



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**BANCARIZACIÓN DE REMESAS FAMILIARES A TRAVÉS DE LAS  
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO**

**SUSTENTADO POR:**

**DORIS MELISSA GARCÍA ORDÓÑEZ**

**PREVIA INVESTIDURA DEL TÍTULO DE:**

**MÁSTER EN FINANZAS**

**TEGUCIGALPA, M.D.C.**

**HONDURAS, C.A.**

**JULIO, 2012**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO**

**SECRETARIO GENERAL**

**JOSÉ LESTER LÓPEZ PINEL**

**VICERRECTOR ACADÉMICO**

**MARLON BREVÉ REYES**

**DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**JEFFREY LANSDALE**

**BANCARIZACIÓN DE REMESAS FAMILIARES A TRAVÉS DE  
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL DISTRITO  
CENTRAL**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN  
FINANZAS**

**ASESOR METODOLÓGICO  
MARLON BREVÉ REYES**

**ASESOR TEMÁTICO  
EVELIO SERRANO**

**COMISIÓN EVALUADORA  
DAVID MARTÍN ROVELO H.  
MARCO MARTÍNEZ**

*Johann,*

*Por todos los “ratitos” que  
tú mamá no ha podido  
jugar; pero este logro es  
parte de lo que tu mamá  
quiere ser para ti, el mejor  
de los ejemplos.*

AGRADECIMIENTOS A:

*Dios, porque me ha hecho saber que por ser su hija podre lograr todo cuanto me proponga, aunque deba batallar para alcanzarlo.*

*Rafael, por todo el apoyo brindado y el amor que siempre me manifiestas.*

*A mis padres porque siempre han deseado lo mejor para mí, y este logro es parte de lo que me han inculcado.*

*Lic. Evelio Serrano, por todo el apoyo brindado, y sobre todo por ayudarme a identificar aquellas áreas donde debo mejorar.*

*Dr. Marlon Brevé, por el seguimiento que dio a este trabajo.*

*“Ningún éxito en la vida compensa el fracaso en el hogar”*

*David O. McKay*



## **FACULTAD DE POST GRADO**

# **BANCARIZACIÓN DE REMESAS FAMILIARES A TRAVÉS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL DISTRITO CENTRAL**

### **AUTORA:**

Doris Melissa García Ordóñez

### **RESUMEN**

Las remesas familiares han contribuido a reducir la extrema pobreza y el déficit de la cuenta corriente en la balanza de pagos, lo que ha beneficiado a la economía hondureña; por lo que la investigación realizada se orientó a dar propuestas de ahorro e inversión de remesas, a través de productos financieros; que contribuyan a reducir, el consumo y la alta dependencia hacia esos recursos. El servicio de pago de remesas ofrecido por las cooperativas ha sido más significativo en otros departamentos que en el Distrito Central; pero existe un fuerte potencial para desarrollar este tipo de productos; ya que las cooperativas disponen de beneficios atractivos que permitirían que receptores y emisores formalicen una relación financiera con estas. Los productos financieros deben responder a necesidades; tales como: Educación, salud, micro créditos, vivienda, micro seguros, pensiones; etc.; donde la difusión y promoción es un elemento fundamental para que las cooperativas trasciendan en sus servicios más allá de las fronteras nacionales. Se propuso el producto de ahorro: “Remesas Premiadas”; ya que en términos macroeconómicos la economía nacional resultaría altamente beneficiada, y los receptores y emisores, dispondrían de un capital semilla para emprender micro empresas, y de respaldo financiero. **Palabras claves:** Remesas, Bancarización, Cooperativas, Productos Financieros de Remesas.



## **GRADUATED SCHOOL**

### **BANKING OF FAMILY REMITTANCES THROUGH CREDIT COOPERATIVES IN THE CENTRAL DISTRICT**

#### **AUTHOR:**

Doris Melissa García Ordóñez

#### **ABSTRACT**

Family remittances have helped to reduce extreme poverty and the current account deficit in the balance of payments, which has benefited the Honduran economy; thus the investigation was directed toward proposals for the saving and investment of remittances, through financial products; to contribute to the reduction of the consumption and high dependency on these resources. The service of remittance payments offered by cooperatives has been more significant in other departments than in the Central District; but there is a strong potential to develop this type of products, since these institutions provide attractive benefits that would allow receivers and emitters to formalize a financial relationship with them. Financial products must respond to needs; such as: Education, health, micro credit, housing, micro insurance, pensions, etc.; where dissemination and promotion is an essential element for cooperatives to transcend in their services beyond the national borders. It was proposed, saving product: “Winning Remittances”, since in macroeconomic terms the national economy would be highly benefited from it, and the receivers and emitters, would have a seed capital to undertake micro enterprises, as well as funds for a financial support.

**Key Words:** Remittances, Banking, Credit Cooperatives, Remittance-Based Financial Products.

# ÍNDICE

<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.2. ANTECEDENTES .....	4
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	8
1.3.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA .....	8
1.3.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	8
<b>1.4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>11</b>
1.5. OBJETIVOS .....	12
1.5.1. OBJETIVO GENERAL.....	12
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	12
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	13
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>15</b>
2.1. REMESAS FAMILIARES.....	15
2.1.1. MIGRACIÓN Y REMESAS EN EL CONTEXTO MUNDIAL.....	15
2.1.2. REMESAS FAMILIARES EN LATINOAMÉRICA (LA).....	17
2.1.3. USO PRODUCTIVO DE REMESAS: PROYECTOS Y ESTUDIOS .....	21
2.1.3.1. México: Programa 3 x 1.....	22
2.1.3.3. El Salvador: Fortalecimiento al Sector Micro Financiero .....	23
2.1.3.4. Envía Centroamérica.....	24
2.1.3.5. Proyectos de Fortalecimiento a las Cooperativas en Centroamérica .....	25
2.1.3.6. Investigaciones Realizadas: Remesas Productivas .....	25
2.2. REMESAS EN HONDURAS.....	27
2.3. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO .....	38
2.3.1. ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO.....	38
2.3.2. INICIOS DEL COOPERATIVISMO EN HONDURAS .....	40
2.3.3. COOPERATIVAS DE HONDURAS.....	40
2.4. BANCARIZACIÓN DE LAS REMESAS FAMILIARES.....	45



<b>2.4.1. FACTORES INCIDENTES EN LA DES-BANCARIZACIÓN DE EMISORES Y RECEPTORES DE REMESAS .....</b>	<b>48</b>
2.4.2.    BANCARIZACIÓN DE REMESAS EN OTROS PAÍSES .....	51
2.4.3.    BANCARIZACIÓN EN HONDURAS.....	54
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>58</b>
3.1.        ENFOQUES Y MÉTODOS .....	58
3.2.        DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	58
3.2.1.    ESQUEMA DEL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	59
3.3.        POBLACIÓN Y MUESTRA.....	60
3.4.        TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS .....	61
3.5.        FUENTES DE INFORMACIÓN .....	67
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS .....</b>	<b>69</b>
4.1.        PRODUCTOS Y SERVICIOS DE REMESAS OFRECIDOS POR LAS CAC's .....	69
4.2.        VOLÚMENES Y MONTOS DE REMESAS GESTIONADOS POR LAS CAC's .....	76
4.3.        ANÁLISIS COMPARATIVO DE INDICADORES FINANCIEROS Y LA OFERTA DE PRODUCTOS DE REMESAS CAC's VERSUS BANCOS.....	82
4.4.        ANÁLISIS FODA - COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO .....	91
4.4.1.    FODA .....	92
4.5.        PRODUCTOS O SERVICIOS FINANCIEROS VINCULABLES A LAS REMESAS PROPUESTOS.....	96
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>104</b>
5.1.        CONCLUSIONES.....	104
5.2.        RECOMENDACIONES .....	106
<b>CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....</b>	<b>109</b>
6.1.        EXPOSICIÓN DE LA PROPUESTA DE PRODUCTO FINANCIERO VINCULABLE A REMESAS .....	110
6.2.        EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA PROPUESTA .....	113

6.3. BENEFICIOS FINANCIEROS GENERADOS POR EL PRODUCTO DE REMESAS PROPUESTO .....	119
6.4. ESTRATEGIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE PRODUCTO FINANCIERO.....	121
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>123</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>127</b>
<b>GLOSARIO.....</b>	<b>135</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Primeros Lugares en Migración y Remesas en el Mundo .....	16
Tabla 2. Recepción de Remesas por Regiones – Países en Desarrollo.....	17
Tabla 3. Monto de Remesas por Regiones (2011) y Tasa de Crecimiento 2010 - 2011 .....	19
Tabla 4. Relación Porcentual Remesas Familiares / PIB.....	28
Tabla 5. Relación Porcentual Remesas – RIN .....	29
Tabla 6. Porcentaje de bancarización de los países de LA.....	46
Tabla 7. Productos Demandados Por Los Emigrantes en EE. UU.....	49
Tabla 8. Instituciones de LA que Ofrecen Productos Vinculables a Remesas.....	51
Tabla 9. Entrevista -Cuestionario Aplicado a las Cooperativas .....	62
Tabla 10. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 1 y 2).....	70
Tabla 11. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 3 y 4).....	71
Tabla 12. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 5 y 6).....	72
Tabla 13. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 7 y 8).....	74
Tabla 14. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 9) .....	75
Tabla 15. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 10) .....	76
Tabla 16. Montos y Volúmenes de Remesas Pagadas por las CAC's .....	77
Tabla 17. Resultados Entrevistas a Cooperativas Primeros Lugares en Pago de Remesas .....	80
Tabla 18. Indicadores Financieros CAC's Versus bancos y Asociaciones Financieras.....	83
Tabla 19. Índice de Bancarización de Instituciones Financieras de Honduras .....	85
Tabla 20. Productos y Servicios Ofrecidos por los Bancos y Cooperativas (a) .....	86

Tabla 21. Productos Vinculables a las Remesas Ofrecidos por los Bancos.....	90
Tabla 22. FODA Cooperativas .....	92
Tabla 23. Condiciones Aplicables a la Cuenta de Ahorros: Remesas Premiadas.....	111
Tabla 24. Condiciones Aplicables al análisis financiero de Remesas Premiadas .....	113
Tabla 25. Evaluación Financiera: Producto Cuenta de Ahorro Remesas Premiadas .....	116

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Crecimiento de Las Remesas en LA 2002 -2011 .....	18
Figura 2. Comparación Remesas vrs. Rubros Principales de Exportación.....	28
Figura 3. Crecimiento Porcentual PIB Versus Remesas Familiares .....	29
Figura 4. Monto Promedio Mensual de Remesa Enviada .....	31
Figura 5. Residencia de los Beneficiarios de Remesas por Departamento.....	33
Figura 6. Relación Depósitos Totales / PIB.....	54
Figura 7. Esquema del Diseño de la Investigación .....	59
Figura 8. Población y muestra de estudio .....	60
Figura 9. Volúmenes y Montos de Remesas por Compañía Remesadora .....	79

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. FACACH -Volumen y Montos de Remesas, 2011.....	127
Anexo 2. Entrevistas realizadas a FACACH, IHDECOOP, CNBS, BCH.....	128

## **ABREVIATURAS**

<b>ASDI</b>	Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional
<b>BCH</b>	Banco Central de Honduras
<b>BID</b>	Banco Interamericano de Desarrollo
<b>CAC's</b>	Cooperativas de Ahorro y Crédito
<b>CEMLA</b>	Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y El Caribe
<b>CHC</b>	Confederación Hondureña de Cooperativas
<b>CNBS</b>	Comisión Nacional de Bancos y Seguros
<b>FACACH</b>	Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras
<b>FAO</b>	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
<b>FELABAN</b>	Federación Latinoamericana de Bancos
<b>FEDECACES</b>	Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>FOMIN</b>	Fondo Multilateral de Inversiones

<b>IHDECOOP</b>	Instituto Hondureño de Cooperativas
<b>IHSS</b>	Instituto Hondureño de Seguridad Social
<b>INE</b>	Instituto Nacional de Estadísticas
<b>INFOP</b>	Instituto Hondureño de Formación Profesional
<b>LA</b>	Latinoamérica - América Latina
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
<b>PEA</b>	Población Económicamente Activa
<b>PYMES</b>	Pequeñas y Medianas Empresas
<b>RAP</b>	Régimen de Aportaciones Privadas
<b>SEDESOL</b>	Secretaría de Desarrollo Social (México)

# **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

## **1.1. INTRODUCCIÓN**

Las remesas familiares han crecido significativamente en los últimos años y su importancia ha sido transferida a la economía nacional, tanto así que en Honduras han representado entre el 15% y 20% del Producto Interno Bruto (PIB), superando a todos los rubros de exportación del país.

La importancia representativa de las remesas en la economía debe conducir a desarrollar programas integrales a nivel público y privado que motiven al receptor a invertir estos recursos, puesto que en más de un 80% las remesas se destinan al consumo, generando una alta dependencia y conformismo en quienes la reciben (BCH, 2007 (a)).

De acuerdo a lo anterior, la presente investigación trata sobre el nivel de bancarización de las remesas familiares a través de las cooperativas de ahorro y crédito de Honduras, específicamente las del Distrito Central; la cual se estructura en seis capítulos que condensan la siguiente información:

- En el Capítulo I, se expone el planteamiento del problema, preguntas, objetivos y justificación de la investigación, que son las bases del desarrollo de la misma.
- El Capítulo II, recoge información acerca de las fuentes consultadas y se exponen experiencias de otros países de América Latina que ya han dado marcha a la ejecución de proyectos de bancarización de remesas.
- El capítulo III, detalla la metodología seguida para el alcance de los objetivos propuestos.
- En el Capítulo IV, se exponen los resultados obtenidos de la investigación.
- En el capítulo V, se enlistan las conclusiones y recomendaciones de este estudio.

- En el capítulo VI, se propone un producto financiero que podría ser desarrollado por las cooperativas, con el que se incentive a los receptores al ahorro, el cual ha sido denominado: Remesas Premiadas.

El tema central de la investigación es la bancarización y uso productivo de las remesas, por ello se exploró información referente a los avances en términos de bancarización en Honduras y otros países; encontrando que La Federación Latinoamericana de Bancos en el año 2007, realizó un estudio que demostró que los niveles de bancarización en América Latina son muy bajos, por lo que fue y es necesario ejecutar proyectos de bancarización para alcanzar un mayor desarrollo humano; ya que el acceso a servicios financieros está relacionado a este indicador.

Las remesas familiares son recursos financieros en busca de productos financieros y los productos financieros son las formas más clara de bancarización, por ello las instituciones financieras y en particular las cooperativas por medio de la oferta de productos vinculables a las remesas son una alternativa para potenciar el uso de estos recursos.

Estudios de CEPAL, CEMLA, FOMIN, BCH, coinciden que las cooperativas de ahorro y crédito son instituciones ideales para ofertar productos financieros de remesas destinados a emisores y receptores; ya que por sus características institucionales llegan hasta sectores de la población donde los bancos comerciales no llegan, por razones de localización geográfica o porque son segmentos de mercado no atractivos.

Los estudios indagados de las instituciones antes mencionadas e información de diferentes entidades financieras de América Latina que han desarrollado productos financieros de remesas fueron una base importante para determinar que era necesario identificar la oferta actual de productos de remesas ofrecidos por las cooperativas, volúmenes y montos pagados; resultando que las cooperativas en su mayoría tan solo ofrecen el servicio de pago de remesas, teniendo una mayor representatividad en departamentos tales como Intibucá, Atlántida, Choluteca; pero en el Distrito Central su operatividad es menor.

Se realizó una comparación entre los bancos comerciales y cooperativas de ahorro y crédito, referente a los productos de remesas e indicadores financieros de estas instituciones; encontrando que la mayoría de bancos y cooperativas ofrecen el servicio de pago de remesas; pero algunos bancos han razonado que las remesas son recursos importantes de captación; por lo que ofrecen productos que van más allá de solo el servicio de pago, además de tener en desarrollo un programa denominado, “*Amigo del Emigrante*”, el cual pretende brindar educación financiera a los clientes de remesas para que inviertan estos recursos en productos financieros que ofrecen estas instituciones, adelantándose respecto a las cooperativas en ese sentido.

El análisis de los indicadores financieros, reveló, que el crecimiento de ahorros retirables del año 2010 al 2011 para las cooperativas afiliadas a FACACH, fue de 18.76%, superior al crecimiento de 13.5% que alcanzaron los bancos comerciales. Aunque la tasa de crecimiento obtenida por las cooperativas fue superior a la de los bancos; ésta no permitió alcanzar metas institucionales establecidas según los indicadores Perlas, que demandaban que los ahorros debían representar entre 70 y 80% de los activos; alcanzando tan solo 34.29%, lo que conllevó a razonar que por medio de un producto de ahorro, las cooperativas podrían captar fondos de remesas y así dar cumplimiento a las metas no logradas.

Mediante la investigación se realizó un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las cooperativas, con el fin de encontrar factores de potenciación y de mejora; resultando que las cooperativas ofrecen beneficios importantes que otras instituciones financieras no ofrecen; tales como: Convertirse en socio de la institución con derecho a voto, pago de dividendos, seguros de vida gratuitos o parcialmente gratuitos, fondos destinados a educación financiera, gastos fúnebres, entre otros.

Otro hallazgo importante a mencionar es que la mayoría de cooperativas no cuentan con plataformas tecnológicas con las cuales puedan trascender en sus servicios más allá de sus fronteras, siendo esto una limitante en la captación de nuevos afiliados emisores de remesas; ya que los productos o servicios deben ser dirigidos a familias



transnacionales; por ello los productos financieros deben ser orientados a satisfacer las necesidades de este tipo de familias, entre las cuales pueden mencionarse: Ahorro, educación, vivienda, micro crédito, micro seguros, pensiones, planes de asistencia, productos portables tales como tarjetas de debito y pre pago.

Mediante el estudio se identificó que un grupo de 26 cooperativas están transitando hacia un marco voluntario de regularización financiera que les demandará mayores exigencias en cuanto auditoria y administración de riesgos, lo que les permitirá mejorar su imagen financiera e incrementará su participación en el mercado, siendo una oportunidad que debe ser aprovechada.

Las cooperativas son instituciones que tienen un amplio potencial para desarrollar productos de remesas, por lo requieren de estrategias tales como una mayor difusión de sus servicios, estudio del perfil del receptor, alianzas con instituciones públicas y privadas que serán los eslabones para que sus productos lleguen hasta el mercado meta que son las familias transnacionales.

Esta investigación incita a las cooperativas a desarrollar productos tales como “Remesas Premiadas”, ya que en Honduras son pocos los productos derivados de remesas que se ofrecen, por lo que tras su oferta pueden obtener muchos beneficios financieros que pueden ser transferidos a sus afiliados en cumplimiento de su finalidad: “Promover el desarrollo social y económico de sus afiliado”.

## 1.2. ANTECEDENTES

Los flujos migratorios han sido, y continuarán siendo, vectores importantes del cambio social, económico y cultural. La relación entre la migración y la historia es dinámica. La migración ha hecho a la historia, y la historia ha creado las circunstancias para el desarrollo de formas de migraciones variadas y complejas. La migración es parte de la historia, y la historia es parte de la migración (OIM, s.f.)

Las intenciones de mejorar las condiciones de vida son las que conducen a un individuo a construir una historia o sueño, al salir de su país en busca de mayores oportunidades de empleo que le permitan obtener ingresos para satisfacer las necesidades propias y las de su familia, por lo que las remesas son la materialización de la búsqueda de esas mejores oportunidades de vida; ya que estos recursos contribuyen a satisfacer las necesidades básicas de los hogares receptores.

Las remesas han estado asociadas a los movimientos de las personas y presumiblemente se han presentado desde las primeras migraciones, y, conforme ha crecido la migración de personas en el mundo así ha aumentado el envío de remesas. Cifras de la División de Población de las Naciones Unidas (2009) muestran que entre el año 1990 y el año 2010, el número de migrantes internacionales en el mundo aumentó 1.4 -veces al pasar de 156 millones a 215.8 millones de personas; en ese mismo periodo los flujos por remesas en el mundo aumentaron de US\$ 68.0 mil millones a US\$ 440.0 mil millones, es decir, se multiplicaron en 6.4 -veces, de acuerdo a los datos del Banco Mundial (2011).

A pesar de la importancia y crecimiento de las remesas; durante muchos años se desestimó sus efectos en los hogares receptores y en la economía de los países, por lo que el BID (2006), las nombró como el caso de los millones perdidos; ya que fue hasta en el año 2000, que el BID a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) motivaron iniciativas encaminadas a un uso más productivo de las remesas, que despertaran un interés por estos recursos más allá de solo ser una simple cantidad de dinero recibida periódicamente.

En el mismo estudio del Banco Mundial (2011), se informa que al cierre del año 2010, países como India, China y México, recibieron entre US\$ 20 y \$ 60 miles de millones de dólares, y, en otros países como, Tayikistán, Tonga, Lesotho, Maldiva, y Nepal las remesas representan más del 20% de su PIB. En Centroamérica; Guatemala es el país que recibió más remesas a finales de año 2011, reportando US\$ 4,377 millones, El Salvador US\$ 3,650.00, y Honduras recibió US\$ 2,797.60.

En Honduras, las remesas familiares en los últimas décadas han sido un importante estabilizador de la economía nacional; debido a que han superado a rubros de exportación tales como el café, azúcar y actividades textiles, por citar algunos ejemplos, por lo que estos flujos han representado entre 15% y 20% del producto interno bruto del país (BCH, s.f.)

Estudios de FOMIN, CEPAL, CEMLA, OCDE, BANCO MUNDIAL, y otros fuentes coinciden que las remesas familiares son utilizadas mayormente para consumo al solventar necesidades básicas, por lo que atenúa la pobreza y la pobreza extrema de los hogares receptores; pero no la elimina, generando en los receptores un alto grado de conformismo, y atribuyen que, a falta de productos financieros vinculables a las remesas familiares la tendencia de consumo persistirá, ya que emisores y receptores no sostienen y no sostendrán una relación formal con el sistema financiero en su país.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), deja entrever que la migración esta intrínsecamente relacionada con el nivel de profundización financiera a través de las remesas y prueba de ello son las experiencias de países tales como España, Portugal, Grecia e Italia, quienes en los años 70's y 80's fueron países receptores de remesas y hoy día, España es uno de los países que alberga a millones de emigrantes latinoamericanos y alientan el uso del sistema financiero formal para el envío de remesas tanto así que está próximo a un 100% en niveles de bancarización (OCDE, 2010)

La Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), atribuye que la bancarización es un factor clave para el desarrollo económico de un país, por lo que es indispensable llevar los servicios financieros hasta los sectores de más bajos ingresos, ya que esto contribuiría a la reducción de la pobreza (FELABAN, 2007)

FOMIN, durante los últimos diez años a prestado asistencia técnica y monetaria no reembolsable en diferentes países de América Latina, con el fin culturizar y bancarizar al receptor de remesas, donde las entidades ejecutoras en su mayoría han sido cooperativas y/o micro financieras, entre los cuales se pueden mencionar: FEDECACES en El Salvador, AIRAC y Banco Hipotecario en República Dominicana,

Banco Sol en Bolivia, FAMA en Nicaragua, estas entidades y muchas más, han desarrollado productos financieros vinculables a las remesas, permitiéndoles captar recursos de este segmento de la población, además de contribuir a satisfacer necesidades inmediatas de los receptores y emisores a través de los productos financieros (BID, s.f.)

CEPAL (1999) y CEMLA (2009), realizaron importantes estudios donde exponen que las instituciones financieras juegan un papel fundamental en el uso productivo de remesas, y visionan a las cooperativas como entidades idóneas para el desarrollo de productos financieros, ya que por sus características institucionales satisfacen los sectores poblacionales de más bajos recursos económicos, además de contar con beneficios adicionales que podrían ser dirigidos a los receptores y emisores de remesas.

Las cooperativas de ahorro y crédito de Honduras incursionaron en el mercado de remesas desde el año 2004, siendo su principal servicio la intermediación en el pago de estas transferencias. Durante ocho años las cooperativas han canalizado alrededor de US\$ 460 millones, por lo que su participación en el pago de remesas a significado entre 2 y 3% del total de remesas recibidas en Honduras (FACACH, 2012).

Debido a que la bancarización contribuye a reducir la pobreza y que por medio de la generación de productos y servicios los receptores darían un uso productivo a estos recursos y que las cooperativas juegan un papel importante en lo que ha bancarización se refiere, se recopilará información que permita dar propuestas de productos financieros que las cooperativas pudieran desarrollar en pro de dar cumplimiento de su finalidad: Contribuir al desarrollo social y económico de sus afiliados.

### 1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.3.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

De acuerdo a datos del BCH (2012), en ciudades tales como Tegucigalpa y San Pedro Sula, habitan entre 23% y 26% de los destinatarios de remesas respectivamente, a pesar de ello, en un contexto general se observa que la oferta de productos financieros vinculables a las remesas del sistema bancario es reducida, lo anterior conduce a plantearse: ¿Cómo la incursión de las cooperativas de ahorro y crédito del Distrito Central en la oferta de productos y servicios vinculable a remesas familiares, podría contribuir en la bancarización de receptores, brindándoles una oportunidad de mejoramiento de sus condiciones económico-financieras?

#### 1.3.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Honduras enfrenta diversos problemas económicos tanto así que 45.3% de la población hondureña vive en pobreza extrema; donde 60.2% corresponde a la población rural y 27.4% a la urbana. La falta de oportunidades de empleo inciden fuertemente en la pobreza que aqueja a los hogares hondureños, puesto que un 3.9% de la Población Económicamente Activa (PEA) está desempleada, siendo en el Distrito Central donde se reporta 8.1% como tasa de desempleo (la mayor tasa), seguido de San Pedro Sula con un 7.6%, esto debido a la migración de personas del área rural a las ciudades, quienes tienen de tres a cinco meses buscando empleo porque el mercado laboral es incapaz de absorber a los demandantes de trabajo (INE, s.f.).

Estadísticas del INE revelan que ante la escasez de oportunidades ya sea de trabajo y educación, muchos hondureños que forman parte de la PEA, optan por buscar en otros países, oportunidades de subsistencia, obligándose a dejar a su país durante muchos años para garantizar la manutención de su familia por medio de las remesas que envían de forma periódica.

Las remesas familiares son recursos económicos muy importantes en dos dimensiones, por un lado son la tercera fuente de ingresos de los hogares hondureños y la principal o única fuente de ingresos de hogares receptores de remesas. Por otro lado el crecimiento de las remesas en los últimos años ha permitido el financiamiento de la economía nacional que hace que el déficit de la cuenta corriente se reduzca.

Los reporte económicos del BCH del año 2011, muestran que éstas transferencias han crecido a tal ritmo que han desplazado a otras fuentes de ingresos de divisas tales como el café, maquila, banano, etc.; pero una de las debilidades de los gobiernos y de los sistemas bancarios de los países receptores de remesas en su mayoría, es que no propician iniciativas o políticas generales para una utilización más eficiente de estos recursos.

Honduras no es la excepción en la falta dichos mecanismos que fomenten el ahorro y la inversión de las remesas; aunque en los últimos dos años el gobierno ha pretendido desarrollar programas de apoyo al emigrante a los que le ha faltado difusión; pero si es claro que las remesas han contribuido entre 15% a 20% en el PIB, y equivalen a las reservas internacionales (RIN) de este país al cierre del año 2011

Desde una perspectiva micro, la remesa que es recibida por el receptor, es destinada en una mayor proporción a solventar necesidades básicas, dejando de lado el ahorro y la inversión; por ello cuando el emisor regresa a su país (a voluntad propia o deportación), no tiene una fuente monetaria con la cual pueda emprender negocios, estudiar, o mantener a su familia, por lo que los problemas de desempleo y pobreza en general se agudizan, convirtiendo el sueño americano en una pesadilla nacional de la cual es necesario despertar prontamente, tal cual lo ha dicho el cómico estadounidense George Carlín “ El sueño americano es aquel que hay que estar dormido para creerlo”.

La falta de ahorro y de inversión de las remesas podría asociarse a que no se han desarrollado suficientes productos o servicios vinculables a las remesas que logren que los receptores incrementen su cultura de ahorro; sin dejar de lado a que se ofrecen muy pocos productos que salvaguarde el retorno del emigrante a su país; y de los pocos desarrollados han sido escasamente socializados.

Existe entonces una pronta necesidad de proponer productos financieros que contribuyan a la bancarización de emisores y receptores como se ha hecho en otros países de Latinoamérica, tales como, México, El Salvador, Nicaragua, República Dominicana, Colombia, Bolivia, y de desarrollar programas de protección al emigrante, como lo ha hecho Colombia; pero no debe desestimarse los alcances del gobierno de Honduras, tras el convenio firmado por el gobierno del país y el gobierno de Los Estados Unidos, con el fin garantizar mayor protección al emigrante hondureño al proveerle información acerca de salarios legalmente establecidos en la Unión Americana y mejores condiciones de higiene y seguridad laboral. (Embajada de Honduras en Washington, s.f.)

Lo anterior conduce a inferir, cuál sería la situación de las familias receptoras y de la economía nacional tras la falta de remesas familiares, ya que la dependencia hacia éstos recursos es cada vez más prominente, por lo que deberían emprenderse planes de acción que multipliquen estas transferencias, siendo una de las alternativas la inversión y ahorro por medio de los productos financieros ofrecidos por el sistema financiero nacional.

Dentro de la gama de instituciones financieras en el país, las cooperativas que son instituciones que velan por el bienestar individual y colectivo de sus agremiados, podrían constituirse en una alternativa ideal de uso productivo de remesas, por medio de productos financieros que incentiven el ahorro, creación de pequeñas empresas que generen fuentes de trabajo, para que la dependencia y consumo hacia estos recursos pueda disminuir, y que, en el mediano y largo plazo la falta de las remesas no signifiquen una declive económico que incremente la extrema pobreza que viven muchos sectores de la población hondureña.

#### 1.4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cuáles son los productos o servicios financieros de remesas que actualmente ofrecen las cooperativas de ahorro y crédito de Distrito Central?
- ¿Cuál es volumen y montos de remesas que pagan las cooperativas de ahorro y crédito, cuál es su relación porcentual del monto total de remesas que se recibe en Honduras?
- ¿Qué productos financieros de remesas ofrecen los bancos comerciales y cuáles las cooperativas?
- ¿La situación financiera actual de las cooperativas, revelará si existe algún área de mejoramiento que podría ser fortalecida por medio de las remesas familiares?
- ¿Qué beneficios ofrecen las cooperativas que pudieran ser atractivos para los emisores y receptores de remesas?
- ¿Tienen las cooperativas algún tipo de limitante que las restrinja a incursionar en el mercado de remesas por medio de productos financieros?
- ¿Qué productos pueden derivarse de las remesas?
- ¿Qué beneficios obtendrían los receptores y las cooperativas si participaran en la bancarización de estos recursos?



## 1.5. OBJETIVOS

### 1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar el potencial de la bancarización de remesas familiares a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Distrito Central en pro del mejoramiento de las condiciones de vida de sus afiliados, por medio de productos o servicios que estimulen la inversión y el ahorro.

### 1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los productos, volumen y monto de las transacciones de remesas que gestionan las cooperativas de ahorro y crédito del Distrito Central en Honduras.
- Realizar un análisis comparativo entre los bancos comerciales y las cooperativas de ahorro y crédito sobre su gestión en el sector de remesas familiares, así como de otros indicadores financieros que permitan identificar áreas de mejoramiento y oportunidades financieras para las cooperativas.
- Determinar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades (FODA) del sector cooperativo en la consecución de productos o servicios de remesas.
- Proponer productos o servicios financieros que pueden ofrecerse a través del sistema cooperativo, producto de las remesas que envían los emigrantes hondureños e identificar qué beneficios financieros se generarían tanto para las cooperativas como para los emisores y receptores de remesas.

## 1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Las remesas familiares son de suma importancia en Honduras; ya que son la principal fuente de sustento de muchas familias, y además estabilizan la economía nacional, por lo que de forma general han contribuido a disminuir la necesidad de préstamos externos y a atenuar la pobreza extrema; pero no han sido recursos que se hayan multiplicado por medio del emprendimiento para generar por consiguiente más bienes y servicios en la economía nacional; más bien sólo han sido destinadas al consumo, generando un alto conformismo en quienes las reciben.

Si las remesas son destinadas plenamente al consumo, y específicamente para la compra de bienes suntuarios (que no producen), se presiona la balanza comercial a través de las importaciones, lo que genera fuga de divisas hacia el país donde se generaron, por lo que el beneficio de las remesas es para la economía que acoge a los emigrantes, ya que por un lado disponen de mano de obra barata y sus exportaciones (bienes suntuarios) se incrementan, lo anterior da pie a buscar los canales para hacer que el beneficio pleno de las remesas sea para la economía hondureña.

Otro aspecto importante considerado en los últimos años es la relación de las remesas familiares con la situación de empleabilidad de los emigrantes, por lo que si estos no disponen de una fuente de trabajo, o son deportados de forma masiva tal como está sucediendo en la actualidad, las remesas disminuirán significativamente, devolviendo a los receptores a la pobreza extrema, los emisores vendrían a engrosar las estadísticas de desempleados y el país no tendría la fuente de financiamiento que salvaguarde su economía.

A pesar de las predicciones de caída de las remesas, estas más bien han tendido a la alza en los últimos años, además que las condiciones de empleo de los migrantes hondureños mejoraran tras el convenio de cooperación conjunta por parte de los gobiernos de Estados Unidos y Honduras para la protección de los derechos de los trabajadores hondureños en ese país, por lo que ahora es cuando se deben generar propuesta de uso productivo de las remesas (Embajada de Honduras en Washington, s.f.).

Los productos financieros son un medio para alcanzar un mayor nivel de bancarización y de inversión, además que según datos de BCH (2012) un 59.8% de los emigrantes hondureños no demandan servicios financieros, lo que evidencia que existe una gran demanda por satisfacer; el restante 39.2% si demandan servicios financieros, siendo el principal producto demandado cuenta de ahorro, por lo que si existe voluntad de ahorrar por parte de los emigrantes; pero se necesitan incentivos para estimular a los que hasta este momento no lo hacen.

De acuerdo a lo mencionado en los párrafos anteriores la presente investigación expone información acerca de la oferta actual de productos vinculables a las remesas ofrecida por las cooperativas sus montos y volúmenes, además de citar experiencias de entidades financieras de América Latina que han tenido éxito al desarrollar estos productos, por lo que apoyándose en esas experiencias es posible inferir que en Honduras, se pueden y deben desarrollar iniciativas congruentes con la realidad nacional que brinden educación financiera a los receptores para disminuir la alta dependencia a estos recursos.

Mediante entrevistas realizadas a expertos se obtuvo información acerca las fortalezas y áreas de mejoramiento de las cooperativas, por ello la investigación condensa información que servirá de base documental para estas instituciones, ofreciendo propuestas para desarrollar productos financieros que despierten intereses hacia la incursión más profunda en el mercado de remesas, y se alcancen beneficios tanto para las familias así como para las cooperativas.

En definitiva las remesas familiares son recursos que deben reportar beneficios a la economía hondureña, y por ello de las pequeñas propuestas se generaran los grandes cambios.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. REMESAS FAMILIARES

#### 2.1.1. MIGRACIÓN Y REMESAS EN EL CONTEXTO MUNDIAL

La migración es un fenómeno histórico y propio de la naturaleza del ser humano quien en busca de mejores lugares para la caza, pesca, cultivo y expansión de la raza, se trasladaba a otros territorios, es decir, que los movimientos migratorios regionales y mundiales han ocurrido desde la etapa primitiva hasta la contemporánea.

Williamson (2006), explica que los primeros indicios de migración registrada (estadísticamente) ocurrieron tras el descubrimiento de América, ya que alrededor de 11.3 millones de personas emigraron hacia el nuevo mundo, esta migración fue más de tipo coercitiva; pero una vez que la migración fue libre, se incrementó el número de emigrantes tanto así que en el año 1846, el promedio anual de emigrantes era de 300 mil personas; y para finales del año 1910, Estados Unidos era el principal destino de los emigrantes acogiendo el 64% de la emigración total a América.

Europa también experimentó importantes flujos migratorios, por ejemplo, en el año 1851, el 9% de irlandeses se trasladaron a Gran Bretaña, en el año 1990 muchos italianos se trasladaron hacia Alemania y Francia; otros países que experimentaron fuertes oleadas de emigración fueron España y Portugal, los emigrantes de estos países huían de la pobreza de sus países.

En la actualidad, de acuerdo a cifras del Banco Mundial (2011) al cierre del año 2010, se reportaban 215.8 millones de emigrantes a nivel mundial, que representan el 3.2% de la población mundial. Los países que ocuparon los tres primeros lugares en emigración a nivel mundial fueron los siguientes: México (11.9 millones), India (11.4 millones), Rusia (11.1 millones).

En cuanto a inmigración, los países que reportaron mayor número de inmigrantes en el mundo a finales del año 2010 fueron: Estados Unidos de América que acoge alrededor de 43 millones de inmigrantes, Rusia, 12 millones, Alemania, 11 millones, España, 7 millones, este último ocupa el séptimo lugar. En relación a la recepción de remesas a nivel mundial, en el año 2010 se calculan flujos que excedieron los US\$ 440,000 millones, ocupando los tres primeros lugares: India con US\$ 55 mil millones, China, US\$ 51 mil millones, México US\$ 22.6 mil millones.

**Tabla 1. Primeros Lugares en Migración y Remesas en el Mundo**

Cantidades expresadas en millones de personas				Miles de millones de dolares americanos			
MIGRACION				REMESAS			
Inmigrantes		Emigrantes		Emisores de Remesas, (2009)		Receptores de Remesas	
Pais	Cantidad	Pais	Cantidad	Pais	Montos	Pais	Montos
EE. UU.	43.0	Mexico	11.9	EE. UU.	\$48.00	India	\$55.00
Rusia	12.0	India	11.4	Arabia Saudita	\$26.00	China	\$51.00
Alemania	11.0	Rusia	11.1	Suiza	\$20.00	Mexico	\$22.60
Arabia Saudita	7.0	China	8.3	Rusia	\$19.00	Filipinas	\$21.30
Canadá	7.0	Ucrania	6.6	Alemania	\$16.00	Bangladesh	\$11.10
Reino Unido	7.0	Bangladesh	5.4	Italia	\$13.00	Nigeria	\$10.00
España	7.0	Pakistan	4.7	España	\$13.00	Pakistan	\$9.40
Francia	7.0	Filipinas	4.3	Luxemburgo	\$11.00	Libano	\$8.20
Australia	6.0	Turquia	4.3	Kuwait	\$10.00	Egipto	\$7.70
India	5.0	Egipto	3.7	Paises Bajos	\$8.00	Viet Nam	\$7.20

Fuente: Datos Banco Mundial, 2011

Desde un contexto de las remesas por regiones de países en desarrollo, Asia Meridional, reportó la mayor recepción de remesas en el año 2010 (lo mismo en los dos años anteriores) en el orden de US\$ 82.6 mil millones, seguido por Latinoamérica y El Caribe que registró, US\$ 58.1 mil millones.

Los países en desarrollo son los que reciben el mayor porcentaje de remesas; ya que recibieron US\$ 325,000 millones que representan un 73.86% del total de los flujos de remesas en el mundo, esa importancia se traslada a la economía de los países entre los cuales se pueden mencionar Tayikistán cuyos flujos representaron 35% de su PIB, Tonga (28%), Lesotho (25%), Maldiva (31%), y Nepal (23%)

**Tabla 2. Recepción de Remesas por Regiones – Países en Desarrollo**

*Miles de Millones de dolares americanos*

Año	Europa y Asia Central	Latinoamerica y El Caribe	Oriente Medio y Norte de Africa	Asia Meridional	Africa Sur
2005	23.3	50.1	25.1	33.9	9.4
2006	28.4	59.2	26.5	42.5	12.7
2007	39.3	63.3	32.1	54	18.6
2008	45.8	64.6	35.9	71.6	21.4
2009	35.4	56.9	33.7	74.9	20.6
2010	36.7	58.1	35.5	82.6	21.5

Fuente: Banco Mundial, 2011

En el mismo estudio del Banco Mundial, se expone que México es el país que ocupa el primer lugar en emigración (11.9 millones de emigrantes) en relación al total de su población, siendo también el principal corredor migratorio en el mundo el de México - Estados Unidos de América.

#### 2.1.2. REMESAS FAMILIARES EN LATINOAMÉRICA (LA)

En un estudio de FOMIN (2011), se revela que en los últimos años en América Latina las remesas crecieron vigorosamente, durante en el periodo 2002-2008, la tasa anual de crecimiento de las remesas alcanzo un 17%; pero también se reportan bajas a partir del año 2006, y tasas negativas (-15%) en los últimos trimestres del año 2009 a consecuencia de la crisis financiera mundial.

En la Figura 1., se muestra que las remesas familiares en los años 2010 y 2011, tendieron a la alza, por lo que puede atribuirse que las remesas dependen de la situación de empleo de los emigrantes y de la situación económica del país receptor; pero no debe desestimarse el alto grado de compromiso de los emigrantes de enviar a sus familiares el sustento para necesidades básicas.

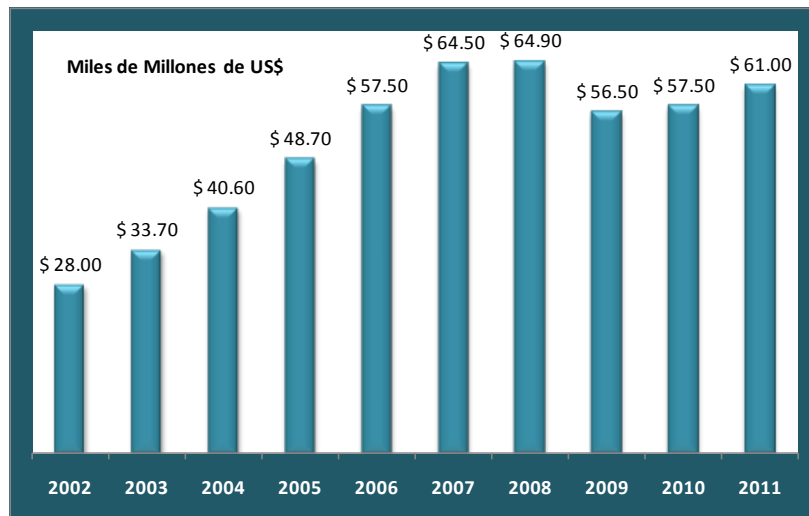


Figura 1. **Crecimiento de Las Remesas en LA 2002 -2011**

Fuente: FOMIN (2011)

Al cierre del año 2011, las remesas en LA, alcanzaron flujos de US\$ 61,013 millones lo que significó un crecimiento de 6% respecto al año anterior, la tasa más alta registrada en los últimos cuatro años.

Respecto a las remesas por regiones, Suramérica recibió US\$ 16,707 millones (27.38%) el Caribe US\$ 8,404 millones (13.77%), Centroamérica US\$ 13,171 millones (21.50%) y México que reportó la mayor recepción de remesas ya que recibió US\$ 22,731 millones, que representó el 37.26% del total de remesas para LA, esta cantidad es evidentemente superior a los demás países, puesto que le sigue Guatemala con US\$ 4,377 millones.

De acuerdo a los datos de la Tabla 3, Centroamérica reporta una tasa de crecimiento de 7.0% respecto al año anterior, la mayor de todas las regiones exceptuando a México que reporta un crecimiento de 6.9% en dólares y en su moneda local obtuvo un crecimiento de 20.9% y una tasa ajustada de 17.%, otros países que obtuvieron tasas positivas en moneda nacional ajustada por la inflación fueron Honduras, Nicaragua, Panamá, Trinidad & Tobago, Panamá, Belice, Argentina, para los otros países de América al ajustar la tasa de crecimiento versus la inflación de observa como resultado tasas negativas.

**Tabla 3. Monto de Remesas por Regiones (2011) y Tasa de Crecimiento 2010 - 2011**

REGION	Rmesas en Millones de US\$	TASA DE CRECIMIENTO		
		Remesas en US\$	En moneda Local	En moneda local y ajustada por la inflacion
<b>SUR AMERICA</b>	<b>16,707.00</b>	<b>4.00%</b>	<b>1.50%</b>	<b>-3.60%</b>
Argentina	1,011.00	6.50%	12.50%	3.20%
Bolivia	1,012.00	7.80%	6.60%	-2.40%
Brasil	1,974.00	-4.90%	-9.90%	-15.00%
Chile	936.00	7.50%	1.80%	-1.00%
Colombia	4,168.00	3.60%	0.90%	-2.10%
Ecuador	2,673.00	3.20%	3.20%	-0.60%
Guyana	401.00	7.20%	3.60%	-2.20%
Paraguay	789.00	9.10%	-4.10%	-11.30%
Perú	2,697.00	6.40%	3.70%	0.70%
Surinam	114.00	7.50%	7.50%	7.50%
Uruguay	124.00	3.30%	-1.00%	-7.60%
Venezuela	809.00	7.00%	7.00%	-13.20%
<b>CENTROAMERICA</b>	<b>13,171.00</b>	<b>7.00%</b>	<b>6.10%</b>	<b>0.40%</b>
Belice	107.00	7.00%	8.20%	7.00%
Costa Rica	530.00	4.50%	0.90%	-3.50%
El Salvador	3,650.00	3.10%	3.10%	-1.70%
Guatemala	4,377.00	6.10%	2.40%	-3.20%
Honduras	2,862.00	13.20%	13.20%	6.40%
Nicaragua	1,053.00	9.00%	14.50%	6.90%
Panamá	592.00	9.60%	9.00%	4.00%
<b>CARIBE</b>	<b>8,404.00</b>	<b>5.90%</b>	<b>7.00%</b>	<b>0.80%</b>
Rep. Dominicana	3,131.00	7.70%	11.50%	3.80%
Haiti	2,057.00	4.40%	4.40%	-2.70%
Jamaica	2,025.00	6.00%	4.40%	-2.30%
Trinida & Tobago	131.00	6.50%	6.60%	6.60%
<b>MEXICO</b>	<b>22,731.00</b>	<b>6.90%</b>	<b>20.90%</b>	<b>17.50%</b>
<b>TOTAL LAC</b>	<b>61,013.00</b>	<b>6.00%</b>	<b>10.50%</b>	<b>5.70%</b>

Fuente: FOMIN, 2011

El principal destino de los emigrantes y país emisor en LA es Estados Unidos, seguido por España que se mantiene como la segunda fuente más importante de envío de remesas sobre todo para países del sur de América, en particular Bolivia que recibe más remesas procedentes de ese país que de Estados Unidos.

En muchos países de América Latina las remesas son tan importantes que representan más del 10% del PIB en países tales como Haití, Guyana, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Guatemala; por lo que la dependencia hacia las remesas ha despertado el interés en diversos organismos internacionales, quienes deducen que los efectos de las remesas sobre la economía de los países receptores son favorables y en otros de los casos se prevén esos efectos como no tan saludables.



El Banco Mundial (BM), El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por medio del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos) entre otros, han prestado especial atención a este rubro, por lo que en sus estudios atribuyen que el recibir remesas permite que el receptor tenga mayor poder adquisitivo, incentivan el ahorro, y la inversión privada, contribuyendo a reducir la pobreza de los receptores y por tanto de los países en desarrollo.

Por el contrario, el Fondo Monetario Internacional (FMI), afirma que las remesas tienen un efecto negativo sobre el crecimiento económico ya que no actúan como una fuente de capital para el desarrollo, sustentando que los receptores de remesas no se sienten obligados a invertirlos y tampoco hacen muchos esfuerzos por dejar de necesitarlas, por lo que se generan altos niveles de consumo (OCDE, 2010)

De acuerdo a lo anterior, la dependencia de las remesas genera un círculo vicioso improductivo, que conduce al receptor a tener mayor posibilidad de consumo, al comprar más mercancías lo que incide en el incremento de los precios, agudizando entonces la pobreza en estos países.

Los efectos negativos que producen las remesas según el FMI, pueden y deben contrarrestarse por medio de proyectos, programas, políticas y voluntades que estimulen la inversión y ahorro, ya que solo así, las remesas surtirán efectos plenamente positivos en la economía del país.

Organismos internacionales como el BID, así como algunos gobiernos de países Latinoamericanos, han tratado de romper el círculo de dependencia de los receptores, tras la ejecución de programas y proyectos orientados al beneficio de los emisores, receptores, comunidades, y por consiguiente al beneficio económico nacional. A continuación se exponen algunos ejemplos de programas de uso productivos de las remesas en América Latina.

### 2.1.3. USO PRODUCTIVO DE REMESAS: PROYECTOS Y ESTUDIOS

El BID (2006) se refirió a las remesas como “el caso de millones perdidos”, debido al desaprovechamiento de estos recursos a lo largo del tiempo, desestimando tanto así su importancia que el FMI relegó por muchos años, la contabilización de las remesas al apartado de “Errores y Omisiones”; pero debido al crecimiento de estos flujos, el FMI recomendó categorizarlos en la Balanza de Pagos de la siguiente manera:

a) Remesas, b) la compensación de empleo, c) transferencia de migrantes.<sup>1</sup>, “categorizar estos flujos es importante no solo para fines estadísticos y de reporte, sino también por las implicaciones a nivel de políticas públicas y del sector privado”.

Es notable destacar que organismos internacionales como el BID-FOMIN, PNUD, entre otros, han alentado mecanismos para propiciar usos distintos al consumo y subsistencia, por lo cual han brindado asistencia técnica y apoyo económico a países de Latinoamérica, mediante la ejecución de proyectos que han pretendido convertir a las remesas en recursos productivos.

Los proyectos ejecutados se han enfocado en su gran mayoría hacia los receptores de las remesas, ya que son estos los que no invierten o ahorran, porque desde el punto de vista del emisor, el está “invirtiendo” en las necesidades de su familia, además que también se ha previsto como beneficiario indirecto al emisor.

Se ha identificado que los receptores son personas de limitados recursos por lo que no son sujetos de crédito por carecer de garantías; deben trasladarse hacia otras ciudades para efectuar el cobro de sus transferencias; y no tienen cultura arraigada al ahorro, por estas y otras razones; los proyectos y/o programas realizados han pretendido que las remesas sean la garantía que los receptores no tienen para acceder al crédito, y sean una fuente para el emprendimiento de microempresas industriales y agrícolas.

---

<sup>1</sup>*Remesas*: son transferencia de dinero que envían las personas que cambian de residencia. *Compensación del Empleo* se refiere a las transferencias que realizan las personas que salen del país pero por razones de trabajo temporal. *Transferencias* de emigrantes corresponde al flujo de capital que envían los migrantes para su propio beneficio.

A continuación se expone algunos de los proyectos que se han ejecutados en LA para el uso de remesas productivas.

#### 2.1.3.1. México: Programa 3 x 1

Este programa es la respuesta del Gobierno Federal a los emigrantes para concretar proyectos comunitarios donde por cada dólar de remesa colectiva aportado por los emigrantes mexicanos (federaciones de emigrantes), el gobierno federal, el gobierno estatal y el gobierno municipal aportaran un dólar respectivamente.

Este programa pretende crear las condiciones mínimas de infraestructuras tales como, caminos rurales y carreteras alimentadoras; agua potable, drenaje y almacenamiento; luz eléctrica en viviendas y alumbrado público; urbanización y pavimentación, servicios educativos y de salud, además de microempresas en las localidades de origen de los migrantes. En el año 2010, el programa había concretado 12,663 proyectos en más de 570 municipios (SEDESOL, s.f.).

#### 2.1.3.2. Colombia : Programa: Colombia nos Une

Colombia Nos Une, es un programa integral, creado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia en el año 2003, cuyo objetivo es “reconocer, vincular y diseñar políticas públicas que atiendan las necesidades de los colombianos en el exterior”

Este programa persigue una política integral que ayuda a satisfacer las necesidades de los migrantes colombianos y sus familias. Algunas de las iniciativas vinculadas al uso eficiente de las remesas son las siguientes:

- Mi casa con remesas es una alianza entre el BID, COMFAMA, BANCOLOMBIA y las cajas de compensación familiar, mediante el cual los receptores de remesas pueden solicitar un crédito hipotecario para compra o mejoras de vivienda pudiendo ser pagado con las remesas enviadas de forma periódica.<sup>2</sup>
- Colombiano Seguro en el Exterior, con este programa los emigrantes colombianos pueden afiliarse al seguro social (ISS) y realizar aportes para optar a seguro de pensiones.
- Formación en Ambientes Virtuales, cuyo objetivo es capacitar a los colombianos residentes en el exterior, para que puedan desenvolverse de forma competitiva el mercado laboral del país donde residen.

Este programa ha tenido un gran alcance y que permitido solventar necesidades de seguridad social, educación y vivienda, que son altamente desatendidas en otros países. (Ministerio de Relaciones Exteriores. República de Colombia, s.f.)

#### 2.1.3.3. El Salvador: Fortalecimiento al Sector Micro Financiero

El BID en conjunto con la Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI), y tres micro financieras<sup>3</sup> de El Salvador, ejecutaron un proyecto de mejoramiento institucional para las sociedades financieras participantes quienes se integraron en un “Contrato Consorcio” cuyo fin fue ampliar el acceso al crédito y de otros productos financieros de la población rural de bajos ingresos receptores de remesas.

---

<sup>2</sup> Las cajas de compensación familiar son instituciones de familiares de emigrantes que tienen como fin promover el nivel de vida de los trabajadores, sus familias y la comunidad, para lo cual proporcionan bienes y servicios, de acuerdo con el dinero recaudado de los empleadores. Las personas que no están afiliadas a estas cajas de compensación familiar pueden acceder por medio de BANCOLOMBIA.

<sup>3</sup> Las instituciones participantes fueron: Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral S.A., Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC de R.L., Micro Negocios S.A.

El objetivo general del proyecto fue “contribuir a la profundización del sistema financiero salvadoreño, ampliando su alcance y cobertura hacia los sectores rurales de bajos ingresos a través de un manejo eficiente de las remesas”.

Con el proyecto se obtuvieron cinco productos genéricos transnacionales: Crédito para la adquisición de vivienda nueva o usada, crédito para mejoras de vivienda, crédito para adquisición de lote, crédito para construcción de vivienda, crédito productivo, donde las remesas fungían como garantía de pago.

El proyecto, en el periodo 2006-2010 tuvo un alcance de 239,470 transferencias de remesas, por un monto de US\$ 54.4 millones de dólares, también fueron colocados 4,906 créditos denominados “productivos”, por un monto de US\$ 7.5 millones. Los créditos para adquisición o mejoramiento de vivienda, ascendieron a 1,142 préstamos por un monto global de US\$ 5.2 millones.

Las instituciones participantes en el proyecto resultaron altamente beneficiadas debido a que se les dotó de equipo informático, se les brindó asistencia y capacitación técnica, y se abrieron alrededor de 15 agencias en el periodo 2006-2008 (las tres instituciones). Es importante señalar que un 79% de los beneficiarios del proyecto fueron mujeres, de bajos recursos económicos (BID (Maricela Rivas), 2011 (a)).

#### 2.1.3.4. Envía Centroamérica

Este programa es una iniciativa del BID-FOMIN, CEMLA, Banco Mundial y el Consejo Centroamericano de protección al consumidor, el cual consiste en una herramienta online que permite comparar proveedores, costos y tasas de cambio para realizar envíos de remesas a Centroamérica y República Dominicana. El portal ofrece información gratuita en cuanto a costos y tipos de servicios ofrecidos para enviar dinero desde el corredor Estados Unidos de América–Centroamérica. El programa ha logrado la reducción del costo de envío de 15% a 5.6%, lo que significa más dinero en los bolsillos de los receptores.

#### 2.1.3.5. Proyectos de Fortalecimiento a las Cooperativas en Centroamérica

Las cooperativas de ahorro y crédito también han sido objeto de estudio como intermediarias en la canalización de las remesas y su transformación en productos financieros, para el caso el BID, auspició dos proyectos similares en Honduras y El Salvador, cuyo objetivo fue el fortalecimiento institucional de las cooperativas siendo los beneficiarios las federaciones de los respectivos países, para Honduras FACACH y su similar FEDECACES de El Salvador.

En el caso de FEDECADES el proyecto se dirigió hacia el sector rural, brindando financiamiento a personas de bajos ingresos y microempresas por medio de la vinculación de las remesas familiares a otros productos financieros. Para lograr lo anterior se fortaleció la base tecnológica de las cooperativas para que de esta manera pudieran mejorar la eficiencia en sus servicios. (BID, 2002 (a))

En Honduras el proyecto pretendía fortalecer en primera instancia la capacidad administrativa/financiera de las cooperativas para expandir el rango de alcance de sus servicios al pago de remesas familiares, por lo que fue necesario dotar a las cooperativas de equipo tecnológico (BID, 2002 (b)).

#### 2.1.3.6. Investigaciones Realizadas: Remesas Productivas

En Nicaragua, se llevó a cabo una investigación patrocinada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) y las Fundación Ford, con el propósito de encontrar un modelo de uso productivo de remesas en el Municipio del Sauce (León, Nicaragua), ya que este municipio se caracteriza por tener una gran porcentaje de emigración y por tanto de recepción de remesas que son eminentemente para el consumo; pero las remesas no habían contribuido a disminuir la pobreza de los pobladores.

La investigación se orientó hacia una “Iniciativa de Desarrollo Local”, cuyo proyecto debía dirigirse hacia familias que además de poseer tierras y recursos productivos, disponían de remesas como un ingreso mensual no agrícola que normalmente no era mayor a los US\$ 100; los beneficiarios de este proyecto serían los productores agropecuarios de granos básicos, hortalizas y ganadería vacuna y amas de casa con acceso al recurso tierra.

Este proyecto a grandes rasgos proponía la organización de los productores agrícolas-receptores de remesas interesados en darle un uso productivo a sus transferencias las cuales serían sus garantías crediticias, también se les proporcionaría apoyo en la comercialización de la producción con el fin de garantizar la recuperación de los créditos, además de asistencia técnica a las PYMES interesadas en producir y comercializar conjuntamente. (FAO; Corporación Ford, 2004)

Servellón; Cáceres & Hude (2004) exteriorizan la importancia de las remesas en Honduras y la necesidad de realizar productos financieros derivados de estas; de acuerdo a los resultados de su investigación, 48% de los receptores no tienen cuenta de ahorro y no tienen relación con institución financiera alguna; 71% de los receptores estarían dispuestos a ahorrar un porcentaje de sus transferencias; por lo cual proponen un producto financiero denominado “Cuenta Remesas Productivas”, donde las Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero (OPDF's) por ser instituciones sin fines de lucro que velan por el desarrollo de las personas y micro empresas, serían las más apropiadas para ofrecer este tipo de producto financiero.

Cuenta Remesas Productivas consistía en un ahorro obligatorio mensual, y otorgamiento de créditos solidarios a una tasa de interés de 3.5% mensual, siendo las remesas la fuente de garantía.

Los proyectos e investigaciones enunciadas así como otras que se han realizado y de las que no se han hecho mención, no porque carezcan de importancia, han volcado sus esfuerzos en estudiar a las remesas como fuente de desarrollo para los emigrantes, receptores, y países, pero en su gran mayoría coinciden que el aprovechamiento que

se da a las remesas es minúsculo en comparación al uso de consumo por parte de los receptores.

Los proyectos y estudios realizados dan muestra del interés que pocos gobiernos y organismos de desarrollo han puesto en las remesas familiares, tratando de trazar el camino a seguir para que otros países como Honduras puedan emprender planes de acción que les permita exponenciar las remesas hacia la producción. Lo anterior conlleva a indagar sobre la importancia de las remesas familiares en la economía hondureña, así mismo para las familias receptores y los proyectos realizados.

## 2.2. REMESAS EN HONDURAS

De acuerdo al BCH (2007; (a)), un 93% de los emigrantes hondureños se van del país en busca de recursos que les permita mantener a su familia, y solo un 1.7% los hace por razones de estudio. La mayor proporción de los emigrantes proceden de áreas rurales (53%), en edades entre 15 y 49 años lo que significa, que un 93% de los emigrantes forman parte de la población económicamente activa (PEA).

Los principales destinos de emigración para los hondureños son: Estados Unidos en un 91.4%, México 2.2%, España 2.1%, (este país en los últimos años ha resultado atractivo como destino de los emigrantes), y otros países de Centroamérica 1.9% (INE 2007, citado en CEMLA, 2009)

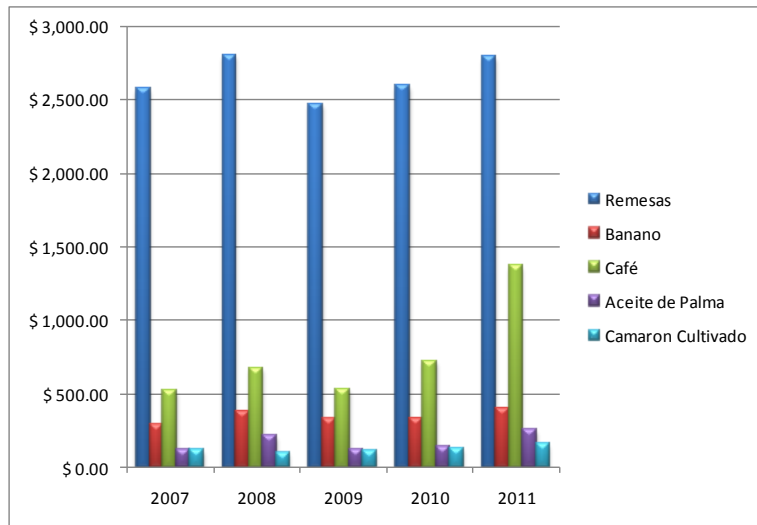
El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) reporta que las remesas constituyen la tercera fuente de ingresos de todos los hogares de Honduras equivalente a un 5.8%, superadas por los salarios que significan 47.0% y ganancias por cuenta propia (34.9%), pero es importante señalar que específicamente para los hogares receptores es la principal fuente de sustento.

Información del BCH señala que en el año 2011, Honduras reportó, US\$ 2,797.6 millones en remesas familiares, cifra superior en un 7.84%, al monto recibido en el año anterior. Estos flujos en los últimos años han financiado el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, debido a que las importaciones superan a las exportaciones



tales como el banano, café, aceite de palma y camarón cultivado, por lo que estas transferencias han servido de sostén de la economía nacional tal como se muestra en la Figura 2.

**Figura 2. Comparación Remesas vrs. Rubros Principales de Exportación**



Fuente: Datos del BCH

Las remesas han significado un alto porcentaje de contribución al PIB, tal como se observa en la Tabla 4, las remesas han representado entre 15 y 20 por ciento en los últimos cinco años, y específicamente en el año 2011, representaron un 16.05%.

**Tabla 4. Relación Porcentual Remesas Familiares / PIB**

Año	PIB / Percapita	Millones de dolares americanos	
		Remesas	%
2007	12,361	2,581	20.88%
2008	13,888	2,808	20.22%
2009	14,176	2,468	17.41%
2010	15,400	2,594	16.84%
2011	17,419	2,797	16.05%

Fuente: Datos BCH, 2011

La dependencia a la remesas se mostró más atenuante en el año 2009, ya que la caída del envío de las remesas ante la crisis mundial significó un crecimiento del PIB de tan solo de 2.07%, muy por debajo del crecimiento reportado en el año 2008, que fue de 12.35%. Lo anterior revela que en Honduras se deben buscar planes de acción que incentiven otros rubros de exportación, desalienten las importaciones, y se inviertan las remesas.

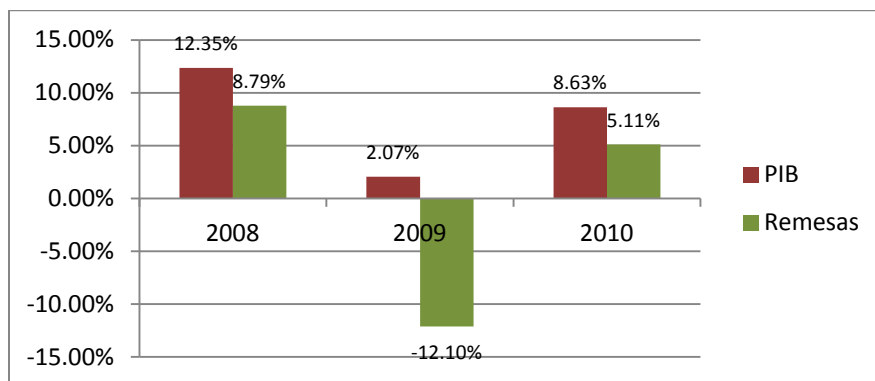


Figura 3. Crecimiento Porcentual PIB Versus Remesas Familiares

Fuente: Datos BCH, 2011

Conforme el flujo de remesas ha crecido en los últimos años, las reservas internacionales nacionales (RIN) se han mantenido estables. El BCH reportó que a finales del año 2011, las RIN ascendían a US\$ 2,820.7 millones, donde las remesas familiares representan el 99.18 % de estas divisas.

Tabla 5. Relación Porcentual Remesas – RIN

<i>Millones de dolares americanos</i>					
Descripcion	2007	2008	2009	2010	2011
Remesas	\$2,580.70	\$2,807.50	\$2,467.90	\$2,594.10	\$2,797.60
RIN	\$2,514.30	\$2,460.00	\$2,116.30	\$2,719.30	\$2,820.70
Remesas /RIN	102.64%	114.13%	116.61%	95.40%	99.18%

Fuente: Datos BCH, 2011

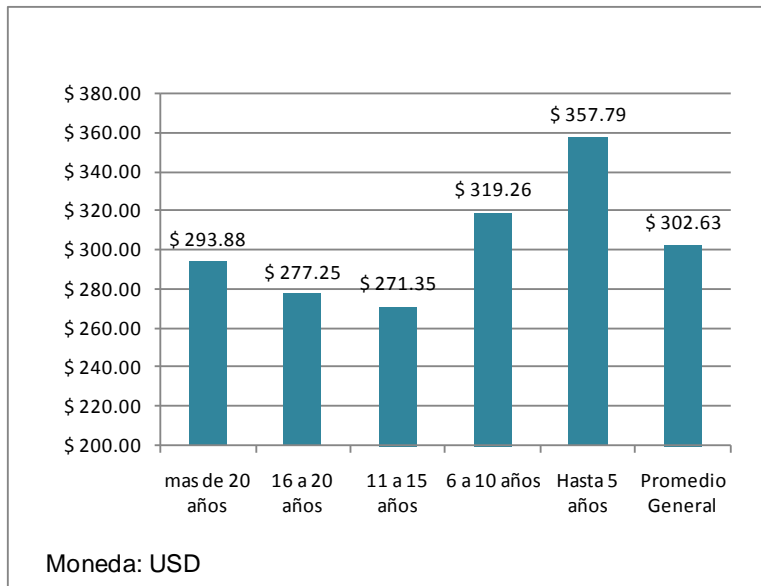
Otro punto importante a considerar es, que las remesas producen mayor disponibilidad de dinero en los receptores, por lo cual estos pueden ejercer mayor poder de compra, que al demandar más productos ya sea nacionales o extranjeros, y si la oferta no se ajusta a la demanda, los precios tienden a subir, produciendo en otros términos inflación.

Para una caracterización de los emisores de remesas en la encuesta semestral de remesas familiares enviadas por hondureños a enero de 2012; realizada por el BCH a hondureños residentes en el extranjero, en los principales aeropuertos del país (Tegucigalpa y San Pedro Sula), se ofrece información pertinente acerca de promedios de envío de remesas, frecuencias, destinos de uso, principales beneficiarios, residencia de los beneficiarios, demanda de productos financieros entre otros.

Es importante señalar que esta encuesta está orientada a emigrantes con estatus de residencia legal; y aunque brinda información sumamente importante deja de lado a los emigrantes ilegales. A continuación se exponen algunos de los resultados obtenidos en la encuesta del mes de enero de 2012.

En referencia al emigrante hondureño, se estima que al cierre del año 2010, vivían en la Unión Americana alrededor de 963 mil hondureños (con estatus legal regularizado e ilegales), de los cuales un 85.9% vive en Estados Unidos, 6.3% en España, y el restante 7.8% en países como México, Chile, Costa Rica, Colombia entre otros.

En lo que corresponde a la estadía, un 28.1% de los emigrantes hondureños residen hace dos décadas en el exterior, y en referencia al monto de remesas enviadas, se observa que entre mayor es el tiempo de residencia en el exterior, se reduce el monto de remesas enviadas, para el caso, los hondureños que tienen cinco o menos años residiendo en el exterior envían un promedio mensual de US\$ 357.79, y los que tienen más de 20 años remesan alrededor de US\$ 293.88 mensuales, siendo el promedio general de envío de remesas US\$ 302.63 mensuales.



**Figura 4. Monto Promedio Mensual de Remesa Enviada**

Fuente: BCH, 2011

La encuesta del BCH, arroja información de la frecuencia de envío de remesas donde un 67.2% de los emisores remesan mensualmente, 13.6% lo hace quincenalmente, mientras que un 3.3% remesan semanalmente, el restante 15.9%, remesan en un periodo superior a un mes.

En cuanto a las remesas especiales destinadas a motivos poco frecuentes como: compra de vivienda, compra de vehículo, inversión en negocios, gastos médicos y eventos familiares, los emisores envían en promedio US\$ 2.942.68, donde la compra de vivienda es predominante en relación a los otros motivos mencionados anteriormente.

El medio de envío de las remesas sobresaliente es la transferencia electrónica en un 98.7%, y las encomiendas con viajeros (Courier) solo representa un 1.3%, evidenciando que los emisores tienen una marcada preferencia de enviar su dinero por medio de fuentes seguras tales como las remesadoras, bancos, etc., además que por medio del portal “Envía Centroamérica”, los emisores pueden obtener amplia información en

cuanto a costos de envío, lo que les permite escoger el medio que les resulte más conveniente.<sup>4</sup>

El BCH señala que el mercado supervisado de pago de remesas está concentrado en pocos agentes cambiarios, donde tan sólo seis bancos transan el 82.5%, ochos casas de cambio transan un 10.5% y los restantes diez bancos pagan un 7%.

De lo anterior se deriva que las remesas familiares no están reguladas dentro del marco legal vigente, pero le son aplicables, La Ley Monetaria, el Reglamento para la Negociación Pública de Divisas en el Mercado Cambiario y la Ley de Lavado de Activos. Todas las transacciones de remesas operadas por los agentes cambiarios autorizados son reportadas al BCH, las transacciones que son realizadas por agentes no autorizados (cooperativas, OPDF) deben llegar en última instancia al mercado regulado para efectos de contabilización y estadísticas a cargo del BCH (BCH, 2007 (b)).

Las cooperativas no son agentes cambiarios autorizados (no participan en subasta de divisas del BCH), pero realizan el pago de remesas por medio de acuerdos que tiene FACACH con las remesadoras. Las cooperativas operan en el pago de remesas en un 52% en el área rural por lo que representan un beneficio para aquellas personas que debían trasladarse a las grandes ciudades (CEMLA & BID-FOMIN, 2008)

Retomando la información expuesta en la encuesta, un dato importante es la situación actual de empleo de los emigrantes quienes en un 93.4% habían conservado su empleo en el segundo semestre de 2011, por lo que se prevé que el envío de remesas al país se mantendrá. Además de lo anterior el índice de desempleo de los emigrantes latinoamericanos en el año 2011 descendió a 11.5%, lo que es 1% menor en relación al año anterior (12.5%) por lo que se vislumbra que los emigrantes hondureños podrán

---

<sup>4</sup> El costo de envío oscila entre el 0% y 9%, dicho porcentaje depende del monto de envío, operador por medio del cual se envía la remesa, el lugar desde donde se envía y el tiempo en que se paga la remesa. Para operadores tales como Viamerica Corporation, el costo de envío es 0%, si la remesa (US\$ 200.00) se paga de cuatro a cinco días al beneficiario final. El operador que resulta más económico según el portal de Envía Centroamérica es Viamerica cuya alianza en Honduras es Elektra.

mantener su empleo en el presente año. (Datos del U.S. Bureau of Labor Statistic, citado en BCH, 2012).

En los departamentos de Cortés y Francisco Morazán es donde residen alrededor del 50% de los receptores de remesas, en el caso de Cortés, en las ciudades de San Pedro Sula, Villanueva y Choloma reside el 25.9% de los receptores, mientras que en Tegucigalpa habitan el 23.0% de los destinatarios.

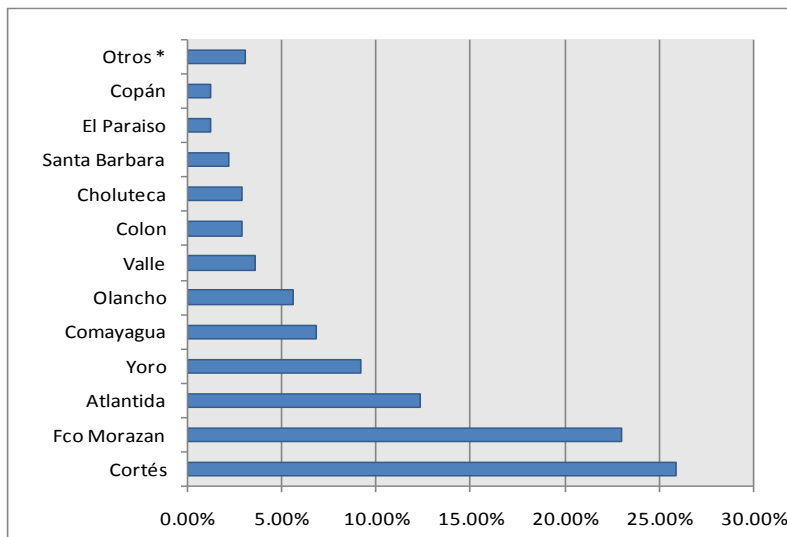


Figura 5. **Residencia de los Beneficiarios de Remesas por Departamento**

Fuente: BCH, 2012

En referencia a los beneficiarios de las remesas, en un 48.4% de los remitentes envían transferencias a sus padres, ya que en la mayoría de los casos sobre éstos recae la tutela de los hijos; el 17.4% envían dinero a sus hijos directamente; el 13.2% remite a sus hermanos, un 11.3% a los cónyuges; 2.1% a los abuelos, y el restante 7.6% a otro tipo de parientes y/o amistades.

La encuesta realizada por el BCH también señala que un 68.3% de los hogares receptores de remesas, destina estos recursos para gastos de alimentación, transporte y vestido. Un 11.5% lo destina a pagos de colegiaturas y todo lo relacionado a la educación, es importante señalar que tan solo un 5.4% es destinado al ahorro por medio de compra de bienes inmuebles (casas o terrenos), y un 2.8% se destina a la

inversión en distintos tipos de negocios entre estos, compra de mercaderías para la reventa, actividades agropecuarias o vehículos de trabajo. Entre otras finalidades se mencionan: gastos médicos 7.7%, construcción y remodelación de vivienda 2.6%, y donaciones a instituciones sin fines de lucro 1.6%.

Un dato relevante obtenido en la encuesta, es la demanda de servicios financieros en Honduras, donde un 39.2% de los encuestados demandan estos servicios y el restante 59.8% no lo hace. De los emigrantes que si demandan servicios financieros en el país, el principal producto es cuenta de ahorro, que en un 80% la abren a nombre propio, 10.9% de forma mancomunada y 9.1% la abren a nombre de terceros. Los emigrantes hondureños tienen altas expectativas de regresar al país, ya que un 57.8% ha previsto regresar a Honduras en un plazo de 8 años.

Deben también considerarse los hondureños que son deportados. Según estadísticas la Secretaria de Migración y Extranjería a finales de año 2011 fueron deportados un total de 40,712 hondureños procedentes de Estados Unidos, y a inicios del mes de mayo de 2012, la cantidad de hondureños deportados sumaba 18,907., y estas personas en la mayoría de los casos no tienen ningún tipo de respaldo económico o medio de subsistencia a su llegada al país.

Ante el retorno de los emigrantes y la incapacidad del mercado laboral de absorber a la actual demanda laboral, es menester preguntarse ¿qué está haciendo el Gobierno de Honduras, el sector privado y el sistema financiero, para aprovechar las remesas en proyectos productivos? Se sabe que el Gobierno de la república a través de la dependencia correspondiente ha generado algunas iniciativas de apoyo a los emigrantes y receptores, a fin de romper el ciclo de conformismo que hasta ahora ha imperado con la recepción de remesas. Así mismo, es notorio que, el sector financiero ha generado también algunas iniciativas para captar remesas en el exterior y desarrollar algunos proyectos, pero aun queda una fuente de recursos importante por explotar.

## 2.2.1. REMESAS: ¿QUÉ SE ESTÁ HACIENDO EN HONDURAS?

### Amigos del Emigrante

La Asociación Hondureña de instituciones Bancarias (AHIBA), en mayo de 2011, presentó un programa denominado: “Amigos del Emigrante”, el cual intenta estrechar la relación entre el emigrante y su familia, para que éstos puedan hacer un uso eficiente de las remesas por medio de productos financieros para el ahorro y la inversión.

De acuerdo a información proporcionada por la responsable del programa, Liana Fortín, el proyecto se encaminará a brindar a los emigrantes asistencia en los aeropuertos dotándoles de artículos de aseo personal; y, entre otras cosas la AHIBA, pretende incentivar a los receptores de remesas a que usen sus remesas para el ahorro, por lo cual en todos los bancos comerciales (excepto Banco Azteca) se brindará información de formas o productos financieros ofrecidos por los bancos para la inversión de estas transferencias, entre los cuales predominan:

Préstamos para capital de trabajo de hasta L. 50,000.00 con cuotas de US\$ 200.00; y compra de vivienda con cuotas de \$250.00. Liana Fortín señaló que el sistema bancario ya ha realizado ferias en Estados Unidos para captar clientes emigrantes para la compra de viviendas.

“Amigo del Emigrante”, pretende reintegrar al mercado laboral a los emigrantes retornados, brindándoles capacitaciones y talleres de emprendedurismo para la creación de sus propias empresas y se encamina a educar al receptor de las remesas hacia una cultura de inversión más que de consumo. Es importante señalar que la AHIBA, trabajará en conjunto con el Centro de Atención al Migrante Retornado, Instituto Hondureño de Formación Profesional (INFOP), la cancillería hondureña, la embajada de Honduras en Washington y sus consulados, estos últimos difundirán las bondades del programa a los emigrantes en los Estados Unidos (AHIBA, s.f.)



Remesas Productivas y Solidarias: “Hagamos un Trato, Dando y Dando”. Actualmente en Honduras está en marcha el proyecto piloto, “Remesas Productiva y Solidarias” cuyo propósito es contribuir a generar oportunidades dignas de empleo y desarrollo social en el país. Según las bases del programa, por cada dólar que los emigrantes hondureños radicados en Estados Unidos aporten a la Fundación CDRSH, la contraparte aportará otro dólar para financiar proyectos de desarrollo social en los departamentos de La Paz, Comayagua e Intibucá.<sup>5</sup> (CDRSH.org, s.f.)

Programa Catracho Seguro: En el mes de septiembre de 2011, el presidente constitucional de Honduras, Porfirio Lobo Sosa, inauguró el programa “Catracho Seguro”, que consiste en la inclusión de las familias de los emigrantes hondureños en Estados Unidos al seguro social (IHSS), los beneficiarios de este programa son las esposa e hijos de hasta 11 años de edad del emigrante. El programa funciona, mediante la inscripción del emigrante a través de los consulados hondureños en nueve estados de la Unión Americana o por medio de la página web del IHSS.

Mediante el programa también se prevé que los hondureños que viven en el exterior accedan al régimen de invalidez, vejez y muerte, lo que facilitaría su reinserción en el país al obtener una jubilación.

Para que los familiares de los emigrantes puedan acceder a los servicios brindados por el IHSS, el emigrante deberá pagar US\$ 312.00 para contratar los servicios durante 6 meses, o US\$ 624.00 para contratarlos durante un año, también el emigrante tendrá derecho hacer uso de los servicios del seguro social si se encuentra en el país. Si el programa que está en etapa piloto alcanza las metas esperadas se extenderá a otros

---

<sup>5</sup> La contraparte está integrada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Organización Internacional de los inmigrantes (OIM) y la Secretaría de Relaciones Exteriores de Honduras.

países donde haya emigrantes hondureños tales como: España, México, Centroamérica. (Proceso.hn, 2011)

De acuerdo al departamento de afiliaciones del IHSS, el programa no ha sido aprobado por el Congreso Nacional, por lo cual ha habido respuesta por los emigrantes hondureños.

Protección de los Derechos de los Emigrantes Hondureños. En el mes de junio de 2012, los gobiernos de Honduras y Estados Unidos firmaron un acuerdo de cooperación conjunta el cual pretende proveer información a emigrantes hondureños sobre “sus derechos laborales y fomentar un ambiente de respeto a los derechos de los trabajadores mediante el cumplimiento de sus obligaciones por parte de los empleadores, fomentar el conocimiento de la legislación y las reglas laborales aplicables a los hondureños que trabajan en EEUU”

El acuerdo firmado comprende dos cartas de entendimiento con la Secretaria de Trabajo norteamericana, la primera suscribe el compromiso de brindar información a los emigrantes sobre salarios mínimos y horas extras legalmente establecidos en ese país, así mismo sobre programas para la recuperación de salarios para aquellos hondureños ya retornados al país a quienes no se les pago lo que les correspondía (Embajada de Honduras en Washington, s.f.)

Para efectos de esta investigación se buscó mas información relacionada a los proyectos que se están ejecutando en el país, pero no se obtuvo más que los dos proyectos descritos con anterioridad, por lo que en Honduras deben buscarse los mecanismos que garanticen oportunidades de empleo y bienestar para aquellos hondureños que tienen planeado regresar al país, ya que son éstos los que por medio de sus transferencias están sosteniendo la economía nacional, así mismo se debe brindar apoyo a los connacionales que tras un sueño americano dejan su país, pero son devueltos a la realidad de una nación con alto índice de desempleo, inseguridad, corrupción y pobreza generalizada.

Las remesas en Honduras deben ser una fuente de generación de empresas, seguridad de retiro, ahorro e inversión, debiendo tomarse como réplica lo que han hecho países como México, Colombia, El Salvador, República Dominicana, por medio del sistema financiero y en particular por medio de las cooperativas; por ello es necesario conocer de estas últimas sus características institucionales y financieras que permitan obtener información con la cual se pueda adaptar productos financieros vinculable a estas transferencias.

## 2.3. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

### 2.3.1. ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO

Las cooperativas son instituciones que a lo largo del tiempo han prestado sus servicios a personas de bajos ingresos, y han contribuido de forma significativa al desarrollo social y económico de segmentos importantes de la población a nivel mundial; por ello a continuación se describirá al sector cooperativo para relacionar su importancia como instituciones generadoras de productos financieros de remesas.

Las cooperativas surgen de la naturaleza del ser humano de cooperar con otros, pero es la necesidad de protección y conservación lo que conduce al ser humano a trabajar junto a otros para ganar bienestar colectivo (Choquehuanca, 2009)

Choquehuanca (op. cit.) en su estudio hace mención a las primeras manifestaciones de cooperativismo que tuvo sus inicios por el aseguramiento de actividades comerciales en el siglo XXV a.c., cuya estructura fue adoptada por los egipcios, fenicios, babilones y romanos.

Los Principios del cooperativismo nacen a mediados del siglo XIX y son conocidos como “Rochdale”, debido a la ciudad de Gran Bretaña donde se suscribieron. El Padre del Cooperativismo de Ahorro y Crédito es Frederick Raiffeisen (1818-1888) quien incentivado por los problemas de hambre que aquejaba a los campesinos además de estar perdiendo sus posesiones, producto de los prestamos impagables por condiciones de usura, promovió la aplicación de los principios cooperativos a las actividad

financieras e incito a los campesinos a enfrentar su situación de pobreza mediante la colaboración, juntando sus recursos y prestándoselos unos a otros a tasas de interés razonables.

En la actualidad el movimiento cooperativo es el sustento de 3,000 millones de personas en el mundo, ya que alrededor de 800 millones de personas están afiliadas a las cooperativas. Algunas estadísticas interesantes de las cooperativas recogidas por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) señalan que en países como Bélgica, Canadá, Estados Unidos, India, Kenia, un porcentaje importante de su población (10 a 25%) es miembro de una cooperativa, o de cada tres o cinco personas, una es miembro de una cooperativa.

Las cooperativas representan un porcentaje importante en la economía nacional de algunos países, en el caso de Brasil las cooperativas producen cerca 72% de la producción del trigo, y porcentajes importantes en la producción de soja, leche, algodón, café. En Bolivia una sola cooperativa maneja alrededor de la cuarta parte de los ahorros nacionales. En Finlandia las cooperativas producen cerca del 74% de la producción nacional de alimentos, en Kenia las cooperativas contribuyen en 45% del PBI y gestionan el 31% de los depósitos y ahorros nacionales, además producen un 70% del café, 76% de productos lácteos, y un 95% de algodón y son muchos los países a nivel mundial donde las cooperativas son altamente representativas de la economía nacional.

Las cooperativas también son generadoras de más de 100 millones de empleos, en Colombia una cooperativa de salud es la segunda empresa en el ranking nacional en la generación de empleo, en Europa los bancos cooperativas emplean alrededor de 700 mil personas. Los anteriores son tan sólo algunos ejemplos de la importancia de las cooperativas en el mundo (ACI, s.f.).

En Honduras deben implementarse iniciativas que alienten la actividad cooperativa, ya que por medio del impulse a estas instituciones, la economía hondureña podría alcanzar el crecimiento requerido de 6% de su PIB. La actividad cooperativa ha sido tan importante en el desarrollo humano que la ONU declaró el año 2012, como el año

internacional de las cooperativas tras atribuir que las empresas cooperativas ayudan a construir un mundo mejor.

### 2.3.2. INICIOS DEL COOPERATIVISMO EN HONDURAS

Según fuentes de historiadores expuestos en el sitio web de FACACH, El cooperativismo hondureño inició a finales del siglo XIX con el surgimiento de un organismo mutualista conocido como Sociedad de Ladinós de Márcala, en el departamento de La Paz, en 1876. La sociedad de ladinos estaba conformada por familias acomodadas que reunieron un capital considerable con el objeto de brindar préstamos a la comunidad a un interés del 2% mensual. Este tipo de organización surgió en respuesta a las demandas de educación que no eran asistidas por el gobierno en ese entonces tenía otras prioridades como la guerra civil, por lo cual con los intereses que se generaban con los préstamos se sostenía la educación primaria de esa localidad.

Durante el periodo de 1920 a 1954, el sector cooperativo obtuvo importantes avances, y fue en el año de 1987 que se promulgó la Ley de Cooperativas, posteriormente se organizó la Dirección de Fomento Cooperativo, hecho que permitió formalizar, y dinamizar a la economía social productiva hondureña. Las Empresas Cooperativas de Honduras en un lapso de tiempo relativamente corto se extendieron por toda la República hasta cubrir un total de 17 departamentos.

### 2.3.3. COOPERATIVAS DE HONDURAS

La Ley de Cooperativas de Honduras promulgada en el año 1987, mediante Decreto 65-87, considera la necesidad de la protección del sistema cooperativo debido a que este racionaliza el uso de la cooperación humana, es un sistema económico eficaz para el desarrollo económico de la nación, el fortalecimiento de la democracia, la realización de la justicia y la defensa de los valores y los derechos humanos (Art. 1)

Las cooperativas son instituciones autónomas, privadas, con representación propia en los organismos del Estado y son actos cooperativos lo que signifiquen actos de comercio y civiles (Art. 2, 3, 4)

Las cooperativas son organizaciones privadas, voluntariamente integradas por personas, que constituidas (...) con el esfuerzo propio y la ayuda mutua, realizan actividades económicas- sociales, a fin de prestar así mismo y a la comunidad, bienes y servicios para la satisfacción de necesidades colectivas e individuales.

Las cooperativas en el país deben promover el mejoramiento social y económico de los cooperativistas, su condición humana y su formación individual y familiar, para lo cual el móvil de su realización deberá ser primordialmente el servicio y no el lucro. (Art. 5)

En Honduras pueden ser socios de las cooperativas las personas naturales mayores de 16 años, podrán serlo también las organizaciones cooperativas y otras personas jurídicas no cooperativas siempre que estas no persigan finalidades de lucro. (Art. 15, 72).

Se clasifican como: Cooperativas de producción, servicios, consumo y mixtas. (Art. 47)<sup>6</sup>. El máximo órgano administrador de las cooperativas es la Asamblea General (todos los aportantes), seguido por la Junta Directiva y la gerencia (el gerente es nombrado por la junta directiva) (Art. 20, 31).

Otra de las facultades de la Junta Directiva es nombrar a la Junta de Vigilancia, que es el órgano que tiene las facultades de fiscalizar y revisar los procedimientos administrativos financieros y cualquier irregularidad legal (Art. 32, 33).

Los recursos económicos de las cooperativas son las aportaciones de los socios (ahorro no retirable, constituido como aporte de capital), ahorros retirables, excedentes capitalizados y reservas acumuladas. Se consideran excedentes, los saldos que resulten a favor de la cooperativa al final de cada ejercicio. (Art. 41, 43).

---

<sup>6</sup> Las definiciones del tipo de cooperativas se encuentran detalladas en los artículos 47, 48, 49 y 50 de la Ley de Cooperativas de Honduras.

De los excedentes resultantes el 10% deberá ser destinado como reserva legal, la asamblea puede acordar la capitalización total o parcial de los mismo y la creación de fondos especiales. El fondo de reserva legal del sector cooperativo puede ser invertido en bonos y títulos de fácil convertibilidad, emitidos por federaciones de cooperativas, instituciones bancarias y el Estado (Art. N° 44).

Las pérdidas ocurridas al final del ejercicio podrán ser cubiertas con el Fondo de Reserva Legal y en caso de liquidación de la cooperativa las pérdidas son distribuidas entre los afiliados de acuerdo al monto de sus aportaciones. (Art. 46).

Las cooperativas gozan de excepciones fiscales a los impuestos sobre la renta, arancelarios, consulares, recargos de aduanas por importaciones de maquinaria equipo, vehículos y bienes en general para la ejecución de las operaciones de la cooperativa. También están exentas de impuestos sobre legados, donaciones, herencias y tradición de bienes inmuebles, exportaciones de productos no tradicionales (Art. 56)

Los organismos de integración son: La Confederación Hondureña de Cooperativas (CHC) que le compete la promoción y organización de entidades auxiliares con funciones de funcionamiento, previsión social (...) y el fortalecimiento de los servicios especializados que sostengan actualmente las federaciones de cooperativas (Art. 90, 91).

El organismo rector /auditor de las cooperativas es el IHDECOOP, que es una institución autónoma y con patrimonio propio, y este debe velar por que las cooperativas se rijan bajo los principios cooperativos, y también debe velar por la formulación, dirección, planificación, coordinación y ejecución de la política del Estado (Art. 93).

Las cooperativas se han integrado en organismos denominados federaciones que son instituciones que representan a las cooperativas, entre las cuales se citan las siguientes:

- Federación Nacional de Cooperativas de Transporte Limitada (FENACOTRAL)
- Federación Nacional de Cooperativas de la Reforma Agraria de Honduras (FECOHRRA)
- Federación Hondureña de Cooperativas de Vivienda Limitada (FEHCOVIL)
- Federación Hondureña de Cooperativas Agroforestales (FECAHFOR)
- Federación de Asociaciones de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras, Limitada (FACACH)

De las anteriores las cooperativas integradas a FACACH que son las cooperativas de ahorro y crédito han alcanzado mayor representatividad en el mercado financiero ya que son las que poseen el mayor número de activos a nivel nacional, y ponen a la disposición de sus afiliados una gama amplia de productos financieros y seguros estos últimos los ofrecen por medio de Seguros Equidad que es una institución propia del sistema federado de cooperativas de ahorro y crédito.

Las cooperativas de ahorro y crédito han dado muestra de su estabilidad financiera tanto así que FACACH y 55 cooperativas afiliadas a finales del año 2010 se convirtieron en accionistas mayoritarios del Banco de los Trabajadores al capitalizarlo con cerca de 383 millones de lempiras, lo que permitió salvar el banco de la bancarrota.

#### 2.3.3.1. Otros Aspectos Normativos

Las cooperativas son instituciones de carácter privado y autónomo a las que solamente les es aplicable la Ley de Cooperativas y la Ley de Lavado de activos, en lo que corresponde al pago de remesas no son agentes cambiarios autorizados por lo sus operaciones deben llegar al mercado regulado por medio de depósitos a las instituciones financieras supervisadas o en forma de venta directa a los agentes cambiarios.



En los últimos años el crecimiento de las cooperativas en la captación de depósitos y otras operaciones financieras ha cobrado el interés de organismos internacionales como el BID, quien vislumbrando a estas entidades como una fuente de desarrollo se ha volcado en apoyarles para emprender proyectos que ayuden al fortalecimiento de estas instituciones.

De acuerdo a lo anterior las CAC's, suscribieron un convenio de cooperación técnico – financiera no reembolsable, con la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y con el BID que es denominado : “Afianzamiento Competitivo y Seguridad Financiera de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en un Marco Supervisado”, convenio mediante el cual 25 cooperativas y FACACH han acordado participar voluntariamente en un proyecto piloto cuyo fin es desarrollar un marco normativo y supervisado adecuado para las CAC en beneficio de sus afiliados.

El proyecto requiere a grandes rasgos que las cooperativas den cumplimiento a 53 lineamientos que las facultará a la transición de un marco regulador, y donde se les requiere mayor gestión de auditoría en las operaciones que realicen, así mismo la normativa pretende que las cooperativas se encaminen hacia la administración integral de riesgos por los que se obliga a las CAC a nombrar un comité de riesgos si sus activos sobrepasan los L. 400.0 millones, y por lo tanto establecer la Unidad de Administración de riesgos (CNBS, s.f. (a))

La CNBS, mediante Resolución N° 2106/13-12-201, emitió la disposiciones que, 26 cooperativas en proceso de regulación voluntaria, deben invertir en valores de fácil convertibilidad tal como lo estipula el artículo N° 100 del Reglamento de la Ley de Cooperativas (CNBS, s.f. (b))

Otro aspecto importante a señalar es que las cooperativas también están sujetas al pago de la *Tasa de Seguridad Poblacional* que recientemente entró en vigencia y estas deberán pagar un 3.6% sobre los excedentes netos anuales equivalentes a ingresos menos gastos de operación; la declaración y liquidación deberá ser realizada anualmente, por lo que las cooperativas están contribuyendo aun mas con su finalidad de promover el mejoramiento social y económico de sus afiliados y el desarrollo

nacional, lo que se espera que dicha imposición monetaria resulte en un beneficio real y no más bien en uno de tantos casos de corrupción (Congreso Nacional de Honduras, s.f.)

La transición de las cooperativas hacia la regularización dan muestras que las CAC's en Honduras; son instituciones que están cobrando una importancia de mucha cuantía en el sistema financiero nacional; por ello su gestión en la bancarización de los hondureños y en particular de los receptores y emisores de remesas familiares traería beneficios de cuantificación micro y macroeconómicos.

#### 2.4. BANCARIZACIÓN DE LAS REMESAS FAMILIARES

La bancarización se refiere al establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles (Morales & Yanez, 2006)

La bancarización entonces es poner a disposición de las personas y de las grandes y pequeñas empresas, servicios y productos financieros, no sólo tradicionales (cuentas de ahorro y crédito) sino también toda la gama de servicios y productos desarrollados por el sistema financiero de un país, particularmente para aquellos a los cuales el acceso a los servicios financieros les es indiferente o por cuestiones de su residencia no les es permitido.

La bancarización no es algo nuevo, a pesar de ello sólo en los últimos años se le ha dado la importancia como tal, debido a que se considera que contribuye al desarrollo humano, puesto que el acceso a los servicios financieros permite ampliar la liquidez de las empresas y de los agentes contribuyendo a incrementar su gasto privado, inversión y por lo tanto la productividad de un país, lo anterior es comprobado en países tales como Estados Unidos, Alemania, España que en un 85% de su población tienen acceso a .los servicios financieros (Helwer, s.f.)

De lo anterior se derivan dos términos que describen lo que es bancarización, “acceso financiero” -que es medido por el porcentaje de población que puede usar libremente los servicios financieros- y “profundización financiera” que es definida como una relación de depósitos o créditos entre el PIB de un determinado país. (FELABAN (Liliana Rojas Suarez), 2007)

La Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) ha señalado que la bancarización es un factor clave para el desarrollo económico de un país, por lo que es indispensable llevar los servicios financieros hasta los sectores de más bajos ingresos, ya que esto contribuiría a la reducción de la pobreza. En el estudio que esta institución realizó el año 2007, señalado en el párrafo anterior; FELABAN midió el nivel de bancarización de los países de Latinoamérica obteniendo los resultados que se muestran en la tabla siguiente:

**Tabla 6. Porcentaje de bancarización de los países de LA**

<b>Muy Bajo</b>	<b>Bajo</b>	<b>Mediano</b>
30% o menos	40.00%	50 - 60%
Argentina	Brasil	Chile
Bolivia	Colombia	
Ecuador	Costa Rica	
Guatemala	El Salvador	
Honduras	Panamá	
Mexico	Uruguay	
Nicaragua	Venezuela	
Perú		
Republica Dominicana		

Fuente: Datos de FELABAN, 2007

FELABAN, plantea que la bancarización de un país puede medirse por el nivel de depósitos en relación al PIB, localidades con acceso a servicios financieros entre el número total de localidades, puntos de atención financiera entre población, créditos totales entre PIB.

Los principales hallazgos del estudio de FELABAN arrojan que Latinoamérica no llega ni siquiera a un tercio de bancarización respecto a los países industrializados (ni Brasil y Chile que tienen los niveles más altos de bancarización en LA). FELABAN también encontró que el nivel de profundización financiera disminuye conforme disminuye el tamaño de la empresa, por ejemplo, los préstamos a empresas de Colombia, Chile, El Salvador y Honduras, oscilan en los siguientes porcentajes: Las empresas grandes tenían una cobertura de préstamos, alrededor de 60 y 70%, las empresas medianas entre 7% y 27%, y las pequeñas empresas entre 2% y 8%., por lo que las Pymes tienen altas dificultades para acceder al crédito en América Latina, por razones de bajos niveles de ingresos, informalidad, y falta de cultura financiera lo que las convierte en empresas de alto riesgo para las instituciones financieras.

La profundización financiera está altamente vinculada al crecimiento, un claro referente de ello es España, quien hasta hace dos décadas su nivel de bancarización estaba muy por debajo de los otros países de la antigua Comunidad Económica Europea (CEE) y esto debido a un riguroso sistema que imperaba, pero hoy día España se aproxima a un nivel de bancarización del 100%.

Los avances de España en términos de bancarización han sido de beneficio para los inmigrantes que alberga; de acuerdo a Francesc Prior & Javier Santomá, (2007), el nivel de bancarización de los inmigrantes en España es de 82.5%, muy por encima de los inmigrantes en Estados Unidos quienes que en un 51% no tenían cuenta bancaria, aunque en referencia al costo de envío de remesas de España a Latinoamérica es más alto en comparación al costo de envío desde Estados Unidos. De acuerdo a lo anterior resulta interesante conocer a que razones obedece que los emigrantes en Estados Unidos reporten bajos niveles de bancarización en comparación a los emigrantes en España.

#### 2.4.1. FACTORES INCIDENTES EN LA DES-BANCARIZACIÓN DE EMISORES Y RECEPTORES DE REMESAS

Un punto de partida en el análisis de la bancarización de las remesas es determinar las causas incidentes en la no bancarización de los emisores y receptores de remesas familiares.

##### **Emisor**

Francesc Prior & Javier Santomá, (op. cit.), en su investigación exponen cuáles son las principales causas de la falta de acceso a los servicios financieros del inmigrante latinoamericano en los Estados Unidos, así mismo identifican cuáles son los principales productos alternativos de los que éstos hacen uso. A continuación se describen sus principales hallazgos.

El grado de bancarización del emigrante está fuertemente vinculado al estrato económico del que procede, o más bien al “estatus legal” que tiene en el país que reside. Según el informe, 74% de los inmigrantes en Estados Unidos con ciudadanía americana tiene cuenta bancaria, siendo éste un porcentaje alto y positivo a diferencia de los inmigrantes ilegales que en un 78% no tienen cuenta bancaria.

De acuerdo al mismo estudio, el alto grado de des-bancarización de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos obedece a las siguientes razones:

- a. Los inmigrantes en situación de ilegalidad no se sienten atraídos a establecer una relación con el sistema financiero formal del país en el que habitan, debido a las regulaciones legales que conlleva la apertura de una cuenta de ahorro, o solicitud de préstamo, etc.
- b. Existe un escaso conocimiento e inadecuada adaptación de los productos financieros a las necesidades de los inmigrantes ya que estos no cuentan con las garantías o requerimientos exigidos por la banca del país, tal cual lo requieren al cliente tradicional.

- c. Barreras culturales como el idioma, y la discriminación por partes de los agentes de servicios de los bancos causan en el inmigrante una baja simpatía a la bancarización.
- d. La mayoría de los inmigrantes desde su país tenían poca cultura financiera, atribuyendo que los servicios de los bancos o de otras instituciones financieras corresponde solo a las personas que tienen altos recursos económicos.

Los inmigrantes latinoamericanos ante el poco acceso a los servicios financieros bancarios, acceden a servicios alternativos aunque éstos representan un mayor costo en relación a los que ofrecen los bancos, entre estos servicios alternativos se mencionan los siguientes:

**Tabla 7. Productos Demandados Por Los Emigrantes en EE. UU**

<p><b>CHEQUES</b> : Los salarios de los inmigrantes son pagados en cheques, por lo que no les es requerida una cuenta bancaria.</p>
<p><b>MONEY ORDER:</b> Es una especie de cheque no bancario, que puede ser adquirido en supermercados y comercios, usualmente estos se utilizan para el pago de servicios públicos.</p>
<p><b>AHORRO:</b> Ante el limitado acceso a cuentas de ahorro que tienen los inmigrantes ilegales, se ven obligados a guardar dinero en sus hogares, también a enviar dinero a su lugar de origen, mediante el envío de remesas, bien para ahorro o compra de bienes inmuebles. En referencia al medio de envío las compañías remesadoras resultan ser el medio más popular y atractivo a los inmigrantes por su proximidad, rapidez, horarios de atención, etc., aunque el costo de servicio resulte mucho más alto en relación a la banca.</p>

Es importante señalar que los proveedores de servicios alternativos, estratégicamente emplean una relación de familiaridad y confianza con el inmigrante por lo cual este prefiere pagar costos más altos por una relación antidiscriminatoria, de fácil acceso, de pago más rápido de las remesas y donde las condiciones crediticias son menos reguladas.

## **Receptor**

- a. Un factor destacable en el bajo nivel de bancarización del receptor de remesas en Latinoamérica está íntimamente ligado a los escasos puntos de atención financiera, sobre todo en zonas rurales.
- b. Al igual que el emisor de remesas, la cultura es otro de los factores predominantes en el bajo nivel de bancarización, ya que estas personas suponen que los productos o servicios financieros están destinados para quienes poseen recursos económicos elevados.
- c. Particularmente en Latinoamérica en la mayoría de países se han desarrollado pocos productos o servicios que se adapten a las necesidades de los receptores de remesas, y en suma no son promocionados, por lo que el desconocimiento y la falta de cultura de ahorro son factores incidentes en el alto nivel de desbancarización de los receptores.
- d. El desempleo, la falta de capacitación para el emprendedurismo, falta de educación financiera son razones por las cuales la bancarización es baja en el receptor de remesas.

Todo lo anterior supone que a la falta de productos y servicios, los receptores no tienen otra alternativa que el consumo, por ello “se necesitan políticas públicas, de fomento, de seguridad y protección a las remesas y a sus posteriores usos, inversión y ahorro, tanto a nivel nacional como municipal” (Puerta, 2002)

A pesar de los bajos niveles de bancarización de América Latina, en algunos países ya se han dado experiencias enriquecedoras de cómo la bancarización ha contribuido al desarrollo de comunidades, donde las personas involucradas han obtenido múltiples beneficios, prueba de ello son los productos y servicios que instituciones financieras tales como bancos, asociaciones y cooperativas han ofrecido a las comunidades que no tenían acceso a servicios financieros y en particular a los receptores de remesas familiares.

## 2.4.2. BANCARIZACIÓN DE REMESAS EN OTROS PAÍSES

Algunas de las experiencias provechosas en el uso de remesas, de los últimos años han sido las siguientes:

**Tabla 8. Instituciones de LA que Ofrecen Productos Vinculables a Remesas**

<i>País</i>	<i>Entidad Desarrolladora/Programa</i>
México	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS).
<p>A través de Micro bancos y cooperativas que operan y asisten a comunidades abandonadas entre ellas las indígenas, se ha logrado bancarizar a la población, quienes se han visto beneficiados al reducir el costo de transacción, y de movilización puesto debían viajar hasta dos horas para llegar a las grandes ciudades a cobrar sus remesas; además de proporcionar a los receptores créditos productivos. En relación a los beneficios institucionales, los Micro bancos y cooperativas han obtenido mayor liquidez y captación de socios (AMUCSS, s.f.)</p>	
México	L@ Red de la Gente - 2012
<p>L@Red de la Gente es una alianza comercial entre 286 sociedades de Ahorro y Crédito Popular (Cajas de Ahorro, Cooperativas, Sociedades Financieras Populares) y el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), alianza que se ha convertido en una alternativa para ofrecer servicios financieros a sectores excluidos del sistema financiero formal.</p> <p>Los principales alcances de este programa han sido, aumento de la cultura de ahorro de los receptores de remesas, tarifas más bajas, oportunidad de acceso a créditos productivos, aumento de la oferta de servicios y consecuentemente de ingresos adicionales para las sociedades de ahorro y crédito popular.</p> <p>Los servicios ofrecidos por L@ Red de la Gente son: Remesas internacionales, remesas nacionales, transferencias cuenta a cuenta, recepción de pagos a cuenta de terceros y micro seguros (L@ Red de la Gente, s.f.)</p>	



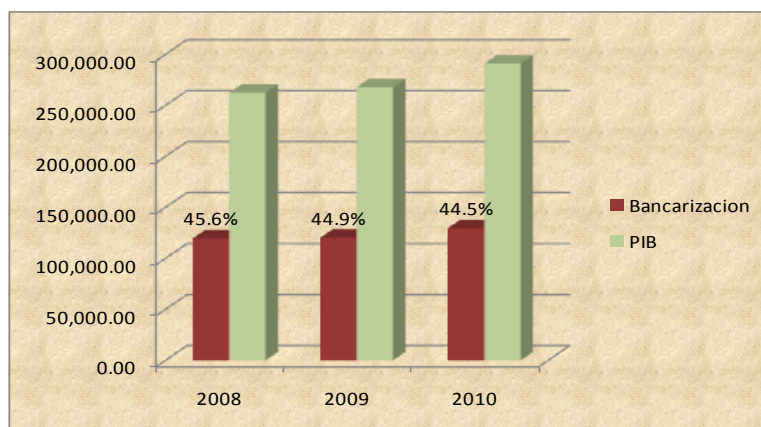
El Salvador	FEDECACES- 2012
<p>Esta institución se ha logrado importantes avances en la bancarización de remesas y un último producto financiero ofrecido en el año 2012, es una línea de crédito dirigido en beneficio de los emigrantes, pero que es adjudicado a los familiares receptores. El préstamo está destinado a financiar los gastos de reinscripción al Estatus de Protección Temporal (TPS) de emigrantes en Estados Unidos y Canadá, teniendo implícito el pago de dos seguros, además de garantizar una cuota de ahorro en aportaciones.</p> <p>Los seguros cubiertos con el préstamo son:</p> <p>Seguro de repatriación de remesas: En caso de muerte del emigrante en Estados Unidos y Canadá, quien suscribió el crédito en el Salvador, tendrá derecho a recibir una cuota de remesa durante 12 meses, la cuota depende de la cantidad asegurada, también tiene derecho a recibir los gastos de repatriación del familiar en el exterior. Seguro Deuda: En caso de muerte de quien suscribió el Crédito en el Salvador.</p> <p>Los requisitos para optar al préstamo son: Carta compromiso de envío de remesas por medio de FEDECACES durante el plazo del crédito, datos generales del residente en Estados Unidos y el trámite de su TPS, y un comprobante de la recepción de remesas durante los últimos tres meses.</p> <p>FEDECACES, además de obtener ganancias a través de la tasa de rendimiento exigida, ganara la comisión por el envío de remesas a través de su institución, los emisores que no tenían dinero para su inscripción contaran con fondos que garanticen su continuidad en el exterior (FEDECACES, s.f.).</p>	
República Dominicana	Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito (AIRAC) - 2012
<p>AIRAC, mediante convenio de asistencia técnica no reembolsable con el BID-FOMIN desarrolló un proyecto cuyo objetivo fue facilitar el acceso a la población de bajos recursos, receptores de remesas a servicios financieros y empresariales como apoyo a actividades productivas, donde cuatro cooperativas serian las ejecutoras del proyecto.</p> <p>El proyecto se enmarcó en tres componentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Reducción del costo de transferencia.</i> AIRAC, y las cooperativas ejecutoras realizaron alianzas estratégicas con empresas remesadoras lo que permitió la reducción del costo de transferencia.</li> <li>b. <i>Promoción de actividades empresariales.</i> Mediante esta componente se impulso la creación de</li> </ol>	

<p>empresas, siendo los beneficiarios afiliados de las cooperativas, dueños de negocios, no necesariamente receptores remesas, donde se les asistió con un fondo capital semilla, para la elaboración de planes de negocios, producción, mercadeo, administración financiera, software contable, páginas web, etc.</p> <p>c. <i>Plan de sensibilización.</i> Promoción de un modelo sobre uso productivo de remesas, tanto por emisores, así como receptores.</p> <p>Mediante este proyecto las cooperativas sobrepasaron los objetivos propuestos en lo que respecta a transacciones de remesas por mes, clientes atendidos, tiempo promedio de entrega de la remesa, sobreviniendo a las cooperativas una mayor captación de recursos y afiliados.(Luis Bucchio, s. f.)</p>	
República Dominicana	El Banco Hipotecario Dominicano (BHD) - 2012
<p>BHD ha puesto a la disposición de los receptores de remesas un producto financiero denominado, "Tarjeta de Remesas", que consiste en un tarjeta de prepago con la cual los receptores pueden hacer compras en "colmados" (tienda de abarrotes), supermercados, ferreterías, colegios, pagar servicios públicos y hacer retiros de ahorros.</p> <p>Con este producto han disminuido los costos de transacción y movilización, debido a que tan pronto el emisor envía la remesa, ésta automáticamente se acredita a la tarjeta y el receptor puede disponer de estos recursos en pocos minutos, además de disponer de los otros servicios que brinda el banco, este tipo de tarjeta no requiere la apertura de una cuenta de ahorro en el banco, no tiene costo de membresía u otro tipo de cargo.</p> <p>BHD, también ofrece una tarjeta de debito con las mismas características de la tarjeta de prepago, pero con esta el receptor si debe aperturar una cuenta de ahorro, y la tarjeta se enlaza a la cuenta de ahorro, y con la misma puede pagar préstamos o tarjetas de crédito. (BHD, s.f.)</p>	

Las experiencias anteriormente expuestas conducen al siguiente cuestionamiento: Si en otros países de América Latina con similares recursos e indicadores económicos que Honduras, se ha promovido el aprovechamiento de las remesas por medio de la bancarización, con la filosofía de acercar al sistema financiero al cliente y no esperar que este llegue a él, ¿cuál ha sido el avance de Honduras en materia de bancarización?, ¿serían las cooperativas de ahorro y crédito capaces de desarrollar productos financieros vinculados a las remesas de manera tal que contribuyan al uso eficiente de las mismas, tal como han hecho cooperativas de otros países?

### 2.4.3. BANCARIZACIÓN EN HONDURAS

De acuerdo al estudio de FELABAN, Honduras en el año 2007 se posicionó en la categoría de países con un nivel muy bajo de bancarización, y, en los últimos tres años los depósitos en el sistema financiero nacional han representado entre 40% y 45% del PIB. En cuanto a la relación “puntos de atención por habitantes”, se reporta una baja relación en departamentos tales como, Lempira que cuenta con tan solo nueve agencias bancarias (bancos comerciales) para un total de 250,067 habitantes (de acuerdo al censo de 2001), y en casos más extremos, el departamento de Gracias a Dios con tan sólo dos agencias bancarias. En los departamentos de Cortés y Francisco Morazán es donde los bancos han aperturado un mayor número de agencias bancarias, 546 y 577 respectivamente, para un gran total nacional de 1,836 oficinas bancarias autorizadas al cierre del año 2010 (BCH, 2011)



**Figura 6. Relación Depósitos Totales / PIB**

Fuente: Datos BCH, 2011

El BID en su estudio sobre el sistema financiero hondureño, evaluó el acceso de la población a los servicios financieros donde el nivel de profundización financiera medida por la relación de créditos/PIB, fue de 48.9% en el año 2009, y en términos de agencias bancarias tan sólo, 13.1 agencias deben asistir a 100 mil habitantes. Además en el país existían 201.2 puntos de ventas (POS) por cada 100 mil habitantes y solo el 8.8%

de la población tenía una cuenta bancaria (BID (Rosa de Guerrero; Kurt Focke, Simon Cuevas), 2011 (b))

En términos del punto central de esta investigación que es la bancarización de las remesas, de forma general puede mencionarse que la banca privada y cooperativas han prestado sus servicios a los receptores como intermediario en el pago de remesas, quienes han formado alianzas con compañías remesadoras, lo cual ha contribuido a que estas transferencias sean recibidas de forma más ágil, y entre otros servicios algunos bancos han lanzado al público cuentas de ahorros de remesas y algunas promociones relacionadas al pago de las mismas por medio de su institución, pero en su mayoría no han lanzado productos financieros tales como ahorro, prestamos, tarjetas, seguros, entre otros que impulsen al receptor a invertir parte del ingreso que recibe mensualmente.

En lo que concierne a las cooperativas deben destacarse que diversos organismos internacionales como CEPAL, CEMLA y BCH, han opinado que las cooperativas son instituciones idóneas para la generación de productos financieros vinculables a la remesas familiares, ya que por sus características institucionales y por la importancia que han cobrado en los últimos años al apoyar a las personas de menores ingresos y a las microempresas pueden contribuir significativamente en la bancarización.

CEPAL (1999), realizó un estudio integral acerca del impacto socioeconómico de las remesas en Honduras, en el cual se exponen las opciones en instrumentos financieros vinculados a las remesas familiares, y se deja entrever que los receptores y el emisor tienen la libertad de escoger el producto o servicio que más se adapte a sus necesidades.

CEPAL, propone que las remesas debieran ser un incentivo para instituciones públicas, tales como BCH, ya que este podría emitir deuda pública, BANADESA, podría financiar a productores agrícolas, el RAP, podría tomar estos flujos como fuente de garantía de financiamiento de vivienda, EDUCRÉDITO, brindar oportunidades de educación formal, no solo para los receptores sino también para los emisores. Entre otras instituciones se mencionan a INJUPEM, IMPREMA, BANASUPRO, IHSS, INFOP,

UNAH, etc., cada una de las anteriores podrían desarrollar productos financieros derivados de las remesas, cuyos beneficios aporten desarrollo económico para el país.

En el mismo estudio se vislumbran a las cooperativas de ahorro y crédito y vivienda como instituciones competentes para la ejecución de proyectos pilotos que permitan el aprovechamiento de las remesas, ya que estas poseen atributos en sus modalidades operativas que les permiten llegar hasta aquellos sectores donde la banca privada no lo ha hecho, y se adaptan a las necesidades de los emisores y receptores de remesas.

Se atribuye que las cooperativas operan en comunidades rurales y atienden aquellos sectores que la banca no satisface (debido a sus pocos o nulas garantías crediticias), además se les catalogan como instituciones con prestigio, confiables, transparentes en su proceder, y son accesibles para cualquier persona, mantienen adecuados sistemas de respaldo financiero y gozan de estabilidad.

Sumado a lo anterior, en el estudio de CEPAL se plantea que es muy probable que los cooperativistas tengan una relación directa o indirecta con emigrantes, por lo que si estas ofrecieran algún tipo de producto financiero, estrecharía la relación de las partes involucradas en el uso de remesas. FACACH en aquel entonces, consideraba que las cooperativas de ahorro y crédito podrían incursionar en este rubro por medio de la figura del fideicomiso.

En un estudio más reciente, CEMLA (2009), dirige su atención hacia las cooperativas de ahorro y crédito, y al igual que CEPAL, las consideran como instituciones ideales para el desarrollo de productos financieros de remesas por la cercanía que tienen con sectores de bajos ingresos y de limitado acceso al crédito, aunque infieren que las cooperativas han tenido hasta ahora una participación “tímida” en la bancarización de estas transferencias.

Por su parte el BCH, considera necesario apoyar al emigrante por medio de la creación de empresas cuando vuelvan al país, pero esa creación de empresas no debe esperar, sino que deben ejecutarse desde ya, para que los receptores cuenten con una fuente de ingresos adicional a sus remesas y contribuyan a la producción nacional, pudiendo desarrollarse esta iniciativa por medio de las cooperativas que también gozan del visto

bueno del BCH para aprovechar los flujos de remesas para generar productos financieros orientados a compra de vivienda o financiamiento para negocios (BCH, 2007 (a)).

Debido a que las cooperativas son más flexibles en cuanto a las garantías y que satisfacen los sectores no atendidos por la banca privada, los receptores de remesas estarían más interesados en formalizar su relación financiera con estas instituciones por medio del ahorro, financiamiento para creación de microempresas, compra de vivienda, etc., además que los beneficios de la bancarización apuntarían en dos direcciones, por un lado el receptor incrementaría su cultura al ahorro y tendría apertura de crédito, además de ganar todos los derechos a los que son acreedores los cooperativistas, por otro lado las cooperativas como institución, lograrían una mayor captación de recursos de ahorro que le permitiría mas colocaciones de créditos, por tanto el sector cooperativo podría tener una mayor presencia en el mercado financiero.

Si el fin de las cooperativas de ahorros y crédito está orientado a solventar necesidades colectivas e individuales estas deben ampliar la gama de servicios financieros e instrumentos a los emisores y receptores de remesas familiares, para que se facilite una completa bancarización de estos recursos para la generación de la inversión y reducción del consumo.

## CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

### 3.1. ENFOQUES Y MÉTODOS

La investigación realizada tuvo un alcance descriptivo- deductivo, al consultar diversas fuentes que permitieron abordar el tema de investigación desde un contexto general con lo que se obtuvieron datos que permitieron identificar los alcances de las remesas a nivel mundial, regional y local; e inferir acerca de las necesidades propias de los receptores y emisores de remesas, en relación a productos financieros, cuyo enfoque fue cuantitativo, ya que por medio de la recolección y análisis de datos se dio respuesta a las preguntas de la investigación.

### 3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Mediante la exploración de la información se obtuvo datos acerca de las variables Remesas, Cooperativas, Bancarización y Productos Financieros, puesto que son los conceptos claves de esta investigación.

Se exploraron fuentes que ofrecieron información acerca de las remesas familiares y su impacto desde un contexto mundial, regional, nacional y familiar (familias hondureñas), luego se obtuvo información acerca de las cooperativas, su origen y evolución y la importancia de estas instituciones a nivel mundial y por consiguiente la situación actual de estas instituciones en Honduras.

Se identificaron experiencias en otros países acerca de la bancarización de remesas familiares a través de cooperativas de ahorro y crédito y otras instituciones financieras con el fin de obtener un marco referencial.

Por medio de la aplicación de entrevistas y cuestionarios se recogió datos de las cooperativas acerca de su gestión actual en el mercado de remesas y sus pretensiones presentes y futuros de expandir sus servicios actuales hacia la oferta de productos, así mismo se formularon entrevistas a instituciones con el fin de recolectar opiniones

referentes al potencial de las CAC en la incursión en los productos y servicios de remesas.

La información recolectada y los resultados que brindaron los instrumentos (entrevistas, cuestionarios, consultas telefónicas) permitieron enlistar los productos o servicios financieros de remesas que podrían desarrollar las cooperativas de ahorro y crédito del Distrito Central, y con ello se propondría la aplicación de uno de ellos, para que los receptores cuenten con una fuente de inversión además que garantice el fortalecimiento de las cooperativas.

### 3.2.1. ESQUEMA DEL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

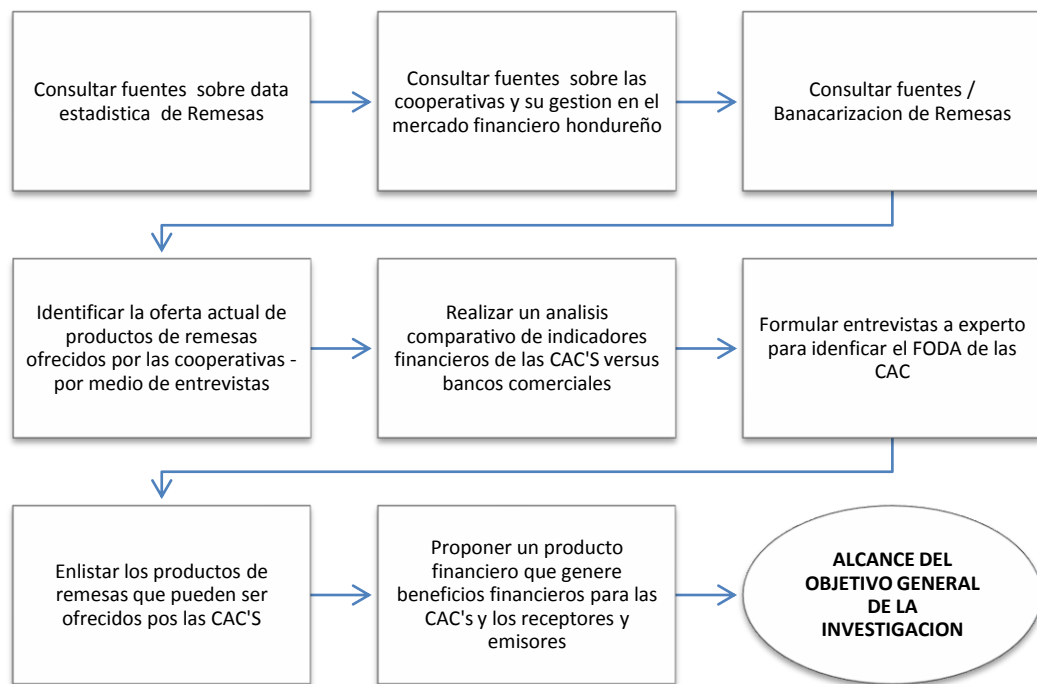


Figura 7. Esquema del Diseño de la Investigación



### 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población sujeta de estudio fueron las cooperativas de ahorro y crédito de Honduras federadas que de acuerdo a FACACH son 83, de estas instituciones se identificó las cooperativas de ahorro y crédito abiertas y que prestan el servicio de pago de remesas las cuales son 26.

Es importante señalar que se excluyeron aquellas cooperativas cerradas, entendiéndose como cooperativa “cerrada”, aquellas constituidas por empleados de una empresa o institución, por lo que sus servicios son restringidos solo a este segmento de población.

La investigación estaba dirigida a las cooperativas que operan en el Distrito Central, por lo que se identificó que las cooperativas que operan en el Distrito Central y que pagan remesas son ocho, las cuales resultaron ser la muestra no probabilística de la investigación, siendo las siguientes:

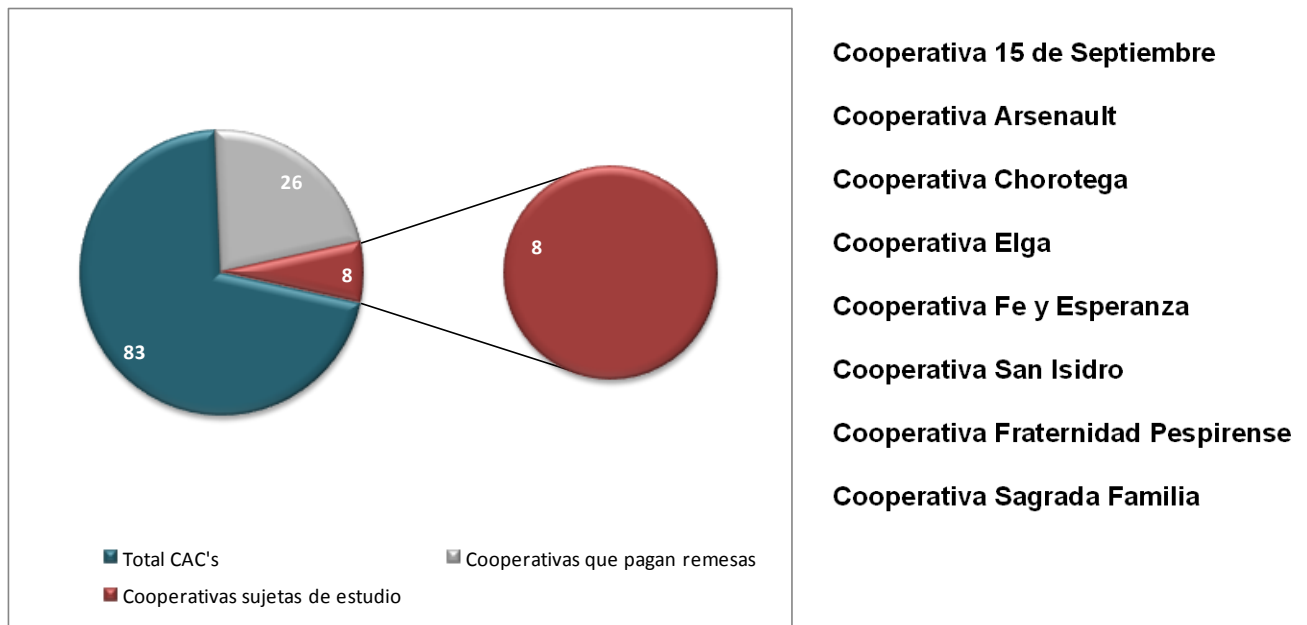


Figura 8. Población y muestra de estudio

Para efectos de este estudio, no fueron objeto de consulta los emisores y receptores de remesas, ya que lo que prevalecía era conocer los productos y/o servicios ofrecidos actualmente por las CAC's, así como los que se podrían derivar, por lo que se asume que los emisores a través de los receptores de remesas manifestarían una alta aceptación hacia los productos que las cooperativas pusieran a su disposición tal como lo muestran los resultados de la investigación realizadas por Servellón (2004).

### 3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

Para la obtención de resultados que permitieran recopilar información se determinó que debían aplicarse técnicas e instrumentos tales como entrevistas a las cooperativas de ahorro y crédito para obtener información específica de su operación en relación a las remesas familiares, y a instituciones como FACACH, IHDECOOP, CNBS y BCH, para que vertieran su opinión acerca de la incursión de las cooperativas en productos de remesas y de otras generalidades que permitieran conocer cuáles son las áreas de mejoramiento de las cooperativas. Las técnicas aplicadas para la recopilación de información para el alcance de los objetivos propuestos fueron las siguientes:

#### Técnicas Aplicadas – Objetivo 1

La investigación requirió obtener información con la cual se pudiera conocer los productos o servicios que ofrecen las CAC's, además de otros datos que permitirían conocer la gestión actual de las CAC's, en relación al pago de remesas, frecuencias, promedios de pago, y el interés próximo o futuro de estas instituciones en desarrollar productos financieros vinculables a la remesas.

Se determinó que el instrumento idóneo para obtener los datos requeridos era una entrevista semi estructurada, ya que permitiría un tratamiento más personalizado de la información y se recogería datos talves no pensados por el investigador que el mismo entrevistado podría proporcionar.

Para la formulación de la entrevista se hizo solicitud por escrito a cada una de las cooperativas, la cual fue dirigida a un representante o ejecutivo encargado del tema de remesas; pero las respuestas de no tener autorización a conceder entrevistas y proporcionar información fueron unánimes en un primer momento, pero después tres cooperativas manifestaron que si podían brindar tiempo para la entrevista.

Ante el inconveniente de restricción u autorización para formular las entrevistas, se diseñó un cuestionario (que contenía las mismas preguntas de la entrevista) ya que los representantes de las cooperativas solicitaron que se enviaran las interrogantes que se pretendían realizar en la entrevista por medio de correo electrónico, por lo que se procedió al diseño de un cuestionario de 10 preguntas (cerradas y abiertas) con las cuales se trataba de recoger información dirigida a responder las preguntas de esta investigación. Las interrogantes planteadas en el cuestionario fueron las siguientes:

**Tabla 9. Entrevista -Cuestionario Aplicado a las Cooperativas**

<p><b>Pregunta 1,</b> ¿La cooperativa además de prestar sus servicios en el Distrito Central, cuenta con filiales en otras zonas o departamentos del país?</p>	<p>Estas preguntas permitirían conocer donde concentran las mayor operación en pago de remesas las cooperativas sujetas de estudio.</p>
<p><b>Pregunta 2,</b> ¿Cuántas transacciones y montos de remesas paga la cooperativa mensualmente, por filial?</p>	
<p><b>Pregunta 3,</b> ¿A quienes dirigen o prestan el servicio de pago de remesas?</p>	<p>Las preguntas 3 y 4 estaban orientadas a indagar sobre la gestión del servicio ofrecido por las cooperativas, si es abierto o limitado a solo afiliados y que alcance han tenido al prestar el servicio.</p>
<p><b>Pregunta 4,</b> ¿Cuántas personas a las que la cooperativa les paga remesas son afiliadas de la misma?</p>	
<p><b>Pregunta 5,</b> ¿La cooperativa ha establecido algún plan para que las personas receptores de remesas y que no son afiliados, se conviertan en afiliado de la misma?</p>	<p>Estas preguntas estaban enfocadas las estrategias empleadas por la cooperativa para captar más afiliados por medio de productos o servicios</p>

<b>Pregunta 6</b> , ¿La cooperativa además del servicio de pago de remesas, ofrece otros productos financieros vinculables a las remesas familiares?	adicionales al pago de remesas.
<b>Pregunta 7</b> , ¿La cooperativa tiene planes presentes y/o futuros de ofrecer un producto financiero relacionado a las remesas familiares?	Las respuestas de las preguntas 7 y 8, ofrecerían información acerca del interés de las cooperativas en el mercado de remesas familiares, sus principales motivaciones y limitaciones.
<b>Pregunta 8</b> , ¿Qué factores motivan o limitan a la cooperativa ofrecer nuevos productos que se vinculen a las remesas familiares?	
<b>Pregunta 9</b> , ¿En qué ha beneficiado o no el servicio de pago de remesas a la cooperativa?	Conocer como perciben las cooperativas el servicio de pago de remesas que prestan.
<b>Pregunta 10</b> , ¿La cooperativa estaría interesada en conocer una propuesta de producto financiero?	Conocer el interés de las cooperativas en alguna propuesta de producto financiero para el aprovechamiento de las remesas familiares.

La entrevista vía cuestionario fue enviado a los correos electrónicos proporcionados por los encuestados, pero estos se mostraron reacios a contestar el cuestionario, obteniendo tan solo tres de ocho respuestas lo que significó apenas el 37.5% de los resultados esperados.

La falta de respuestas obligó a utilizar otro tipo de técnica la cual fue la consulta telefónica, debido a que las cooperativas no estaban dispuestas a brindar información, por lo cual se hicieron visitas y llamadas a las cooperativas, bajo la simulación de ser un receptor de remesas interesado en cobrarlas por medio de la cooperativa, las preguntas que se realizaron fueron las siguientes:

¿La cooperativa paga remesas a cualquier persona o solo a afiliados?

¿Qué productos vinculados a las remesas ofrece la cooperativa, cuenta de ahorro (lempiras, dólares), prestamos, etc.?

¿La cooperativa brindaría un préstamo donde la garantía que respalde ese préstamo fueran las remesas?

La investigación pretendía recoger información en cuanto a estadísticas de remesas, comprendiendo, montos, volúmenes, y compañías remesadoras que giran la mayor proporción de remesas, por lo cual se visitó a FACACH, quien como federación podía brindar información condensada de las estadísticas de remesas del sector cooperativo.

Ante la falta de respuestas de las cooperativas sujetas de estudio y el cotejo de la información que brindó FACACH se consideró necesario consultar a otras cooperativas que resultaron ser Fronteriza Intibucana, CACIL, Ceibeña ya que estas cooperativas son las que están en los tres primeros lugares en pago de remesas por lo que debía conocerse a que obedece los resultados que han logrado, a estas se les envió el cuestionario que se les aplicó a las cooperativas en estudio.

En resumen los instrumentos utilizados fueron: Entrevista semi –estructurada, entrevista vía cuestionario, y consulta telefónica. Con la formulación de las entrevistas y cuestionarios a las cooperativas, y la información proporcionada por FACACH se alcanzo el objetivo específico 1.

### Técnicas Aplicadas – Objetivo 2

El objetivo 2 de la investigación requirió un análisis comparativo entre las cooperativas y los bancos comerciales concernientes a los productos y servicios de remesas que estas instituciones ofrecen actualmente, además de otros indicadores financieros que permitiesen conocer posibles áreas de mejoramiento de las cooperativas para su potencial aprovechamiento.

De los indicadores financieros, la información de los bancos se obtuvo de la CNBS; ya que este es el ente regulador, y de las cooperativas se tomó como base la información financiera de todo el sector cooperativo de acuerdo a los estados financieros que tiene disponible FACACH en su sitio web, el año de comparación fue 2011. Cabe mencionar que se consideraron solo aquellos indicadores que podían ser aplicables a las cooperativas de ahorro y crédito, ya que estas cuentan con sus propios indicadores que son los Perlas; pero en vista que las cooperativas sujetas de estudio en su mayoría están dentro del convenio voluntario de regulación, se infirió que los indicadores más convenientes son los que la CNBS utiliza para evaluar a los bancos.

### Técnicas Aplicadas – Objetivo 3

Se realizaron entrevistas semi – estructuradas en instituciones que tuvieran una relación directa o indirecta con las cooperativas sujetas de estudio pero que pudieran brindar opinión acerca de las mismas.

Las instituciones a las que se les formularon entrevistas fueron las siguientes:

**FACACH**, que es la que representa e integra a las cooperativas de ahorro y crédito en Honduras, de esta se obtuvo información centralizada acerca de los alcances del sector cooperativo en el mercado de remesas, de los planes presentes y futuros en el desarrollo de productos adaptables a las remesas, estadísticas, etc.

De FACACH, también se recogió información acerca de áreas de mejoramiento de las cooperativas, que pudieran influir directa o indirectamente en la generación de propuestas de uso productivo de remesas por medio de la oferta de productos de las cooperativas.

Entrevistas aplicadas: 2

Entrevistado 1: Coordinadora de UNIRED

Entrevistado 2: Asesor Técnico de las cooperativas

**IHDECOOP**, que es el organismo rector- auditor de las cooperativas podría proporcionar información acerca de fortalezas y debilidades.

Entrevistas aplicadas: 1

Entrevistado 1: Jefe del Registro Nacional de Cooperativas

**BCH**, esta institución que es la que recoge toda la información estadística acerca de las remesas familiares, podría proporcionar información detallada de estos recursos pero más orientada a la gestión de las cooperativas, en lo que corresponde a las remesas en su contexto general; el BCH ha emitido informes donde se ilustra toda clase de datos estadísticos abordados en esta investigación.

Entrevistas aplicadas: 1

Entrevistado 1: Jefe de División Internacionales (Remesas)

**CNBS**, esta institución actualmente está involucrada en el proyecto de transición de las cooperativas hacia la regularización, por lo que tienen amplio conocimiento de las áreas de mejoramiento de las cooperativas y fortalezas de las cooperativas.

Entrevistas aplicadas: 1

Entrevistado 1: Superintendente de Valores y Otras Instituciones

Para efecto de las interrogantes planteadas en las entrevistas realizadas en las instituciones antes mencionadas se consideró el diagnóstico que realizó el BID en el año 2002 a las CAC's, donde se identificaron las principales áreas de mejoramiento de estas instituciones, con el fin del proyecto de fortalecimiento institucional de estas, aunque dicho estudio data desde hace 10 años fue tomado como referencia para indagar sobre el avance que han tenido en el transcurso de estos años, además que las áreas propuestas son aplicables al análisis de fortalezas y debilidades en la generación de productos de remesas; ya podrían incidir fuertemente en que las cooperativas incursionen o no en la oferta de productos financieros vinculables a las remesas familiares.

Las áreas de análisis abordadas en las entrevistas realizadas fueron los siguientes:

- Gestión y administración de recursos financieros
- Capacidad tecnológica en sistemas de información
- Procesos crediticios y de control de mora
- Capacidad técnica del recurso humano
- Oferta de productos y servicios
- Gobernabilidad
- Potencial de oferta de productos y servicios de remesas

Mediante las opiniones que brindaron los expertos, los hallazgos obtenidos en el análisis comparativo entre las cooperativas y los bancos, más algunos datos logrados a través de las entrevistas y cuestionarios aplicados a las cooperativas, permitieron identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del sector cooperativista en la generación de productos y servicios vinculables a las remesas familiares.

#### Técnicas Aplicadas – Objetivo 4

Los resultados obtenidos de los objetivos 1, 2,3 permitieron enlistar los productos o servicios derivados de remesas que las cooperativas de ahorro y crédito podrían ofrecer a sus actuales y potenciales afiliados.

### 3.5. FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes que sustenta esta investigación son las siguientes:

Primarias:

- La información recogida por medio de las entrevistas y cuestionarios aplicados a las cooperativas de ahorro y crédito sujetas de estudio.
- La información recopilada por medio de las entrevistas formuladas a representantes de instituciones tales como: FACACH, BCH, CNBS.



Secundarias:

- Se consultó informes emitidos por instituciones tales como:

Banco Mundial

Bases de datos académicas

BCH

BID – FOMIN

CEMLA

CEPAL

CNBS

OCDE

UNITEC

Sitios web de diversas instituciones financieras

## **CAPÍTULO IV. RESULTADOS**

### **4.1. PRODUCTOS Y SERVICIOS DE REMESAS OFRECIDOS POR LAS CAC's**

La investigación requirió la formulación de entrevistas a las cooperativas sujetas de estudio; ya que se pretendía obtener información que revelará que impacto ha tenido para las cooperativas el servicio de pago de remesas, y cuál ha sido su gestión en la oferta de productos financieros que permitan la inversión y el ahorro de las remesas familiares.

Las personas contactadas en las diferentes cooperativas manifestaron que la información requerida era de carácter privado por lo cual no les era posible brindarla, por ello se buscó otros mecanismos que permitieran recoger los datos que se pretendían obtener, mediante las entrevistas o en su defecto mediante el cuestionario aplicado.

Los otros mecanismos utilizados para recolectar información no proporcionada por las cooperativas fueron, consultas telefónicas y visitas a las cooperativas donde se simuló ser un receptor de remesas familiares; sin embargo, con las dos técnicas anteriores no se pudo recoger la totalidad de la información prevista.

A continuación se exponen los resultados de las interrogantes realizadas a las cooperativas sujetas de estudio:

**Tabla 10. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 1 y 2)**

Cooperativa	Pregunta 1.	Pregunta 2.		Medio de Respuesta
15 de Septiembre	Distrito Central San José de Comayagua San Pedro Sula	48 Mensual 584 Anual	90% San José de Comayagua 10% Distrito Central	P.1. Entrevista P.2. FACACH
Arsenault	Distrito Central	79 Mensual 944 Anual	No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Consulta Telefónica P.2. FACACH
Chorotega	Distrito Central, Choluteca El Triunfo, San Lorenzo	1,609 Mensual 19,303 Anual	No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Consulta Telefónica P.2. FACACH
Elga	Distrito Central San Pedro Sula El Progreso	107 Mensual 1,292 Anual	No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Consulta Telefónica P.2. FACACH
Fe y Esperanza	Distrito Central	12 Mensual 149 Anual	No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Consulta Telefónica P.2. FACACH
San Isidro	Distrito Central	12 Mensual 149 Anual	No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Consulta Telefónica P.2. FACACH
Pespireense	Distrito Central Pespire - Choluteca	984 Mensual 11,808 Anual	No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Consulta Telefónica P.2. FACACH
Sagrada Familia	Distrito Central, Juticalpa Choluteca Danli Siguatepeque Comayagua		No se obtuvo detalle por zonas	P.1.Sitio Web P.2.

**Pregunta 1.** *¿La cooperativa además de prestar sus servicios en el Distrito Central, cuenta con filiales en otras zonas o departamentos del país?*

De acuerdo a los resultados obtenidos, tres de ocho cooperativas tienen filiales en otras zonas o departamentos del país, esta pregunta conduciría a consultar en que zonas reportan el mayor pago de remesas.

**Pregunta 2.** *¿Cuántas transacciones y montos de remesas gestionan la cooperativa mensualmente, por filial?*

Los resultados de la interrogante 2, se obtuvieron mediante datos proporcionados por FACACH, que corresponde al total de transacciones pagadas por cooperativa durante el año 2011; por lo que el promedio mensual es una división entre 12 meses.

Es interesante conocer que en las cooperativas Chorotega, Pespírense, y 15 de Septiembre, la mayor proporción de pago de remesas la reportan en otros departamentos y no así en el Distrito Central, por lo que revela que las cooperativas en zonas foráneas tienen mayor representación en este servicio.

**Tabla 11. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 3 y 4)**

Cooperativa	Pregunta 3.	Pregunta 4.	Medio de Respuesta
15 de Septiembre	Afiliados y No Afiliados	En San José de Comayagua el 100% de receptores de remesas son afiliados.	P.3. Entrevista P.4. Entrevista
Arsenault	Afiliados y No Afiliados	No se obtuvo información	Cuestionario no contestado
Chorotega	Afiliados y No Afiliados	La entrevistada manifestó no tener una estadística de cuantas personas que son receptores de remesas son afiliados de la cooperativa.	P.3. Entrevista P.4. Entrevista
Elga	Afiliados y No Afiliados	No se obtuvo información	Cuestionario no contestado
Fe y Esperanza	Afiliados y No Afiliados	No se obtuvo información	Cuestionario no contestado
San Isidro	Afiliados y No Afiliados	No se obtuvo información	Cuestionario no contestado
Pespírense	Afiliados y No Afiliados	Pregunta no contestada	P.3. Entrevista P.4. Entrevista
Sagrada Familia	Afiliados y No Afiliados	No se obtuvo información	Cuestionario no contestado

**Pregunta 3.** ¿A quienes dirigen o prestan el servicio de pago de remesas?

Todas las cooperativas sujetas de estudio pagan remesas a afiliados y no afiliados por lo que todas tienen amplias posibilidades de captar nuevos socios quienes serían los emisores y receptores de remesas.

**Pregunta 4.** ¿Cuántas de las personas de las que la cooperativa les ofrece el servicio de pago de remesas son afiliados?

Tres de ocho cooperativas manifestaron no tener un recuento exacto de cuál ha sido su alcance de incremento de afiliados por medio del servicio de pago de remesas que prestan; las restantes cinco cooperativas no respondieron el cuestionario.

**Tabla 12. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 5 y 6)**

Cooperativa	Pregunta 5.			Pregunta 6.			Medio de Respuesta
	SI	NO	Plan Estratégico Aplicado	SI	NO	Productos	
15 de Septiembre		X	No disponen de algún plan específico, solo se invita a la persona hacer afiliado, en San José de Comayagua todos son afiliados porque no hay otra institución financiera.		X	Ninguno	P.5. Entrevista P.6. Entrevista
Arsenault					X	Ninguno	Cuestionario no contestado
Chorotega			No hay algún plan específico, solo invita a la persona hacer afiliado.		X	Ninguno	P.5. Entrevista P.6. Entrevista
Elga					X	Ninguno	Cuestionario no contestado
Fe y Esperanza					X	Ninguno	Cuestionario no contestado
San Isidro					X	Ninguno	Cuestionario no contestado
Pespirense					X	Ninguno	P.5. No contesto P.6. Consulta Telefónica
Sagrada Familia				X		Cuenta de ahorros "Lazos familiares / Tarjeta de debito. Deposito automático de la remesa recibida a cuenta de ahorro con tan solo una llamada telefónica.	Cuestionario no contestado

**Pregunta 5.** *¿La cooperativa ha establecido algún plan o estrategia para que las personas receptores de remesas que no son afiliados, se conviertan en afiliados de la misma?*

La pregunta 5, pretendía indagar acerca de las estrategias que han implementado las cooperativas para atraer más afiliados; pero según las tres respuestas obtenidas las cooperativas no han establecido ninguna estrategia que permita que los receptores de remesas se conviertan en afiliados; en los tres casos los invitan a ser afiliados; pero no hay un ofrecimiento de algún producto o servicio propio a la inversión de remesas.

**Pregunta 6.** *¿La cooperativa además del servicio de pago de remesas, ofrece otros productos financieros vinculables a las remesas familiares?*

De acuerdo a los resultados de la pregunta 6, las cooperativas se han limitado al servicio de pago de remesas; la excepción es la cooperativa Sagrada Familia que sí ofrece una cuenta de ahorros denominada, “Lazos Familiares”, además que el receptor de remesas que es afiliado de la cooperativa, con tan sólo una llamada telefónica puede solicitar a la cooperativa que transfiera directamente su remesa a la cuenta de ahorro.

**Pregunta 7.** *¿La cooperativa tiene planes presentes y/o futuros de ofrecer un producto financiero relacionado a las remesas familiares?*

Los resultados de la pregunta 7, que se muestran en la Tabla. 12., indican que las cooperativas, 15 de Septiembre, Chorotega, Pespirense; manifestaron no tener o conocer de algún plan presente o futuro de generación de productos y/o servicios vinculables a las remesas familiares; las restantes no contestaron el cuestionario, lo que revela que las cooperativas desconocen o no tienen una orientación estratégica que los conduzca a desarrollar productos de remesas.

**Tabla 13. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 7 y 8)**

Cooperativa	Pregunta 7.			Pregunta 8.		Medio de Respuesta
	SI	NO	Productos	Motivaciones	Limitaciones	
15 de Septiembre		x		Aunque no hay planes, el motivo principal sería atracción de nuevo afiliados.	La cooperativa no tienen capacidad de gestión propia, depende de FACACH para generar algún tipo de iniciativa relacionada a este tema, y si de apoyo internacional se trata es el mismo caso.	P.7. Entrevista P.8. Entrevista
Arsenault						Cuestionario no contestado
Chorotega		x		Aunque no hay planes, el motivo principal sería atracción de nuevo afiliados.	La entrevistada manifestó no tener información al respecto.	P.7. Entrevista P.8. Entrevista
Elga						Cuestionario no contestado
Fe y Esperanza						Cuestionario no contestado
San Isidro						Cuestionario no contestado
Pespirense		x		Costesto no aplica	Costesto no aplica	P.7. No contesto P.8. No contesto
Sagrada Familia						Cuestionario no contestado

**Pregunta 8.** *¿Qué factores motivan o limitan a la cooperativa ofrecer nuevos productos que se vinculen a las remesas familiares?*

Seis de ocho cooperativas no ofrecieron información; ya sea por entrevista o cuestionario, por lo que no se puede precisar con exactitud cuáles son los factores que motivarían a las cooperativas ofrecer productos de remesas, aunque, no debe dejarse de lado las respuestas de las cooperativas 15 de Septiembre y Chorotega quienes

manifestaron que en primer instancia el servicio de pago de remesas fue provisto con las expectativas de atraer más afiliados

**Tabla 14. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 9)**

Cooperativa	Pregunta 9.		Medio de Respuesta
	Se an beneficiado en:	No se han beneficiado en:	
15 de Septiembre	Se ha brindado apoyo a los afiliados, ya que estos cobran su remesa en un lugar cercano y no tengan que trasladarse hacia otros lugares.	En la cooperativa no se ha obtenido la respuesta esperada, por lo que es tan solo un servicio ofrecido.	Entrevista
Arsenault			Cuestionario no contestado
Chorotega	En Choluteca es donde se observa la mayor captación de recursos de afiliados que son receptores de	No dio respuesta a la pregunta	Entrevista
Elga			Entrevista
Fe y Esperanza			Cuestionario no contestado
San Isidro			Cuestionario no contestado
Pespirense	No dio respuesta a la pregunta	No dio respuesta a la pregunta	Entrevista
Sagrada Familia			Cuestionario no contestado

**Pregunta 9.** *¿En que ha beneficiado el servicio de pago de remesas a la cooperativa?*

Aunque no se obtuvo información de total de las cooperativas, las respuestas brindadas por las cooperativas 15 de Septiembre y Chorotega direccionan hacia una conclusión las remesas han sido beneficiosas para las cooperativas, además que de acuerdo a información brindada por FACACH (se expondrá más adelante), se muestra que para algunas de las cooperativas sujetas de estudio, el servicio de pago de remesas ha sido significativo.



**Tabla 15. Resultados Entrevista - Cuestionario, Formulado a las CAC's (P. 10)**

Cooperativa	Respuesta a la pregunta		Medio de respuesta a la pregunta
	SI	NO	
15 de Septiembre	x		Entrevista
Arsenault			Cuestionario no contestado
Chorotega	x		Entrevista
Elga			Cuestionario no contestado
Fe y Esperanza			Cuestionario no contestado
San Isidro			Cuestionario no contestado
Pespírense	x		Cuestionario
Sagrada Familia			Cuestionario no contestado

Las cooperativas, 15 de Septiembre, Chorotega y Pespírense, manifestaron interés en conocer alguna propuesta de producto financiera, debido a que las restantes cooperativas no contestaron, se consultó a FACACH sobre los planes próximos o futuros de la federación o de alguna cooperativa en particular en desarrollar productos de remesas, quien respondió que no existe planes próximos, pero que una propuesta de productos financieros de remesas sería bienvenida si esta reportará beneficios.

#### 4.2. VOLÚMENES Y MONTOS DE REMESAS GESTIONADOS POR LAS CAC's

Las cooperativas en estudio no proporcionaron información detallada acerca del volumen y montos de remesas que gestionan, pero se recurrió a FACACH; ya que esta institución centraliza la data concerniente a montos y volúmenes de remesas pagadas por cada cooperativa quien proporcionó la información contenida en la Tabla 15.

Tabla 16. **Montos y Volúmenes de Remesas Pagadas por las CAC's**

*Cantidades expresadas en dolares Americanos*

COOPERATIVA	Total		Relacion
	Montos	Volumen	Porcentual
FRONTERIZA INTIBUCANA	14466,525.00	46,158	18.84%
CACIL	9180,988.00	31,953	11.96%
CEIBEÑA	5405,660.00	21,084	7.04%
CHOROTEGA	4951,077.00	19,335	6.45%
TALANGA	4460,261.00	14,912	5.81%
RIO GRANDE	3953,934.00	10,017	5.15%
TAULABE	3803,870.00	11,140	4.96%
APAGUIZ	3693,461.00	13,733	4.81%
FRATERNIDAD PESPIRENSE	3602,016.00	11,866	4.69%
SAN ANTONIO	3597,265.00	17,594	4.69%
OCOTEPEQUE	3554,278.00	9,280	4.63%
GUADALUPE	3363,742.00	11,082	4.38%
SONAGUERA	3279,862.00	12,612	4.27%
PINALEJO	3069,572.00	13,010	4.00%
SANMARQUEÑA	1167,231.00	3,139	1.52%
CAMPAMENTO	1092,014.00	4,243	1.42%
COOMPOL	979,589.00	3,011	1.28%
CACEENP	730,205.00	2,098	0.95%
ELGA	515,881.00	1,306	0.67%
JUTICALPA	467,738.00	1,314	0.61%
USULA	406,675.00	1,312	0.53%
NUEVA VIDA	334,810.00	925	0.44%
ARSENAULT	277,940.00	953	0.36%
SAN ISIDRO	244,561.00	930	0.32%
15 DE SEPTIEMBRE	122,384.00	585	0.16%
FE Y ESPERANZA	41,646.00	155	0.05%
<b>Totales año 2011</b>	<b>\$76766,100.00</b>	<b>265,539</b>	<b>100.00%</b>

De acuerdo a las cantidades expuestas en la Tabla 15, se refleja que las CAC's, reportan una mayor gestión en pago y volumen de transacciones de remesas en departamentos como Intibucá, La Ceiba y Choluteca, siendo las cooperativas Fronteriza Intibucana, CACIL, y Ceibeña, las que ocupan las tres primeros lugares, tanto en volumen y montos de remesas pagadas.

De las cooperativas sujetas de estudio, la cooperativa Chorotega y Pespírense son las que tienen una mayor participación en el pago de remesas estando en el cuarto y noveno lugar; pero su mayor gestión la reportan en filiales de otros departamentos y municipios tales como Valle, Choluteca, Pespire. En lo que corresponde a la gestión de las cooperativas Fe y Esperanza, San Isidro, Elga, Arsenault, 15 de Septiembre, se observa que éstas tienen una menor participación puesto no llegan a un punto porcentual.

Las cooperativas foráneas o de distinta ubicación al Distritito Central son las que gestionan mayormente el pago de remesas, probablemente porque estas satisfacen el mercado no cubierto por los bancos comerciales. También se observa que la relación montos y volúmenes de remesas son directamente proporcionales para cada cooperativa.

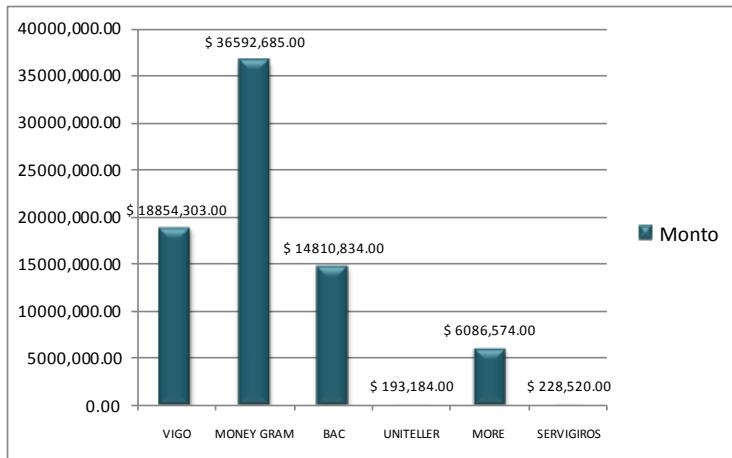
FACACH también reportó que los montos promedio de remesas cobradas mensualmente por los receptores oscilan entre US\$ 200 y US\$ 300, y, al final del año 2011, las cooperativas pagaron alrededor de US\$ 76.766 millones cantidad que representa 2.74% del total de remesas que recibió Honduras durante el año 2011.<sup>7</sup>

Las compañías remesadoras con las cuales han sostenido alianza son: Vigo, Money Gram, BAC, Uniteller, More, y Servigiros. FACACH, funge como representante de las cooperativas antes estas instituciones, y es quien recibe la comisión pagada por las remesadoras. A su vez FACACH redistribuye entre las cooperativas la “ganancia” recibida por pago de remesas que es asignada mediante el volumen de transacciones pagadas.

---

<sup>7</sup> El monto total de remesas recibidas en Honduras según el BCH fueron US\$ 2,797.60 millones.

Referente a los montos de remesas pagadas, la información proporcionada por FACACH revela que Money Gram, es la compañía por medio de la cual, los emisores envían mas sus remesas a Honduras; ya que del monto total de remesas se giraron por esta institución en el año 2011 un 47.67%, VIGO un 24.56%, BAC 19.20%, More 7.93%, Servigiros 0.30% y Uniteller 0.25%.



Remesadora	Monto	Volumen
VIGO	18854,303.00	50,381
MONEY GRAM	36592,685.00	150,436
BAC	14810,834.00	48,317
UNITELLER	193,184.00	459
MORE	6086,574.00	15,378
SERVIGIROS	228,520.00	568
Total	\$76766,100.00	265,539

**Figura 9. Volúmenes y Montos de Remesas por Compañía Remesadora**

Fuente: FACACH

La información estadística de FACACH contenida en la Tabla 15, obligó a extender la investigación más allá de las cooperativas de Distrito Central; en primera instancia por que las Cooperativa Fronteriza Intibucana, CACIL, Ceibeña, son las que más éxito han tenido en el pago de remesas por lo que era importante conocer a qué obedece dicho éxito; otro factor que instó a consultar a las cooperativas antes mencionadas es que de las cooperativas sujetas de estudio no se obtuvo suficiente información.

De las tres cooperativas consultadas solo la cooperativa CACIL y Fronteriza Intibucana ambas del departamento de Intibucá respondieron el cuestionario que fue enviado al gerente de negocios, las respuestas brindadas son las siguientes:

**Tabla 17. Resultados Entrevistas a Cooperativas Primeros Lugares en Pago de Remesas**

Pregunta	CACIL	Fronteriza Intibucana
¿En qué otras zonas o departamentos prestan sus servicios la cooperativa?	Intibucá, Lempira, La Paz	Colomoncagua- Intibucá) Santa Lucia - Intibucá San Antonio - Intibucá Concepción - Intibucá
¿Cuántas transacciones y montos de remesas pagan la cooperativa mensualmente, por filial?	3,500 transacciones de remesas mensuales. (todas las filiales)	4,400 transacciones lo que significa L. 28 millones al mes (todas las filiales)
¿Cuál es el promedio de pago de remesa por persona?	US\$ 300.00	US\$ 200.00
¿A quienes dirige o presta el servicio de pago de remesas?	Afiliados y no afiliados	Afiliados y no afiliados
¿Cuántas de las personas a las que la cooperativa les paga remesas son afiliados de la cooperativa?	2800; lo que significa el 80% del total de personas que son atendidas mensualmente.	El 99% de los receptores de remesas son afiliados
¿La cooperativa ha establecido algún plan para que las personas receptores de remesas y que no es afiliado, se convierta en afiliado de la misma?	La cooperativa ofrece promociones, pero sobre todo se basa en la estrategia de <u>calidad de servicio</u> .	Personalización en la atención al receptor de remesas y se le ofrecen los productos que ofrece la cooperativa.
¿La cooperativa además del servicio de pago de remesas, ofrece otros productos financieros vinculables a las remesas familiares?	No ofrece otros productos.	Depósitos a término. Prestamos a jóvenes emprendedores. Prestamos prendarios

<p>¿La cooperativa tiene planes presentes y/o futuros de ofrecer un producto financiero relacionado a las remesas familiares?</p>	<p>Si tiene planes próximos de ofrecer productos, los cuales son: ahorros y préstamos.</p>	<p>Si tienen planes. Prestamos para vivienda, donde las remesas sean la garantía de acuerdo al flujo de remesas recibidas.</p>
<p>¿Qué factores motivan o limitan a la cooperativa ofrecer nuevos productos que se vinculen a las remesas familiares?</p>	<p>Ofreceremos nuevos productos debido a que se lograra una mayor captación y posicionamiento financiero.</p>	<p><u>Motivaciones:</u> Crecimiento de membresía Captación de ahorros Ampliación del mercado.</p> <p><u>Limitaciones</u> Recesiones económicas en países emisores de remesas.  Riesgo legal.</p>
<p>¿En que ha beneficiado o no el servicio de pago de remesas a la cooperativa?</p>	<p>Captación de membresía, ingresos de comisiones, captación de ahorros y penetración en el mercado.  Solo se han obtenido beneficios.</p>	<p>Crecimiento de membresía. Captación de ahorros. Crecimiento en activos. Mayor confianza de los afiliados. Empoderamiento. Solo se han obtenido beneficios.</p>
<p>¿La cooperativa estaría interesada en conocer una propuesta de producto financiero?</p>	<p>Si estaría interesado en una propuesta.</p>	<p>Si estaría interesado en una propuesta</p>

La información proporcionada por CACIL y Cooperativa Fronteriza Intibucana, revelan que el éxito que han obtenido en estos últimos años ha sido producto de brindar atención personalizada a los receptores de remesas, además de ofrecer todos los productos financieros de la cooperativa; por ello su captación de nuevos afiliados oscilan entre el 80% y 99%, por lo que la intermediación en el pago de remesas a traído beneficios muy importantes a estas cooperativas tales como ampliación de mercado, captación de ahorros, crecimiento en activos entre otros.

CACIL y Fronteriza Intibucana están próximas a ofrecer productos financieros vinculables a las remesas tales como ahorro y préstamos para compra de vivienda, por ello, seguramente estas cooperativas vislumbraran beneficios financieros de valiosa cuantía en el mediano plazo.

#### 4.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE INDICADORES FINANCIEROS Y LA OFERTA DE PRODUCTOS DE REMESAS CAC's VERSUS BANCOS

Las cooperativas hondureñas han evolucionado a lo largo del tiempo, obteniendo mayor presencia y desarrollo de productos financieros; tanto así, que han tratado de igualar algunos servicios y productos ofrecidos por la banca comercial.

Para efectos de identificar fortalezas y áreas de mejoramientos de las cooperativas en términos financieros; a continuación se presentará un análisis de indicadores financieros que permitan vincular la información financiera de las cooperativas con una propuesta de producto financiero por medio del cual estas instituciones capten más recursos; y, que al mismo tiempo los receptores sean provistos de los beneficios que tiene un afiliado de una cooperativa.

En cuanto a los indicadores analizados se tomó como modelo, los índices utilizados por la CNBS para la evaluación del sistema financiero regulado, y se consideraron solo aquellos que mejor se adaptaban a las cooperativas, conforme a la información financiera disponible de estas instituciones en el sitio web de FACACH.

**Tabla 18. Indicadores Financieros CAC's Versus bancos y Asociaciones Financieras**

Indicador	Bancos	Asociaciones	Cooperativas
Depósitos de ahorro /Capital y Reservas. (No. de veces)	7.58	2.3	0.62
Reservas. para Créditos e Intereses Dudosos/Total Cartera Crediticia e Intereses	3.82%	4.58%	5.43%
Activos Liquidos/Depósitos de ahorro	44.61%	32.32%	37.58%
Utilidad Neta/Capital y Reservas	13.25%	9.44%	3.46%
Utilidad Neta/Activos Productivos Promedio	1.55%	2.57%	2.26%
Rendimiento Financiero=Ingresos. Fin./Act.Prod.Prom.	14.94%	27.41%	18.03%
CP=Costo Pasivo /Obligaciones Depositarias y Bancarias Promedio	6.05%	9.14%	8.57%

Fuente: Datos de CNBS y FACACH

*Captación de Depósitos de Ahorro:* Las cooperativas captaron en depósitos de ahorros L. 4,586.99 millones en el año 2011; de acuerdo a los indicadores Perlas, las CAC's se habían propuesto una meta en captación de ahorros de 70% – 80% del total de activos; pero dicha meta no fue alcanzada, ya que los depósitos sólo representaron un 34.29% de los activos totales.

En la Tabla 17, se muestra que las cooperativas no han multiplicado su capital y reservas por medio de la captación de ahorros retirables puesto que no han llegado ni a un punto porcentual, aunque es importante señalar que debido a la naturaleza de las cooperativas su forma de captación también está orientada a las aportaciones que no conforman parte del pasivo sino del patrimonio.

A diferencia de las cooperativas los bancos comerciales han logrado 7.58 veces multiplicar su capital y reservas por medio de captación de depósitos y las asociaciones 2.3 veces. Lo anterior evidencia que las cooperativas tienen una importante labor en atraer recursos de ahorro y por lo cual precisan de algún tipo de producto financiero que



les ayude a mejorar ese indicador, pudiendo ser las remesas familiares los recursos que están necesitando.

Colocación de Recursos: Las CAC's en el año 2011 lograron colocar L. 10,077.64 millones en préstamos, así mismo los bancos colocaron alrededor de L. 156, 207.00 millones y las sociedades financieras, L. 4,378.80 millones. Las cooperativas tendrían un alto potencial de colocación de créditos para micro empresarios – receptores de remesas, si estas implementan estrategias que les permitan un mayor posicionamiento en el mercado financiero nacional.

Liquidez: Las cooperativas en su balance general al 31 de diciembre de 2011 reportan que sus activos líquidos totales sumaron; 1,723.7 millones (L. 234.3 millones en activos líquidos mas 1,489.4 millones en inversiones liquidas), y sus depósitos de ahorros L. 4,586.99 millones por lo que las cooperativas tienen capacidad de afrontar los retiros masivos de sus afiliados de forma inmediata hasta en un 37.58%, los bancos presentan 44.61% y las asociaciones financieras en un 32.32%. Las cooperativas tienen los recursos que les permitirían la ejecución de productos de remesas, ya que la liquidez que reportan las afianzan para emprender este tipo de proyectos.

Rentabilidad: Referente al rendimiento sobre el capital y reservas, medido por la utilidad como proporción del capital, las cooperativas son desplazadas a un tercer lugar con un 3.46%, las sociedades financieras obtuvieron un rendimiento de 9.44%, y superior fue el de los bancos un 13.25%, por lo que el retorno que los cooperativistas reciben es menor al índice de inflación.

Las cooperativas obtuvieron una retribución neta en el manejo de sus activos productivos de 2.26%, superando a los bancos cuya retribución de la utilidad neta sobre los activos productivos promedios fue de 1.55%. Así mismo el rendimiento de los ingresos financieros sobre el activo productivo promedio alcanzó un 18.03%, los bancos 14.94% y el más alto rendimiento financiero lo reportan las asociaciones financieras con un 27.41% por lo que estas últimas instituciones prestan recursos a tasas más altas.

### Comparación de Productos y Servicios (Bancarización)

Los créditos colocados por las CAC's en relación al PIB, representan un 3.06%, los bancos comerciales tienen una participación 47.38% mayor a las otras instituciones, y las asociaciones financieras contribuyen en 1.33%.

Tabla 19. Índice de Bancarización de Instituciones Financieras de Honduras

<i>Indice</i>	<i>Bancos Asociaciones Cooperativas</i>			<i>Bancos Asociaciones Cooperativas</i>		
	<i>Relacion Porcentual</i>			<i>Montos en millones de Lempiras</i>		
Creditos Totales / PIB	47.38%	1.33%	3.06%	156,207.03	4,378.83	10,077.64
Depositos Totales / PIB	49.03%	0.79%	1.39%	161,638.39	2,591.95	4,585.99
Puntos de atencion financiera / poblacion	22	1	30	1,836	89	2,469
PIB	L. 329,657					
Poblacion	82.15					

Nota: El total de habitantes hondureños según datos del BCH es 8215,000 ; por lo que el calculo de puntos de atencion financiera corresponde a numeros de agencias por cada 100 mil habitantes. En el total de puntos de atencion para las cooperativas se considero a todo el sector cooperativo.

Fuente: Datos de CNBS y BCH

Las CAC's tienen 2,469 puntos de atención dispersos en todo el país, por lo que el número de agencias por cada 100 mil habitantes son 30, superando a los bancos comerciales y a las asociaciones financieras. Lo anterior comprueba que las cooperativas son instituciones que satisfacen aquellos sectores poblacionales donde la banca privada no ha llegado, o no le es posible atender, por lo que han acercado el sistema financiero formal a los receptores de remesas.

Algunos de los productos y/o servicios que los bancos y cooperativas ofrecen para efectos de bancarización son los siguientes:

El producto de aportaciones es ofrecido por las cooperativas, con el cual, los afiliados se constituyen en socios de la institución, haciéndolos acreedores de derechos y obligaciones; entre los derechos ganados están el pago de dividendos anuales, además de ser partícipes de los programas de capacitación o educación de toda índole que las cooperativas ofrecen a sus afiliados, ya que un importante porcentaje de sus reservas son para este fin. Estos valores agregados traerían a los receptores de remesas la oportunidad en ganar los beneficios de un cooperativista.

En referencia a los créditos, los afiliados a una cooperativa tienen el beneficio de ser sujetos a préstamos de manera más fácil; ya que las condiciones de crédito son más flexibles que un banco; además que una cooperativa presta a sus afiliados de cuatro hasta cinco veces el monto de sus aportaciones, y en los últimos años también las cooperativas han colocado créditos para vivienda con tasas de interés más bajas (10%) por medio de los fondos de BANHPROVI. Los receptores de remesas tendrían a su disposición una fuente de recursos para solicitar financiamiento para la creación de micro empresas y compra de vivienda.

**Tabla 20. Productos y Servicios Ofrecidos por los Bancos y Cooperativas (a)**

<b>PRODUCTO</b>	<b>BANCOS</b>	<b>COOPERATIVAS</b>
Aportaciones	Solo los dueños	Todas las personas que se hagan afiliados de una cooperativa
Depósitos de Ahorros	Todos los bancos lo ofrecen	Todos las cooperativas lo ofrecen
Depósitos a plazo	Todos los bancos lo ofrecen	Todos las cooperativas lo ofrecen
Préstamos	Préstamos de consumo	Préstamos automáticos
	Préstamos al comercio	Préstamos fiduciarios
	Préstamos hipotecarios	Préstamos hipotecarios
	Préstamos con fondos de redescuento (BANHPROVI, RAP)	Préstamos con fondos de redescuento (BANHPROVI)
Tarjeta de debito	Todos los bancos	Solo la cooperativa Sagrada Familia, aunque está en proyecto que las CAC en UNIRED ofrecerán este producto
Tarjeta de Crédito	Todos los banco	Las cooperativas tienen como proyecto ofrecer tarjetas de crédito para lo cual el Banco de los Trabajadores será el banco emisor.
Cajeros Automáticos	Todos los bancos	No ofrecen este servicio
Servicios de Transferencia entre las instituciones financieras	ACH	UNIRED

Seguro de Vida	Todos o la mayoría de los bancos lo ofrecen	En algunas cooperativas el seguro de vida es gratuito o parcialmente gratuito. La edad asegurable es 75 años.
Seguros de daños	Todos o la mayoría de los bancos lo ofrecen	Las CAC, ofrecen este producto por medio de seguros equidad.
Sucursales virtuales	Todos o la mayoría de los bancos lo ofrecen	Algunas cooperativas cuentan con sitio web, mas no con sucursales virtuales.
Compensación para Gastos Fúnebres	No lo ofrecen	Las cooperativas ofrecen a sus afiliados una compensación para gastos fúnebres que oscila entre L. 5,000.00 a L. 20,000.00
Fondos para educación	Los bancos en los últimos años han apoyado programa de educación, pero esta ayuda no es dirigida propiamente a sus clientes.	Las cooperativas de acuerdo a la Ley de cooperativas deben crear fondos especiales para brindar capacitaciones de toda índole a sus afiliados.

Las CAC's, no ofrecen tarjetas de crédito o debito tal como lo hacen los bancos comerciales. La Cooperativa Sagrada Familia es la excepción ya que es la única cooperativa que provee tarjeta de debito a sus afiliados.

De la entrevista realizada en FACACH, la cual se expondrá posteriormente; se obtuvo información de que las CAC's, tienen como proyecto de corto o mediano plazo, ofrecer tarjetas de debito y crédito, que se canalizaran por medio del Banco de los Trabajadores (propiedad de FACACH); ya que la emisión de este tipo de productos de acuerdo a Ley, sólo le corresponde a los bancos. La portabilidad y disponibilidad inmediata de los recursos es un factor que motiva a una persona a decidir con quién formalizar su relación financiera.

Otro punto importante a considerar es que las cooperativas, 26 específicamente; han desarrollado una alianza estratégica denominada UNIRED, que nació a raíz de la incursión de las CAC's en el pago de remesas; por medio esta alianza, han ganado mayor presencia en el mercado financiero, integración, diversificación de productos financieros, fortalecimiento de la imagen de las cooperativas, seguridad y solidez, y según FACACH es la red financiera más grande del país.

UNIRED, consiste en la unificación de los servicios prestados por las cooperativas (26) en beneficio de sus afiliados; por ejemplo, si un afiliado de la cooperativa A, necesita realizar un depósito, retiro de ahorro, pago de préstamo o reclamo de remesas, puede realizar cualquiera de estas transacciones en las diferentes cooperativas en UNIRED. Este servicio tiene implícito una comisión por servicio que es cobrada a la cooperativa receptora del servicio, el cual es canalizado por medio de FACACH. ACH, que es el servicio que prestan los bancos está más orientado a solo el servicio de transferencias monetarias entre bancos. Los receptores de remesas, al convertirse en afiliados de una cooperativa dispondrían de una red amplia de puntos de atención, por lo que les resultaría muy beneficioso formalizar su relación financiera con las CAC's.

De acuerdo a la federación las cooperativas en UNIRED, representan apenas el 28.5% del total de CAC's, pero estas cooperativas conforman un 89.5% de los activos totales de todas las CAC's, por lo que en 26 cooperativas a nivel nacional está concentrado la mayor operatividad y activos totales de las cooperativas de ahorro y crédito.

En referencia al seguro de vida, muchas cooperativas ofrecen a sus afiliados seguros de vida gratuitos o parcialmente gratuito, siendo un importante beneficio del que gozan los afiliados de una cooperativa, por lo que en caso de muerte puede pagársele hasta tres veces el monto de sus aportaciones, sin dejar de mencionar que la edad asegurable máxima es de 75 años (para las personas que ingresen a las cooperativas antes de los 50 años) superior a la oferta de otras instituciones financieras (aseguradoras, bancos como intermediarios de aseguradoras) cuya edad asegurable máxima es 65 años. Lo anteriormente mencionado es un importante beneficio que los receptores y emisores podrían adquirir al afiliarse a una cooperativa.

Así como los bancos comerciales las CAC's, ofrecen a sus afiliados seguros de daños, deuda y medico hospitalario, todo lo anterior refleja que los afiliados de las cooperativas tienen al alcance una gama de productos de los cuales los receptores de remesas pueden aprovechar.

Las cooperativas no disponen de sucursales virtuales limitándose algunas de ellas a la disposición de páginas web como fuente de consulta. De las cooperativas sujetas de investigación solo tres de ocho disponen de sitio web. Los emisores y receptores de remesas son familias “transnacionales”, por lo que los servicios a ellos deben sobrepasar las fronteras nacionales, esto permitiría la ampliación de mercado para las CAC's.

Respecto de otros beneficios que las instituciones financieras prestan a sus clientes es meritorio mencionar que las CAC's ofrecen a sus afiliados de forma gratuita una compensación por gastos fúnebres cosa que otra institución no brinda, también las cooperativas deben crear fondos especiales destinados a la capacitación de sus afiliados, la cooperativa Sagrada Familia en su sitio web expone cual es su plan de capacitaciones para sus afiliados durante el años 2012 y muchos de estos cursos están orientados a la creación de micro empresas. Los anteriores son beneficios que podrían estar a disposición de emisores y receptores de remesas familiares que aun no son afiliados a una cooperativa.

### *Productos de Remesas*

En referencia a los productos ofrecidos por las cooperativas, en la sección 4.1, específicamente con la pregunta 6 de la entrevista – cuestionario, se consultó a las cooperativas sobre qué otros productos o servicios ofrecían vinculables a las remesas familiares además del servicio de pago; siendo el resultado que sólo la cooperativa Sagrada Familia dispone una cuenta de ahorro denominada “Lazos Familiares” como producto.

Para efectos de conocer cuáles son los productos y servicios de remesas ofrecidos por los bancos, se exploró en los sitios web de estas instituciones, además de consultas telefónicas y visitas a los mismos.

De acuerdo al párrafo anterior se encontró que la mayoría de los bancos comerciales ofrecen tan sólo el pago de remesas y tienen promociones de temporada (día de la madre, navidad, etc.) pero se identificaron tres bancos que van más allá de ese servicio.

**Tabla 21. Productos Vinculables a las Remesas Ofrecidos por los Bancos**

<p><b>Banco Atlántida</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Cuenta de Ahorro: Ofrece apertura de cuenta con un aporte de Lps. 100.00 o US\$ 50.00. Con esta cuenta puede acceder a los demás productos que ofrece el banco como tarjetas de debito, AFP (fondo de pensiones), etc.</li> <li>b. El banco realiza sorteo de vivienda por envío de remesas a través del banco.</li> </ul>
<p><b>Banco Ficohsa</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>c. Ficohsa dispone de 15 agencias ubicadas en distintos estados de la Unión Americana, además de otras alianzas estratégicas con compañías remesadoras.</li> </ul>
<p><b>BAC</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Las remesas pueden ser depositadas directamente en la cuenta del receptor de remesas en Honduras por lo que se evitan o reducen costos de transferencia.</li> <li>b. Cuenta de ahorros</li> <li>c. Las remesas pueden ser cobradas en establecimiento comerciales aliados estratégicamente por medio de POS (por medio de la tarjeta de debito asociada a la cuenta de ahorros)</li> <li>d. Ofrece un importante programa de asistencia donde por la cantidad de US\$ 3.00, los receptores pueden optar a tres consultas médicas telefónicas y una presencial, este producto se adapta a las necesidades inmediatas de los clientes de remesas.</li> <li>e. Adicional al plan de asistencia médica por la misma aportación de US\$ 3.00 mensuales, el ahorrante se hace acreedor del beneficio de gastos de repatriación en caso de muerte del emisor de remesas de hasta US\$ 5,000.00</li> <li>f. Bac, es el único banco que brinda créditos a microempresarios cuya garantía sean las remesas familiares, lo que depende de un análisis del flujo y periodicidad del recibo de remesas, además de respaldarse con otras garantías.</li> </ul>

Según lo expuesto en el cuadro anterior los bancos han prestado un interés especial a las remesas, es relevante mencionar los productos financieros ofrecidos por el Banco de America Central (BAC), ya que estos permiten bancarizar a los emisores y receptores de remesas y dichos productos están orientados a satisfacer sus necesidades inmediatas, tales como facilidad de acceso, al tener alianzas estratégicas con comercios donde se puede cobrar la remesa por medio del POS, el plan de asistencia que ofrece un producto para satisfacer la necesidad de acceso a la salud y de gastos inesperados como lo son la muerte.

Es necesario mencionar nuevamente lo expuesto en la sección 2.2.1, correspondiente al programa que ejecutaran los bancos comerciales “Amigos del Emigrante”, que pretende reintegrar al mercado laboral a los emigrantes retornados; al brindarles capacitaciones y talleres de emprendedurismo para la creación de sus propias empresas y se encamina a educar al receptor de las remesas hacia una cultura de inversión más que consumo.

Los bancos realizaron alianzas con instituciones tales como INFOP y el Centro de Atención al Migrante Retornado, para que conjuntamente se trabaje en la integración del emisor y receptor para un uso productivo a las remesas, por lo que los bancos pretenden adelantarse a las cooperativas en lo que educación financiera se refiere.

#### 4.4. ANÁLISIS FODA - COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las cooperativas en torno a la generación de productos financieros vinculables a las remesas fueron determinadas mediante entrevistas dirigidas a representantes de FACACH, IHDECOOP, CNBS y BCH, cuyas opiniones no son necesariamente la opinión de las instituciones a las que representan, pero basados en su experiencia se consideran como validos los aportes que ofrecieron a esta investigación. A la determinación del FODA debe agregarse los datos obtenidos mediante el análisis comparativo entre los bancos y las cooperativas expuestas en la sección 4.3.



Los elementos de análisis planteados en las entrevistas fueron los siguientes:

- a. Gestión y administración de recursos financieros
- b. Capacidad tecnológica en sistemas de información
- c. Procesos crediticios y de control de mora
- d. Capacidad técnica del recurso humano
- e. Oferta de productos y servicios
- f. Gobernabilidad
- g. Potencial de oferta de productos y servicios de Remesas

Los principales hallazgos encontrados permitieron contruir el FODA de las cooperativas que se expone a continuación. (Para consultar el detalle de las entrevistas dirijase a Anexos 2.

#### 4.4.1. FODA

A continuación se presentan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del sector cooperativo, resultantes del análisis comparativo efectuado a estas instituciones en relación a los bancos comerciales, y las opiniones brindadas por expertos representantes de FACACH, BCH y CNBS.

### **Tabla 22. FODA Cooperativas**

#### **FORTALEZAS**

- a. Las cooperativas son instituciones que han asistido a los sectores de más bajos recursos económicos, por ello han ganado la simpatía de porcentajes importantes de la población, entre los cuales podrían encontrarse los emisores y receptores de remesas familiares.
- b. Las cooperativas mediante el ofrecimiento del producto de aportaciones, podrían “vender” a sus potenciales afiliados la posibilidad de convertirse en socio de la institución más que un cliente, por lo cual los emisores y receptores de remesas pueden agenciarse de los beneficios a que tienen derecho los afiliados de una cooperativa, entre los cuales podrían mencionarse el pago

---

de dividendos anuales.

- c. Mediante el ahorro en aportaciones, los receptores de remesas pueden optar a financiamientos de cuatro a cinco veces de sus aportaciones con requisitos más flexibles en comparación a otras instituciones, también muchos microempresarios han encontrado en las cooperativas la alternativa para el financiamiento de su capital de trabajo, ya que en otras instituciones no son sujetos de crédito.
- d. En la mayoría de las cooperativas los seguros de vida son gratuitos o parcialmente gratuitos, además que ofrecen un muy importante beneficio y es que la edad máxima asegurable es de 75 años, superior a otras instituciones que ofrecen este tipo de producto, por lo que los emisores y receptores de remesas pueden aprovechar esta ventaja que ofrecen las cooperativas.
- e. Las cooperativas benefician a sus afiliados con una compensación para gastos fúnebres, lo que otra institución financiera no hace.
- f. Las cooperativas destinan recursos para fines de educación financiera de sus afiliados, directivos, empleados, por lo que estos recursos podrían destinarse en proveer educación financiera a los receptores para que hagan un uso más provechoso de las remesas.

## DEBILIDADES

- 
- a. Las cooperativas tienen una menor participación en el pago de remesas en comparación a los bancos, sobre todo en el Distrito Central, ya que es en otros departamentos donde se reporta una mayor participación.
  - b. Aunque no se obtuvo información de parte de las cooperativas se asume que estas no han diseñado un plan estratégico que les permita captar más recursos por medio de los receptores de remesas, prueba de ello es que tan solo una de todas las cooperativas en estudio proporciona un producto adicional al pago de remesas.
  - c. La mayoría de las cooperativas no cuentan con plataformas tecnológicas, ya sea en sistemas informáticos y sucursales virtuales que les permitan hacer más eficientes sus operaciones pudiendo ser esta una limitante importante en el desarrollo de productos financieros sobre todo para las más pequeñas.
  - d. Las cooperativas tienen problemas de gobernabilidad lo cual puede influir directamente o indirectamente en la incursión de nuevos productos financieros relacionados a las remesas

---

familiares, por lo que estas deben ir más allá del ofrecimiento de productos tradicionales y estudiar las necesidades reales de sus afiliados, tales como educación financiera y el desarrollo de otros nuevos productos entre los cuales se encuentra los de remesas.

- e. Las cooperativas reportan menos eficiencia en la captación de depósitos de ahorro, lo que genera que sus activos son financiados en mayor proporción con capital, lo que no les ha permitido cumplir ciertos indicadores que les son requeridos de acuerdo a sus indicadores de evaluación (Perlas), por lo que las cooperativas podrían estar necesitando de un producto que les permita una mayor captación de depósitos de ahorros.
- f. Las cooperativas necesitan una mayor difusión de sus servicios, así mismo necesitan desarrollar estrategias de seguimiento del receptor y emisor de remesas sobre todo en el Distrito Central para que estos conozcan los beneficios de una cooperativa y no prefieran el servicio que le ofrece el banco, cuya consecuencia sería la disminución del servicio que actualmente prestan .
- g. El servicio de pago de remesas está concentrado en tan solo 26 cooperativas a nivel nacional, ya que estas son las que cumplen las condiciones tecnológicas y financieras para operar en este mercado; las demás no cumplen con estos criterios o no le es atractivo la incursión en este mercado; pero es menester la ampliación en unidades de servicios para que su red se extienda aun en los lugares más recónditos del país, debiendo analizar aquellas cooperativas que reportan movimiento en transacciones importantes.

## OPORTUNIDADES

- 
- a. Debido a que las cooperativas reportan una mayor gestión en el pago de remesas en zonas o departamentos distintos del Distrito Central tienen amplias posibilidades de desarrollar productos vinculables de remesas en esas zonas, además que las cooperativas tienen mayor presencia en zonas foráneas que otras instituciones tales como los bancos, aunque no debe dejarse de lado la oportunidad que tienen en el Distrito Central por medio de productos que resulten adaptables a las necesidades del emisor y receptor de remesas esa será la premisa para que los productos tengan éxito.
  - b. Los emigrantes hondureños inscritos en el programa de Protección Temporal serán favorecidos por medio del convenio firmado entre Honduras y Estados Unidos donde ambos gobiernos se comprometen a trabajar de forma conjunta, con el fin de brindar a los emigrantes información respecto a condiciones legales de salario mínimo, además de brindarles mayor protección a lo que higiene y seguridad laboral se refiere.

---

Lo anterior trae consigo mayor estabilidad laboral para el emigrante por lo que los emigrantes tendrán mayor seguridad de empleo y las cooperativas más seguridad en el ofrecimiento de productos de remesas.

- c. La gestión de pago de remesas por medio de las cooperativas ha crecido año con año, por lo que a las compañías remesadoras les podría resultar atractivo ampliar las alianzas que sostienen con las cooperativas por medio de FACACH, debiendo las cooperativas establecer estrategias que les permita incrementar su nicho de mercado.
- d. El deslizamiento del lempira frente al dólar americano, motivará a los emigrantes hondureños enviar remesas a sus familiares, ya que estos percibirán mas lempiras, por lo que el ahorro podría tener una oportunidad entre los receptores.
- e. Las cooperativas en el cumplimiento de los lineamientos mínimos del convenio de regularización, ganaran mayor confianza de sus actuales y potenciales afiliados, ya que estos lineamientos también están dirigido a intensificar la actividad auditora sobre las cooperativas y a menguar los problemas de gobernabilidad que presentan actualmente, por lo cual se requerirán de los dirigentes de estas instituciones requisitos acordes al desempeño de sus funciones.
- f. Las cooperativas no son agentes cambiarios autorizados por el BCH, pero tras el convenio de regularización voluntaria se les demandara mayor supervisión y controles, por lo que se les abrirá puertas a la autorización como agentes cambiarios directos.
- g. Las cooperativas pueden colaborar significativamente en encaminar a sus actuales y potenciales afiliados hacia la educación financiera ya que este elemento es fundamental para que los receptores y emisores de remesas o cualquier persona puedan dimensionar la importancia del ahorro y de la inversión, no solo individual sino su impacto en la economía nacional.

## AMENAZAS

- 
- a. Las cooperativas deben reaccionar prontamente hacia el ofrecimiento de productos que satisfagan las necesidades más inmediatas de receptores y emisores de remesas y afiliados en general, ya que los bancos comerciales les han aventajado un poco en ese sentido, puesto que conocen que las remesas familiares son recursos frescos en busca de productos financieros que les permitirán agenciarse de mayores recursos para colocación, y por ello los bancos han

desarrollado el programa “ Amigo del Emigrante”, además de productos que atraerán a los receptores de remesas.

- b. Las remesas son recursos que dependen de la situación de empleo de los emigrantes en el exterior por lo cual al ofrecer productos de colocación deben estudiarse muy bien las condiciones del crédito en los que corresponde a garantías, plazos, estacionalidad, estadísticas entre otros para que se garantice una recuperación de los créditos concedidos.
- c. La globalización obliga a las empresas y en particular a las entidades financiera a que sus servicios trascienda hacia plataformas virtuales lo que permite mayor captación de ahorrantes, por ello las cooperativas deben evolucionar al paso de la evolución en lo que tecnología se refiere ya que los bancos las aventajan en ese sentido, por lo que los emisores pueden preferir sus servicios antes que las cooperativas.

#### 4.5. PRODUCTOS O SERVICIOS FINANCIEROS VINCULABLES A LAS REMESAS PROPUESTOS

Antes del ofrecimiento de cualquier tipo de producto financiero las cooperativas de ahorro y crédito deben cumplir una importante labor que es la educación financiera de sus afiliados; pero específicamente de los receptores de remesas que pueden constituirse en sus afiliados potenciales.

Los productos y servicios que las cooperativas de ahorro y crédito pueden ofrecer deben estar orientados al perfil de los emisores y receptores de remesas y a las necesidades no cubiertas de estos. Aunque esta investigación no se orientó a estudiar al emisor y receptor de remesas se toma como referencia los datos expuestos en estudios del BCH (2007 (B)), que revela que los receptores de remesas son personas de bajos y medianos recursos económicos. También se toma como referencia un artículo expuesto en la Revista Cooperera del mes de abril de 2011, editada por FACACH, donde se citan cuáles son las necesidades en productos financieros que tienen los afiliados de las cooperativas entre las que se mencionan:

**Ahorro:** Las cooperativas pueden ofrecer a los emisores y receptores de remesas dos tipos de productos financieros de ahorro.

Aportaciones: Con este producto los receptores de remesas pueden ganar todos los derechos a los que se hace acreedor un afiliado de una cooperativa.

Ahorros Retirables: El ahorro es un importante medio por el cual se reduce el consumo, sumado a que los emisores y receptores debieran tener un respaldo económico al regreso de los emisores al país.

Ahorro – Premiado por Remesas: Una variación al ahorro retirable común que las cooperativas podrían ofrecer, es un tipo de ahorro que no pueda ser retirable en un plazo no menor a cinco años o más, con el fin de que en este tiempo si el emisor tiene previsto el regreso al país, cuente con un respaldo para iniciar una microempresa o sea una fuente de capital de trabajo.

Ahorro “premiado”, significaría que la cooperativa debiera brindar algún tipo de incentivo para atraer a los ahorrantes receptores de remesas, ya que no está en acervo cultural de los receptores el ahorrar, el incentivo podría ser monetario, o de promociones tal cual lo hacen algunos bancos del país.

También las cooperativas pueden ofrecer promociones que incentiven el ahorro, entre los cuales pueden mencionarse cupones de descuentos canjeables en consultorios médicos, farmacias, supermercados, todo dependerá de las alianzas que las cooperativas puedan realizar.

**Microcrédito:** Es evidente que los receptores de remesas necesitan de apoyo financiero para poner en marcha microempresas, por lo que necesitaran que las cooperativas tras su finalidad de contribuir al desarrollo social y económico de los individuos y la comunidad, puedan brindarles asistencia en educación financiera en lo que a creación de empresas se refiere.

Las cooperativas podrían analizar los montos y frecuencias de recibo de remesas para determinar los montos de préstamos y cuotas de pago, y estos créditos deberían estar dirigidos a financiar capital de trabajo. A continuación se expone criterios o condiciones que podrían requerir este tipo de producto.

<b>Educación Financiera</b>	Antes de la colocación de un micro crédito la cooperativa debería capacitar a los afiliados en las siguientes: Administración del dinero, Ejecución del dinero, Micro Finanzas – Estados Financieros, Creación de planes de negocio, Mercadeo.
<b>Fondos para microcréditos</b> a. Aportaciones b. Fondos de la cooperativa c. Fondos de redescuento, por ej. : BANHPROVI.	Las aportaciones podrían resultar no suficientes para el otorgamiento del financiamiento, por lo que la cooperativa puede estudiar la posibilidad de brindar financiamientos fiduciarios o con garantía prendaria. Los Fondos que BANHPROVI destina para las PYMES serían una alternativa.
<b>Fuentes de pago</b>	Durante la fase inicial de las micro empresas las remesas deberían constituir la fuente de pago; pero lo que se pretende es reducir la dependencia a estos recursos por lo que la fuente principal de pago serían los flujos que se generan con las micro empresas y que se brinden incentivos que promuevan el ahorro de las remesas.
<b>Plazos</b>	El plazo del crédito corresponderá al monto otorgado, pero debido a que los micro créditos, son o deben ser dinámicos no deberían de exceder un plazo de tres años.
<b>Tasas de Interés</b>	La tasa de interés asociada a los microcréditos debería ser preferencial, además que se podría obtener una tasa atractiva por medio de BANHPROVI.
<b>Frecuencia de Pago</b>	El micro empresario tiene entradas de dinero a diario, por ello se propone una frecuencia de pago semanal.
<b>Garantías</b>	Los microcréditos podrían estar condicionados con ciertas garantías: Fiduciarias (avales solidarios), Prendarias.
<b>Distribución</b>	La cooperativa puede ir más allá de la colocación del microcrédito, ya que el objetivo es que el crédito concedido sea productivo, por ello, una forma de incentivar a los receptores sería realizar ferias de microempresarios, difusión entre los cooperativistas y ajenos a la cooperativa sobre los productos producidos o distribuidos por un micro empresario. El incentivo a estas ferias y/o difusión podría ser un precio preferencial para los cooperativista. (Que se promueva la idea siguiente: “comprar a un micro empresario cooperativista es más barato que comprar en otro lugar”

## **Educación: Créditos con Fines de Pago de Colegiaturas**

Una necesidad importante no cubierta es el acceso a la educación, ya que en la actualidad la enseñanza pública no satisface las exigencias educativas de los niños y jóvenes, por lo que las cooperativas pueden aprovechar esta coyuntura tomando como base la información recogida en la encuesta realizada a los emigrantes en enero de 2012, que realizó el BCH, quienes, un 11.5% del total de los encuestados, destinan las remesas a pagos de colegiaturas.

<b>Condiciones</b>	Las condiciones del financiamiento requerirían del análisis de los flujos y frecuencias con que se reciben las remesas y de allí determinar los montos para préstamos máximos a otorgar.
<b>Alianzas /Modalidad</b>	Este financiamiento requeriría hacer alianzas con instituciones educativas privadas tales como: escuelas, colegios, universidades.  La cooperativa pagaría a las entidades educativas por adelantado las colegiaturas de los hijos o afiliados receptores de remesas, conviniendo un descuento importante por el pago anticipado de parte de la institución educativa.
<b>Fuentes de pago</b>	Se requeriría un ahorro mínimo equivalente al pago de tres colegiaturas, por si existiese algún inconveniente con las remesas estos ahorros puedan destinarse a cubrir las cuotas del préstamo.
<b>Plazos</b>	Los créditos deberían financiarse en periodos no mayores a un año, ya que está dirigido a financiar las colegiaturas del año escolar.
<b>Tasas de Interés</b>	Se ofrecería una tasa de interés atractiva para que los afiliados opten por este tipo de financiamiento y sobre todo que incentiva la educación.
<b>Frecuencia de Pago</b>	Mensual
<b>Otros beneficios</b>	Se podría convenir con las instituciones educativas el otorgamiento de becas escolares, las cuales podrían sortearse entre aquellos afiliados que accedan a este financiamiento.



## **Vivienda**

Una necesidad primordial en Honduras es el acceso a vivienda y la población receptora de remesas no es la excepción, por ello las cooperativas deben incentivar las colocaciones de préstamo para este destino.

BANHPROVI, ya ha canalizado a través de las cooperativas, recursos destinados para adquisición y compra de vivienda, lote, remodelaciones, por lo que estos fondos pueden ser destinados para beneficiar a los emisores y receptores de remesas. El RAP, sería otra alternativa para canalización de fondos hacia los destinos antes mencionados.

Los créditos para adquisición de vivienda podría denominarse “riesgosos”, porque el flujo de envío de remesas mucho depende de la situación económica de Estados Unidos que afecta el empleo de los emisores de remesas, por ello se proponen dos modalidades para la adjudicación de este tipo de financiamiento:

- a. Créditos dirigidos hacia aquellos receptores, que sus familiares en el exterior tengan un “estatus legal”, residencia de igual o mayor a cinco años, y estabilidad laboral. Lo anterior debido a que un crédito para vivienda tiene implícito el plazo de financiamiento, en que generalmente se otorga un crédito hipotecario que oscila entre 10 y 20 años. La garantía para estos créditos serían las remesas.
- b. Crédito dirigido hacia receptores que tengan otra fuente de ingresos, como micro empresas (las que apoyaría la cooperativa con financiamiento), o empleo en empresa pública o privada.

## **Micro Seguros**

Las personas de bajos recursos económicos no son muy propensos a la adquisición de seguros y los receptores de remesas no son la excepción, aduciendo que las primas son altas, o no tienen conocimiento acerca de la importancia de la adquisición de un seguro, entre otras cosas, por ello las cooperativas podrían aprovechar la modalidad de Micros seguros, donde por pequeñas cuotas mensuales, el receptor de remesas puede contratar o asegurar alguna necesidad o emergencia futura.

De acuerdo a información del BCH recogida en la encuesta realizada a los emigrantes en enero de 2012, se destina un 7.7% de las remesas a cubrir gastos médicos, por lo que las cooperativas deben generar productos que cubran esta necesidad (BCH, 2012)

Micro seguro de gastos médicos: Consiste en un micro seguro que cubriría gastos médicos inesperados, dicho producto sería dirigido al núcleo familiar de los receptores y emisores de remesas, que podría tener las siguientes orientaciones:

- a. Micro seguro para cubrir gastos de consultas medicas, pudiendo tener como condiciones, el tener derecho a una consulta al mes.
- b. Micro seguro para cubrir gastos de exámenes médicos costosos y que en circunstancias adversas no le es posible a la familia cubrir (previamente se establecería las condiciones de elegibilidad).
- c. Micro seguro para compra de medicamentos, para cubrir la compra de algún tipo de medicamento (previamente se establecería las condiciones de elegibilidad).

Las propuestas anteriores están sujetas al análisis de las condiciones de elegibilidad, además de otros factores propias del análisis de las aseguradoras que para este caso sería Seguros Equidad.

Micro Seguro de Capital de Trabajo: En vista de que las cooperativas apoyan el microcrédito, sería atractivo el ofrecimiento de un seguro de capital de trabajo, ya que en caso de siniestros no se cuenta con un capital para comenzar de nuevo, siendo oportuno asegurar a las microempresas en lo que a capital de trabajo se refiere.

Micro Seguro Agrícola: La producción agrícola es considerada una de las actividades económicas más riesgosa, ya que depende de la estacionalidad y de factores ambientales a los cuales el país es muy vulnerable; pero los micro seguras agrícolas son una alternativa para que los productores agrícolas afiliados y receptores de remesas puedan ser sujetos de crédito.

Micro seguro de gastos de repatriación: Consiste en un micro seguro que cubra los gastos de repatriación en caso de muerte del emigrante.

Micro seguro de remesas: En caso de muerte del emigrante el receptor de remesas puede contratar un seguro para seguir recibiendo una cuota por remesas durante cierto plazo de tiempo.

Lo anterior requeriría el análisis de los flujos de remesas para establecer el número y monto de las cuotas a asegurar. El número de cuotas dependerá de la elección que haga el receptor de remesas, pero se propone no más de doce cuotas, considerando este un plazo en el cual el receptor pueda obtener recursos de otras fuentes tales como micro empresas o empleos en el sector privado y público.

A este micro seguro le correspondería la relación, a mayor monto de la cuota a recibir mayor es el costo del micro seguro.

#### Planes de Asistencia: Servicios Médicos

Las cooperativas pueden incursionar en brindar planes de asistencia uno de ellos podría ser el de asistencia a servicios médicos como el que ofrece el Banco de América Central (BAC), para ello las cooperativa precisarían de realizar alianzas con instituciones tales como clínicas, hospitales privados, clínicas ambulatorias (por ejemplo: Por Salud, Rescate Medico Móvil) y farmacias.

Los planes de asistencia consistirían que por una aportación mínima el receptor tenga derecho a consulta médica vía teléfono o forma presencial.

#### Pensiones

El gobierno de la república tiene en proyecto el programa “Catracho Seguro”, cuyo fin es que los familiares de emisores de remesas puedan tener acceso a asistencia médica a través del IHSS. El programa también comprende que los emisores puedan acceder a seguro de pensiones de esta misma institución, pero las cooperativas pueden anticiparse y ofrecer este producto a través de seguros equidad, ya que los emisores precisan de un respaldo monetario tras su retiro.

## Tarjeta de Débito

Las cooperativas necesitan emerger del tradicionalismo actual de su oferta de productos, la necesidad de tarjeta de debito radica en que muchas cooperativas su ubicación no es estratégica y por ello muchas personas prefieren los bancos, sumado a que las personas demandan disponibilidad inmediata de sus recursos, por lo que este tipo de producto para lo que afiliados en general es muy conveniente que las cooperativas lo puedan desarrollar.

En el caso de los receptores de remesas la tarjeta de debito debería estar asociada con la cuenta de ahorro – premios remesas, pero donde se establezca un límite de retiros y gastos.

Los productos propuestos se orientan a cubrir necesidades no satisfechas de las familias de los emigrantes y en general de la población hondureña, por lo que se enfatiza que las cooperativas pueden responder a esas necesidades a través de sus productos financieros.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. CONCLUSIONES

1. Las remesas se han convertido en una fuente de ingresos que ha permitido financiar las necesidades básicas de los hogares receptores, lo que ha permitido atenuar la pobreza, pero no la ha eliminado. Los emisores y receptores de remesas en gran medida, no utilizan el sistema financiero formal; ya sea por falta de cultura financiera, o por la carencia y socialización de productos financieros que respondan las necesidades de estos; por lo que el consumo es el principal destino de estos recursos.
2. A lo largo del tiempo las remesas familiares se han convertido en la principal fuente de financiamiento de la economía hondureña; pero la importancia de estos recursos se ha visto reducida; el gobierno de la república ha desarrollado algunas iniciativas para protección del emigrante, tales como: Catracho Seguro y el Acuerdo de protección a los derechos del trabajador emigrante en los Estados Unidos; pero faltan políticas y programas concretos que incentiven al receptor al ahorro, inversión y emprendimiento.
3. Las entidades financieras en Honduras llámese bancos, cooperativas, asociaciones financieras entre otras, en su gran mayoría, se han limitado al servicio de pago de remesas; obviando la importancia de estos recursos como fuente para producir riqueza, que sería transferida tanto a la institución financiera, así como la receptor, emisor y por consiguiente a la economía nacional.
4. El servicio de pago de remesas en las cooperativas del Distrito Central, es menor en monto y volumen, en relación a la gestión que reportan cooperativas de otros departamentos del país; pero estas instituciones en general, tienen un amplio potencial en el desarrollo de productos de remesas; ya que ofrecen beneficios adicionales a sus afiliados que otras instituciones financieras no tienen; tales

como: convertirse en socio con derecho a voto, seguros de vida gratuitos, compensación para gastos fúnebres, derecho a capacitación por parte de la cooperativa. Estos valores agregados podrían ser atractivos a los emisores y receptores de remesas, pero hace falta de parte de las cooperativas un plan de seguimiento al receptor de remesas que les permita captar de estos ahorros y colocar productos financieros.

5. Las cooperativas reportan ciertas áreas de mejoramiento que al no ser atendidas, pueden influir como limitaciones en la incursión de productos financieros vinculables a las remesas familiares, entre las cuales se pueden señalar: Débiles plataformas tecnológicas, deficiencias en la gobernabilidad; falta de un plan de estratégico para incursionar en el mercado de remesas; pero el convenio voluntario de regularización que 26 cooperativas han convenido con La CNBS, les permitirá aminorar dichas limitaciones, permitiéndoles mejorar su imagen, y ganar mayor presencia en el sistema financiero nacional.
6. Las cooperativas de ahorro y crédito del Distrito Central, deben ofrecer productos y servicios financieros que respondan a las necesidades de sus actuales y potenciales afiliados y así mismo que contribuyan a alcanzar metas institucionales; entre los cuales pueden destacarse productos para captación de ahorro, vivienda, micro seguros, pensiones y créditos para educación; los anteriores además de ser un beneficio financiero en doble sentido (afiliado – cooperativa), ayudarían a las cooperativas a cumplir con su finalidad de velar por el desarrollo social y económico de sus afiliados.

## 5.2. RECOMENDACIONES

1. En el Distrito Central, el servicio de pago de remesas por parte de las cooperativas, no ha tenido tanta significancia como en otros departamentos del país, por lo que la difusión y promoción es un primer pasó a seguir para la atracción de más emisores y receptores de remesas. La difusión de los servicios ofrecidos por las cooperativas, puede darse de la siguiente manera:
  - a. Las plataformas virtuales son herramientas que juegan un papel fundamental en el ofrecimiento de productos o servicios para familias transnacionales, ya que los emisores enviarán sus remesas por medio de una institución de la cual tengan información y demandarán de estas productos y servicios; por ello, si una plataforma virtual es un asunto costoso y de largo plazo para las cooperativas; al menos, un sitio web que contenga información amplia sobre productos y servicios, sería una alternativa para salir de las fronteras.
  - b. Las cooperativas por medio de las embajadas y consulados de Honduras en Estados Unidos y España, podrían difundir los servicios y productos que ofrecen, por lo que necesitan establecer vínculos que las acerque al mercado meta en el exterior. Las ferias informativas han sido uno de los medios más utilizados por bancos de Honduras y de otros países.
  - c. Las cooperativas pueden ofrecer promociones atractivas para que el emisor envíe por medio de estas instituciones, las remesas a sus familiares, de manera tal que se incremente la afluencia de receptores, siendo este un enlace para instruir a los receptores acerca de todos los beneficios que obtendría al convertirse en afiliado.
  - d. En el negocio de las finanzas, la información es el pilar para la captación y colocación de recursos, por ello las cooperativas podrían levantar bases de datos integrales, que recaben información sobre los receptores y emisores de

remesas, para que intensifiquen la difusión y promoción de sus servicios por medio de estrategias de seguimiento al receptor y emisor, entre las cuales se puede mencionar, llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos y/o visitas de campo, con el propósito de ampliarle al receptor y emisor, la información sobre los servicios y productos ofrecidos.

2. La educación financiera debe anteceder a la oferta de productos y servicios, por lo que se recomienda a las cooperativas intensificar la labor de educación financiera que hasta ahora vienen realizando, a través de capacitaciones integrales que conduzcan y motiven a sus afiliados a la administración inteligente de sus recursos.
3. Se propone a las cooperativas desarrollar productos financieros que respondan a las necesidades de las familias de los emigrantes y de sus afiliados en general, por lo que se insta a las cooperativas realizar un estudio del perfil de los receptores de remesas; ya que esta información permitirá conocer sus intereses y necesidades más a fondo.
4. Las cooperativas para ampliar su apoyo al sector micro empresarial, pueden brindar inducciones acerca de administración de micro finanzas, pero además se propone que se le brinde apoyo a los micro empresarios en lo que a difusión y distribución se refiere, por medio de las siguientes actividades:
  - a. Apoyo a las microempresas a través de ferias que permitan a los afiliados de la cooperativa adquirir productos a un precio menor, y a los dueños de micro empresas vender sus productos.
  - b. Ferias en lugares de concurrencia masiva de personas, tales como plazas, centros comerciales, etc.



5. Se les motiva a las cooperativas a buscar ALIANZAS con instituciones públicas y privadas, ya que dichas alianzas constituiría eslabones importantes para ampliar su mercado. Las alianzas podrían establecerse con instituciones tales como: escuelas, colegios, universidades, farmacias, hospitales, clínicas de servicios ambulatorios, supermercados, mercaditos, BANASUPRO, RAP, BANPROVI, BANADESA, entre otros.
  
6. Las cooperativas deben cambiar la ideología de alta confidencialidad de la información, pues esa postura obstruye el buen ejercicio de investigaciones que les ayudaría a identificar de forma más expedita áreas de mejoramiento o encontrar bases documentales para el surgimiento de nuevos productos financieros, además que estas instituciones están transitando hacia un marco supervisado por lo que la información que estas generen será de carácter público.

## **CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD**

- 6.1 Exposición de la propuesta de producto financiero vinculable a remesas
- 6.2 Evaluación financiera del producto propuesto
- 6.3 Beneficios financieros generados por el producto de remesas propuesto.
  - Receptor - Emisor
  - Cooperativa
  - Economía Nacional
- 6.4 Plan de estrategias para la implementación de la propuesta de producto financiero.

## 6.1. EXPOSICIÓN DE LA PROPUESTA DE PRODUCTO FINANCIERO VINCULABLE A REMESAS

Las remesas familiares son destinadas en una mayor proporción al consumo, por lo que son necesarios productos financieros que motiven al receptor y emisor, al ahorro e inversión, productos que se conviertan en un respaldo financiero de los emisores al retornar al país, y que los receptores puedan constituir microempresas que se conviertan en su fuente de trabajo.

Honduras necesita de programas que incentiven el ahorro en todos los niveles, puesto que no está en el acervo cultural de los hondureños; sino más bien el consumo, por ello si se alienta el ahorro interno la necesidad de recurrir al endeudamiento externo disminuiría.

De acuerdo a datos recogidos por el BCH en la encuesta de enero de 2012, aplicada a emigrantes hondureños se refleja que el 59.8% de los hondureños en el exterior no tienen relación alguna con el sistema financiero nacional, por lo que existe una amplia demanda por satisfacer, y, del 39.2%, que si tienen relación formal con el sistema financiero, en un 80% demandan cuentas de ahorro, por lo que si existe voluntad de los emigrantes de ahorrar, lo que necesitan es incentivos que los motiven a ahorrar de forma constante (BCH, 2012)

En la sección 4.3, Análisis comparativo de indicadores financiero y productos de remesas de las cooperativas versus bancos comerciales, se encontró como hallazgo que el porcentaje de captación de ahorros de las cooperativas aumento a 18.76% del año 2010 al año 2011, pero aun con este porcentaje no se alcanzó las meta de las cooperativas de que sus ahorros signifiquen entre 70% y 80% de sus activos, al lograr tan solo 34.29% al final del año 2011; por lo que en contribución para dar cumplimiento a esa meta se propone el siguiente producto financiero: **CUENTA DE AHORROS – REMESAS PREMIADAS**

Este producto no es una cuenta de ahorro ordinaria, ya que debe incentivar a los receptores de remesas a no retirar sus ahorros en un plazo no menor de cinco años, cuyo modo de estimulación debiera ser un aporte monetario de parte de la cooperativa, si el ahorrante cumple con un porcentaje de ahorro estipulado, sumado a una tasa de rendimiento preferencial y de promociones reales que incentiven al ahorrante a mantener sus ahorros.

El emisor debe tener una participación mancomunada en este tipo de cuenta de ahorro, ya que el fin es que el ahorro que se capte constituya una fuente de respaldo financiero para éste a su retorno. Los ahorros captados serian destinados a otorgar préstamos que apoyen la generación de micro empresas.

**Tabla 23. Condiciones Aplicables a la Cuenta de Ahorros: Remesas Premiadas**

<b>Producto:</b>	<b>Cuenta de Ahorros – Remesas Premiadas</b>
Condiciones	
Cuota de Ahorro	<p>En promedio los receptores de remesas reciben US\$ 300.00 mensuales por lo que se estipula un ahorro mínimo del 10% sobre el valor de la remesa recibida.</p> <p>Debido a que las cooperativas demandan ahorro en aportaciones para que los ahorrantes sean afiliados de la cooperativa, se propone que el ahorro percibido se distribuya de la siguiente manera:</p> <p>70% Ahorro – Cuenta de Ahorros – Remesas Premiadas</p> <p>30% Aportaciones, para que el ahorrante pueda tener derecho a solicitar préstamos.</p>
Plazo:	Los ahorros deben ser mensuales y deben mantenerse en un plazo no menor de cinco años, pudiendo establecer un contrato de no retiro definitivo, permitiendo retiros parciales bajo algunas condiciones.

	<p>De acuerdo a datos del BCH, en la encuesta semestral realizada a emigrantes hondureños, los emigrantes hondureños manifiestan que tienen planes de regresar al país en un promedio de 5 a 8 años.</p>
Tasa:	<p>Se propone una tasa anual de 8% anual capitalizable mensualmente, ya que debe ser una tasa que este sobre la tasa de mercado, o que sea comparable a los títulos valores ofrecidos por el BCH.</p> <p>La tasa propuesta para los ahorros en aportaciones es 4% anual, con capitalización trimestral que es el rendimiento que pagan la mayoría de cooperativas hondureñas.</p>
Premio	<p>La cooperativa puede ofrecer un “premio” de 10% sobre el valor del ahorro mensual, y este no deberá ser superior a Lps. 100.00 mensuales.</p> <p>El premio se aplicaría a la cuenta del ahorrante semestralmente, solo si este cumplió con las condiciones de ahorro pre establecido.</p>
Promociones	<p>Las promociones serian un incentivo fundamental asociado al premio por ahorro que otorgue la cooperativa, estas promociones deben ser atractivas además de ser reales y deben estar al alcance de las cooperativas.</p> <p>Se proponen las siguientes tipo de promociones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Sorteos de compra de útiles escolares.</li> <li>b. Sorteos de computadoras</li> <li>c. Sorteos de becas escolares (en la sección 4.5 se propuso que las cooperativas pueden formar alianzas con centros escolares, para ofrecer créditos para gastos educativos)</li> <li>d. Sorteos pago de servicios públicos del mes.</li> <li>e. Sorteos de canastas familiares o bonos canjeables en supermercados.</li> <li>f. Sorteos de consultas médicas y dentales.</li> </ol> <p>En las promociones solo participarían las personas que hayan cumplido las condiciones del ahorro, y que no hayan hecho retiros.</p> <p>A medida la cooperativa vaya captando mas afiliados y ahorros, podría ofrecer otro tipo de promociones como: casas, autos.</p>

Posibles demandas de retiros.	<p>En caso de que los ahorrantes demanden retiros de sus ahorros para cubrir emergencias y otros, se proponen las siguientes modalidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Se permitirá un retiro del 25% mediante traslado a aportaciones para optar a préstamo. El premio no sufrirá ninguna penalización.</li> <li>b. Retiro del 25% hasta el 35% directo, pero se penalizará restando al premio el mismo porcentaje de retiro.</li> <li>c. Retiro definitivo: debido a que el producto propuesto es una cuenta de ahorro, puede convenirse que no puede suceder un retiro definitivo en un plazo no menor a seis meses, donde el ahorrante no tendría derecho al premio que otorga la cooperativa.</li> </ol>
-------------------------------	--

## 6.2. EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA PROPUESTA

La evaluación de la propuesta requerirá del análisis de escenarios para medir el impacto que tendría el ahorro proyectado de los receptores en un periodo de cinco años, para lo cual por medio de la evaluación de Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) se medirá la viabilidad de la ejecución de la propuesta. A continuación se exponen los criterios usados que sustentan los cálculos financieros:

**Tabla 24. Condiciones Aplicables al análisis financiero de Remesas Premiadas**

Meta: Aceptación del producto propuesto	<p>Se estima que a 500 personas les será atractivo o aceptaran la cuenta de ahorro Remesas Premiadas, ya que será dirigido a receptores que ya son afiliados de la cooperativa y a no afiliados con el propósito de aumento de membresía y de captación de ahorros.</p> <p>Las cooperativas sujetas de estudio y los tres primeros lugares en pago de remesas (Fronteriza Intibucana, CACIL y Ceibeña) atienden entre 100 y 3,500 transacciones de remesas por lo que se relaciona que el número de transacciones corresponde a número de personas, por ello la meta estimada de captación en número de personas se considera alcanzable.</p>
Promedio de ahorro	De acuerdo la información ofrecida por FACACH y la proporcionada por CACIL se confirmó que el promedio de remesa que reciben los receptores mensualmente es

	<p><b>US\$ 300.00</b>, por lo que de acuerdo a lo expuesto en la sección 6.1, se proyecta que el ahorro esperado por los receptores de remesas será de US\$ 30.00.</p> <p>Para efectos de conversión se estima que la tasa de cambio será de 19.3000, por lo que la cuota de ahorro mensual y el premio otorgado en lempiras serán las siguientes cantidades:</p> <p>Cuota de Ahorro : <math>US\\$ 30.00 \times 19.3000 =</math> Lps. 579.00</p> <p>Cuota de Ahorro – Remesas : <math>Lps. 579.00 \times 70\% =</math> Lps. 405.30</p> <p>Cuota de ahorro – Aportaciones: <math>Lps. 579.00 \times 30\% =</math> Lps. 173.70</p> <p>Premio otorgado por la cooperativa= <math>Lps. 405.30 \times 10\% =</math> 40.53 mensual</p>
Capitalización del premio	El premio será capitalizado a la cuenta del ahorrante semestralmente.
Supuestos:	El cálculo financiero supone que se captaran el 100% de los ahorros durante 60 meses. No habrá retiros de parte de los ahorrantes parciales o totales.
Calculo del Costo de Capital	<p>El costo de capital fue calculado mediante el método de CAPM, que permite evaluar el costo financiero de un determinado activo.</p> <p>Se consideraron los siguientes elementos:</p> <p>Tasa Libre de Riesgo: Rendimiento promedio de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos = (0.68%) , se consulto en el sitio: <a href="http://www.treasury.gov/">http://www.treasury.gov/</a></p> <p>Premio por Riesgo: 13.50%. Dato obtenido en el sitio <a href="http://www.damodaran.com">www.damodaran.com</a></p> <p>Riesgo País: 7.5%, Dato obtenido en el sitio <a href="http://www.damodaran.com">www.damodaran.com</a></p> <p>Beta para la industria financiera: 1.03%, Dato obtenido en el sitio <a href="http://www.damodaran.com">www.damodaran.com</a></p>
Inversión	Se estimo que la cooperativa deberá incurrir gastos para el lanzamiento de la cuenta de ahorro Remesas Premiadas, a mano alzada se estima que Lps. 250,000.00, se erogaran para gastos de papelería entre otros.

Gastos	<p><b>Salarios:</b> se propone que la cooperativa contrate personal operativo (1 persona al menos) para que trabaje plenamente en la función de seguimiento al receptor de remesas, y canalice información detallada, acerca de los productos que ofrece la cooperativa; por lo que se dedicaría plenamente a clientes potenciales de remesas.</p> <p><b>Gastos de difusión y seguimiento:</b> Las cooperativas deberán utilizar la estrategia de promociones para incentivar al ahorrante, dichas promociones deben estar orientadas a satisfacer necesidades inmediatas reales de los afiliados, y estar al alcance de la cooperativa, en la sección 6.1 se detalló algunos ejemplos de promociones.</p>
--------	--



Tabla 25. Evaluación Financiera: Producto Cuenta de Ahorro Remesas Premiadas

		INVERSION INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meta de Captación de nuevos afiliados	500						
Costo de Capital	22.09%						
<b>INGRESOS</b>							
Ingresos por ahorro - cuenta Remesas Premiadas			2431,800.00	2431,800.00	2431,800.00	2431,800.00	2431,800.00
Ingresos en Aportaciones			1042,200.00	1042,200.00	1042,200.00	1042,200.00	1042,200.00
<b>Total Ingresos Proyectados</b>			<b>3474,000.00</b>	<b>3474,000.00</b>	<b>3474,000.00</b>	<b>3474,000.00</b>	<b>3474,000.00</b>
<b>COSTOS</b>							
Costo Financiero - Cuenta Remesas premiadas			96,122.89	326,123.07	575,213.14	844,977.57	1137,132.31
Premio - Otorgado a Ahorrantes Remesas premiadas			243,180.00	243,180.00	243,180.00	243,180.00	243,180.00
Costo Financiero Aportaciones			19,320.90	62,568.90	107,578.89	154,422.66	203,174.91
<b>Total Costos</b>			<b>358,623.79</b>	<b>631,871.97</b>	<b>925,972.03</b>	<b>1242,580.22</b>	<b>1583,487.22</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>			<b>3115,376.21</b>	<b>2842,128.03</b>	<b>2548,027.97</b>	<b>2231,419.78</b>	<b>1890,512.78</b>
<b>GASTOS</b>							
Salarios			135,000.00	148,500.00	163,350.00	179,685.00	197,653.50
Gastos de Difusión y Promociones			250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00
<b>Total Gastos</b>			<b>385,000.00</b>	<b>398,500.00</b>	<b>413,350.00</b>	<b>429,685.00</b>	<b>447,653.50</b>
<b>FLUJOS NETOS</b>		<b>-250,000.00</b>	<b>2730,376.21</b>	<b>2443,628.03</b>	<b>2134,677.97</b>	<b>1801,734.78</b>	<b>1442,859.28</b>
<b>VAN</b>	<b>L. 6142,119.47</b>						
<b>TIR</b>	<b>1081%</b>						

La Tabla 25, muestra los flujos proyectados en un horizonte de cinco años para el producto propuesto, cuenta de ahorros “Remesas Premiadas”, que resultan del alcance del 100% en ahorros de 500 personas, con cuotas de Lps. 579.00, donde el 70% corresponde a la cuenta de ahorros premiados y 30% a ahorros en aportaciones.

En los tres primeros años los flujos de efectivo son más altos esto debido a que en los últimos dos años el costo financiero es mayor.

El proyecto generaría un VAN positivo de Lps. 6142,119.47, por lo que conviene invertir ya que se generaran flujos por encima del rendimiento exigido, siendo la TIR de este proyecto 1081% muy por encima del rendimiento requerido.

### Escenarios

#### *Meta de colocación cuentas de ahorros Remesas Premiadas – no cumplida*

Desde una perspectiva pesimista; si la meta de membrecía de 500 personas no es alcanzada, la captación anual mínima de afiliado, no deberá ser menor a 94 personas (que acepten el producto Remesas Premiadas); ya que si es una cantidad inferior, el VAN resulta ser negativo.

		INVERSION INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meta de Captación de nuevos afiliados	500						
Costo de Capital	22.09%						
<b>FLUJOS NETOS</b>		<b>-250,000.00</b>	<b>194,459.97</b>	<b>130,135.81</b>	<b>60,583.20</b>	<b>-14,640.92</b>	<b>-96,018.12</b>
<b>VAN</b>	<b>L. -12,105.59</b>						
<b>TIR</b>	<b>16%</b>						

### Retiros de Ahorros

De acuerdo a las condiciones del producto propuesto, expuestas en la sección 6.1, se contempla que los afiliados podrían exigir retiros de ahorros; por lo cual si estos retirarían un 25% de sus ahorros, el proyecto sigue siendo positivo.

		INVERSION INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meta de Captación de nuevos afiliados	500						
Costo de Capital	22.09%						
<b>FLUJOS NETOS</b>		<b>-250,000.00</b>	<b>2122,426.21</b>	<b>1835,678.03</b>	<b>1526,727.97</b>	<b>1193,784.78</b>	<b>834,909.28</b>
<b>VAN</b>	<b>L. 4404,329.45</b>						
<b>TIR</b>	<b>835%</b>						

### Inversión Inicial Requerida

La inversión inicial propuesta podría ser superior al ejecutar el proyecto, por lo que esta debería ser Lps. 6392,000.00 para lograr el rendimiento exigido; aunque se supone que la inversión no llegaría hasta esta cifra.

		INVERSION INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meta de Captación de nuevos afiliados	500						
Costo de Capital	22.09%						
<b>FLUJOS NETOS</b>		<b>-6392,000.00</b>	<b>2730,376.21</b>	<b>2443,628.03</b>	<b>2134,677.97</b>	<b>1801,734.78</b>	<b>1442,859.28</b>
<b>VAN</b>	<b>L. 119.47</b>						
<b>TIR</b>	<b>22%</b>						

### 6.3. BENEFICIOS FINANCIEROS GENERADOS POR EL PRODUCTO DE REMESAS PROPUESTO

#### **Receptor – Emisor**

- a. Los emisores y receptores incrementaran su cultura financiera; ya que por medio de los incentivos que se le otorgaran al afiliado, se incrementará la tendencia al ahorro de los emisores y receptores de remesas.
- b. Los emisores contarían con un respaldo monetario a su retorno al país como capital inicial para generación de micro empresas. Con un ahorro mínimo de Lps. 579.00, en cinco años un ahorrante receptor de remesas podría llegar a tener L. 44,225.07, aunque este valor de esta cifra al término de cinco años podría ser menor por los efectos de la inflación, aunque debe considerarse que el objetivo es bancarizar a los receptores y emisores.
- c. Los receptores por medio de los ahorros en aportaciones tendrían la posibilidad de optar a financiamientos para emprender micro empresas.
- d. Los ahorros mensuales generaran un “premio” monetario que será otorgado por la cooperativa al ahorrante, un rendimiento preferencial por sus ahorros, además de los dividendos y otros beneficios que un ahorrante tiene derecho al ser afiliado de una cooperativa.
- e. Los ahorrantes que cumplan las condiciones establecidas tendrían derecho a participar en promociones que satisfagan las necesidades inmediatas de estos.

## **Cooperativa**

- a. Las cooperativas ganaran mayor captación de afiliados y de ahorros.
- b. Los ahorros captados les permitirían a las cooperativas colocar más créditos, cuyo destino principal debiera ser el microcrédito o créditos hipotecarios, a una tasa de rendimiento activa superior a la tasa pasiva pagada en los ahorros. Los microcréditos deberían ser otorgados a un plazo no mayor de tres años.

Para efectos de colocación de créditos las cooperativas deben cumplir lo dispuesto en la Ley de Cooperativas y su Reglamento (reservas obligatorias por captación de ahorros); y así mismo, cumplir con los lineamientos exigidos para aquellas que están sujetas de regularización voluntaria (reservas, inversión en valores de fácil convertibilidad, etc.).

- c. El envío de remesas por medio de las cooperativas se incrementaría (a razón de los productos, promociones y beneficios que estas instituciones ofrezcan); por ello las cooperativas obtendrían un mayor porcentaje de ganancia en su gestión en el pago de remesas.
- d. Las cooperativas deben considerar que por medio de la captación de ahorros, lograrían cumplir sus metas institucionales y ganar mayor presencia en el sistema financiero nacional.

## **Economía Hondureña**

El ahorro interno en Honduras beneficia a la economía nacional ya que permite mantener una liquidez adecuada para no generar presiones inflacionarias, además de aumentar la inversión que es importante para el crecimiento económico de un país.

Aunque la propuesta presentada tiene un impacto mínimo en términos monetarios, su evaluación debe pensarse en el efecto multiplicador positivo que generaría el producto propuesto, si este a lo largo del tiempo cáptese más adeptos.

#### 6.4. ESTRATEGIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE PRODUCTO FINANCIERO

Objetivo Estratégico	Acciones
Difusión	<p>Las cooperativas necesitan en primera instancia difundir y promocionar el servicio que proveen en el pago de remesas y por consiguiente el producto financiero que tendrán a disposición de los ahorrantes.</p> <p>Se proponen los siguientes medios:</p> <p><u>Difusión Personalizada</u>: Se debe abordar al receptor de remesas que visita la cooperativa y proporcionar la información de productos financieros de remesas de forma detallada.</p>
	<p>Las cooperativas deben dirigirse a las embajadas y consulados de Honduras en Estados Unidos, España y otros países, para que por medio de estos se pueda re-direccionar la información acerca de sus productos y beneficios a los emigrantes hondureños.</p>
	<p>Creación de sitios web, en plataformas gratuitas (ya que para muchas cooperativas resulta oneroso contar con su propio sitio), para que en el sitio divulguen la información general de los productos y beneficios de la cooperativa y en especial la información referente a los productos y servicios de remesas.</p>
	<p>Redes Sociales, estas se han convertido en importantes fuentes de información masiva, por lo cual es una alternativa de difusión de información.</p>
	<p>Correos Masivos: Esta categoría corresponde a los servicios de publicidad proporcionado por empresas tales Ditel- Páginas Amarillas, por medio de correo electrónico.</p>
	<p>Publicidad volante, radial y televisiva.</p>
	<p>Ferias informativas: En lugares donde llegue a un gran número de personas, además que, muchas instituciones financieras han utilizado este tipo de medio para dar a conocer sus productos a los emigrantes en el exterior.</p>

Captación de nuevos afiliados	Establecer un control estadístico que permita identificar con mayor exactitud cuántos clientes de remesas atienden la cooperativa en un determinado periodo de tiempo.
	Identificar cuantos de los clientes de remesas son afiliados de la cooperativa y cuantos no lo son.  Crear una base de datos que permita tener información actualizada de los receptores de remesas.
	Después de identificados los clientes que no son afiliados, brindar información acerca de los beneficios inherentes de ser afiliado de una cooperativa, y los productos de remesas que ofrece la institución.
	Realizar llamadas de cortesía a los receptores con el propósito de brindar información acerca de la cooperativa y de los productos de remesas sobre todos a aquellos a los que no fue posible abordarles personalmente.
Educación Financiera	Realizar charlas informativas para grupos de receptores de remesas potenciales afiliados, para dar a conocer a la cooperativa y sus servicios.
	Efectuar capacitaciones para afiliados orientadas a transmitir el por qué es necesario el uso inteligente del dinero.  Capacitar a los afiliados en la creación planes de negocios que los con lleve a fundar microempresas.
Incentivos para la aceptación del producto de remesas propuesto	El producto requerirá de promociones que incentiven al ahorrante a ser constantes en sus ahorros y mantenerlos, por lo que adicionalmente a los beneficios de la cuenta de ahorros deben ofrecerse promociones que estimulen al ahorrante.
	Ofrecer otros productos adicionales o cruzados que fijen el ahorro tales como micro seguros, planes de asistencia.
Seguimiento	Brindar seguimiento oportuno al receptor de remesas- afiliado de la cooperativa, para que se le transmita que es una persona importante para la institución y permanezca su fidelidad de cobro de remesas en la institución, también ahorro y pago de préstamos según sea el caso.Implementar metodologías de seguimiento como los de un programa CRM (Customer Relationship Management)

## BIBLIOGRAFÍA

Prior Frances; Javier Santomá. (2007). Mejores practicas en bancarización de inmigrantes

latinoamericanos en Estados Unidos. Navarra, España: Universidad de Navarra.

ACI. (s.f.). *El Cooperativismo en el mundo*. Recuperado el abril de 2012, de [www.aciamericas.coop/El-cooperativismo-en-el-mundo](http://www.aciamericas.coop/El-cooperativismo-en-el-mundo)

Ada Servellón, A. C. (2004). *Remesas, Inversión y Ahorro*. Tegucigalpa, Honduras: (Tesis inédita de maestría). Universidad Tecnológica Centroamericana.

AHIBA. (s.f.). *Amigo del Emigrante*. Recuperado el 01 de Abril de 2012, de <http://www.ahiba.hn>

AMUCSS. (s.f.). Recuperado el 01 de abril de 2012, de <http://www.amucss.org.mx>

BANCO MUNDIAL. (2011). *Datos sobre Migración y Remesas 2011*. Obtenido de <http://www.worldbank.org>

BCH. (2007 (a)). *Consideraciones sobre las Remesas Familiares Enviadas a Honduras*. Recuperado el 01 de abril de 2012, de <http://www.bch.hn>

BCH. (2007 (b)). *El Rostro de las Remesas: Su Impacto y Sostenibilidad*. Recuperado el 01 de abril de 2012, de <http://www.bch.hn>

BCH. (2012). *Encuesta semestral de remesas familiares enviadas por hondureños residentes en el exterior y gastos efectuados en el país*. Obtenido de <http://www.bch.hn>

BCH. (2011). *Honduras en Cifras 2008 - 2010*. Obtenido de <http://www.bch.hn>

BCH. (s.f.). *Informe : Balanza de Pagos, 2011 / Producto Interno Bruto, 2011*. Obtenido de <http://www.bch.hn>

BHD. (s.f.). *Banco Hipotecario Dominicano*. Recuperado el 01 de abril de 2012, de <http://www.bhd.com.do>

BID (Maricela Rivas). (2011 (a)). *Consultoría: Evaluacion Final del Proyecto Remesas y Desarrollo Rural en El Salvador*.



- BID (Rosa de Guerrero; Kurt Focke, Simon Cuevas). (2011 (b)). *El sector financiero en Honduras. Visión general y topicos sobre la red de seguridad financiera*. Recuperado el abril de 2012, de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36181463>
- BID. (2006). *Las Remesas como Instrumento de Desarrollo*. Obtenido de <http://www.iadb.org>
- BID. (s.f.). *Los 10 años de trabajo de FOMIN en remesas*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es/noticias/articulos/2010-05-03/los-10-anos-de-trabajo-del-fomin-en-remesas-bid,7089.html>
- BID. (2002 (a)). *Proyecto Fortalecimiento de servicios de remesas familiares para poblaciones de menores ingresos. Operacion N° ATN/ME-78686-ES*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es>
- BID. (2002 (b)). *Proyecto: Fortalecimiento institucional de las cooperativas de ahorro y credito hondueñas. TC 020615*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es>
- CDRSH.org. (s.f.). *Remesas Productivas y Solidarias. Hagamos un Trato : Dando y Dando*. Recuperado el abril de 2012, de <http://www.cdrsh.org>
- CEMLA & BID-FOMIN. (2008). *Remesas Internacionales en Honduras*. Obtenido de [www.cemla-remesas.org/informes/informe-honduras.pdf](http://www.cemla-remesas.org/informes/informe-honduras.pdf)
- CEMLA-DGRV. (2009). *Remesas y Cooperativas de Ahorro y Crédito en América Latina y El Caribe*. Obtenido de <http://www.cemla.org>
- CEPAL. (1999). *Impacto socioeconómico de la remesas: Perspectiva global para una orientación productiva en Honduras*. Obtenido de [www.eclac.org](http://www.eclac.org)
- Choquehuanca, W. (2009). *Gestión de Conocimiento Cooperativo*. Recuperado el mayo de 2012, de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID>
- CNBS. (s.f. (b)). *Resolución N° 2106/13-12-2011*. Recuperado el abril de 2012, de Informe: 26 cooperativas de ahorro y crédito listadas sobre valores de fácil convertibilidad emitidos por el BCH: <http://www.cnbs.gov.hn>

CNBS. (s.f. (a)). *Resolución SV N° 1286 /22-07-2011*. Obtenido de Lineamientos Mínimos que deben cumplir las cooperativas de ahorro y crédito (CAS's) que voluntariamente se sujeten a la supervisión de la CNBS: <http://www.cnbs.gov.hn>

Congreso Nacional de Honduras. (s.f.). Decreto del Poder Legislativo 105-2011; La Gaceta (N° 32,562), La Gaceta (N° 32,616), La Gaceta (N° 32,634); Secretaria de Finanzas Acuerdo N° 1775-2011. *Ley Tasa de Seguridad Poblacional* .

Embajada de Honduras en Washington. (s.f.). *Honduras y Estados Unidos firman declaración conjunta para la protección de los derechos de los trabajadores hondureños en EE. UU*. Obtenido de <http://www.hondurasemb.org/notas-de-prensa.html>

FACACH. (2012). Las Remesas y su Impacto Mundial, 2011. *Coopera* , 38.

FAO; Corporacion Ford. (2004). *Investigación de Modelo de Usos de Remesas en el Municipio de El Sauce*. Obtenido de <http://www.rlc.fao.org>

FEDECACES. (s.f.). Recuperado el 01 de mayo de 2012, de [http://www.fedecaces.com/SCFF\\_LINEA\\_CREDITO\\_TPS.pdf](http://www.fedecaces.com/SCFF_LINEA_CREDITO_TPS.pdf)

FELABAN (Liliana Rojas Suarez). (2007). *Promoviendo el acceso a los servicios financieros: Que nos dicen los datos de bancarización en América Latina?* Obtenido de <http://www.felaban.com>

FOMIN. (2011). *Remesas a América Latina y El Caribe*. Obtenido de <http://www.iadb.org>

Helwer. (s.f.). *¿Qué es la Bancarización?* Recuperado el Mayo de 2012, de <http://masterhw.blogspot.com>

INE. (s.f.). Obtenido de <http://www.ine.gog.hn>

L@ Red de la Gente. (s.f.). Recuperado el 01 de abril de 2012, de <http://www.lareddelagente.com.mx/>

Ministerio de Relaciones Exteriores. República de Colombia. (s.f.). *Colombia Nos Une*. Recuperado el Abril de 2012, de <http://colombiaemb.org>

Morales, L., & Yanez, A. (2006). *La Bancarización en Chile*.

OCDE. (2010). *Perspectivas Económicas de América Latina*. Obtenido de <http://www.eclac.org>

OIM. (s.f.). Obtenido de <http://www.iom.int>

Proceso.hn. (2011 de septiembre de 2011). *Lobo inaugura en Miami programa " Catracho Seguro"*.

Recuperado el 5 de abril de 2012, de [http:// www.proceso.hn](http://www.proceso.hn)

Puerta, R. A. (2002). *Remesas para el Desarrollo*. Obtenido de <http://www./ricardo-puerta.rds.hn>

Real Academia de la Lengua Española. (2001). Diccionario de la Lengua Española. *Diccionario de la Lengua Española* . Madrid, España.

Secretaría de Migración y Extranjería. (2012). *Estadísticas de emigrantes hondureños deportados a mayo 2012*.

SEDESOL. (s.f.). *Proyecto 3 x 1*. Obtenido de <http://www.sedesol.gob.mx>

Williamson, J. (2006). *Migración Mundial : Dos siglos de migración masiva dan pistas sobre el futuro de los desplazamientos mundiales de personas*. Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

# ANEXOS

## Anexo 1. FACACH -Volumen y Montos de Remesas, 2011

COOPERATIVA	VIGO		MONEY GRAM		BAC		UNITELLER		MORE		SERVI GIROS		Total	
	Montos	Cantidad	Montos	Volumen	Montos	Volumen	Montos	Volumen	Montos	Volumen	Montos	Volumen	Montos	Volumen
15 DE SEPTIEMBRE	8,424.00	27	106,954.00	535	58.00	1			6,812.00	21	136.00	1	122,384.00	585
APAGUIZ	869,038.00	2477	1494,525.00	7,038	988,556.00	3,321	3,544.00	6	327,197.00	864	10,601.00	27	3693,461.00	13,733
ARSENAULT	17,412.00	41	106,561.00	593	5,368.00	21			146,922.00	288	1,677.00	10	277,940.00	953
CACEENP	65,445.00	135	599,311.00	1,837					63,885.00	122	1,564.00	4	730,205.00	2,098
CACIL	2972,688.00	8421	4792,319.00	19,060	1018,959.00	3,511	74,292.00	202	300,086.00	719	22,644.00	40	9180,988.00	31,953
CAMPAMENTO	22,909.00	96	713,080.00	3,307	1,473.00	3	149.00	2	336,716.00	801	17,687.00	34	1092,014.00	4,243
CEIBEÑA	637,963.00	1415	4109,280.00	17,229	425,988.00	1,627			208,057.00	680	24,372.00	133	5405,660.00	21,084
CHOROTEGA	606,472.00	2084	3627,316.00	15,489					710,764.00	1,726	6,525.00	36	4951,077.00	19,335
COOMPOL	86,910.00	161	766,569.00	2,625	34,357.00	72			80,361.00	147	11,392.00	6	979,589.00	3,011
ELGA	84,469.00	219	182,800.00	569	23,956.00	52	60.00	1	214,553.00	442	10,043.00	23	515,881.00	1,306
FE Y ESPERANZA	10,205.00	23	28,796.00	121					594.00	4	2,051.00	7	41,646.00	155
FRATERNIDAD PESPIRENS	752,248.00	2034	1833,275.00	7,121	564,688.00	1,714	11,116.00	22	416,109.00	912	24,580.00	63	3602,016.00	11,866
FRONTERIZA INTIBUCANA	6180,452.00	17978	3715,226.00	14,114	4398,418.00	13,642	16,478.00	3	148,682.00	384	7,269.00	13	14466,525.00	46,158
GUADALUPE	667,927.00	1747	2116,956.00	7,661	438,495.00	1,336	1,047.00	37	136,147.00	290	3,170.00	11	3363,742.00	11,082
JUTICALPA	71,563.00	140	266,290.00	855	24,916.00	45			104,799.00	273	170.00	1	467,738.00	1,314
NUEVA VIDA	18,130.00	17	61,569.00	211	185,733.00	595			54,847.00	94	14,531.00	8	334,810.00	925
OCOTEPEQUE	1312,531.00	2703	1446,552.00	4,457	692,081.00	1,878	1,409.00	3	100,309.00	234	1,396.00	5	3554,278.00	9,280
PINALEJO	258,490.00	650	2624,614.00	11,840	18,623.00	47	4,671.00	19	153,494.00	436	9,680.00	18	3069,572.00	13,010
RIO GRANDE	1981,114.00	4693	199,896.00	716	1601,964.00	4,240	70,988.00	148	98,350.00	219	1,622.00	1	3953,934.00	10,017
SAN ANTONIO	260,594.00	1087	2859,703.00	14,688	346,299.00	1,445	358.00	3	124,469.00	354	5,842.00	17	3597,265.00	17,594
SAN ISIDRO			153,957.00	732	295.00	1			88,591.00	192	1,718.00	5	244,561.00	930
SANMARQUEÑA	201,241.00	368	307,081.00	1,137	226,232.00	681			409,887.00	916	22,790.00	37	1167,231.00	3,139
SONAGUERA	361,753.00	778	2066,089.00	8,927	777,777.00	2,680	1,885.00	6	65,052.00	199	7,306.00	22	3279,862.00	12,612
TALANGA	87,956.00	380	504,836.00	2,586	2347,092.00	7,524	4,215.00	5	1507,591.00	4,393	8,571.00	24	4460,261.00	14,912
TAULABE	1246,893.00	2518	1719,568.00	6,257	649,129.00	1,936	1,288.00	2	183,661.00	417	3,331.00	10	3803,870.00	11,140
USULA	70,081.00	184	189,549.00	731	40,375.00	126			98,640.00	258	8,030.00	13	406,675.00	1,312
Totales	\$18852,908.00	50376	\$36592,672.00	150,436	\$14810,832.00	46,498	\$191,500.00	459	\$6086,575.00	15,385	\$228,698.00	569	\$76766,100.00	265,539

## Anexo 2. Entrevistas realizadas a FACACH, IHDECOOP, CNBS, BCH

### Gestion y Administracion de Recursos Financieros

FACACH	<p>Entrevistado (1). Las CAC's mediante la alianza de UNIRED, se han convertido en la red financiera más grande del país, además que las cooperativas han llegado a sectores donde no había acceso a productos y/o servicios financieros.</p> <p>Entrevistado (2). Las cooperativas han gestionado recursos financieros por muchos años, pasando de ser una simple unión de personas a empresas con miles de millones de lempiras, por ello la gestión de estos recursos debe transitar hacia la transparencia total; puesto que los recursos administrados por las cooperativas son fondos públicos, es por esta razón que 25 cooperativas han convenido de forma voluntaria ser reguladas, este avance permitirá que la gestión y administración de los recursos financieros sea más eficiente para las CAC's.<sup>8</sup></p>
IHDECOOP	<p>El IHDECOOP, no puede ofrecer información acerca de las cooperativas ya sea de carácter general o particular, ya que estas son instituciones privadas a las que NO les es aplicable la Ley de Transparencia. (Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, Art. 16, inciso N° 3)</p>
BCH	<p>Las cooperativa en especial las de ahorro y crédito han mostrado ser eficientes en la gestión de recursos financieros, ya que cuentan con empresas asociadas tales como Seguros Equidad, Banco de los Trabajadores, y otras entidades que les han permitido una buena inversión de sus recursos y un posicionamiento en el mercado financiero nacional.</p>
CNBS	<p>En el marco del convenio voluntario que las CAC's, sostuvieron con el BID y la CNBS se pretende que las cooperativas garanticen una gestión prudente de los recursos financieros de terceros y es por ello la razón de origen del convenio, pero hasta ahora se considera que las CAC han tenido una buena gestión, pero no se descarta que deberán mejorar.</p>

<sup>8</sup> Las cooperativas (25 y FACACH) han suscrito un convenio voluntario de regularización debiendo cumplir con lineamientos mínimos, para una referencia más detallada diríjase a la página 53

## Capacidad Tecnológica en Sistemas de Información

<p>FACACH</p>	<p>(1 y 2) Las cooperativas tienen deficiencias en sistemas informáticos sobre todo las más pequeñas, pero se ha obtenido apoyo de organismos internacionales como el BID que ha financiado compra de equipo, además que está en proceso de licitación la compra de un software financiero para las cooperativas que suscribieron convenio con el BID y la CNBS.</p> <p>2) Las cooperativas pequeñas y medianas tienen sistemas informáticos frágiles, siendo no tan eficientes, respecto a las cooperativas más grandes estas tratan de invertir en tecnología de punta ya que las exigencias de sus afiliados lo requieren. Referente a las cooperativas que no están dentro del convenio voluntario con la CNBS estas deberán en algún momento invertir en sistemas informáticos que les permita ser más competitivas.</p>
<p>IHDECOOP</p>	<p>No pueden emitir opinión</p>
<p>BCH</p>	<p>Los sistemas informáticos de la mayoría de las cooperativas son débiles y no cuentan con sucursales electrónicas como lo tienen los bancos quienes en ese sentido aventajan a las cooperativas, por ello si es un área de mejoramiento de las cooperativas.</p>
<p>CNBS</p>	<p>Las cooperativas tienen ciertas deficiencias en sistemas tecnológicos de información como cualquier otra institución financiera pequeña, este problema no es propio del sector cooperativista; pero lo anterior se solventará ya que está en proceso de licitación la compra de una plataforma tecnológica financiera para las cooperativas del convenio.</p> <p>Lo anterior pone de manifiesto que para las cooperativas que se suscriban a un marco regulado lejos de ser un perjuicio es un beneficio de toda índole, ya que los beneficios de este convenio al final serán trasladados a sus afiliados.</p>

## Procesos Crediticios y Control de Mora

FACACH	(1 y 2) En el sector cooperativista hondureño existen cooperativas pequeñas, medianas y grandes, y estas últimas tienen procesos de controles más definidos permitiéndoles mayor control sobre morosidad; las medianas están convergiendo hacia establecer dichos procesos, es en las cooperativas más pequeñas donde se observa la falta de procesos crediticios y por ello la mora es alta.
IHDECOOP	No puede brindar opinión al respecto
BCH	El entrevistado manifestó que para emitir una opinión en relación a procesos crediticios y control de mora debía realizarse un diagnostico al interior de las instituciones por lo que no disponía de información para emitir opinión al respecto.
CNBS	Algunas CAC no tienen definidos claramente sus procesos crediticios y control de mora, pero en el corto plazo lo anterior podrá ser superado ya que las cooperativas deberán cumplir con 53 lineamientos mínimos que les ayudará a tener un reordenamiento, además que en la CNBS se está diseñando normas o estándares financieros aplicables a las CAC por lo que permitirá que haya homogenización financiera para estas instituciones.

## Capacidad Tecnica del Recurso Humano

FACACH	<p>1) En las cooperativas laboran personas con academia o sin ella, pero lo que hace sobresalir a los empleados de las cooperativas es su espíritu de colaboración, además que las cooperativas deben invertir en la capacitación de su personal así como de la junta directiva y gerencia.</p> <p>2) Las cooperativas con el paso del tiempo han tenido la necesidad de contratar personal con mayor preparación académica, pero en lo que no se ha trabajado es en el transmitir al empleado cooperativista cual es la finalidad de la cooperativa, en que debe contribuir la instituciones tanto individualmente como colectivamente, por lo que el empleado no está lo suficientemente empoderado.</p>
--------	--

IHDECOOP	No puede brindar opinión al respecto
BCH	El entrevistado manifestó no tener una opinión amplia de la capacidad técnica del recurso humano de las cooperativas, pero considera que si han crecido en los últimos años esto puede responder a la gestión eficiente del recurso humano.
CNBS	Las exigencias de la globalización ha requerido a las cooperativas, recurso humano con el conocimiento y capacidad tal que les permita mayor competitividad, además que las cooperativas son instituciones que invierten en la capacitación de su recurso humano. De acuerdo a las experiencias intercambiadas con representantes de las cooperativas en el marco de establecer las bases del proyecto, se reflejo que las cooperativas cuentan con personas capaces y con conocimientos amplios.

### Oferta de Productos y Servicios

FACACH	<p>1) Las CAC ponen a disposición de sus afiliados una gama de productos y servicios para beneficio de ellos mismos. Un proyecto a mediano plazo en producto financiero es el lanzamiento de tarjeta de debito y crédito (UNIRED), y en cuanto a servicios se pretende ofrecer, la venta de tiempo aire (recargas telefónicas) ya que actualmente no se ofrece este servicio a los afiliados.</p> <p>En cuanto a remesas familiares hasta ahora las cooperativas afiliadas a FACACH solo ofrecen el pago de remesas, y en casos aislados la promoción de compra de activos eventuales con fondos de remesas.</p> <p>En cuanto a productos o servicios, el entrevistado 1 manifestó no tener en proyecto ningún producto o servicio de remesas, pero no descarta la posibilidad llegar a desarrollar uno si este resultará en beneficio del sector cooperativo.</p> <p>2) Las cooperativas deben ir más allá en su oferta de productos y servicios, ya que se han limitado a crédito y ahorro puros, pero estas deben analizar las necesidades reales de los afiliados para que sus productos estén orientados a dar cumplimiento a la finalidad de las cooperativas, pero algo eminentemente fundamental antes de cualquier producto financiero, es el papel que juega la cooperativa en la educación financiera de sus afiliados ya que ha pasado en un</p>
--------	--



	segundo plano. De acuerdo a un estudio realizado en 26 cooperativas los afiliados manifestaron que los productos que están necesitando deben estar orientados a: educación, vivienda, microcréditos, tarjetas de créditos, y otros productos en los cuales se encuentran las remesas familiares.
IHDECOOP	No puede brindar opinión al respecto
BCH	Las cooperativas en su mayoría son carentes de productos portables tales como tarjeta de debito o crédito, por lo que muchas personas prefieren los bancos por la disponibilidad inmediata de los recursos, y también algunas cooperativas colocan préstamos a tasas relativamente altas.
CNBS	Las cooperativas ofrecen productos o servicios que han permitido satisfacer a clientes que no son atendidos por los bancos comerciales, por lo que muchas personas han encontrado en las CAC el medio para acceder al crédito sobre todo aquellas que no tienen respaldos financieros. El convenio que las CAC han suscrito con el BID y La CNBS les permitirá acceder a recursos más "baratos", por ejemplo: BANHPROVI, BCIE, en beneficio de los afiliados.

## Gobernabilidad

FACACH	<p>1) En las cooperativas puede presentarse problemas de gobierno, al darse conflicto de intereses entre la junta directiva y la gerencia, o en muchos de los casos la gerencia es impositiva y la junta directiva se limita a aprobar sin tener conocimiento amplio de su aprobación.</p> <p>2) Las cooperativas sobre todo pequeñas y medianas presentan altos problemas de gobernabilidad, por falta de controles, también porque las juntas directivas deberían estar integradas por personas con mayor experiencia en lo que a finanzas y gestión administrativa se refiere; ya que esto permitiría una visión más clara de hacia dónde deben orientarse las cooperativas para lograr expansión; de igual forma, la Ley de Cooperativas debería de ampliarse o adaptarse a las necesidades de las cooperativas de hoy día</p>
--------	--

IHDECOOP	<p>La entrevistada emitió como opinión personal, mas no como posición del IHDECOOP; que algunas cooperativas presentan problemas de gobernabilidad, sobre todo cuando la junta directiva no comprende el rol que debe desempeñar en las cooperativas, pretendiendo fungir como “propietarios” de la institución. Así mismo se ha experimentado que algunas cooperativas no han tenido el éxito esperado a consecuencia de haber otorgado poderes muy amplios a sus gerentes, quienes no tomaron decisiones encaminadas en beneficio del cooperativismo.</p>
BCH	<p>Las cooperativas han sido dirigidas por personas con mucha visión y por ello han crecido; pero no puede descartarse que también un buen número de dirigentes de las cooperativas por falta de experiencias, conocimiento, academia, no ejercen sus actividades directivas en beneficio del alcance de los objetivos institucionales; aunque lo anterior no es un problema general, porque las cooperativas mas grandes o conocidas han emergido de este problema.</p>
CNBS	<p>Es conocido que las cooperativas tienen y han tenido problemas de gobernabilidad, por ello en los lineamientos mínimos que las CAC's deben cumplir, se pretende ampliar la capacitación de las juntas directivas, además de exigir ciertos requisitos para aquellos que opten a un cargo de estos.</p> <p>Debe considerarse que en manos de pocos esta el manejo del dinero de muchas personas, quienes han depositado su confianza en la cooperativa. La CNBS se encargará de brindar capacitaciones para que directivos, gerencia, comités y empleados en general, comprendan cual es su rol en la institución, así mismo se diseñen iniciativas que disipen los conflictos de interés, la estructura de control se eficiente y la información fluya con más rapidez. Los lineamientos mínimos a los que deben someterse las cooperativas voluntarias les ayudaran a menguar los problemas de gobierno.</p>

**Potencial de Oferta de Productos o Servicios de Remesas**

FACACH	(1 y 2) Las cooperativas y la federación, no tienen ningún proyecto presente o futuro para la generación de productos vinculados a las remesas familiares; pero las cooperativas están en la facultad de hacerlo, esto depende de las estrategias propias de cada cooperativa, así que cualquier iniciativa que contribuya al mejoramiento del sector cooperativo además de contribuir al bienestar de las personas sería muy beneficiosa y bien recibida.
IHDECOOP	No puede emitir opinión al respecto.
BCH	<p>En otros países se han desarrollado múltiples iniciativas en pro del uso productivo de las remesas familiares, donde han sido cooperativas los entes generadores de este tipo de iniciativas, por ello se necesitan en Honduras programas, proyectos, productos financieros con los que se pueda lograr un uso más eficiente de las remesas en beneficio la economía nacional.</p> <p>Las cooperativas al incursionar en este tipo de mercado no deben dejar de lado el mejorar sus controles en lo que estadísticas se refiere, ya que el BCH, recoge toda la información estadística sobre remesas.</p>
CNBS	No existe ninguna restricción legal que limite a las cooperativas generar productos vinculados a las remesas.

## GLOSARIO

**Migración:** Es la acción y efecto de pasar de un país a otro para establecerse en él. Es el desplazamiento geográfico de individuos o grupos, generalmente por causas económicas o sociales (Real Academia de la Lengua Española, 2001)

**Emigrante:** Persona que se traslada de su propio país a otro, generalmente con el fin de trabajar en él (WordReference.com).

**Inmigrante:** Movimiento de población que alude a la llegada de un país de personas de otra nacionalidad para establecerse en el. (WordReference.com)

**Remesas:** Son los ingresos laborales enviados por emigrantes desde un país que no es el suyo a un familiar en su país de origen con el objeto de atender ciertas obligaciones económicas y financieras (Orozo, 2006).

**Remesas mensuales:** son los envíos que los emigrantes realizan en forma mensual (o periódicamente) como ayuda económica o familiar (BCH).

**Remesas especiales:** son las transferencias que realizan los emigrantes, las que se dan con poca frecuencia, por montos altos y para ocasiones específicas. (BCH)

**Remesas de bolsillo:** son dinero en efectivo que durante sus viajes, los emigrantes traen directamente a sus beneficiarios o entregan encomiendas de otros remitentes dirigidos a terceras personas. (BCH).

**Emisor de remesas:** Es la persona que envía a terceros en su país de origen cierta cantidad de dinero en forma periódica.

**Receptor de remesas:** Es la persona que recibe una cantidad de dinero de forma periódica de parte del emisor.

**Cooperativa(s):** Son organizaciones privadas, voluntariamente integradas por personas que inspiradas en el esfuerzo propio y en la ayuda mutua, realizan actividades económicas sociales, a fin de prestar a sí mismas y a la comunidad bienes y servicios para la satisfacción de necesidades colectivas e individuales (Ley de Cooperativas de Honduras, Art. 6)

**Bancarización:** Se refiere al uso masivo del sistema financiero formal por parte de los individuos, para la realización de transacciones financieras o económicas; incluyendo no solo los tradicionales servicios de ahorro y crédito, sino también la transferencia de recursos y la realización de pagos a través de la red bancaria formal. Así, el concepto se relaciona con el acceso a los servicios financieros por parte de la población.