervención es una pérdida neta para los pobladores que habitan en los alrededores: en términos de desarrollo (reflejo de beneficios en los pobladores) se observa estancamiento.
- La otra economía, es una economía casi primitiva, las fuerzas productivas no están organizadas, y los medios de producción son rústicos. Mientras el mundo ha alcanzado un desarrollo sin precedentes de las fuerzas productivas, a nivel local del Valle de Amaratéca, no se aprecia tecnología media, ni tecnología simple; son muestras de la economía de la pobreza: no hay motivación para los emprendimientos, no hay financiamiento, no hay mecanismos de transferencia tecnológica, ni organización, mínima infraestructura, un gobierno local distante del Valle de Amaratéca, capacitaciones esporádicas. Definitivamente, son dos economías, una dicotomía sin resolver, y ambas, paradójicamente, son dañinas para la calidad de vida de los habitantes de la zona.

En resumen los dos tipos de economía presentan las siguientes características:

La gran empresa del Valle de Amaratéca: Es como un fantasma inexistente, no genera empleo, producción, ingresos. A lo sumo lo que genera es contaminación ambiental y son un espejo claro de la desigualdad. Son el reflejo de dos mundos de la alta tecnología y de la baja tecnología.

Las microempresas del Valle de Amaratéca: Bajo la dinámica tradicional no son una forma de salir adelante, porque no hay emprendimientos, se prefiere una adaptación a las condiciones adversas y perpetuación de las mismas. La microempresa actual es una viva expresión de la pobreza: urge para la misma un proceso de reconversión que culmine en el fin de la transformación social.

4. Sobre la vieja y la nueva Amaratéca.-

Por ahora, las diferencias entre la vieja y la nueva Amaratéca son irreconciliables:

Cuadro No. 101 ⁷	
Diferencias entre la vieja y nueva Amaratéca	
Vieja Amaratéca	Nueva Amaratéca
Rural	Urbana
Centrada en agricultura de subsistencia.	Procura promover el comercio e impulsar la manufactura, artesanía e industria local.
Pobre	Población dividida entre pobres y personas de ingresos medios.
Envuelta en una forma de vida pasiva.	Envuelta en una dinámica del estrés de la modernidad y con una fuerte influencia de Tegucigalpa.
Población de edad media a mayor.	Población joven.
Tranquilidad ciudadana.	Inseguridad ciudadana.

⁷ Nota: El cuadro 101 también aparece a lo interno del documento, numerado como cuadro 95

Lo cierto es que los ciudadanos de estas distintas formas de vida, se tienen desconfianza mutua. En consecuencia, antes de todo, es necesario un Pacto Local Ciudadano “por la transformación social del Valle de Amaratéca”. De no haber acuerdos entre los ciudadanos del Valle de Amaratéca, nadie, ni nacional ni internacional, podría suplir estas voluntades.

5. Sobre el Valle de Amaratéca y la Gran Tegucigalpa.-

El Valle de Amaratéca se debate entre la declaratoria de zona industrial y la fuerza de la evidencia que la dictamina como zona de asentamiento humano; en tanto prevalezca la primera ira en detrimento de toda la masa poblacional que se instale en el Valle. La aspiración de la Gran de Tegucigalpa ya no debe ver al Valle de Amaratéca como el reducto o depósito de la gran empresa. El Valle de Amaratéca debe verse con individualidad y autonomía, aunque siempre ligada a la convivencia de Tegucigalpa; en unos pocos años, en el Valle habrá 50,000 habitantes, toda una fuerza laboral pujante para su propio desarrollo y la construcción de la Gran Tegucigalpa. El Valle de Amaratéca debe jugar un papel fundamental en la expansión y construcción de la Gran Tegucigalpa, y no se puede ir en contra de esta expectativa, desarrollando infraestructura y otros, y dejando de un lado a los ciudadanos.

6. ¿Qué es la pobreza en el Valle de Amaratéca?.-

La pobreza en el Valle de Amaratéca se concentra en una triangulación de **problemas políticos, económicos y socio-culturales:**

- **Política:** Los mecanismos políticos en virtud de definir medidas, por lo contrario son una barrera para el desarrollo. Los actores y líderes no defienden intereses de localidad, sino intereses particulares y con actitudes correligionarias hacia los partidos políticos.

- **Economía:** El potencial de desarrollo del Valle de Amaratéca, que es apto para la agricultura, es desaprovechado. La agricultura siempre es de subsistencia y está lejos de alcanzar empresarialidad.
- **Socio-Cultural:** La lista de problemas engloba desintegración familiar, presencia de grupos delincuenciales juveniles (maras), poca cobertura educativa, epidemias recurrentes (insalubridad), y no hay elementos culturales definitorios a los cuales puedan aferrarse, y entorno al cual se pueda construir el andamiaje social.

7. Sobre las causales de la pobreza en el Valle de Amaratéca.-

a. Causas generales.-

En cada visión, en cada eje de transformación, se descubren las *voces de la pobreza*, los tipos y causales propias de la pobreza en el Valle de Amaratéca. Esto es consecuente, dado que cada visión se estructura a partir de una problemática sentida. Así, tenemos:

Cuadro No. 102	
Causas Generales de la Pobreza en el VDA	
Visión de futuro: ERP en el Valle de Amaratéca	Problemas: Causales de la Pobreza en el Valle de Amaratéca
Administración institucional y liderazgo	Pobreza con disentimiento social y la incultura del desarrollo
Infraestructura de servicios básicos	Pobreza por instancias gubernamentales y políticas indiferentes
Integralidad social	Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas
Servicios municipales	Pobreza por administración pública local inexistente
Economía de la convivencia	Pobreza por inseguridad ciudadana
Grupos vulnerables	Pobreza por exclusión social y desatención de grupos vulnerables
Sostenibilidad ambiental	Pobreza por descuido ambiental

b. El asistencialismo como causa de la pobreza.-

Si el Valle de Amaratéca ha recibido tanta ayuda, entonces ¿por qué la pobreza? En primer lugar son ayudas asistencialistas, de corto plazo, derivadas a raíz del huracán Mitch, y por lo tanto son un régimen de paliativos a la pobreza, mas no de combate frontal a la misma. En términos de necesidades básicas insatisfechas, educación, salud y vivienda, se ha priorizado a esta última por ser grupos focales damnificados que perdieron su vivienda; en educación y salud, todavía no hay soluciones concretas, así surge la paradoja habitacional: “un gran porcentaje poblacional teniendo un lugar donde vivir, pero lamentando sus pocas esperanzas de vida”. Por otro lado, se han priorizado las iniciativas sociales, en detrimento de la promoción microempresarial. Esto puede significar una limitante a las iniciativas

CONCLUSIONES

1. Sobre la gran industria usurpadora del Valle de Amaratéca.-

La economía industrial del Valle de Amaratéca no le pertenece a este lugar en sustancia, solamente es su sitio de ubicación, su reducto, su lugar de concreción productiva; no obstante, los pobladores cercanos y de alrededores no ven beneficios concretos, ni directos, ni indirectos, ejemplo, con ingresos o empleo, más bien son víctimas de contaminación ambiental indiscriminada; las empresas aducen que este es su lugar y los pobladores llegaron después, advirtiendo una noción casi literal de invasión a su espacio productivo. Estas son muestras que para el esquema de organización industrial y de maquila, la persona, el desarrollo y la transformación local, pierden toda lógica, toda importancia, todo sentido, se subyugan a la explicación de las ganancias, a un tipo de organización industrial netamente economicista.

2. Sobre las estructuras micro-empresariales propias del Valle de Amaratéca.-

En lo concerniente a las estructuras microempresariales –actuales- del Valle de Amaratéca, desvirtúan la naturaleza de las concepciones originales de la economía, en primera instancia no es observable el interés de agrupación, no hay liderazgos e instancias que lo promuevan, se pretende una organización y beneficios sociales fundados en la dádiva internacional, apremiando un facilismo que anula los esfuerzos locales; además, las microempresas acontecen en el diario vivir de la poca creatividad, del no surgimiento de nuevos emprendimientos, de no fijar una noción concreta de empresarialidad, la planificación es ausente a la que se impone la improvisación. Teniendo en cuenta estos criterios, el tipo de economía actual no puede conducir al bien común y tiene atrapado a unos pequeños establecimientos de producción y negocios en el "sálvese quien pueda".

Por lo menos, la organización microempresarial si es perteneciente a los ciudadanos del Valle de Amaratéca; y la industrial le es totalmente ajena o externa.

3. Dos tipos de economía dañinas para el Valle de Amaratéca.-

Existen dos tipos de economía, con una clara distancia entre la una y la otra:

- La aparentemente desarrollada, la economía de la maquila y de la industria nacional; el desplazamiento de esta hacia la zona en estudio, contribuyó a descongestionar a Tegucigalpa, pero ha perjudicado ambientalmente al Valle de Amaratéca. Socialmente, los pobladores han sido excluidos de las oportunidades de empleo, bajo la consideración equivocada de que un amplio porcentaje de los jóvenes de la zona son delincuentes, o sea, no se confía en la población donde están asentados. Esta economía, aunque directamente vinculada al mercado internacional, no es desarrollada, pues su intervención es una pérdida neta para los pobladores que habitan en los alrededores: en términos de desarrollo (reflejo de beneficios en los pobladores) se observa estancamiento.
- La otra economía, es una economía casi primitiva, las fuerzas productivas no están organizadas, y los medios de producción son rústicos. Mientras el mundo ha alcanzado un desarrollo sin precedentes de las fuerzas productivas, a nivel local del Valle de Amaratéca, no se aprecia tecnología media, ni tecnología simple; son muestras de la economía de la pobreza: no hay motivación para los emprendimientos, no hay financiamiento, no hay mecanismos de transferencia tecnológica, ni organización, mínima infraestructura, un gobierno local distante del Valle de Amaratéca, capacitaciones esporádicas. Definitivamente, son dos economías, una dicotomía sin resolver, y ambas, paradójicamente, son dañinas para la calidad de vida de los habitantes de la zona.

En resumen los dos tipos de economía presentan las siguientes características:

La gran empresa del Valle de Amaratéca: Es como un fantasma inexistente, no genera empleo, producción, ingresos. A lo sumo lo que genera es contaminación ambiental y son un espejo claro de la desigualdad. Son el reflejo de dos mundos de la alta tecnología y de la baja tecnología.

Las microempresas del Valle de Amaratéca: Bajo la dinámica tradicional no son una forma de salir adelante, porque no hay emprendimientos, se prefiere una adaptación a las condiciones adversas y perpetuación de las mismas. La microempresa actual es una viva expresión de la pobreza: urge para la misma un proceso de reconversión que culmine en el fin de la transformación social.

4. Sobre la vieja y la nueva Amaratéca.-

Por ahora, las diferencias entre la vieja y la nueva Amaratéca son irreconciliables:

Cuadro No. 101 ¹	
Diferencias entre la vieja y nueva Amaratéca	
Vieja Amaratéca	Nueva Amaratéca
Rural	Urbana
Centrada en agricultura de subsistencia.	Procura promover el comercio e impulsar la manufactura, artesanía e industria local.
Pobre	Población dividida entre pobres y personas de ingresos medios.
Envuelta en una forma de vida pasiva.	Envuelta en una dinámica del estrés de la modernidad y con una fuerte influencia de Tegucigalpa.
Población de edad media a mayor.	Población joven.
Tranquilidad ciudadana.	Inseguridad ciudadana.

¹ Nota: El cuadro 101 también aparece a lo interno del documento, numerado como cuadro 95

Lo cierto es que los ciudadanos de estas distintas formas de vida, se tienen desconfianza mutua. En consecuencia, antes de todo, es necesario un Pacto Local Ciudadano "por la transformación social del Valle de Amaratéca". De no haber acuerdos entre los ciudadanos del Valle de Amaratéca, nadie, ni nacional ni internacional, podría suplir estas voluntades.

5. Sobre el Valle de Amaratéca y la Gran Tegucigalpa.-

El Valle de Amaratéca se debate entre la declaratoria de zona industrial y la fuerza de la evidencia que la dictamina como zona de asentamiento humano; en tanto prevalezca la primera ira en detrimento de toda la masa poblacional que se instale en el Valle. La aspiración de la Gran de Tegucigalpa ya no debe ver al Valle de Amaratéca como el reducto o depósito de la gran empresa. El Valle de Amaratéca debe verse con individualidad y autonomía, aunque siempre ligada a la convivencia de Tegucigalpa; en unos pocos años, en el Valle habrá 50,000 habitantes, toda una fuerza laboral pujante para su propio desarrollo y la construcción de la Gran Tegucigalpa. El Valle de Amaratéca debe jugar un papel fundamental en la expansión y construcción de la Gran Tegucigalpa, y no se puede ir en contra de esta expectativa, desarrollando infraestructura y otros, y dejando de un lado a los ciudadanos.

6. ¿Qué es la pobreza en el Valle de Amaratéca?.-

La pobreza en el Valle de Amaratéca se concentra en una triangulación de **problemas políticos, económicos y socio-culturales:**

- **Política:** Los mecanismos políticos en virtud de definir medidas, por lo contrario son una barrera para el desarrollo. Los actores y líderes no defienden intereses de localidad, sino intereses particulares y con actitudes correligionarias hacia los partidos políticos.

- **Economía:** El potencial de desarrollo del Valle de Amaratéca, que es apto para la agricultura, es desaprovechado. La agricultura siempre es de subsistencia y está lejos de alcanzar empresarialidad.
- **Socio-Cultural:** La lista de problemas engloba desintegración familiar, presencia de grupos delincuenciales juveniles (maras), poca cobertura educativa, epidemias recurrentes (insalubridad), y no hay elementos culturales definitorios a los cuales puedan aferrarse, y entorno al cual se pueda construir el andamiaje social.

7. Sobre las causas de la pobreza en el Valle de Amaratéca.-

a. Causas generales.-

En cada visión, en cada eje de transformación, se descubren las *voces de la pobreza*, los tipos y causas propias de la pobreza en el Valle de Amaratéca. Esto es consecuente, dado que cada visión se estructura a partir de una problemática sentida. Así, tenemos:

Cuadro No. 102	
Causas Generales de la Pobreza en el VDA	
Visión de futuro: ERP en el Valle de Amaratéca	Problemas: Causales de la Pobreza en el Valle de Amaratéca
Administración institucional y liderazgo	Pobreza con disentimiento social y la incultura del desarrollo
Infraestructura de servicios básicos	Pobreza por instancias gubernamentales y políticas indiferentes
Integralidad social	Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas
Servicios municipales	Pobreza por administración pública local inexistente
Economía de la convivencia	Pobreza por inseguridad ciudadana
Grupos vulnerables	Pobreza por exclusión social y desatención de grupos vulnerables
Sostenibilidad ambiental	Pobreza por descuido ambiental

b. El asistencialismo como causa de la pobreza.-

Si el Valle de Amaratéca ha recibido tanta ayuda, entonces ¿por qué la pobreza? En primer lugar son ayudas asistencialistas, de corto plazo, derivadas a raíz del huracán Mitch, y por lo tanto son un régimen de paliativos a la pobreza, mas no de combate frontal a la misma. En términos de necesidades básicas insatisfechas, educación, salud y vivienda, se ha priorizado a esta última por ser grupos focales damnificados que perdieron su vivienda; en educación y salud, todavía no hay soluciones concretas, así surge la paradoja habitacional: “un gran porcentaje poblacional teniendo un lugar donde vivir, pero lamentando sus pocas esperanzas de vida”. Por otro lado, se han priorizado las iniciativas sociales, en detrimento de la promoción microempresarial. Esto puede significar una limitante a las iniciativas

de desarrollo, en una población que durante muchos años se le han llevado soluciones a sus problemas sociales, y ahora se pretendería que ellos generen sus propias soluciones económicas, que en consecuencia darían un alivio social y una mejor calidad de vida para todos.

c. El individualismo como causa de la pobreza.-

Tanto del lado de los microempresarios de los distintos sectores de la economía, como de las organizaciones de la sociedad civil, ONG's, instancias de cooperación internacional, se advierten criterios de la economía clásica de Adam Smith, se pone de manifiesto el individualismo. En primera instancia, esta concepción hace más difícil la precaria o casi inexistente organización microempresarial, como consecuencia se agranda la vulnerabilidad hacia la competencia foránea a costa de un comportamiento voraz entre la microempresa a lo interno: es notorio el distanciamiento en los agricultores, entre los talleres de ladrillo, y en el sector de comercio y servicios en general. También, los sectores económicos están desintegrados, provocando carestía en el abastecimiento de insumos y dificultades para generar valor agregado. Con relación a las Organizaciones Financieras para el Desarrollo (OFI's), han practicado el crédito solidario, que se desvirtúa cuando la solidaridad no es para impulsar un proyecto en común de desarrollo, sino para asegurar el retorno del dinero prestado. Si nos referimos a los cursos ofertados, no hay espacio para formación en desarrollo local, y apenas una visión economicista para la mercadotecnia o las ventas, de tal forma está en riesgo el "bien común", que es suplantado por una supuesta competitividad y productividad.

8. Sobre la visión de desarrollo del Valle de Amateca.-

Sin necesidad de imaginarse un criterio conceptual, solo en base a sus padecimientos, los ciudadanos y líderes del Valle de Amateca imaginan un escenario de desarrollo integral fundamentado en:

- Administración institucional y liderazgo local.
- Infraestructura de servicios básicos.
- Integralidad social.
- Servicios municipales.
- Economía de la convivencia.
- Grupos vulnerables.
- Sostenibilidad ambiental.

Las instancias cooperantes y ONGs., que son las que guían el desarrollo del Valle de Amarateca, lamentablemente solo desarrollan acciones aisladas, y por no tener un acercamiento de verdad con la ciudadanía, no logran apropiarse de esa noción de integralidad. Por el lado de los ciudadanos, no tienen la fuerza para hacerlo por si solos. Siendo así, se cumple en Amarateca lo que Lily Caballero ha dicho para la suerte de Tegucigalpa, la suerte depende en gran parte del humanitarismo externo, que unido al compromiso de los ciudadanos, propiciarían la anhelada transformación social.

9. Sobre la misión de desarrollo del Valle de Amarateca.-

a. La misión ejercitada para la transformación del Valle de Amarateca ha sido reducida a una preocupación por la dimensión de *“Administración, institucionalidad y liderazgo”*; tal forma de operación debe cambiar e involucrar las otras aristas del desarrollo: Infraestructura de servicios básicos; integralidad social; servicios municipales; economía de la convivencia; grupos vulnerables; sostenibilidad ambiental. Empero, por el carácter incipiente de la organización local del Valle de Amarateca, por el alejamiento de la solidaridad, y otras razones, lo administrativo-institucional adquiere condición de eje transversal en cualquier estrategia que se implemente. Deben explotarse las siguientes características:

- ➡ Unidad.
- ➡ Solidaridad-colectividad.
- ➡ Comunicación.

- Participación y diversidad.
- Promoción cultural.
- Respeto de los derechos humanos.

b. Las misiones institucionales planteadas hasta ahora no son congruentes con la visión de integralidad antes expuesta. Se insiste en diversos estudios en el simplismo del ordenamiento territorial como sinonimia del desarrollo. Lo social se resuelve con asistencialismo. Lo empresarial se ha orientado al comercio sin producción. La infraestructura es para necesidades básicas, y no da muestras de una estrategia orientada a infraestructura productiva. En fin, ninguna visión se concreta por medio de misiones aisladas, tímidas o inadecuadas.

10. Sobre los actores del Valle de Amarateca.-

Las instituciones de desarrollo e instancias de gobierno, en menor grado, intentan dotar de algunas herramientas que le son insuficientes a los microempresas del Valle de Amarateca, pues a pesar de los esfuerzos, siempre se necesitara una base, un sustento, un plan mayor, ejes y estrategias de donde se desprendan todas las acciones. Los únicos planes existentes son de urbanización, distribución de espacios, sin una lógica de funcionalidad o con enfoque naturaleza humana socio-económica. Este gran plan de desarrollo integral del Valle de Amarateca no existe, ni nadie quiere asumirlo.

La iglesia católica ha apoyado bastante, sobretodo en ciudad Divina Providencia, de la cual es administrador a través de la Fundación Cristo del Picacho. A partir de la intervención de la iglesia, es el único lugar en el Valle de Amarateca donde se tiene control ciudadano sobre los "mareros" o bien resuelto el problema de la inseguridad ciudadana. No obstante, todo a costa de unos lineamientos verticales de administración, imponiendo un régimen de reglas que violentan muchos preceptos democráticos del Comité Ciudadano del Valle de Amarateca. En lo que a la Alcaldía Municipal respecta, no tiene institucionalidad de apoyo, ni

presupuesto para la zona; la Alcaldía Municipal incursiona para buscar votos, y también para buscar ingresos e impuestos: ahora el Valle de Amarateca se sitúa en el dilema de requerir una autoridad municipal; debe tenerla, pero los ciudadanos repelen el actuar de la Alcaldía Municipal (de la jurisdicción del Distrito Central). Teniendo este panorama, iglesia, ONGs y cooperantes, se apresuran a ganar espacios, en medio de un vacío administrativo.

11. Sobre las disfuncionalidades en el Valle de Amarateca.-

Se entiende que hay causales externas (internacionales, nacionales y regionales) que definen las condiciones de pobreza. Empero, hay unas distorsiones internas, arraigadas y estructurales muy propias del Valle de Amarateca. Estas problemáticas se denominan de la siguiente forma:

- *Disfuncionalidad de Empleo*
- *Disfuncionalidad de Exclusión*
- *Disfuncionalidad de Diversificación*
- *Disfuncionalidad de Financiamiento*
- *Disfuncionalidad de Capacitación*
- *Disfuncionalidad de Demografía*
- *Disfuncionalidad de Inseguridad*

Para las disfuncionalidades hay una única salida viable, una reingeniería organizativa empresarial y económica; también sería prudente una resocialización, un llamado a un nuevo esquema organizativo y de participación ciudadana.

12. Sobre las bondades del Valle de Amarateca.-

Afortunadamente no todo es negativo en el Valle de Amarateca:

- ◆ Visión de sistema empresarial cooperativo con las siguientes características: asociacionismo, soluciones financieras, organización confiable, con personas comprometidas, respeto a las libertades

individuales, participación comunitaria, e instancias al margen de la política vernácula.

- ◆ Adquisición de tecnología con criterio humanizante: Como un asunto cultural –más que de mercado- se prefiere a la mano de obra que los equipos, así se aprovecha una asistencia y cuidado directo de la producción.
- ◆ Ventajas directas del rubro agrícola: a. Precios bajos; b. Buena calidad; c. Productos de consumo diario.
- ◆ Empleo permanente. Todavía hay que poner atención a la cantidad y calidad del empleo del Valle de Amaratéca; sin embargo, el empleo creado es permanente. Destaca en este asunto el rubro de microempresas de transformación y/o talleres.
- ◆ Proveedores diversos para el sector comercio y servicios.

Estas son ventajas naturales de la pequeña y mediana empresa, y no son ni superadas por la más grande organización empresarial. Ir en contra de ellas, bajo pretexto de mayores ventas, sería quebrantar un activo valioso de la dinámica microempresarial del Valle de Amaratéca.

13. Sobre la Macroestrategia de Transformación Económica.- *(Estrategia de Combate a Problemáticas Socio-Económicas)*

La macroestrategia de transformación, pasa por una estrategia económica, que se fundamenta en las microempresas y la responsabilidad social. Los medios de transformación estipulados no son ni pueden ser netamente económicos, y tienen como fin las aspiraciones de vida digna de los ciudadanos del Valle de Amaratéca.

Así, la estrategia de transformación económica sigue las siguientes líneas de acción:

- Generación de Empleo Permanente en Actividades de Transformación y Desarrollo (Atención de Fuerza Laboral).
- Integración Económica y Diversificación Productiva.

- Financiamiento Blando para el Desarrollo.
- Capacitación para la Consolidación de Negocios y Fomento de Emprendimientos.
- Promoción Comercial para la Trascendencia de la Producción Local.

Estas estrategias delatan la parte central de la problemática microempresarial-social en el Valle de Amarateca, de lo cual debemos entender lo siguiente:

- Hay problemas de desempleo, que se ramifica en: pocas fuentes laborales, empleos temporales, empleos en actividades intrascendentes, poca atención social de la fuerza laboral, no se practica su reproductividad ni la seguridad laboral.
- Los sectores económicos (primario, secundario y terciario) no están interconectados entre sí. Por otro lado, se ha confundido la variedad con la diversidad productiva. Mientras la variedad es un asunto de elección comercial del mercado distribuidor del Valle de Amarateca; la diversidad sí tiene repercusiones expresas en la transformación productiva; la diversidad amplía los mercados y es capaz de dinamizar inversión, empleo, y mayor producción. En consecuencia, debe fomentarse la diversificación productiva, independientemente de la estrategia comercial de abastecimiento de productos locales. Son dos asuntos interrelacionados, pero distintos, y uno no reemplaza al otro.
- Por ahora, el Valle de Amarateca, no goza de una alternativa real de financiamiento blando: los montos no son realistas (son montos de subsistencia, de perpetuación de pobreza), las tasas de interés son de mercado, la cobertura de clientela es mínima, la estrategia de intervención es al estilo de una banca recelosa, que más se preocupa por las recuperaciones que por la transformación productiva.
- Los negocios no se consolidan; se experimenta una rotación amplia de negocios que abren y cierran. Faltan ideas, negocios atractivos, nuevos emprendimientos.

- El Valle de Amarateca, pese a su riqueza natural, tierras, fuentes de agua, y otros recursos, no se le ha aprovechado estas dimensiones; muy por el contrario, se le ve como reducto de industrias, reducto de damnificados, zona con una tendencia más de urbanización que de desarrollo productivo. Hay muchas estrategias que hablan de ordenamiento territorial en el vacío, definiendo espacios territoriales ordenados –aunque en la realidad no se pueda-, pero no definen la vida misma; otras estrategias hablan de llegar a lo social por lo asistencial, y muchas veces se resuelve lo social, pero a costa de una involución en los criterios y voluntades ciudadanas, ganando un acostumbramiento a que las soluciones vengan del exterior, y que el esfuerzo de los ciudadanos sea mínimo.

a. Generación de Empleo Permanente en Actividades de Transformación y Desarrollo (Atención de Fuerza Laboral):

El empleo generado es mal remunerado, el sub-empleo y la rotación es una práctica natural, y la zona de colocación laboral se encuentra en Tegucigalpa. 94 pequeñas unidades económicas generan 213 empleos, a un promedio de 2.3 empleos por unidades económicas. Si no se cuentan las unidades económicas donde el empleo es familiar, el promedio de generación de empleo es de 3 por unidad económica. El reto es que cada unidad económica genere 5 empleos, y montar por lo menos 300 unidades económicas, para llegar a sumar 400 unidades, para una generación total de 2000 empleos, cubriendo el 50% de la demanda de empleo del Valle de Amarateca, mientras el otro 50% se resuelve del lado de Tegucigalpa. De momentos, el mayor reto no es la productividad, ni siquiera la generación de empleo en si misma, sino el poder abrir –con solidez- esas 300 microempresas. Para ello debe fijarse la atención en las siguientes ideas de inversión:

IDEAS DE INVERSION

GRANJAS Y AGRICULTURA NO TRADICIONAL:

1. Instalación de recolectora comunal de mangos (Támara).
2. Conversión a productos hortícolas y no tradicionales: guayabo, mangos, cítricos. (Valle de Amarateca, con fuerte impulso en Támara).
3. Fomento de producción agrícola en pequeña escala, especialmente el tomate.
4. Apertura de granjas múltiples: pollo, porcicultura, piscicultura, y otros (aldeas alrededor de Ciudad Divina Providencia y aldeas antes de Ciudad España).

TALLERES Y MANUFACTURA

5. Fomento de la industria de ladrillo artesanal (Valle de Amarateca).
6. Equipamiento de talleres y alianzas comerciales (Ciudad Divina Providencia, Ciudad España, Ciudad Tamara).

COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO:

7. Infraestructura comercial y de servicios sobre tramo carretero corredor Centro-Norte.
8. Ruta integral de turismo de balneario: Apoyo a Balneario San Antonio, Balneario San Matías, Balneario Ekelakún, y construcción de balnearios populares en la Zona de Ciudad Divina Providencia.
9. Centros de diversión infantil, parques infantiles y familiares (Aldea Bonita).
10. Turismo rural (Valle de Amarateca, con dos circuitos: Aldeas alrededor de Divina Providencia y Zona Rural de Támara).

Aún con todos los problemas de déficit de empleo en el Valle de Amarateca, vale destacar la siguiente fortaleza de las microempresas de esta zona: generan

empleo permanente y operan con personal de confianza, el cual maneja destrezas adecuadas para intervenir en su campo de trabajo.

b. Integración Económica y Diversificación Productiva

Por años, desde la capacitación y desde el financiamiento, se ha estado promoviendo la oferta variada y dejando de un lado la diversificación productiva. En consecuencia, se busca una "transformación de la oferta variada de los productos en diversificación productiva": No se justifica una orientación donde el 77% de los microempresarios (sobretudo comerciales) brinda productos variados, y apenas un 27% está en situación de diversificación económica. Así, se promueve la venta de productos foráneos.

La práctica del Valle de Amaratéca, evidencia una "Economía Solitaria", de sectores productivos distantes. Esta realidad debe transformarse en "Economía Solidaria", que debe empezar en vínculos entre sí, entre los sectores productivos, donde se combine una actitud altruista con eficiencia productiva.

En el Valle de Amaratéca, el sector primario de la economía es el comercio, trastocando todos los criterios teórico-conceptuales y prácticos; hablamos de una economía que depende del abastecimiento externo (si habláramos de un país diríamos que es una economía de importación), lo peor es que no existe inversión, capital de adquisición, no hay ingreso per cápita sólido. Si es el caso de una economía moderna –digamos San Pedro Sula (para no ir tan largo)- puede trastocar los preceptos conceptuales de organización económica, y depender del sector maquilador e industrial, y aun así requiere de materia prima proveniente del sector agrícola; en cambio una economía tradicional, como es el caso del Valle de Amaratéca, no se puede escapar al régimen agrícola, a menos que no se tenga visión de transformación. La composición económica actual del Valle de Amaratéca es la siguiente:

- Agricultura e industria: 32%
- Comercio y servicios: 68%

c. **Financiamiento Blando para el Desarrollo Económico**

El dotar de financiamiento blando a los microempresarios del Valle de Amaratéca solamente puede venir de una entidad de gobierno. La práctica indica que solamente el gobierno puede ejercer esta preocupación o dar este tipo de asistencia. El problema radica en como definir un mecanismo creíble, de recuperación, de promoción de la economía social, de actuar con responsabilidad social. Se logró comprobar que las microfinancieras que dan cobertura a la zona no procuran el desarrollo, tienen mecanismos de recuperación y cobros de intereses como cualquier otro banco; a lo sumo dan el acceso financiero que los microempresarios no tendrían en otros bancos comerciales, sin embargo, siempre piden prebendas.

Endeudamiento: A pesar de que el financiamiento es la primera necesidad, solamente 23% del sector microempresarial (de la muestra) ha recibido financiamiento. Los endeudamientos máximos promedian 3 mil lempiras.

Financiamiento: Existe un déficit de financiamiento. Mientras los estudios indican que para transformar el sector microempresarial del Valle de Amaratéca cada uno de los microempresarios requiere de un capital entre 20 mil y 50 mil lempiras, solamente se da financiamiento por 3 mil lempiras. O sea, claramente se interviene en una economía de subsistencia, donde los colocadores de financiamiento velan por sus recuperaciones sin preocupación en la transformación empresarial.

d. **Capacitación para la Consolidación de Negocios y Fomento de Emprendimientos**

Las capacitaciones no resuelven por si solas la problemática microempresarial y social del Valle de Amaratéca. En consecuencia, deben ser parte de la macro-

política de la zona dirigida a: generación de empleo, plan y/o estrategia de promoción comercial, infraestructura productiva comercial.

En lo que respecta a asistencia técnica, debe medirse su costo de oportunidad. Es impensable en una zona que con estrategia de asistencia técnica, no se vea un reflejo de crecimiento y de mayor dinámica productiva. Ahora bien, cuando se proponen reemplazos productivos y cambios de actividades, no importa tanto la novedad de nuevos productos, sino demostrar la efectividad de las estrategias a emprender que pasa por: el conocimiento del producto, sus sistemas de abastecimiento, su proceso, sistemas de distribución, mercados y clientela.

Al ser las ventas el mayor problema del Valle de Amaratéca, su solución ha sido mal interpretada a través de una estrategia de capacitación, con apertura indiscriminada de mini-pulperías y comercio. Esto no ha funcionado; el error radica en que las ventas no han sido ligadas a procesos de mejora e incremento de la producción.

e. Promoción Comercial para la Trascendencia de la Producción Local

Lo más incipiente y hasta inexistente en el Valle de Amaratéca es la promoción comercial, pese a tener productos de calidad como los agrícolas. Una estrategia de este tipo es imperante, máxime en estos tiempos cuando la promoción comercial, los productos y los nichos de mercado, adquieren un matiz ético, y la clientela compra un paquete de proveniencias (un paquete de valores), y no un simple producto. Cada día se agranda el número de consumidores placenteros, de consumir productos, y a su vez identificarse con una causa social; ahí se advierte el sentido de ser justo, el sentido del esfuerzo, el sentido existencialista en la vida para realizar algo. Dicha filosofía del consumidor debe ser aprovechada, y solamente teniendo estas visiones, pudiera ser que los productos del Valle de Amaratéca trasciendan a un mercado externo y de exportación. Ciertamente esto se ve como algo de largo plazo, pero posible.

También, para avanzar en términos comerciales, debe eliminarse la triangulación absurda de productos, que parece mentira, pero nadie advierte, o no hay nadie que haga algo: La producción se genera en el Valle de Amarateca; intermediarios acaparan el producto a precios inferiores y lo colocan en mercados de Tegucigalpa (por esta simple operación de transporte obtienen el mayor porcentaje de ganancia de la cadena productiva); luego comerciantes locales del Valle de Amarateca se reabastecen de ese producto y lo venden al por menor; en esta cadena hay pérdidas de tiempo, de calidad del producto, costos duplicados de fletes, muchos intermediarios reclamando porcentajes de ganancia, el producto en lo local es escaso, los precios encarecen, en respuesta, los consumidores están teniendo una curva de aprendizajes en su abastecimiento y cada día es mayor la preferencia por los mercados de Tegucigalpa, donde además de adquirir productos más baratos, también son sujetos de créditos.

Los comerciantes acusan a los consumidores del Valle de Amarateca de falta de apoyo y lealtad a lo local; empero, se concluye, que cuando se vende, aunque sea con unos poquísimos centavos de más, cualquier lealtad de consumidor se quebranta. Definitivamente, el precio es una variable muy influyente en la lealtad: a precios diferentes, la lealtad se quebranta. A precios iguales, la lealtad entra en juego.

La pobreza, en el Valle de Amarateca, en términos comerciales, se manifiesta de la siguiente forma:

- ❑ Poco inventario o surtido de negocios.
- ❑ Poco espacio para exposición del producto (un 100% utiliza la sala de su habitación).
- ❑ Las ventas diarias muchas veces no alcanzan ni los Lps. 100.00.
- ❑ Existen problemas de abastecimiento.
- ❑ Clientela reducida, casi siempre remitida a los vecinos cercanos.

Ahora bien, en este y en los demás temas, da la impresión global que el Valle de Amarateca está saturado de agencias y cooperantes; pero la verdad, si así fuera, estos no están saturados de responsabilidades. Lo peor, es que ni siquiera los locales han asumido las responsabilidades que les competen. Y la Alcaldía Municipal del Distrito Central, a cuya jurisdicción pertenece el Valle de Amarateca, está ausente de las transformaciones.

14. Sobre Estrategias Complementarias de la Política Económica.-

Se puede decir que las estrategias económicas y sociales del Valle de Amarateca han sido mal orientadas: las económicas por abusar de lo comercial sin dinámicas productivas propias; las sociales por abusar de lo asistencial y dejar en un segundo plano lo productivo y el desarrollo endógeno. De modo que hace falta una reorientación estructural de la dinámica económica y social, pero también hace falta una complementariedad con otras estrategias sin las cuales es posible crecer con sostenibilidad. Nos referimos a:

- Infraestructura productiva comercial.
- Unificación de instituciones de desarrollo: Administración interdisciplinaria e interinstitucional.
- Cuido permanente del ambiente en los pequeños distritos productivos semi-industriales.
- Formación de identidad cultural unido a vocación histórica productiva.

15. Sobre Estrategias Transversales de Política Social.-

La política social tradicional del Valle de Amarateca es de reducido alcance, remitida a proyectos de infraestructura básica. De esto, lo único destacable son los programas de vivienda; en consecuencia, hace falta una política social complementaria, de responsabilidad social, y de enfoque integral, por lo que se definen los siguientes ejes transversales:

- Desarrollo Humano Sociodemográfico

- Combate a la Inseguridad Ciudadana
- Enfoque Productivo de Género
- Fomento de Emprendimientos Juveniles
- Participación Ciudadana

La política social es inseparable de la política económica, no son dos elementos distintos, sino conjugados entre si: la reactivación microempresarial va de la mano con la transformación social. Un ejemplo de estos vínculos inseparables es la inseguridad ciudadana, el cual es un flagelo que tiene que ser resuelto, para que puedan operar las dinámicas económicas sociales. Las mayores afectaciones de la inseguridad ciudadana a la economía del Valle de Amaratéca se resumen en:

- Los pequeños agricultores tienen estancada su producción, ya que de lo contrario les implicaría: arriesgar la vida y la de sus familias, costos de vigilancia, cansancio no por las labores de siembra y cosecha, sino por el cuidado esmerado de los recursos.
- Los pequeños talleres de transformación, que normalmente deberían instalarse fuera de sus casas de habitación, probablemente pocos lo harían aunque tuvieran posibilidades de financiamiento, por no dar muestras de mejoría económica y ser presa de los delincuentes.
- Para las pequeñas empresas de servicios no es propicio un incremento de su oferta, puesto que la demanda depende en gran parte del clima de seguridad ciudadana.

16. Sobre la Microestrategia de Transformación Económica.-

El Valle de Amaratéca no se transformará si es que socialmente se depende de la caridad de los Cooperantes, y si es que económicamente se descansa en el acuerpamiento que ceda la economía de Tegucigalpa. El Valle requiere su propia dinámica microempresarial, de lo cual ahora está un poco lejos. A futuro se le debe apostar a:

- Reconversión integral de los talleres de transformación.

- Diversificación agrícola con orientación hacia productos no tradicionales.
- Reordenamiento y consolidación comercial.
- Visibilización y mejoramiento en la calidad de los servicios.

En una estrategia equivocada, que no es culpa de la organización del Valle de Amarateca, sino de sus promotores, lo más importante es el sector comercial, por encima de lo productivo, de lo agrícola y talleres microempresariales.

a. Talleres Microempresariales

En definitiva, los microempresarios del Valle de Amarateca viven inmersos en su *economía de la pobreza*, donde lo común es la reproducción de patrones de subsistencia y nula noción de criterios de empresarialidad. Los microempresarios son pobres y a pesar de ello: tienen un trabajo (autoempleo), medios de subsistencia, conviven en una lucha diaria por salir adelante, no actúan dentro de la monotonía y más bien están preocupados por su familia.

Como el planteamiento del desarrollo económico que acá se propone no es para las grandes empresas, entonces no es pertinente pensar en lo que recomendaría la economía tradicional e instrumental "economías de escala"; lo que se pretende es una estrategia de "Economía Social de Mercado": ligar lo económico directamente a lo social, e integrar todas las aristas del desarrollo, que todas estén al servicio de los individuos que a diario buscan la mejoría de sus familias pobres. La forma de incursionar en estos pendientes no es por la economía de la riqueza, porque una vez generada la riqueza no llega a todos, entonces se asume un planteamiento directo de combate a la pobreza del Valle de Amarateca: el régimen organizacional actual del Valle de Amarateca no desarrolla a las microempresas en sí mismas, ni mucho menos mejora las condiciones de vida de las familias propietarias, pero tampoco integra a otros individuos, es un sistema microempresarial que no camina sobre ninguna senda del desarrollo.

b. Pequeños Agricultores

El problema mayor del rubro agrícola (pequeños productores del Valle de Amarateca) es producción de subsistencia y estancada, de monocultivo, mostrando bajos niveles de venta. Muy a pesar de esto, el sector agrícola tiene ventajas con relación a otros sectores de la economía del Valle de Amarateca: precios menores, buena calidad, productos de consumo diario y masivo.

En la misma línea, para desarrollar al sector agrícola no basta con financiamiento; también, juegan un papel importante la cultura y la confianza. Para hacer economía agrícola, alejada de la concepción de reproducción de pobreza, es necesario:

- Disponer de tierras para los cultivos.
- Asistencia técnica.
- Combatir la inseguridad ciudadana.
- Tener acceso a infraestructura productiva básica.
- Contar con caminos de acceso a los cultivos.
- Disponer de equipos e insumos productivos.
- Nociones de una transformación productiva diversificada, con orientación hacia los productos no tradicionales.

17. La Trampa de la Pobreza.-

La economía ortodoxa convencional llega a las zonas más recónditas con todo y lo que promueve, quedándose asfixiada en una economía de crecimiento con reproducción de pobreza. De ello deviene la economía de la pobreza que se reproduce en sí misma y ha adquirido una viva manifestación en el Valle de Amarateca. Ningún plan de desarrollo tiene asidero posible en ese panorama adverso. Por si fuera poco, atenta contra la dinámica del Valle de Amarateca: una Cooperación Internacional que recelosamente compite por la carrera de la democracia internacional en el ínfimo espacio del Valle de Amarateca; una Iglesia

Católica que se aferra a la sumatoria de feligreses; unos políticos que se desplazan desde Tegucigalpa apenas para la mercadotecnia electoral; una sociedad civil débil; una población acostumbrada a los inconvenientes; una producción sin criterios de empresarialidad; y una delincuencia brutal: Todo ello es la **TRAMPA DE LA POBREZA**, donde los pobres ni siquiera tienen fuerza para lamentos.

ANEXOS

Anexo 1: Registro de micro y pequeñas unidades económicas encuestadas.

Anexo 2: Información general sobre propietario y microempresas.

Anexo 3: Empleo generado por microempresas.

Anexo 4: Calificación, años de servicios de los trabajadores, y política laboral.

Anexo 5: Apalancamiento microempresarial: endeudamiento y financiamiento.

Anexo 6: Capacitaciones recibidas y necesidades de capacitación.

Anexo 7: Directorio de proveedores de microempresas de comercio y servicios.

Anexo 8: Formatos de encuestas aplicadas a pequeños empresarios y productores.

ANEXO 1				
REGISTRO DE MICRO Y PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS ENCUESTADAS				
a. Registro de pequeños y microempresarios encuestados – Forma 1				
Nº.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
1	Elmer Sánchez	Aldea Bonita	Ladrillera Aldea Bonita	Ultimas casas de Aldea Bonita. Camino a Los Bayos.
2	Glenda Leticia Alonso	Ciudad Divina Providencia	Confecciones Glenda (y venta de ropa)	Local 4 del Mercado Divina Providencia.
3	Victoria Uberlinda Ochoa	Ciudad Divina Providencia	Confecciones Victoria	Local 8 del Mercado Divina Providencia.
4	Rolando Meza	Ciudad Divina Providencia	Zapatería Paola	Ciudad Divina Providencia.
5	Jorge Varela	Caserío Guayabillas	Ladrillera Varela	Calle principal, al final de Caserío Guayabillas.
6	Miguel Ángel Rosa	Ciudad Tamara	Carpintería y Tapicería Michel	1½ cuadras, después de la entrada a Ciudad Tamara.
7	Antonio Rivera	Ciudad Tamara	Ladrillera Rivera	Tamara, salida por carretera vieja, antes de Colonia Sacramento.
8	José Bernardo Barrientos	Ciudad Tamara	No tiene/ladrillera.	1ª. Entrada del Táctico, en Tamara.

N°.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
9	Rafael Midence	Ciudad de Tamara	Ladrillería Nicho.	Ciudad de Tamara.
10	Rufino Quiroz Corrales	Aldea Quebrada Honda	Ladrillería Rufino Quiroz.	Kilómetro 18 de carretera norte, a la entrada de Quebrada Honda.
11	José Jerónimo Arambú Salinas	Colonia San Miguel Arcángel	No tiene/zapatería.	Colonia San Miguel Arcángel, kilómetro 16.
12	Juan José Benítez Rodríguez	Colonia San Miguel Arcángel	No tiene/costura.	Colonia San Miguel Arcángel, kilómetro 16.
13	Nelson Cruz	Aldea Santa Cruz	Taller de Artesanía EBEN-EZER.	Km. 11, salida al norte, después del desvío a San Matías.
14	Centro Vocacional/Empresarial: Asociación Juventud Renovada	Aldea Río Frío	Asociación Juventud Renovada.	Aldea Río Frío.
15	Centro Técnico Vocacional Perpetuo Socorro	Ciudad Divina Providencia	Grupo Misionero Perpetuo Socorro.	Ciudad Divina Providencia.

b. Registro de pequeños productores agrícolas encuestados – Forma 2				
Nº.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
16	Manuel Antonio Durón	Aldea El Reventón	Finca Hermanos Durón: granos básicos y hortalizas (maíz, frijol, ayote, pepino, chile).	Orillado a Quebrada Alemán, en Aldea El Reventón.
17	Adán Sánchez Ríos	Aldea Los Bayos	Finca Dos Pinos: granos básicos (maíz-frijol) y cerdo.	Aldea Los Bayos.
18	Nolberto Pineda	Aldea Los Bayos	Finca Los Almendros: granos básicos (maíz y frijol).	Calle principal de Aldea Los Bayos, hacia la montaña, después del desvío de CADECA
19	Francisco Sánchez Rivas	Aldea Río Frío	Ganado y maíz.	Aldea Río Frío.
20	Jesús Alberto Varela	Aldea Las Moras	Maíz.	Aldea Las Moras.
21	Hilario García	Aldea Santa Rosita	Maíz y banano.	Aldea Santa Rosita.
22	Martín Mejía Alméndarez	Caserío Guayabillas	Vivero GREEN ACRES	Amarateca, Km. 19, sobre la carretera. Antes de llegar a Guayabillas.
23	Benigno Bonilla	Aldea Agua Blanca	Finca Familia Bonilla: tomate.	Aldea Agua Blanca, zona rural, cerca del desvío de Ciudad España; después de El Espinal.

N°.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
24	Julio Salgado	Aldea Agua Blanca	Producción de huevos.	Final de Aldea Agua Blanca.
25	Benjamín Noriega Dubón	Ciudad de Tamara	Maíz.	Tamara, B°. La Flor.
26	Roberto Ugarte Carranza	Ciudad de Tamara	Maíz.	Tamara, Villa Cristo
27	Rigoberto López	Ciudad de Tamara	Maíz, hortalizas (repollo, cebolla, tomate) y ganado.	Desvío antes de la entrada principal de Tamara, por entrada al DIDASKO.
28	Santos Segundo Valeriano Varela	Caserío Potrerillos	Hortalizas: tomate, chile y repollo.	Caserío Potrerillos.
29	Leandra Varela Maradiaga	Aldea Quebrada Honda	Maíz.	Aldea Quebrada Honda.
30	Noé Varela Juárez	Aldea Quebrada Honda	Maíz.	Aldea Quebrada Honda.

c. Registro de microempresas de comercio y servicios – Forma 3				
Nº.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
31	Rafael Reyes Cabrera	Aldea El Reventón	Pulpería San Rafael.	Media cuadra antes de Escuela Luis Landa. Aldea El Reventón.
32	Herminia Valeriano Reyes	Caserío Las Jaguas	Pulpería Farol.	Frente a Escuela 21 de Octubre. Caserío Las Jaguas.
33	Humberto Cerna Duarte	Caserío Las Jaguas	No tiene/taller de refrigeración.	Contiguo a Escuela 21 de Octubre. Caserío Las Jaguas.
34	Miriam Edilia Flores Zúñiga	Ciudad Divina Providencia	Papelería Flores: papelería y útiles escolares.	Local 1 del Mercado Divina Providencia.
35	Emersón Díaz	Ciudad Divina Providencia	Ferretería Progreso.	Local 3 del Mercado Divina Providencia.
36	Marta Liliam Rodríguez	Ciudad Divina Providencia	Calzado Paola.	Local 7 del Mercado Divina Providencia.
37	Trinidad Flores Arriaza	Ciudad Divina Providencia	Útiles escolares "Doña Trini".	Local 10 del Mercado Divina Providencia.
38	Wendy Cabrera (CTVPS)	Ciudad Divina Providencia	No tiene/venta de pan.	Local 11 del Mercado Divina Providencia.
39	Julia Rodríguez	Ciudad Divina Providencia	Venta de ropa IZELL.	Local 12 del Mercado Divina Providencia.

N°.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
40	Sandra Luz González Amador	Ciudad Divina Providencia	Plástico y material desechable AILLYN.	Local 13 del Mercado Divina Providencia.
41	Santos Primo Álvarez	Ciudad Divina Providencia	Abarrotería Melissa.	Local 16 del Mercado Divina Providencia.
42	Hernán Lozano	Ciudad Divina Providencia	Abarrotería Hernán.	Local 23 del Mercado Divina Providencia.
43	William Serrato	Ciudad Divina Providencia	Variedades Liliam.	Local 26 del Mercado Divina Providencia.
44	Dilemia Matamoros	Ciudad Divina Providencia	Variedades Larissa. (Cosméticos, cremas, etc.)	Local 33 del Mercado Divina Providencia.
45	Gregoria Castillo Martínez	Ciudad Divina Providencia	No tiene/ropa americana usada.	Local 34 del Mercado Divina Providencia.
46	Josefa Maldonado	Ciudad Divina Providencia	Distribuidora de carne Alexander.	Local 35 del Mercado Divina Providencia.
47	Petronila Carranza	Ciudad Divina Providencia	Distribuidora de carne Petronila.	Local 36 del Mercado Divina Providencia.
48	María del Carmen Solano	Ciudad Divina Providencia	Pollos Katty.	Local 37 del Mercado Divina Providencia.
49	Gladys Muñoz	Ciudad Divina Providencia	Lácteos y Embutidos Gladis.	Local 38 del Mercado Divina Providencia.

N°.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
50	Santa Olivia Ávila	Ciudad Divina Providencia	Verdulería Marisela: verduras y frutas.	Local 41 del Mercado Divina Providencia.
51	Francisca Elizabeth Mendoza	Ciudad Divina Providencia	Frutas y Verduras Francis	1er. Local de Verduras; Local N°. 44 del Mercado Divina Providencia.
52	Noemy Araceli Ponce	Ciudad Divina Providencia	Merendero Noemí.	Local 46 del Mercado Divina Providencia.
53	Maria Elena Castillo	Ciudad Divina Providencia	Merendero Castillo.	Local 55 del Mercado Divina Providencia.
54	Rony Omar Martínez	Ciudad Divina Providencia	Bodeguita Martínez.	En el Mercado de Ciudad Divina Providencia.
55	Manuel de Jesús Cardoza	Ciudad Divina Providencia	Plásticos y Loza "ASHMED".	En el Mercado de Ciudad Divina Providencia.
56	Miriam Beatriz Rodríguez	Ciudad Divina Providencia	Variedades "VANESSA".	En el Mercado de Ciudad Divina Providencia.
57	José Reynaldo Zambrano Láinez	Ciudad Divina Providencia	No tiene/productos lácteos.	En el Mercado de Ciudad Divina Providencia.
58	Francis Ivania Funez Girón.	Ciudad Divina Providencia.	Bicipartes Nazareth.	En el Mercado de Ciudad Divina Providencia.

Nº.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
59	Germán Muñoz	Ciudad Divina Providencia	Pulpería Gabriela.	Detrás de la Escuela Cristo del Picacho, en el centro de Ciudad Divina Providencia.
60	Digna Emerita Turcios Ferrufino	Ciudad Divina Providencia	Pulpería Digna.	Ciudad Divina Providencia.
61	Carlos Humberto Guzmán	Ciudad Divina Providencia	No tiene/útiles escolares y de oficina.	En la entrada a Ciudad Divina Providencia.
62	Santos Arístides Duarte	Ciudad Divina Providencia	Taller de Balconería Arístides.	Sector 4 de Ciudad Divina Providencia.
63	Jacob Isai Hernández Vallejos	Ciudad Divina Providencia	Taller de Balconería Jacob.	Ciudad Divina Providencia.
64	Jesús Alberto Varela	Aldea Las Moras	No tiene/servicio de transporte camionero.	Las Moras.
65	Iris Maritza Gradiz	Caserío El Jicaral	Pulpería 3 Hermanos.	Contiguo al Puente El Jicaral.
66	Martha Azucena Baca	Caserío El Jicaral	Golosinas Yoli (comedor).	Amarateca, Km. 22; frente a posta policial El Jicaral.
67	Wilfredo Silva Ramírez	Caserío El Jicaral	La Posada de Willy: hotel y restaurante.	Frente a Licorera Los Ángeles, kilómetro 20.

N°.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
68	Javier Valdez Ortiz	Caserío El Jicaral	Llantera Valdez (vulcanizadota y mecánica).	Al norte de Finca El Nance; ½ cuadra al sur de puente El Jicaral.
69	Orlando Francisco Gaitán Caballero	Caserío El Jicaral	Llantera Orlando.	Km. 21, contiguo a gasolinera Esso, El Jicaral.
70	Gladys González	Caserío Guayabillas	Merendero Gaby.	Km. 17; antes del desvío hacia Tamara y Ciudad España.
71	Beneranda Ordoñez	Caserío Guayabillas	Golosinas Alejandra: glorieta y comedor.	Entrada a Tamara por el desvío de El Espinal; frente a entrada de Guayabillas.
72	Paulina Martínez	Poblado El Espinal	Refresquería El Espinal.	Contiguo a CADECA, en el poblado El Espinal.
73	Karl Berbenz	Poblado El Espinal	Ferretería MARESA.	Poblado El Espinal, kilómetro 20 de la carretera norte, luego desvío al 2°. Batallón por la carretera vieja.
74	Guillermo Vásquez Benitez	Ciudad España	Pulpería Mito.	Sector C, Casa 2, Bloque 108, Ciudad España.
75	Sandra Jiménez	Ciudad España	Pulpería Rony.	Frente a Pulpería Mito, Ciudad España.

Nº.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
76	José MARTINEZ	Ciudad de Tamara	Pulpería José.	Tamara, Bario El Centro.
77	Marcio Anael Sierra	Ciudad de Tamara	Rincón La Lllamarada (golosinas).	Tamara, Barrio El Centro.
78	Soledad Betulia Pavón	Ciudad de Tamara	Ferretería Mi Esperanza.	Barrio El Centro, frente a la cancha polideportiva.
79	Soledad Betulia Pavón	Ciudad de Tamara	Pulpería Mi Esperanza.	Barrio El Centro, frente a la cancha polideportiva.
80	Lourdes Xiomara Soto López	Ciudad de Tamara	Sala de Belleza Jossellin.	Tamara, Barrio El Centro.
81	Lesbi Suyapa Vásquez Jacome	Ciudad de Tamara	Mercadito Johanes.	Tamara, Barrio Matasanos.
82	Santos Mendoza Girón	Ciudad de Tamara	No tiene/transportista, acarreo de materiales de construcción e implementos agrícolas.	Tamara, Barrio Crucita.
83	Oven Alvarado González	Ciudad de Tamara	ETAZA: Servicio de transporte público, buses. Tramo: Zonal Belén – P.N.	Tamara. Parqueo de Penitenciaria Nacional.
84	Oswaldo Barrientos Rosales	Ciudad de Tamara	Taller de Balconería Oswaldo.	Tamara, B°. Matasano.
85	Yolanda Maribel Amaya	Colonia Las Joyas	Pulpería Jean Carlos.	Entrada principal, frente al Colegio de Col. Las Joyas.

Nº.	Nombre del propietario	Lugar	Nombre de empresa/actividad	Dirección
86	Victoria Barahona Zelaya	Colonia Las Joyas	Pollo Asado Pío Pío.	Entrada a Colonia Las Joyas.
87	Jesús Rodríguez Velásquez	Colonia Las Joyas	Pulpería Láinez.	Colonia Las Joyas.
88	María Clementina Muñoz Herrera	Colonia San Miguel Arcángel	Pulpería Clemen.	Colonia San Miguel Arcángel.
89	Juan de Dios Láinez	Aldea Santa Cruz	Ferretería Loan.	Entrada a San Matías.
90	Javier Sierra	Aldea Santa Cruz	Pulpería Joly.	Frente a Texaco, entrada a Tamara por carretera vieja.
91	Sandra Ondina Varela	Aldea Santa Cruz	Rancho Típico (merendero y pollera).	Entrada a San Matías. Santa Cruz.
92	José Víctor López	Aldea Santa Cruz	Jugo de Caña.	Santa Cruz, Km. 71/2, después de la primera posta policial.
93	Francisco Javier Arévalo	Aldea Santa Cruz	Aqua Splash.	Santa Cruz. Cerca de la entrada a San Matías.
94	Adolfo Láinez	Aldea Santa Cruz	Pulpería Santa Cruz.	Entrada a Tamara por San Matías.

d. MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS ENTREVISTADAS

1. Licorera Los Ángeles: RON FLOR DE CAÑA
2. Café Maya e Indio
3. CADECA
4. Tropigas
5. Gasolinera Texaco
6. Gasolinera Esso
7. Gasolinera DIPPSA
8. Centro de Diversiones Aqua Splash
9. Hotel Posada y Restaurante Willy

e. INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES ENTREVISTADAS

10. Iglesia Episcopal San Isidro-Católica Anglicana / Aldea Santa Cruz (Nery Varela – Líder Pastoral)
11. Comité Cívico Social Divina Providencia / Colonia Divina Providencia (Vilma Yolanda García – Vicepresidenta)
12. CESAL-Centro Económico para la Solidaridad en América Latina / Ciudad Divina Providencia (Gerardo Enrique Murillo Pineda – Promotor Social)
13. Grupo Misionero Perpetuo Socorro / Ciudad Divina Providencia (Fundación Católica)
14. Hogar Diamante (de niños en condición de riesgo) / Aldea Río Frío (José Hidalgo Escobar – Director)
15. Patronato y Junta de Agua Comunal / Colonia San Miguel Arcángel (Dorita Lorena Álvarez García – Presidenta)
16. Cruz Roja Hondureña / Ciudad España (Mario Pineda – Encargado de Salud y de Organización Comunitaria)
17. CARITAS Arquidiocesana / Colonia San Miguel Arcángel (Martha Gloria Mejía – Promotora Social)
18. Junta de Operación y Mantenimiento – JOM / Ciudad España (David Matamoros – Tesorero)
19. Centro Especial de Atención para el Desarrollo – CEAD / Colonia Las Joyas (Pedro Hernández – Director)
20. Cooperativa Divina Luz (Administración del Mercado Divina Providencia) / Alejandro Serbellón Lara – Vicepresidente)
21. CENCOOP – Centro del Cooperativismo / Aldea Santa Rosita
22. Unidad de Desarrollo Económico de la Alcaldía Municipal del Distrito Central/ Rafael Ortiz – Responsable.
23. Instituto de Desarrollo Municipal de la Alcaldía Municipal del Distrito Central/ Juan Emeterio Álvarez - Responsable

f. INSTITUTOS TECNICOS ENTREVISTADOS

24. Centro Técnico Vocacional Perpetuo Socorro / Ciudad Divina Providencia (Hermana Martina Hernández – Directora)
25. Asociación Juventud Renovada (vocacional) / Aldea Río Frío (Yamileth Calderón – Encargada)
26. Escuela Cristiana CEAD Adonai / Colonia Las Joyas (Pedro Hernández – Director)

27. Centro de Desarrollo Infantil – CDI / Ciudad Divina Providencia (Marta Corrales Barrantes – Directora)
28. Centro de Educación Básica Cristo del Picacho / Ciudad Divina Providencia (Sue Laínez – Docente)
29. Centro de Educación Básica Las Joyas / Colonia Las Joyas (Wendy Carolina Sierra – Maestra Auxiliar)
30. Centro de Educación Técnica de Tamara / Ciudad de Tamara
31. Instituto de Formación Cooperativistas - IFC / Aldea Santa Rosita

g. LIDERES Y ACTORES LOCALES DEL VDA

1. Albertina Alvarez/ Venta de Ropa de Cama y Cortinas
2. Adolfo Laínez/ Pulpería Desvío a San Matías
3. Agustín Aguilera/ Hogar Diamante
4. Alejandro Serbellón Lara/ Misceláneos Sorpresas, Local 20 del Mercado
5. Bernardo E. Galindo/ Farmacia, Ciudad Divina Providencia
6. Carlos Ramírez/ Golosinas Lorem, Local N°. 55 del Mercado Divina Providencia
7. Conradino Suazo/ Zapatero
8. Cristóbal Cruz/ Artesanía Aldea Santa Cruz
9. Daniel González Rivera/ Ferretería El Espinal – Tamara
10. Elmer Sánchez G. / Ladrillera Aldea Bonita
11. Emerson Alexander Díaz/ Ferretería, Local N°. 3 del Mercado
12. Gladis González/ Merendero Gabi, Kilómetro 17 de la C. Norte
13. Gladis Mejía/ Jugo de Caña, Carretera Norte, Cerca de la Posta Policial
14. Glenda Leticia Alonso/ Local N°. 4 del Mercado Divina Providencia
15. Gregoria Castillo Martínez/ Venta de Ropa Americana/ Local 34 del Mcd.
16. Hernán Lozano/ Abarrotería Hernán, Local 23 del Mercado Divina Providencia
17. José Armando Flores/ Papelería Flores, Local N°. 1 Mercado D. P.
18. José Jerónimo Arambú/ Sastrería, Colonia San Miguel Arcángel – Kilómetro 16
19. Juan Laínez/ Ferretería Desvío a San Matías
20. Julia Rodríguez/ Venta de Ropa, Divina Providencia
21. Leticia Acosta Montes/ Confección de Ropa, San Miguel Arcángel
22. Santos Arístides Duarte/ Divina Providencia
23. María Félix Alvarez
24. María Ordoñez/ Golosinas Pati, Amarateca – Frente a la Posta
25. Marielena Castillo/ Golosinas, Divina Providencia

26. Marta Azucena Baca/ Golosinas Yoli, Los Limones, Amarateca – Fte a la Posta
27. Martha Gloria Mejía/ Caritas, San Miguel Arcángel
28. Martha Lilian Rodríguez/ Tienda de Calzado Paola, Local N°. 7 del Mercado
29. Mónica del Carmen Solano/ Venta de Pollo, Divina Providencia
30. Miriam Beatriz Rodríguez
31. Miguel Ángel Rosa/ Taller de Carpintería, Tamara
32. Orlando Caballero
33. Petronila Carranza Osorte/
34. Rafael Antonio Zerón/ Hogar Diamante, Río Frío
35. Sandra Elizabeth Jiménez/ Pulpería
36. Sandra Luz González/ Plást. y Material Desechable, Local 13 del Mdo. D.P.
37. Sayda Yaqueline Matamoros/ Papelería, Aldea Bonita - Amarateca
38. Victorio Barahona/ Comedor, Carretera Frente a Colonia La Joya
39. Victoria Uberlinda Ochoa/ Venta de Ropa y Confecciones, Divina Providencia

ANEXO 2: INFORMACION GENERAL SOBRE PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS

Datos Generales sobre Propietarios de Pequeñas y Microempresas								
No.	Edad	Sexo		Educación				Actividades
		M	F	1ª.	2ª.	Uni.	Ninguno	
1	25	X		1ª.				Ladrillería
2	25		X	1ª. Modista profesión				Confección
3	42		X	1ª.				Confección
4	40	X					X	Zapatería
5	40	X					X	Ladrillería
6	47	X			2ª. Perito Mercantil			Carpintería
7	35	X					X/Exmotorista	Ladrillería
8	63	X		1ª.				Ladrillería
9	70	X		1ª.				Ladrillería
10	46	X					X	Ladrillería
11	37	X		1ª.				Confección
12	43	X		1ª.				Zapatería
13	26	X		1ª.				T. Artesanía
14	50Dir	X				X		T. Panadería
15	N. D.	-	-	-	-	-	-	T. Panadería

Datos Generales sobre Propietarios de Pequeñas Fincas Agrícolas								
No.	Edad	Sexo		Educación				Actividades
		M	F	1 ^{a.}	2 ^{a.}	Uni.	Ninguno	
16	50	X					X	Agricultura
17	67	X		1 ^{a.} completa				Agricultura
18	61	X		1 ^{a.} completa				Agricultura
19	82	X		1 ^{a.}				Agricultura
20	54	X		1 ^{a.}				Agricultura
21	63	X		1 ^{a.}				Agricultura
22	38	X			2 ^{a.} Perito			Vivero
23	52	X				X		Agricultura
24	35	X				X		Granjero de Huevo
25	70	X					X	Agricultura
26	72	X			X			Agricultura
27	60	X				X		Agricultura
28	52	X		1 ^{a.}				Agricultura
29	26	X					X	Agricultura
30	31	X					X	Agricultura

Datos Generales sobre Propietarios de Pequeños Negocios de Comercio								
No.	Edad	Sexo		Educación				Actividades
		M	F	1 ^{a.}	2 ^{a.}	Uni.	Ninguno	
31	47	X					X	Pulpería
32	50		X				X	Pulpería
34	27		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
36	40		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
37	70		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
38	21		X	1 ^{a.}				Ventas Varias
40	42	X			2 ^{a.} : Secretaria/escultora de belleza y masajista			Ventas Varias
41	53	X					X	Pulpería
42	34	X		1 ^{a.}				Pulpería
43	42		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
44	24		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
45	32	X			2 ^{a.}			Ventas Varias
46	51		X	1 ^{a.}				Ventas Varias
47	50		X	1 ^{a.}				Ventas Varias
48	32		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
49	42		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
50	37	X					Ninguno	Ventas Varias
51	35		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
54	29	X			2 ^{a.}			Pulperías
55	48	X				Uni.		Ventas Varias
56	35		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
57	33	X		1 ^{a.}				Ventas Varias
58	35		X		2 ^{a.}			Ventas Varias
59	42	X			2 ^{a.} Perito Mercantil			Pulpería
60	59		X	1 ^{a.}				Pulpería
61	32	X			2 ^{a.}			Ventas Varias
65	37		X	1 ^{a.}				Pulpería
72	54		X				X	Pulpería
74	42	X			2 ^{a.}			Pulpería
75	43		X	1 ^{a.}				Pulpería
76	25		X		2 ^{a.}			Pulpería
77	38	X				Uni.		Pulpería
79	55		X	1 ^{a.}				Pulpería
81	38		X		2 ^{a.}			Pulpería
85	40		X				X	Pulpería
87	46	X			2 ^{a.}			Pulpería
88	36		X	1 ^{a.}				Pulpería
90	22	X		1 ^{a.}				Pulpería
94	22	X			2 ^{a.}			Pulpería

Datos Generales sobre Propietarios de Pequeños Negocios de Servicios								
No.	Edad	Sexo		Educación				Actividades
		M	F	1 ^{a.}	2 ^{a.}	Uni.	Ninguno	
33	59	X			2 ^{a.}			T. Refrigeración
35	19	X			2 ^{a.}			Ferretería
52	32		X	1 ^{a.}				Comedor
53	30		X		2 ^{a.}			Comedor
62	37	X		1 ^{a.}				Taller de Halconería
63	23	X		1 ^{a.}				Taller de Halconería
64	54	X		1 ^{a.}				Servicio de Transporte Camionero
66	42		X		2 ^{a.} Enfermería			Comedor
67	70	X			2 ^{a.}			Hotel y Comedor
68	46	X			2 ^{a.}			Llantera
69	45	X		1 ^{a.}				Llantera
70	54		X	1 ^{a.}				Comedor
71	50		X				X	Comedor
73	55	X			2 ^{a.}			Ferretería
78	55		X	1 ^{a.}				Ferretería
80	39		X		2 ^{a.}			Sala de Belleza
82	60	X		1 ^{a.}				Servicio de Transporte Camionero
83	40	X					X	Servicio de Autobuses
84	44	X		1 ^{a.} Completa				T. Halconería
86	45		X	1 ^{a.}				Comedor
89	50	X					X	Ferretería
91	22		X		2 ^{a.} Secretaría			Comedor
92	30	X		1 ^{a.}				Comedor
93	62	X				Uni.		C. Diversión

ANEXO 3: EMPLEO GENERADO POR MICROEMPRESAS

Empleo Generado por Microempresas del Valle de Amaratéca								
No. ¹	16 a 25		26 a 45		46 a más		Total	Observación
	M	F	M	F	M	F		
1			1				1pcp ²	
2							-	Familiar
3							-	Familiar
4			1				1pp ³	
5	1		1				2pp	
6	1		1				2pp	
7	1		3				4pp	
8	4						4pp	
9			2		1		3pp	
10	2		6		2		10pp	Ladrillería
11			1				1pp	
12			1				1pp	
13							-	Familiar
14								No registrado
15								No registrado
Total	9		17		3		29	
							2.23≅2. 5	Promedio por micro Empresa

¹ En este y otros cuadros, el número representa al indicado en el registro inicial, como una forma rápida de identificar información detallada sobre cada unidad económica específica.

² pcp: Significa que son trabajadores por contrato para el área de producción.

³ pp: Significa que son trabajadores permanentes para el área de producción.

Empleo Generado por Pequeños Agricultores del Valle de Amaratéca								
	Permanentes		Jornaleros		Capataz		Total	Observación
					SI	NO		
16			4			X	4	
17			4			X	4	
18			4		X		4	
19	4					X	4	
20	4					X	4	
21								U. Familiar
22	2				X		2	
23	15				X		15	Vivero
24	5					X	5	
25	2					X	2	
26	1		4		X		5	
27	1					X	1	
28	12		25		X		37	Horticultor
29	2					X	2	
30	1					X	1	
	49		41				90	
							6-Prom. de Origen	2.53≅2.5 Ácida Promedio por productor

Empleo Generado por Microempresas de Comercio del Valle de Amaratéca								
	16 a 25		26 a 45		46 a más		Total	Observación
	M	F	M	F	M	F		
31					1	1	2p	Familiar
32					1		1p	Edu-ningún
34	1						1p	1ª. Edu.
36								Familiar
37								Familiar
38	1						1p	Edu-ninguna
39								Familiar
40								Familiar
41								Familiar
42								Familiar
43								Familiar
44								Familiar
45								Familiar
46					1		1p	1ª. Edu
47								Familiar
48								Familiar
49								Familiar
50								Familiar
51								Familiar
54								Familiar
55								Familiar
56								Familiar
57		1					1p	1ª.
58			1	1			2p	1ª. y Uni.
59								Familiar
60					1	1	2p	Ninguna y 1ª. Edu.
61				1			1p	2ª. Edu
65								Familiar
72								Familiar
74								Familiar
75								Familiar
76		1					1p	2ª. Edu
77			1	1			2p	1ª. y téc. Calificado
79								Familiar
81				1			1p	2ª.
85								Familiar
87		1	1	1			3p	1-1ª, 1-2ª.
88				1			1p	1ª.

...Continuación Empleo Generado por Microempresas de Comercio del Valle de Amaratéca								
90	1						1p	1ª.
94		1					1p	1ª.
Total	3	4	3	6	4	2	22	
							0.55	Promedio por comerciante

UDI-DEGT-UNIVERSIT

Empleo Generado por Microempresas de Servicios del Valle de Amaratéca								
	16 a 25		26 a 45		46 a más		Total	Observación
	M	F	M	F	M	F		
33					1		1p	2 ^a .
35								Familiar
52								Familiar
53	1	1					2p	1 ^a .
62			1				1p	1 ^a .
63	1						1p	1 ^a .
64			3				3p	1 ^a .
66			1				1p	1 ^a .
67		6		1	3		10p	Posada Willy 6-1 ^a , 2-2 ^a , 2-téc. ⁿ .
68	1						1p	1 ^a .
69			1				1p	1 ^a .
70	2						2p	1 ^a .
71								Familiar
73	3	2	6		1		12p	Ferretería
78	1		3				4p	1 ^a . y 2 ^a .
80				2			2p	2 ^a .
82	4						4p	1 ^a y 2 ^a .
83			25				25p	ETAZA
84			1				1p	1 ^a .
86								Familiar
89	1						1p	1 ^a .
91								Familiar
92								Familiar
93 AQUA SPLASH	-	-	-	-	-	-	-	No operando, pero contratará alrededor de 20 trabajadores
	14	9	41	3	5	-	72	3.13 \approx 3, 0.80 \approx 1 Promedio

ANEXO 4: CALIFICACION, AÑOS DE SERVICIOS DE LOS TRABAJADORES, Y POLITICA LABORAL

Calificación y años de servicio de fuerza laboral. Microempresas y/o talleres del Valle de Amaratéca								
	Calificación				Años de Serv.			
	1	2	3	4	1	2	3	
1		1				1		1pcp
2								-
3								-
4		1					1	1pp
5	1	1			1	1		2pp
6	1	1			1	1		2pp
7		4				3	1	4pp
8		4			4			4pp
9		3					3	3pp
10		10			8	2		10pp
11		1					1	1pp
12		1					1	1pp
13								-
Total	2	27			14	8	7	

Calificación: 1. Aprendices, 2. Obrero Calificado, 3. Técnicos, 4. Profesionales.
Años de Servicios: 1. 0 a 1 año, 2. 1 a 3 años, 3. 3 años a más.

Política Laboral: ¿La empresa posee políticas laborales? Microempresas y/o talleres					
No.	Incentivos	Seguridad	Subsidio	Disciplinarias	Otras: Especifique (Observaciones)
1					Ninguna
2					Ninguna
3					Ninguna
4					Ningún incentivo.
5					No hay política. El pago es por obra. Es necesaria una política de seguridad.
6	X				Política de Incentivos; según el trabajo.
7					Ninguna. Se necesita seguridad industrial.
8					Ninguna
9					Ninguna
10					Ninguna
11	X				
12					Ninguna
13					Ninguna
14	X	X		X	
15	X			X	

**ANEXO 5: APALANCAMIENTO MICROEMPRESARIAL:
Endeudamiento y Financiamiento**

	Endeudamiento				Financiamiento				
	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	
1	X-1000				X-1000				
2									
3	X-5000					X-20000			Maquinaria: sorgueteadora, puntada plana, para ojales.
4						X-15000			Tiene miedo a la Banca Formal. Mejor no trabaja.
5									Quiere alquilar taller.
6	X-5000						X-25000		Para hacer 2 modelos de ataúdes.
7									
8								X-65000	
9									
10		X					X		
11							X		
12						X			
13					X				Según cond. de préstamos. Hay préstamos no favorables.
14									200000 requiere en financiamiento
15								X	
16					X < a mil				
17					X-5500				
18					X-5000				
19						X			
20						X-15000			
21									

**...Continuación: APALANCAMIENTO MICROEMPRESARIAL:
Endeudamiento y Financiamiento**

	Endeudamiento				Financiamiento				
	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	
22									
23							X- 20000		
24									
25					X				
26									
27					X- 10000				
28								X	
29							X		
30							X		
31					X- 10000				
32									
33									> de 100000
34						X			
35							X		
36		X- 20000					X- 30000		Solo pudo hacer estantes.
37	X- 3000				X10000				
38									
39					X-5000				
40		X- 10000				X- 20000			
41									
42		X						X- 60000	Para carro.
43									
44					X-5000				
45	X- 1400				X- 10000				No conoce su capacidad de pago.
46					X- 10000				Condicionado: analizarlo
47	X						X		
48	X-1000				X-7000				

**...Continuación: APALANCAMIENTO MICROEMPRESARIAL:
Endeudamiento y Financiamiento**

	Endeudamiento				Financiamiento				
	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	
49	X				X				
50					X-2000				
51									
52									
53					X				
54		X				X			
55		X					X		
56	X								
57							X		
58							X		
59									
60							X		
61	X					X			
62						X			
63							X		
64								X-60000	Prestarle a los Bancos es un problema: valorará
65						X-12000			Para construir bodega
66							X-20000		
67									
68							X-30000		
69						X-20000			Analizará las condiciones.
70									
71		X				X-15000			
72									
73									
74			X-20000				X-20000		
75	X-10000					X-15000			

...Continuación: APALANCAMIENTO MICROEMPRESARIAL: Endeudamiento y Financiamiento									
	Endeudamiento				Financiamiento				
	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	1,000 a 10,000	10,000 a 20,000	20,000 a 50,000	50,000 a 100,000	
76									
77						X			
78								X- 75000	
79							X- 25000		
80							X		
81		X						X	
82								X- 80000	
83									
84								X	
85		X				X			Todo depende de las condiciones.
86									Temor a la Banca Formal
87							X		
88								X	
89							X- 50000		
90								X- 70000	
91						X- 20000			
92					X- 10000				
93									
94	X								
	12	9	1	-	18	17	21	11	

ANEXO 6: CAPACITACIONES RECIBIDAS Y NECESIDADES DE CAPACITACION

Opiniones de pequeños y microempresarios sobre las necesidades de capacitación Valle de Amaratéca									
No. de Registro	Necesita Capacitación		Necesita Asistencia Técnica		Tipo de Capacitación y Asistencia			Experto: SIN PREGUNTAR	Actividad
	SI	NO	SI	NO	PROD	C O M E R C I O	AMBOS	SI	
1	X		X – GRAL		X			X	T. Ladrillería
2		X		X				X	T. Confecciones
3	X			X		X			T. Confecciones
4	X			X	X			X	T. Zapatería
5		X	X		X				T. Ladrillería
6	X			X	X				T. Carpintería
7	X			X		X		X	T. Ladrillería
8	X			X		X		X	T. Ladrillería
9	X		X-gral				X		T. Ladrillería
10	X		X-gral				X		T. Ladrillería
11	X		X-gral				X		T. Confecciones
12	X		X-gral				X		T. Zapatería
13	X		X-gral		X				T. Artesanía
14	X		X-gral				X		T. Panadería
15	X		X				X		T. Panadería

Opiniones de los pequeños productores agrícolas sobre las necesidades de capacitación Valle de Amaratéca									
	Necesita Capacitación		Necesita Asistencia Técnica		Tipo de Capacitación y Asistencia			Experto: SIN PREGUNTAR	Actividad
	SI	NO	SI	NO	PROD	C O M E R C I O	AMBOS	SI	
16	X		X-GRAL				X	X	Agricultura
17	X		X				X		Agricultura
18	X		X				X		Agricultura
19		X	X		X				Agricultura
20	X		X-GRAL		X				Agricultura
21	X		X-GRAL		X				Agricultura
22		X		X				X	Vivero
23	X		X-GRAL		X				Agricultura
24	X		X-GRAL		X				Avicultura
25		X	X-gral				X		Agricultura
26		X	X-gral			X			Agricultura
27	X		X		X				Agricultura
28		X	X		X				Agricultura
29		X	Xgral		X				Agricultura
30		X	Xgral		X				Agricultura

Opiniones de los pequeños negocios de comercio sobre las necesidades de capacitación Valle de Amaratéca							
	Necesita Capacitación		Necesita Asistencia Técnica		Tipo de Capacitación y Asistencia		Actividad
	SI	NO	SI	NO	Scio. Cte.	Otros: Admón. Cont. Mcadeo.	
31	X			X	X		Pulperías
32	X		X-gral			X	Pulperías
34		X	X			X	Ventas Varias
36	X			X	X		Ventas Varias
37	X			X		X	Ventas Varias
38	X			X		X	Ventas Varias
39		X		X			Ventas Varias
40	X		X		X		Ventas Varias
41		X		X			Pulperías
42	X			X	X		Pulperías
43	X		X			X	Ventas Varias
44	X			X	X		Ventas Varias
45	X			X		X	Ventas Varias
46	X			X	X		Ventas Varias
47	X		X			X	Ventas Varias
48	X			X		X	Ventas Varias
49		X	X			X	Ventas Varias
50	X			X	X		Ventas Varias
51	X			X	X		Ventas Varias
54	X		X			X	Pulperías
55	X		X			X	Ventas Varias
56	X		X			X	Ventas Varias
57	X		X-gral			X	Ventas Varias
58	X		X-gral			X	Ventas Varias
59	X			X	X		Pulperías
60	X		X-gral			X	Pulperías
61	X		X-gral			X	Ventas Varias
65		X		X			Pulperías
72	X			X	X		Pulperías
74	X		X		X		Pulperías
75	X		X		X		Pulperías
76	X		X			X	Pulperías
77	X		X			X	Pulperías
79	X			X		X	Pulperías
81	X		X-gral			X	Pulperías

...Continuación							
Opiniones de los pequeños negocios de comercio sobre las necesidades de capacitación Valle de Amaratéca							
	Necesita Capacitación		Necesita Asistencia Técnica		Tipo de Capacitación y Asistencia Técnica		Actividad
	SI	NO	SI	NO	Scio. Cte.	Otros: Admón. Cont. Mcadeo.	
85		X		X			Pulperías
87	X		X-gral			X	Pulperías
88	X		X-gral			X	Pulperías
90	X			X	X		Pulperías
94	X		X			X	Pulperías
Opiniones de las pequeñas empresas de servicios sobre las necesidades de capacitación Valle de Amaratéca							
	Necesita Capacitación		Necesita Asistencia Técnica		Tipo de Capacitación y Asistencia Técnica		Actividad
	SI	NO	SI	NO	Scio. Cte.	Otros: Admón. Cont. Mcadeo.	
33		X	X-gral			X	T. Refrigeración
35	X		X			X	Ferretería
52		X		X			Comedor
53	X		X		X		Comedor
62	X		X			X	Servicios de Talleres
63	X		X-gral			X	Servicios de Talleres
64	X			X	X		Servicios de Camiones
66	X			X	X		Comedor
67	X		X			X	Hotel y Restaurante
68	X			X		X	Llantera
69	X			X	X		Llantera
70		X		X			Comedor
71	X		X			X	Comedor
73	X			X		X	Ferretería

...Continuación							
Opiniones de las pequeñas empresas de servicios sobre las necesidades de capacitación Valle de Amaratéca							
	Necesita Capacitación		Necesita Asistencia Técnica		Tipo de Capacitación y Asistencia Técnica		Actividad
	SI	NO	SI	NO	Scio. Cte.	Otros: Admón. Cont. Mcadeo.	
78	X			X		X	Ferretería
80	X			X		X	Salón de Belleza
82	X			X	X		Servicios de Transporte
83		X	X		X		Servicios de Autobús
84	X		X-gral			X	Servicios de Talleres
86	X			X	X		Comedor
89		X		X			Ferretería
91	X			X	X		Comedor
92	X			X	X		Comedor
93		X		X			C. Diversión

Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución. Pequeños Microempresarios del Valle de Amateca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
1		X		Necesita a. Toldos para camión de transporte de ladrillos b. Construcción de galera con drenaje y techado. c. Instalación de energía eléctrica d. Abastecimiento de agua industrial.
2	X		CESAL/CDH	Poca clientela.
3	X		INFOP	Financiamiento.
4		X		No hay financiamiento y falta maquinaria.
5		X		Los precios no compensan la paga de un trabajo cansado y de jornadas largas.
6	X		Centro Técnico Alemán/INFOP, no en la zona.	Financiamiento. Materiales caros. Impuestos municipales elevados. Clientela no estable: solo con un boom por 14vo. y navidad.
7		X		Falta de financiamiento. No tienen maquinarias y por lo tanto se dedica al ladrillo rústico.
8	X		No recuerda, pero no recibió el curso en la zona.	Carretera vieja mala. Inundación de calles. Falta maquinaria de turbina para secar.
9		X		No detallado.
10		X		Mantenimiento de maquinarias.
11	X		ONUUDI	Dificultades en producción y comercialización.
12	X		CDH	Contabilidad Básica. Estrategias de Mercadeo.
13		X		No tiene un medio de transporte propio para materia prima.
14	X		INFOP	Poca capacitación. Pocos recursos monetarios. Poco personal.
15	X		CADERH	No detallado.
Total	8	7		

Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución. Pequeños Productores Agrícolas del Valle de Amaratéca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
16		X		Pocas dificultades técnicas; sobretodo problemas financieros.
17	X		No recuerda, no en la zona y hace mucho tiempo.	Falta de técnicas y tecnología. Falta de financiamiento.
18	X		Obs. Por su cuenta en instituciones privadas.	En tiempo de lluvia, falta de drenaje. En tiempo de sequía, falta de riego.
19		X		En la zona no hay insumos disponibles, ni apoyos.
20		X		Financieros.
21		X		Financieros.
22		X		No detallado.
23	X		No recuerda, hace mucho tiempo.	Plagas que no se conocen. Poco drenaje. Mano de obra desde Lamani/50 Lps.
24	X		No sabe.	Producto delicado/carretera en mal estado. Implementos personales y de seguridad – caros.
25		X		Financiamiento. Asistencia Técnica.
26		X		Costo de los insumos. Mano de obra.
27		X		Financieros.
28		X		Las plagas incontrolables.
29		X		Financiamiento. Agua para riego.
30		X		Financiamiento. Semilla mejorada.
	4	11		

Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución. Pequeños Comerciantes del Valle de Amaratéca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
31		X		Falta de financiamiento. Problema con los créditos.
32		X		No indica/no sabe.
34		X		Problemas con comercialización, contabilidad y manejo financiero.
36	X		CESAL- INFOP	Falta de financiamiento/créditos limitados. Deja cerrado cuando se abastece.
37	X		No recuerda.	Las lluvias le mojan su local del mercado. Falta de financiamiento.
38	X		No recuerda.	Requiere un local más amplio.
39	X		No recuerda.	Falta de apoyo, financiamiento y problemas internos del mercado.
40	X		CDH/CESAL/ Fundación Cristo del Picacho.	Falta de financiamiento y compradores.
41	X		No recuerda.	No tiene quien le cuide el puesto.
42	X		CESAL- INFOP	Falta de medio de transporte.
43	X		INFOP/ Cooperativa Divina Luz.	
44		X		Financiamiento.
45		X		Precios altos del producto. Ropa de mala calidad que tiene que ser seleccionada.

...Continuación				
Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución.				
Pequeños Comerciantes del Valle de Amaratéca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
46	X		Alcaldía, CESAL, Fundación Cristo del Picacho.	Local caro, también la energía, poco volumen de venta y problemas financieros.
47	X		CESAL	No hay mano de obra calificada para reparar sus equipos (freezer).
48	X		CESAL-CDH	Molestias de la comunidad, a raíz de la distribución de los locales (envidias personales).
49	X		AVON	No hay apoyo de los vecinos, no hay apoyo de la Junta Directiva, problemas de transporte, y requieren de una persona que los apoye.
50	X		CESAL	Ambiente solitario por falta de clientes. Financiamientos. Cobro alto en mercado/ y de costos de frutas y verduras.
51		X		Ninguno.
54		X		Ninguno.
55	X		CESAL	Ninguna.
56	X		CESAL	Horario en el mercado.
57		X		Contabilidad y comercialización.
58	X		No recuerda	Comercialización
59		X		Local pequeño.
60	X		CDH	Administración Mercadeo
61	X		INFOP	Comercialización y contabilidad.
65		X		Financiamiento
72		X		Poca clientela.

...Continuación				
Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución.				
Pequeños Comerciantes del Valle de Amaratéca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
74		X		Medios de transporte.
75	X		Ministerio de Salud.	Falta de financiamiento.
76		X		Comercialización.
77	X		No recuerda.	Contabilidad básica y comercialización.
79		X		Los clientes no pagan los créditos.
81		X		Comercialización y administración.
85	X			Falta surtir la pulpería y necesita 1 ayudante.
87	X		INFOP	Contabilidad.
88	X		Banco FINSOL y Cooperativa de Mujeres Limitadas.	Comercialización. Administración.
90	X		USAID	Hay que estar reinventando el negocio para mantenerlo, debido a ventas bajas.
94		X		No ha tenido asistencia técnica.
Total	24	16		

Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución. Pequeños Empresas de Servicios del Valle de Amaratéca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
33		X		Producción/ Elaboración de piezas.
35	X		Fundación Cristo del Picacho.	Falta de bodega. Adquisición cara de productos.
52	X		CESAL	Inundación en su local del mercado y problemas financieros.
53	X		CESAL	No tiene contador individual y luz eléctrica es cara.
62	X		CESAL – Fundación Cristo del Picacho	Reingeniería. Planes de Calidad.
63		X		Ninguna.
64		X		Financieros. Caminos secundarios malos.
66		X		Mucha competencia y delincuencia.
67	X		No recuerda	Contabilidad, conciencia por la calidad, administración general.
68	X		INFOP	Económicos.
69		X		Poco cliente (no hay clientela fija).
70		X		La delincuencia. (Atemorizada).
71	X		Pago propio.	Económicos.
73	X		Cooperación Española	Económicos.
78		X		Económicos.
80		X		Ninguno.
82		X		Falta de maquinaria para reparaciones de vehículos.
83		X		Ninguno.
84		X		Producción y comercialización.
86		X		Si el negocio va bien o mal depende del cliente.

Recuento de capacitaciones recibidas, instituciones y problemas pendientes de solución. Pequeños Empresas de Servicios del Valle de Amaratéca				
	Capacitación		Institución	Principales problemas y necesidades
	SI	NO		
89		X		Alza de precios.
91		X		Económica.
92		X		Financieras.
93		X		Hacer clientela.
	8	16		

ANEXO 7: DIRECTORIO DE PROVEEDORES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE COMERCIO Y SERVICIOS

Microempresarios de Comercio

Proveedores de Pulperías:

1. Boca Delli - Tegucigalpa
2. Bodega Guaruma, granos básicos, Zonal Belén - Tegucigalpa
3. Bodega Karla – Zonal Belén, Comayagüela
4. Bodega Mayoreo – Mercado Zonal Belén, Comayagüela
5. Bodegas y Mercados de Tegucigalpa, granos y productos de pulpería
6. Bodega Modelo – Mercado San Isidro, Comayagüela
7. Bodega Motiño - Tegucigalpa
8. Bodega Tauro – Zonal Belén, Comayagüela
9. Bodega Yeimy - Comayagüela
10. Boquitas Junior - Tegucigalpa
11. Café Oro - Tegucigalpa
12. Carnicería “Gran Buey” No. 1 – Zonal Belén, Comayagüela
13. Cervecería Hondureña – Tegucigalpa
14. Cielito Lindo, proveedor de abarroterías y mercaditos - Tegucigalpa
15. Coca Cola - Tegucigalpa
16. CODIS, proveedor de abarroterías y mercaditos - Tegucigalpa
17. Diana, distribuidor de pulperías - Tegucigalpa
18. Distribuidora La Norteña - Tegucigalpa
19. Distribuidora DIAPA – Tegucigalpa
20. Fiesta - Tegucigalpa
21. Embotelladora La Reyna - Tegucigalpa
22. Embutidos California - Tegucigalpa
23. Lady - Tegucigalpa
24. Mercado Zonal Belén - Comayagüela
25. Panaderías - Comayagua
26. Panadería Millenium - Tegucigalpa
27. Pepsi - Tegucigalpa
28. Pollo Norteño – Tegucigalpa
29. Pollo Rey - Tegucigalpa
30. Sula – Tegucigalpa
31. Tabacalera Hondureña - Tegucigalpa
32. YUMMIES, distribuidor de mercaditos - Tegucigalpa

Proveedores de Ventas Varias:

1. Almacenes y personas que traen ropa de Tegucigalpa
2. Bodegas de queso del mercado Colón - Tegucigalpa
3. Bodegas en Tegucigalpa: Super A (cosméticos, cremas y música)
4. Calzado Romeo – Tegucigalpa
5. Comercio de Comayagüela
6. Copaneca – Distribuidor a de repuestos de bicicleta, Santa Rosa de Copan
7. Dibisa, partes de bicicleta - Tegucigalpa

8. Distribuidores de carne de Tegucigalpa y Comayagüela
9. Distribuidora de carnes Doña Ana – Tegucigalpa
10. Embutidos California – Distribuidor de chuleta y carne molida - Tegucigalpa
11. Ferretería Larach y Cía. – Tegucigalpa
12. Lácteos Alejandro - Tegucigalpa
13. Lácteos El Pataste - Tegucigalpa
14. Lady - Tegucigalpa
15. Mercaditos Chinos de papelería y útiles escolares – Tegucigalpa
16. Mercadito El Diamante – Comayagüela (papelería y útiles de oficina)
17. Mercado de Santa Rosa de Copan (ropa)
18. Mercados Las Américas (útiles escolares) - Comayagüela
19. Mercado mayoreo - Tegucigalpa
20. Pacasa (papelería) - Comayagüela
21. Pollo Norteño - Tegucigalpa
22. Pollo Rey - Tegucigalpa
23. Plásticos Miriam - Comayagüela
24. Productos de pollo de la Zona Sur - Choluteca
25. Rolando Meza – Artesano Proveedor de Calzado – Ciudad Divina Providencia
26. Sula - Tegucigalpa
27. Tienda El Triunfo - Comayagüela
28. Tienda El Norteño – Comayagüela
29. Tienda La Sureña – Comayagüela
30. Tienda Waimin (útiles escolares) - Comayagüela
31. Varios lugares que venden ropa usada por pieza en Comayagüela

Microempresarios de Servicios

Proveedores de Hotelería y Restaurantes:

1. Bodega La Posada – Zonal Belén, Tegucigalpa
2. Cervecería Hondureña – Tegucigalpa
3. Coca Cola – Tegucigalpa
4. DIAPA – Tegucigalpa
5. Embutidos California – Tegucigalpa
6. Pepsi Cola – Tegucigalpa

Proveedores de Glorietas y Comedores:

1. Mercado Divina Providencia
2. Mercado Mayoreo - Tegucigalpa
3. Pollo Norteño – Tegucigalpa
4. Pollo Rey – Tegucigalpa
5. Pepsi – Tegucigalpa
6. Cervecería Hondureño – Tegucigalpa

Proveedores de Camiones de Transporte de Materiales:

1. Aserradero José Lamas (aserrín para ladrilleras) - Tegucigalpa
2. Compañía CADECA – Valle de Amaratéca: El Espinal, Tamara, Aldea Bonita
3. Comercial Barjún (repuestos) - Comayagüela

4. Comercial Roger (repuestos) - Comayagüela

Proveedores de Llanteras:

1. Diferentes lugares de Tegucigalpa
2. DIREMA – Tegucigalpa
3. Tiendas en el centro de Tegucigalpa
4. Venta de Ventas DIANA - Tegucigalpa
5. Vulcana – San Pedro Sula

Proveedores de Ferreterías:

2. Amigos Ferreteros – Tegucigalpa
3. Agencia la Mundial – San Pedro Sula
- Distribuidora DIAGROMAC – Tegucigalpa y San Pedro Sula
1. Ferreterías en General y Comercio de Comayagüela y Tegucigalpa
- Importadora Aguilar – Tegucigalpa y San Pedro Sula
- Inversiones Ferreteras, INFERRA – Tegucigalpa y San Pedro Sula

Proveedores de Talleres de Refrigeración:

1. Comercio en General – Comayagüela y Tegucigalpa

Proveedores de Talleres de Balconería:

1. Ferretería Industrial – Comayagüela, Sector 4
2. Ferretería La Victoria – 7 Avenida
3. Ferretería Macoto – 7 Avenida
4. Ferretería Victoria – Comayagüela, Sector 4
5. Industria Ferretera de Tegucigalpa

Salones de Belleza:

1. Especial Thoc, Academia Montero – Tegucigalpa

ANEXO 8: FORMATOS DE ENCUESTAS APLICADAS A PEQUEÑOS EMPRESARIOS Y PRODUCTORES

Forma 1 VALLE DE AMARATECA ENCUESTA A PEQUEÑOS Y MICROEMPRESARIOS

Nombre del Encuestado (propietario): _____
 Encuestador: _____
 Fecha: _____

INFORMACION GENERAL SOBRE LA EMPRESA Y PROPIETARIO

1. Nombre de la empresa: _____

2. Año de Fundación: _____

3. Ubicación de la empresa:

4. Metros cuadrados (en edificio) _____ Área disponible para ampliación _____

5. N°. de empleados permanentes: _____ N°. de jornaleros: _____ Posee administrador: _____

6. Posee inscripción o registro: Si No

7. Pertenece a alguna afiliación empresarial: Si No
 ¿Cuál? _____

8. Edad del Propietario: _____ años

9. Sexo del Propietario: M F

SITUACION SOCIO-LABORAL

a. Sobre la Fuerza Laboral

10. Distribución de la Fuerza de Trabajo %

Area de Producción	
Area de Ventas	
Otras áreas	
	100%

11. Calificación de los Trabajadores %

Aprendices	
Obrero Calificado	
Técnicos	
Profesionales	
	100%

12. Edades %

16 a 25 años	
26 a 45 años	
46 a más años	
	100%

13. Sexo %

Hombre	
Mujer	
	100%

14. Años de Servicio %

0 a 1 año	
1 a 3 años	
3 años a más	
	100%

b. Políticas Laborales Empresariales

15. La empresa posee las siguientes políticas:

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Políticas de Incentivos | <input type="checkbox"/> | Políticas de Seguridad | <input type="checkbox"/> |
| Políticas de Subsidio | <input type="checkbox"/> | Políticas Disciplinarias | <input type="checkbox"/> |
| Otras: | <input type="checkbox"/> | | |

SISTEMA DE PRODUCCION

a. Maquinarias y Mantenimiento

16. ¿Posee maquinarias?

Si	No	Nº. de Máquinas	Año de Instalación	Vida Útil

17. ¿Realiza mantenimiento de maquinarias?

Si No

Preventivo Correctivo

b. Calidad del Proceso Productivo

18. ¿Cómo se desarrolla su proceso productivo?

Se desarrolla empíricamente

Lo tiene escrito con detalles

Es acorde con la organización del taller

19. ¿Maneja registros de producción?

Si No

20. ¿Posee sistema de control de calidad?

Si No

ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

a. Presentación de los Productos

21. ¿Cuál es el giro principal del negocio? _____

Detalle la variedad, en caso de existir: _____

22. ¿Brinda algún otro producto o servicio?

Si No

Si la respuesta es si, ¿Cuál? _____

23. ¿Cuál es la proveniencia de la materia prima?

Local Nacional Extranjera Ambos(N-E)

¿De ser extranjera, de dónde proviene? _____

b. Demanda Potencial e Inversión

24. ¿Sabe de qué depende la demanda de sus productos?

Calidad (acabado) Precios (moderados)

Gustos del Cliente Política de Crédito

Variedad de Diseños No Sabe

Otros: _____

25. ¿Tiene planes de ampliar la capacidad de producción y diversificación del producto?

Si No

Si la respuesta es si ¿Cuál es el emprendimiento? (o área)

26. ¿Dónde pretende invertir y por qué? (detalle si la inversión se refiere a ampliación o es inversión nueva)

27. ¿Qué tipo de apoyos requiere para sus nuevas inversiones?

c. Oferta

28. ¿Realiza análisis para determinar la oferta de sus productos? ¿De qué depende?

No realiza este análisis	<input type="checkbox"/>	Capacidad de la Empresa	<input type="checkbox"/>
De la Demanda	<input type="checkbox"/>	Precios	<input type="checkbox"/>
Costos de Producción	<input type="checkbox"/>	Del Inventario Disponible	<input type="checkbox"/>

Otros: _____

29. ¿Qué cantidad de inventarios maneja?

Ninguno Poco Mucho

30. ¿Participa en alguna feria exponiendo sus productos?

Si No

31. ¿De una valoración de su participación en el mercado?

Poca Mediana Mucha

d. Precio

32. Sus precios en comparación con la competencia son...

Iguales Mayores Menores

33. ¿Qué criterios toma en cuenta para definir su precio?

Porcentaje sobre costos Mejor pago a trabajadores
 Márgenes de ganancia mayores Según el cliente
 Mejor calidad Otros
 Competencia Ninguno

e. Publicidad

34. ¿Realiza publicidad de sus productos?

Si No

Si la respuesta es si, ¿Dónde?

Televisión Periódico
 Radio Emisoras Revistas

Otras formas: _____

35. ¿Qué es lo mejor que su producto o empresa posee, qué sería bueno explotarlo en una estrategia publicitaria?

f. Segmento de Mercado

36. ¿En qué lugares vende sus productos?

37. ¿Quiénes son sus clientes?

Industrias Empresas de Servicios Mercados
 Minoristas Consumidor Final Intermediarios

g. Canales de Distribución

38. Tiene su propia fuerza de venta

Si No

39. ¿Posee una sala especial de exhibición de sus productos?

Si No

40. ¿Utiliza el tramo carretero del corredor centro-norte?

Si No

¿Qué facilidades le brinda?

41. ¿Ideas de un mejor aprovechamiento de este corredor?

h. Política de Venta

42. ¿Cuál es su Forma de Venta?

Contado Crédito

SITUACION FINANCIERA

a. Registros e Ingresos

43. ¿Maneja registros contables?

Si No

44. ¿Cuál es su volumen de producción anual? _____ Piezas

45. ¿Cuál es su volumen de ventas anuales? _____ Lps.

46. ¿A cuánto oscila su capital de trabajo? _____ Lps. x qué período? _____

47. Porcentaje aproximado de ganancias: _____ % aproximado

b. Activos, Liquidez y Endeudamiento

48. ¿Qué tipo de activos posee más?

Activos Circulantes Activos Fijos

Para cualquiera de las respuestas, ¿En qué cantidades?:

Poco Medianamente Mucho

49. ¿Cómo es su situación financiera actual?

Mala Regular Buena

50. ¿Posee deudas?

Con bancos Con cooperativas

Con familiares OPD financieras

Otros:

51. ¿Cuál es su nivel de endeudamiento? (marque con una x)

1,000 a 10,000	<input type="checkbox"/>
10,000 a 20,000	<input type="checkbox"/>
20,000 a 50,000	<input type="checkbox"/>
50,000 a 100,000	<input type="checkbox"/>
Más	<input type="checkbox"/>

CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

a. Capacitación

52. ¿Cuál es su nivel educativo?

Primaria Secundaria Universidad

53. ¿Ha recibido alguna capacitación formal en temas productivos?

Si No

De parte de quién, en caso de respuesta positiva: _____

54. ¿Qué capacitación la gustaría recibir?

b. Asistencia Técnica

55. ¿Cuáles son sus principales dificultades?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

56. ¿Desearía recibir asistencia y/o ayuda de especialistas?

Si No

Si la respuesta es Si: ¿En qué áreas necesita asistencia técnica y capacitación?

ORGANIZACIÓN E INTEGRACION

a. Organización

57. ¿Tiene interés en participar en instancias o espacios organizativos para potenciar el desarrollo económico del Valle de Amaratéca?

Si No

58. ¿Qué tipo de organización consideran conveniente?

59. ¿Cuál sería su papel?

b. Integración

60. ¿Con qué instituciones ha realizado actividades conjuntas de mejora productiva?

61. ¿Qué tipo de actividades?

62. ¿Qué estrategia podría definir para articularse con.....
El Sector Comercial y de Servicios

El Sector Agrícola

UDI-DEGT-UNAH

Forma 2

**VALLE DE AMARATECA
ENCUESTA A PEQUEÑOS
PRODUCTORES AGRICOLAS**

Nombre del Encuestado (propietario): _____
 Encuestador: _____
 Fecha: _____

**INFORMACION GENERAL SOBRE
LA UNIDAD AGRICOLA Y PROPIETARIO**

1. Nombre de la unidad productiva (finca/hacienda): _____

2. Ubicación de la unidad productiva:

3. N°. de Hectáreas: _____ ó Manzanas: _____

4. N°. de empleados permanentes: _____ N°. de jornaleros: _____ Posee capataz: _____

5. Posee título de propiedad: Si No

6. Pertenece a alguna afiliación campesina o de pequeños productores: Si No
 ¿Cuál? _____

7. Edad del Propietario: _____ años

8. Sexo del Propietario: M F

TIPO DE PRODUCCION

a. Características del Producto

9. ¿A qué rubro se dedica? ¿Tipo de actividad?
 Productos: _____

10. ¿Está contento con su decisión de trabajar en la actividad anterior?

Si No

Para cualquiera de las respuestas: ¿Por qué?

11. ¿Cite algunas características especiales y/o particulares de su producto?

b. Diversificación Productiva

12. ¿Ha pensado en alguna estrategia de diversificación productiva?

Si No

Si la respuesta es si:

Diversificación intraproducto Diversificación extra-producto

13. ¿De tener las facilidades a qué otro (s) rubro (s) se dedicaría?

Menciónelos: _____

c. Nivel de Tecnificación y Productividad

Tecnificación.-

14. ¿Con qué nivel de tecnificación agrícola cuenta?

Ninguno Poco Tecnificado

Si posee nivel de tecnificación, anotar las maquinarias e implementos agrícolas:

15. ¿Tiene valor agregado su producto?

Si No

16. ¿Su producción es más intensiva en...

Mano de Obra Tecnología

17. Productividad.-

Nº de manzanas _____

Nº de quintales por manzana _____

Nº de trabajadores _____

d. Prácticas Tradicionales de Producción

18. ¿Su producción es más...

Natural (Tecnología Limpia)

Con agroquímicos, insecticidas, etc.

19. Cite algunas prácticas de producción que utiliza:

- a. _____
- b. _____
- c. _____

CADENA DE COMERCIALIZACION

a. Cobertura de Mercado (radio de acción)

20. Su producto llega hasta un mercado...

Local

Regional

Nacional

Internacional

¿Dónde venden a nivel local?

También, si se vende más allá del mercado local, citar lugares:

b. Participación en la Comercialización

21. ¿Usted participa en el proceso de comercialización hacia el cliente final?

Si

No

Si la respuesta es No, ¿Por qué?

c. Canal de Comercialización

22. ¿Cuáles son los canales de comercialización que utiliza?

23. ¿Utiliza el tramo carretero del corredor centro-norte?

Si

No

¿Qué facilidades le brinda?

24. ¿Ideas de un mejor aprovechamiento de este corredor?

d. Agentes de la Comercialización

25. ¿Quiénes son los agentes de la comercialización?

Empresas Distribuidores Informales

Otros: _____

26. Los comercializadores son...

Locales Externos

e. Clientes

27. ¿A quién le vende su producto?

Industrias Empresas de Servicios Mercados
 Minoristas Consumidor Final Intermediarios

MERCADOS POTENCIALES Y ORGANIZACION (VISION PRODUCTIVA)

a. Mercados Potenciales

28. ¿Cuál es su volumen de venta actual? _____ qq. x año _____ Lps. x año

¿Podría mejorarlo? Si No

29. Porcentaje aproximado de ganancia por la venta de sus productos _____ %

30. Hay planes de inversión futura: Si No

¿Cuál sería la orientación de sus nuevas inversiones?

31. ¿Algún monto de dinero disponible para inversión?

Si No Si es si: ¿Cuánto? _____ Lps.

¿De qué institución podría disponer este dinero?

32. Cite algunos aspectos fundamentales para el potenciamiento de la producción:

33. ¿Cuáles son sus mercados potenciales?

b. Organización

34. ¿Está dispuesto a ser parte del proceso de desarrollo económico del Valle de Amarateca?

Si No

35. ¿Se organizaría en un Consejo de Desarrollo Económico del Valle de Amarateca?

Si No

¿Cuál sería su papel?

c. Integración

36. ¿Con qué instituciones ha realizado actividades conjuntas de mejora productiva?

37. ¿Qué tipo de actividades?

38. ¿Qué estrategia podría definir para articularse con.....

El Sector Comercial y de Servicios

El Sector Agroindustrial

ASISTENCIA GENERAL

a. Capacitación

39. ¿Cuál es su nivel educativo?

Primaria Secundaria Universidad

40. ¿Ha recibido alguna capacitación formal en temas productivos?

Si No

De parte de quién, en caso de respuesta positiva: _____

41. ¿Qué capacitación le gustaría recibir?

b. Asistencia Técnica

42. ¿Cuáles son sus principales dificultades?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

43. ¿Desearía recibir asistencia y/o ayuda de especialistas?

Si No

Si la respuesta es Si: ¿En qué áreas necesita asistencia técnica y capacitación?

c. Financiamiento

44. ¿Cómo es su situación financiera actual?

Mala Regular Buena

45. ¿Posee deudas?

Con bancos Con cooperativas

Con familiares OPD financieras

Otros:

46. ¿Cuál es su nivel de endeudamiento? (marque con una x)

1,000 a 10,000	<input type="checkbox"/>
10,000 a 20,000	<input type="checkbox"/>
20,000 a 50,000	<input type="checkbox"/>
50,000 a 100,000	<input type="checkbox"/>
Más	<input type="checkbox"/>

d. Gestión de la Calidad

47. La calidad de su producto es...

Mala Regular Buena

¿Por qué?

48. ¿Qué entiende por calidad?

Forma 3

**VALLE DE AMARATECA
ENCUESTA A MICROEMPRESAS
DE COMERCIO Y SERVICIOS**

Nombre del Encuestado (propietario): _____
 Edad del Propietario: _____ años
 Sexo del Propietario: M F
 Encuestador: _____
 Fecha: _____

**INFORMACION GENERAL
SOBRE LA EMPRESA**

1. Nombre de la empresa: _____
 2. Año de fundación: _____
 3. Ubicación de la empresa:

 4. Metros cuadrados (en edificio) _____ Área disponible para ampliación _____
 5. Nº. de empleados permanentes: _____ Por contrato: _____
 6. Posee inscripción o registro: Si No
 7. Pertenece a alguna afiliación empresarial: Si No
 ¿Cuál? _____

DATOS SOCIOLABORALES

8. Calificación de los Trabajadores %

Ninguna	
Educación Primaria	
Educación Secundaria	
Cursos de Capacitación (INFOP y Otros)	
Técnicos Calificados	
Profesionales	
	100%

9. Edades %

16 a 25 años	
26 a 45 años	
46 a más años	
	100%

10. Sexo %

Hombre	
Mujer	
	100%

11. Años de Servicio %

0 a 1 año	
1 a 3 años	
3 años a más	
	100%

ESTRATEGIA DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA

a. Características del Producto

12. ¿Cuál es el principal producto o servicio brindado? _____

13. ¿Brinda algún otro producto o servicio?

Si No

Si la respuesta es si, ¿Cuál? _____

14. ¿Cuál es el principal distintivo o diferenciador de su producto o servicio?

b. Definición de Precios

15. Sus precios en comparación con la competencia son...

Iguales Mayores Menores

16. ¿Cuál es la forma de determinar sus precios?

c. Lugar de Venta

17. ¿El lugar donde ofrece sus productos o servicios es...

Propio Alquilado

Público Privado

18. ¿Cómo son las condiciones de los lugares donde ofrecen sus productos o servicios?

Mala Regular Buena

19. ¿Qué particularidades especiales brindan los lugares donde ofrecen sus productos o servicios?

d. Publicidad y Promoción

20. ¿Realiza publicidad de sus productos o servicios?

Si No

Si la respuesta es si, ¿Dónde?

Televisión Periódico

Radio Emisoras Revistas

Otras formas: _____

21. ¿Qué es lo mejor que su producto o empresa posee, qué sería bueno explotarlo en una estrategia publicitaria?

22. ¿Realiza alguna promoción especial de sus productos o servicios?

Si No

En caso de si; Especifique: _____

EL MERCADO Y AGENTES

a. Segmento de Mercado

Solo para empresas comerciales:

23. ¿Quiénes son sus clientes?

Industrias	<input type="checkbox"/>	Empresas de Servicios	<input type="checkbox"/>	Mercados	<input type="checkbox"/>
Minoristas	<input type="checkbox"/>	Consumidor Final	<input type="checkbox"/>	Intermediarios	<input type="checkbox"/>

Solo para empresas de servicios:

24. ¿Quiénes son sus clientes? (Marcar con x: Procure dar una respuesta en cada nivel)

Nivel 1: Edades	
Niños	<input type="checkbox"/>
Jóvenes	<input type="checkbox"/>
Adultos	<input type="checkbox"/>
Nivel 2: Sexo	
Varones	<input type="checkbox"/>
Mujeres	<input type="checkbox"/>
Nivel 3: Cobertura	
Grupos Específicos	<input type="checkbox"/>
Población en General	<input type="checkbox"/>
Nivel 4: S. Empresarial	
Agricultores	<input type="checkbox"/>
Empresarios	<input type="checkbox"/>
Comerciantes y Servicios	<input type="checkbox"/>
Nivel 5: Otros Clientes	
¿Cuáles?:	<input type="checkbox"/>

También, las siguientes preguntas de segmento de mercado:
Solo para empresas de servicio.

25. ¿Cuál es el tipo de relación existente con sus clientes?

26. ¿Cómo es el nivel de exigencia de sus clientes?

27. ¿Cómo valora el nivel de satisfacción de los clientes?

b. Proveedores y Abastecimiento

28. ¿Quiénes son sus proveedores?

29. ¿Con qué número de proveedores cuenta?

Uno Varios Muchos

30. ¿Dónde están ubicados sus proveedores?

31. ¿Cuál es su forma de abastecimiento?

Por pedido a domicilio Busca los productos

32. ¿Cuándo se queda sin producto tiene problemas para volverse a abastecer?

Si No

¿Cuáles?

c. Canales de Distribución
(Solamente para empresas de comercio)

33. ¿En qué lugares vende sus productos?

34. ¿Posee una sala especial de exhibición de sus productos?

Si No

¿Dónde?

35. ¿Participa en alguna feria exponiendo sus productos?

Si No

¿Cuál(es)?:

36. Si abastece a otros, ¿Tiene su propia fuerza de venta?

Si No

Nota: Si no marca ninguno indica que no abastece a otros.

37. ¿Utiliza el tramo carretero del corredor centro-norte?

Si No

¿Qué facilidades le brinda?

38. ¿Ideas de un mejor aprovechamiento de este corredor?

d. Poder de Competencia

39. ¿Quiénes son sus competidores más cercanos?

40. ¿Donde están sus fortalezas y debilidades como competidor?

41. ¿De una valoración de su participación en el mercado?

Poca Mediana Mucha

INVERSIONES

42. ¿Tiene planes de ampliar su comercio o servicios?

Si No

Si la respuesta es si ¿Cuál es el emprendimiento? (o idea específica)

43. ¿Dónde pretende invertir y por qué? (detalle si la inversión se refiere a ampliación su giro actual o es inversión nueva)

44. ¿Qué tipo de apoyos requiere para sus nuevas inversiones?

SITUACION FINANCIERA

a. Registros e Ingresos

44. ¿Maneja registros contables?

Si No

45. ¿Cuál es su volumen de ventas anuales? _____ Lps.

46. ¿Cuál es su Forma de Venta?

Contado Crédito Ambos

47. ¿A cuánto oscila su capital de trabajo? _____ Lps. x qué período? _____

48. Porcentaje aproximado de ganancias: _____ % aproximado

49. ¿Cuál es su potencial o aspiración de ventas anuales a futuro? _____ Lps.

b. Activos, Liquidez y Endeudamiento

50. ¿Qué tipo de activos posee más?

Activos Circulantes Activos Fijos

Para cualquiera de las respuestas, ¿En qué cantidades?:

Poco Medianamente Mucho

51. ¿Cómo es su situación financiera actual?

Mala Regular Buena

52. ¿Posee deudas?

Con bancos Con cooperativas

Con familiares OPD financieras

Otros:

53. ¿Cuál es su nivel de endeudamiento? (marque con una x)

1,000 a 10,000	<input type="checkbox"/>
10,000 a 20,000	<input type="checkbox"/>
20,000 a 50,000	<input type="checkbox"/>
50,000 a 100,000	<input type="checkbox"/>
Más	<input type="checkbox"/>

CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

a. Capacitación

54. ¿Cuál es su nivel educativo?

Primaria Secundaria Universidad

55. ¿Ha recibido alguna capacitación formal en temas de comercio o servicios?

Si No

De parte de quién, en caso de respuesta positiva: _____

55. ¿Qué capacitación la gustaría recibir?

b. Asistencia Técnica

56. ¿Cuáles son sus principales dificultades?

a. _____
b. _____
c. _____
d. _____

57. ¿Desearía recibir asistencia y/o ayuda de especialistas?

Si No

Si la respuesta es Si: ¿En qué áreas necesita asistencia técnica y capacitación?

ORGANIZACIÓN E INTEGRACION

a. Organización

58. ¿Está dispuesto a ser parte del proceso de desarrollo económico del Valle de Amateca?

Si No

59. ¿Tiene interés en participar en instancias o espacios organizativos para potenciar el desarrollo económico del Valle de Amateca?

Si No

60. ¿Qué tipo de organización consideran conveniente?

¿Cuál sería su papel?

b. Integración

61. ¿Con qué instituciones ha realizado actividades conjuntas de mejora productiva?

62. ¿Qué tipo de actividades?

63. ¿Qué estrategia podría definir para articularse con.....

El Sector de Micro y Pequeñas Empresas

El Sector Agrícola

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.-

Banco Central de Honduras; ***“Honduras en Cifras: Serie 1983-1996”***; Departamento de Estudios Económicos.

Caballero, Lily. ***“EL METROPLAN Y LA POLITICA DE VIVIENDA: Tendencias del Mercado Formal de la Vivienda en el Distrito Central, 1976 – 1984”***. Tesis de Maestría en Trabajo Social, PLATS-UNAH, Tegucigalpa, 1984.

Caballero, Lily. ***“La Construcción de Ciudades Vulnerables”***. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales con Orientación en Gestión del Desarrollo, PLATS-UNAH, Tegucigalpa, 2001.

Canals, Teresa Díaz. ***Ver Claro en lo OSCURO: El laberinto poético del civismo en Cuba***. Publicaciones Acuario. Mención Certamen Iberoamericano de Etica Elena Gil 2003. Centro Félix Varela, La Habana, 2004.

CONTECNICA. Estudio de Viabilidad del Mercado de Ciudad España. Estudio auspiciado por la Agencia Española de Cooperación Internacional. Enero de 2003.

CONTECNICA. Resultados generales de datos de encuestas a posibles compradores del mercado de Ciudad España. Estudio auspiciado por la Agencia Española de Cooperación Internacional. Octubre de 2002.

Cruz Roja Española – Cruz Roja Hondureña. Tegucigalpa M.D.C., mayo del 2002. Estudio de identificación y análisis de las oportunidades ocupacionales y productivas que ofrece el Valle de Amarateca y su área de influencias, adaptadas al colectivo humano en la zona.

d'Ans, André-Marcel. ***Honduras: Difícil emergencia de una nación, de un Estado.*** Traducido del francés por Albert Depienne. Impreso en Litografía López. Tegucigalpa, Honduras, Segunda Edición, 2002.

Defoe, Daniel. ***Las aventuras de Robinson Crusoe.*** El Barco de Papel. Edición Integra. Mestas Ediciones 11 (Jorge A. Mestas, Ediciones Escolares), 2002. Madrid, España.

Dierckxsens, Win. ***El Ocaso del Capitalismo y la Utopía Reencontrada: Una perspectiva desde América Latina.*** Departamento Ecuménico de Investigación (DEI). Foro Mundial de Alternativas (FMA). Ediciones desde abajo. Colección Universitaria. Tercera Edición Ampliada. Costa Rica, DEI, Colombia, marzo de 2003.

Dierckxsens, Win. ***Los Límites de un Capitalismo sin Ciudadanía: Por una mundialización sin neoliberalismo.*** Departamento Ecuménico de Investigación. Colección Universitaria. Tercera Edición Ampliada. Costa Rica, DEI, 1997.

Duchrow, Ulrico, y Hinkelammert, Franz J. ***La Vida o el Capital: Alternativas a la dictadura global de la propiedad.*** Departamento Ecuménico de Investigación. Colección Economía-Teología. Costa Rica, DEI, 2003.

Espacios INTERFOROS – Instancia de la Sociedad Civil; ***“Estrategia de Combate a la Pobreza Desde la Perspectiva de la Sociedad Civil – Documento de Trabajo para la Discusión”***; agosto del 2000.

Estrategia para la Reducción de la Pobreza: Un compromiso de todos por Honduras. República de Honduras. Tegucigalpa, julio, 2001.

Fernández Ruíz, Salud. Estudio socioeconómico de microempresarios. Proyecto de desarrollo socioeconómico ***“Plan Amarateca”***.

Gobierno de Honduras; ***“Estrategia de Reducción de la Pobreza”***; Diagnóstico Preliminar – Documento Preliminar para Discusión, marzo 2000.

Gobierno de Honduras; ***“Estrategia de Reducción de la Pobreza”***; Diagnóstico Preliminar – Documento Preliminar para Discusión, junio 2000.

Hinkelammert, Franz J. ***El asalto al Poder Mundial y la violencia sagrada del Imperio***. Departamento Ecuménico de Investigación. Colección Economía-Teología. Costa Rica, DEI, 2003.

Hinkelammert, Franz J. (Compilador). ***El Huracán de la Globalización***. Departamento Ecuménico de Investigación. Colección Economía-Teología. Costa Rica, DEI, 1999.

Hinkelammert, Franz J., y Mora, Henry M. ***Coordinación Social del Trabajo, Mercado y Reproducción de la Vida Humana: Preludio a una teoría crítica de la racionalidad reproductiva***. Departamento Ecuménico de Investigación. Colección Economía-Teología. Costa Rica, DEI, 2001.

Honduras en Cifras 1992 – 1996, 1994 – 1998. Banco Central de Honduras. Sub Gerencia de Estudios Económicos.

Honduras en Cifras 2000-2002. Banco Central de Honduras. Sub Gerencia de Estudios Económicos.

Keynes, J.M., ***La Teoría General del la Ocupación, el Interés y el Dinero***. Fondo de Cultura Económica, Serie de Economía. 14 reimpresión. México, 1997.

Kliksberg, Bernardo, 2002. ***Hacia una economía con rostro humano”***, Fondo de Cultura Económica, Segunda edición, Primera reimpresión, Argentina.

López, Augusto Serrano. *La Aventura del Conocimiento*. LOGOS, Ediciones Banco Central de Honduras. Tegucigalpa, 1995.

Lungo, Mario, *La tierra urbana*. UCA editores – 2,000. Talleres gráficos de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador.

Lungo Uclés, Mario (compilador). *Lo urbano: teoría y métodos*. Programa centroamericano de apoyo docente, Secretaría General del CSUCA. Editorial Universitaria Centroamericana – EDUCA, Colección Aula, Costa Rica, 1989.

Lustig, Nora y Arias Omar; *“Reducción de la Pobreza”*; Revista Finanzas y Desarrollo; Publicación del Fondo Monetario Internacional, marzo 2000; páginas 30-33.

Malthus, Robert. *Primer Ensayo sobre la Población*. ALIANZA EDITORIAL, 15. Madrid, 1993. Impreso en Printer Industria Gráfica, S.A., Sant Vicenc dels Horts, Barcelona, Madrid. Séptima Reimpresión, de la primera en “Libro de Bolsillo” en 1966.

Marx, Carlos. *Crítica de la Economía Política y Miseria de la Filosofía*. Editora Nacional, EDINAL IMPRESORA, 304. México, D.F., 1976. Versión Española de Javier Merino.

Ministerio de Salud Pública – Honduras; *“Salud en Cifras, serie 1986-1998”*; Dirección de Planificación – Departamento de Estadísticas de Salud.

Miriam Meza Palma. *Honduras: Niveles de Pobreza en Tegucigalpa y San Pedro Sula*. Secretaría Ejecutiva del Gabinete Social. Fondo Hondureño de Inversión Social. Tegucigalpa, julio de 1992.

PNUD; Informe del PNUD Sobre la Pobreza 1998: *“Superar la Pobreza Humana”*.

PNUD. Informe Sobre Desarrollo Humano, Honduras 1998: ***Por un Desarrollo Humano Incluyente y Caminando Hacia el Desarrollo Humano.***

PNUD. Informe Sobre Desarrollo Humano, Honduras 1999: ***El Impacto de un Huracán y Tejiendo Redes para la Seguridad Alimentaria.***

PNUD. Informe Sobre Desarrollo Humano, Honduras 2002: ***Hacia una sociedad de oportunidades – Por una democracia incluyente.***

PNUD. Informe Sobre Desarrollo Humano 2000; Mundi-Prensa, Madrid, Barcelona, México 2000.

Portes, Alejandro; Pérez Sáinz, Juan Pablo, y Lungo Mario (coordinadores). ***Urbanización en Centroamérica.*** Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO, Costa Rica, 1992.

Prebisch, Raúl. ***Nueva política comercial para el desarrollo.*** Fondo de Cultura Económica. Economía Contemporánea (Sección de Obras de Economía). México. Informe de Raúl Prebisch a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, inaugurada en Ginebra, Suiza, marzo de 1964.

PRISMA: Programa Salvadoreño de Investigación sobre Desarrollo y Medio Ambiente. ***“La Evolución de la Red Urbana y el Desarrollo Sostenible en El Salvador”***, 1996. Investigaciones realizadas por: Mario Lungo, Francisco Oporta y Roberto Chinchilla.

Ramos, Joseph. ***Política económica neoliberal en países del Cono Sur de América Latina, 1974-1993.*** Fondo de Cultura Económica. Economía Latinoamericana. Impreso en Nacional Print. México, 1989.

Reporte de la duodécima sesión de la Comisión de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, finales de abril de 2004.

Ricardo, David. *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica. México, 1985.

Salazar, Rafael Díaz. *Gramsci y la Construcción del Socialismo*. UCA, editores. San Salvador, 1993.

Schultz, Theodore W. *Invirtiendo en la gente: La cualificación personal como motor económico*. Ariel 47. Octubre de 1985. Talleres Gráficos DUPLEX. Ciudad de la Asunción, Barcelona.

Secretaría de Educación – Honduras; *“Evaluación del Plan Nacional de Acción de Educación para Todos: Estadísticas de la Década 1990-99”*; Año 1999.

Secretaría de Salud en Honduras; *“Situación de Salud en Honduras: Indicadores Básicos 99”*.

Tablada, Carlos, y Dierckxsens, Wim. *Guerra global, resistencia mundial y alternativas*. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana, 2003.

Torres-Rivas, Edelberto. *Interpretación del Desarrollo Social Centroamericano*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO, Duodécima Edición, Costa Rica, 1989.