Conferencia Regional sobre Migración (CRM)

Regional Conference on Migration (RCM)

FORO-TALLER
"SECTOR PRIVADO Y MIGRACIÓN"

COMPILACIÓN DE TRABAJOS

Evento realizado en San Salvador, El Salvador, 16 - 17 de febrero de 2006

Patrocinado por los Gobiernos de El Salvador y México

FORO - TALLER
"SECTOR PRIVADO Y MIGRACIÓN"

FORO - TALLER

"SECTOR PRIVADO Y MIGRACIÓN"

Evento realizado en San Salvador, El Salvador
16-17 de febrero de 2006

Conferencia Regional sobre Migración

Ministerio de Relaciones Exteriores

SECRETARIA DE GOBERNACION
INM
INSTITUTO NACIONAL DE MIGRACION

2006

Primera edición, diciembre 2006

DR © 2006
CONFERENCIA REGIONAL DE MIGRACIÓN
Avenida Central, entre calles 27 y 29, casa No. 2775 frente a Farmacia La California
Apdo. 122-2050
San José, Costa Rica
http://www.crmsv.org

DR © 2006
MINISTRIO DE RELACIONES EXTERIORES DE EL SALVADOR
Calle El Pedregal, Blvd. Cancillería 500 mts. al pte. del Campus II de la Universidad
Dr. José Matías Delgado
Ciudad Merliot,
Antiguo Cuscatlán, La Libertad,
El Salvador, Centroamérica
http://www.rree.gob.sv

DR © 2006
INSTITUTO NACIONAL DE MIGRACIÓN
CENTRO DE ESTUDIOS MIGRATORIOS
Homero 1832, Col. Los Morales Del. Miguel Hidalgo
C.P. 11510, México, D.F.
http://www.inm.gob.mx

© Coedición 2006

CONFERENCIA REGIONAL DE MIGRACIÓN
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE EL SALVADOR
SEGOB-INM-CENTRO DE ESTUDIOS MIGRATORIOS

Trabajo de coordinación y relatoría:

El Salvador

Elizabeth Cubías Medina

Ernesto Nosthas

Doris Elizabeth Rivas Polanco

Ricardo Fisher

México

Ernesto Rodríguez Chávez

María Angélica Alvarez Escorza

Conferencia Regional sobre Migración

Luis Monzón

Las opiniones vertidas en este libro son responsabilidad de los autores, y no reflejan necesariamente la opinión de las instituciones participantes en la coedición.

Impreso en México / *Printed in Mexico*

CONTENIDO

PRESENTACIÓN....3

PRÓLOGO....7

I. MIGRACIÓN Y SECTOR PRIVADO. EL PUNTO DE PARTIDA

Vinculación positiva entre sector privado, migración y desarrollo
Embajadora Margarita Escobar....17

Perspectiva de la comunidad salvadoreña en Los Ángeles ante la relación sector privado-migración-desarrollo
Dagoberto Reyes....21

La globalización como base de la pirámide: estrategias alternativas para El Salvador global
Raúl Hinojosa....23

II. EL PAPEL DEL SISTEMA FINANCIERO Y ESTRATEGIAS DEL SECTOR PRIVADO

Consideraciones para el sector privado sobre estrategias de negocios con las comunidades en el exterior
Manuel Orozco....47

El papel del sistema financiero de cara al fenómeno migratorio
María Eugenia Brizuela de Ávila....55

Sistema financiero y remesas
Edgar Cartagena....58

III. ALIANZAS ENTRE MIGRACIÓN Y EL SECTOR PRIVADO: EL ROL DE LOS DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES, AGENCIAS DE COOPERACIÓN SOCIEDAD CIVIL Y COMUNIDADES DE MIGRANTES

La Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California (FCZSC) y la Fundación Rockefeller

Rodolfo García Zamora....71

La integración de los inmigrantes y refugiados en Canadá:
el papel de los diversos participantes
Camille Papanek....100

Fortaleciendo el desarrollo integral de las comunidades migrantes:
Alianzas entre migración y sectores privados
Adriana Cortés....115

IV. MEJORES PRÁCTICAS Y LECCIONES APRENDIDAS

TACA y sus experiencias con las comunidades salvadoreñas de migrantes
William Handal....131

La entrada de trabajadores extranjeros temporales a Canadá
Jorge Aceytuno....144

Créditos hipotecarios a mexicanos que viven en Estados Unidos
para aquirir una vivienda en México
Eduardo Uranga....151

Conglomerado Banco Agrícola Comercial y su estrategia
en los Estados Unidos
Ernesto Magaña....164

Estrategias para orientar las remesas hacia la inversión en vivienda
Eduardo Loaiza....173

Conclusiones....197

ANEXOS – APUNTES DE LOS TALLERES DE DISCUSIÓN

TALLER 1
Sector privado, inversiones, legislaciones, negocios internacionales
y asuntos económicos en general....205

TALLER 2
Microcrédito y microfinanzas, inversiones y desarrollo local....208

TALLER 3
Prácticas exitosas, lecciones aprendidas, obstáculos y desafíos....210

PRESENTACIÓN

La vinculación entre el sector privado y la migración constituye una temática prioritaria para el Gobierno de El Salvador. De hecho, al momento de recibir la Presidencia Pro-Témpore de la Conferencia Regional sobre Migración (CRM) por parte de Canadá, en octubre de 2005, El Salvador anunció que para la celebración de la XI CRM y durante su año de Presidencia, adoptaría el tema Entrelazando comunidades como el "hilo conductor" en el desarrollo de las actividades del Plan de Acción de la CRM.

En este orden de ideas, nos congratulamos por el ofrecimiento del Gobierno de México para copatrocinar el Foro-Taller Sector Privado y Migración, el cual se realizó los días 16 y 17 de febrero en San Salvador, El Salvador. Este evento fue planificado como un acontecimiento catalizador no sólo sobre la temática, sino en el ámbito de la representatividad de la participación, ya que asistieron renombrados académicos, empresarios, miembros de organizaciones civiles, representantes de organizaciones internacionales, organizaciones de migrantes, así como de los gobiernos de los países miembros de la CRM.

Por los efectos que la migración genera en todos los sectores de la economía, tanto en el sector formal como en el informal, para El Salvador el tema es de vital importancia. El fenómeno migratorio está abriendo enormes oportunidades y está canalizando las significativas contribuciones que hacen los migrantes a las economías de cada país, ya sea desde la perspectiva de usuarios y clientes del sector privado, o como empresarios. En suma, la dinámica migratoria ofrece grandes oportunidades e impacta en todas las facetas del quehacer político, económico y social de nuestros países.

El Salvador implementa una política integradora, incluyente y participativa con todos los salvadoreños y salvadoreñas, en donde quiera que se encuentren, por medio de la conformación de alianzas estratégicas con diferentes instituciones, tales como: la empresa privada, organismos internacionales, instituciones de la sociedad civil y todos los sectores que puedan aportar a la consolidación de este esfuerzo por encausar positivamente los impactos de la migración.

Para liderar este proyecto, toma especial relevancia la decisión del Sr. Presidente de la República de El Salvador, Don Elías Antonio Saca, de crear el Viceministerio de Relaciones Exteriores para los Salvadoreños en el Exterior; el cual ha tomado el reto histórico de llevar adelante la integración de las políticas públicas de vinculación orientadas hacia quienes nuestro Presidente llama cariñosamente: "Hermanos cercanos".

En este contexto, es importante que los gobiernos diseñen políticas e instrumentos de integración para que las comunidades existentes en ambos lados del espectro migratorio se vinculen de manera efectiva y provoquen procesos sustentables de desarrollo social y económico en sus países de origen y las comunidades del exterior. En este complejo escenario, los gobiernos pueden asumir diversos roles en temas de promoción, inversión, fortalecimiento de capacidades, apertura de espacios de integración, etc. Éste y los otros temas que se mencionan fueron objeto de especial atención en el Foro-Taller que nos ocupa.

En el caso específico salvadoreño, uno de nuestros más recientes logros es la realización de dos Foros Presidenciales con Salvadoreños Residentes en el Exterior; el último de ellos realizado en octubre de este año. En ambos eventos, se reunieron más de 1,500 líderes salvadoreños (residentes en diferentes partes del mundo) con representantes del gobierno y del sector privado de El Salvador. En ellos, se trató con especial énfasis la promoción del desarrollo local mediante la micro y la pequeña empresa, y de la vinculación de las comunidades ubicadas en el exterior con sus poblaciones de origen.

Justo en un punto medio de ambos Foros Presidenciales, y con el invaluable apoyo del Gobierno de México, celebramos el Foro-Taller Sector Privado y Migración, con el objetivo de dialogar, analizar y profundizar conjuntamente los efectos de la migración en todos los sectores de la economía; es decir, con los sectores productores de bienes y servicios en las diferentes ramas y su vínculo con la migración internacional. Este Foro ha permitido visualizar que la relación entre el sector privado y las migraciones es no sólo extremadamente dinámica, sino creciente y sobre todo multidimensional.

Antes de finalizar, me gustaría reconocer y agradecer a todos los participantes del evento, a ponentes, académicos, representantes de la sociedad civil –a través de la Red Regional de Organizaciones Civiles para las Migraciones (RROCM)–, a las asociaciones de migrantes, representantes de los gobiernos de los países miembros de la CRM y el apoyo de la Secretaría Técnica de la CRM, por medio del Lic. Luis Monzón.

Me permito expresar un agradecimiento especial al Gobierno de México, por el evento mismo y por la realización de esta publicación; la cual pretende sintetizar la riqueza de los trabajos y destacar la importancia de las ideas debatidas durante los dos días de reuniones. Estoy segura, que ambos dejarán ricos elementos de análisis para nuestros futuros trabajos y deliberaciones.

Finalmente, agradezco la confianza depositada a mi país El Salvador, así como el apoyo invaluable que nos brindaron durante el ejercicio en la Presidencia Pro-Témpore de la CRM, augurando a nuestro sucesor el mayor de los éxitos.

Muchas gracias a todas y a todos.

Embajadora Margarita Escobar

Viceministra para los Salvadoreños en el Exterior

San Salvador, El Salvador, noviembre de 2006.

PRÓLOGO

La migración internacional se ha convertido en un fenómeno trascendental en el contexto de la globalización, al generar nuevas condiciones económicas, políticas, sociales y culturales. Además, transforma las prácticas y el comportamiento de los diferentes actores nacionales e internacionales que se vinculan con este tema. Durante las últimas décadas, el fenómeno migratorio ha evolucionado de una manera sorprendente, especialmente en Latinoamérica. De ahí la creciente atención que ha generado dicho tema en todos los ámbitos del quehacer nacional e internacional.

El vínculo entre el fenómeno migratorio y los procesos de desarrollo está tomando una relevancia muy importante, por el impacto que dicho fenómeno está teniendo en la economía de los países emisores de emigrantes. En particular, desde la perspectiva del sector privado, en el cual han surgido nuevos actores económicos-empresariales ligados al desarrollo mismo de la migración internacional. Estos actores poseen una agenda constante de desarrollo y estrategias que de manera constante potencian la relación.

Según datos de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), las migraciones (conceptualizadas como: el desplazamiento y acomodamiento de individuos y poblaciones en lugares distintos a su país de origen) son protagonizadas por el 2.5% de la población mundial. Naciones Unidas estima que aproximadamente esta diáspora global totaliza 175 millones de personas que viven en un país distinto al de su nacimiento.

El número de personas involucradas en estos movimientos ha crecido de forma sostenida en la segunda mitad del siglo xx. Los datos disponibles indican que en 1965 el número de personas nacidas en un territorio diferente al que residían era de 75 millones; fue en el año 2002 cuando se confirma la cifra antes mencionada.

Esto equivaldría a que si se totaliza a este colectivo como un país, se posicionaría como la sexta nación más poblada del planeta. De este total, Europa alberga la mayor cifra de inmigrantes, pero Norteamérica y Oceanía son las regiones donde el peso sobre el total de la población es mayor (Pellegrino, 2003).

En este contexto, las regiones que presentan el mayor crecimiento de población emigrante en el ámbito mundial son Latinoamérica y el Caribe, cuya diáspora totaliza de manera aproximada 25 millones de emigrantes a escala mundial. De ellos, la gran mayoría tiene un flujo migratorio del sur hacia el norte. Lo anterior, ha dado como resultado que países vinculados con el tema tengan la prioridad en la búsqueda de esfuerzos regionales, bilaterales, multilaterales y nacionales para minimizar los impactos negativos del fenómeno y de potenciar los efectos positivos que éste propicia.

En el caso de Latinoamérica, el fenómeno migratorio se caracteriza principalmente por una migración hacia Estados Unidos, donde el porcentaje de emigrantes que se dirigen hacia ese país ha crecido de manera sostenida en los últimos cuarenta años. Actualmente, los emigrantes provenientes de la región latinoamericana representan el grupo mayoritario respecto al de otras regiones del mundo. De cada 100 emigrantes que llegan anualmente a los Estados Unidos, 51 son latinoamericanos, 30 asiáticos y 13 europeos. [1]

La migración tiene un impacto sorprendente en la economía de los países receptores de remesas, pues los flujos de efectivo que se envían a los distintos países del mundo (en especial a Latinoamérica), son una red de protección social para muchas familias receptoras de dichas remesas. En el año 2005, las estimaciones del BID y del FOMIN establecen que la región acumuló un flujo total de remesas de 53 mil millones de dólares, lo cual es mayor que los flujos combinados de las inversiones internacionales realizadas en la región; además de toda la ayuda oficial para el progreso de los países desarrollados y de los organismos multilaterales.

Si se mantiene esta tendencia, al final de la presente década se acumularán más de 500 mil millones de dólares en remesas. No obstante, por muy notable que sea esta cifra, dos puntos merecen ser destacados:

1. Es tan sólo la punta de una pirámide, en cuya base se encuentra un conjunto de movimientos financieros en bienes y servicios –más grandes que este monto de remesas–, cuya escala de influencia es global. Además, muestra que la diáspora mundial posee un impacto económico y social que puede articularse para promover procesos de desarrollo nacional y local, y

2. Existe una confusión en las posibilidades reales de las remesas y el papel que desempeñan los emigrantes respecto al desarrollo económico local y nacional. Dado que las remesas per se no son generadoras de desarrollo y los emigrantes en su mayoría no son empresarios. Por tanto, su contribución a la reducción de la pobreza en algunas familias la realizan bajo esquemas solidarios, sin que trasciendan en la generalidad de los casos hacia enfoques microempresariales autosostenibles en el tiempo y que provean de alternativas de productividad o autoempleo en los receptores de remesas.

En este escenario, El Salvador asume la Presidencia Pro-Témpore de la Conferencia Regional de Migración (CRM) en el año 2006. Este mecanismo de diálogo regional que tuvo su origen en el marco de la Reunión Presidencial del Mecanismo de Tuxtla II (efectuada en México en febrero de 1996), es el resultado de reconocer la importancia que el fenómeno tiene en los países de la región. Por ello, se abordaron en este foro regional los temas migratorios de la región y las implicaciones presentes y futuras que originan. Se contó con la participación de los once estados miembros del mismo: Canadá, Estados Unidos, México, Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana (misma que se incorporó hasta 1999).

1 Actualmente las tasas de crecimiento promedio de algunas de esas poblaciones que emigraron a los Estados Unidos son: 15.9% para los nacidos en El Salvador, 12.8% para los nacidos en Guatemala, 10.2% para los nacidos en Honduras, 13.4% para los nicaragüenses, según datos de Naciones Unidas.

Desde su creación, la CRM ha desarrollado una serie de investigaciones y foros de participación. En éstos se aborda el fenómeno migratorio desde una perspectiva amplia y se procura profundizar en temas como: causas de la migración; la migración irregular y las formas de prevención; trata de personas; impacto de la migración en los países de la región; remesas y su impacto, y la atención de la población que sufre violaciones a los derechos humanos.

Ante esta oportunidad, El Salvador optó por realizar este Foro-Taller Sector Privado y Migración durante el año de su Presidencia y vincularlo con el lema escogido para el año 2006, denominado: Entrelazando comunidades. Dado que para nuestros connacionales que se encuentran en el exterior el tema es de vital importancia, ya que ellos son al mismo tiempo usuarios o clientes de este sector, como también empresarios en esta dinámica migratoria.

Con el desarrollo del Foro-Taller Sector Privado y Migración, la CRM ha ampliado su temática migratoria a uno de los campos de mayor investigación, el de Migración y Desarrollo. Este tema se observa desde un enfoque especial en el que se considera y analiza la actuación de un amplio colectivo denominado sector privado. Para ello, se tomó como referencia a los sectores empresariales y de negocios, y el rol de éstos en los países en donde la migración es ya un fenómeno permanente y consistente, así como la activación de las acciones de las grandes empresas que han encontrado en los emigrantes un enorme mercado o nicho para ofrecer sus productos y servicios.

Este Foro-Taller tuvo como resultado que los participantes conocieran el fenómeno migratorio desde un enfoque transversal a la base de esta pirámide. En él contamos con un valioso intercambio de ideas, conceptos y vivencias –las cuales tuvieron el propósito de analizar las múltiples estrategias de vínculos entre migración y sector privado– que fueron más allá de las remesas, e incluyeron todo el movimiento económico que genera la migración como efecto de las transacciones de bienes y servicios.

Para ello, se contó con la participación de representantes de los gobiernos de los once países de la CRM y se tuvo la colaboración especial del sector privado de Colombia, además de organismos multilaterales, sociedad civil, representantes de la diáspora, empresarios y gremiales. Todos ellos expresaron sus experiencias desde sus propias perspectivas sobre el fenómeno migratorio, lo cual nos permitió capitalizar las mismas en la búsqueda del desarrollo de los países y de sus comunidades en el exterior.

El evento se enmarcó básicamente en dos actividades primarias: Paneles y Talleres de Discusión. Asimismo, se efectuó una actividad complementaria a los talleres de discusión, que consistió en la exposición de las reflexiones finales de las discusiones surgidas en los talleres. En el segundo día de actividades, dentro del Foro-Taller Sector Privado y Migración, se llevaron a cabo mesas de discusión sobre temas relacionados con el fenómeno migratorio.

A propósito de las presentaciones, este documento integra las experiencias que se compartieron en las sesiones de trabajo, entre las cuales destacan de manera especial:

- Los proyectos para el desarrollo de la vivienda en las comunidades de origen a través de créditos hipotecarios nacionales; así como la promoción directa en los países de destino, como el caso de Mi casita en México y el Programa de la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL).

- Los programas de participación colectiva con aportes del Gobierno Federal, los Estados, los gobiernos municipales y los emigrantes asociados en clubes solidarios. Dos ejemplos de ello son: el Programa Tres por Uno del Gobierno Mexicano (el cual ha tenido su máximo desarrollo en el Estado de Zacatecas) y el Programa Unidos por la Solidaridad de El Salvador.

- Proyectos comunitarios binacionales integrales (producción, salud, educación) con organizaciones civiles actuando como facilitadores. Por ejemplo: Guanajuato/Carolina del Norte.

- Mayor relación de la banca nacional o servicios (transportes) con la comunidad emigrante, con el objetivo de lograr una mayor captación de los servicios que necesita esa población. Tenemos como ejemplos el Banco Agrícola y el Banco Salvadoreño (para el caso de El Salvador), la empresa regional de transporte aéreo TACA, y las experiencias antes mencionadas de comercio inmobiliario transnacional.

- Programas gubernamentales para la mejor aceptación e inserción laboral y social de emigrantes permanentes o temporales en países de destino; entre ellos se encuentran los programas de contratación de trabajadores de Canadá y las facilidades para la integración de emigrantes a la sociedad, o de créditos para proyectos en comunidades de origen de los emigrantes.

- Cambios gubernamentales de alto nivel para responder a las necesidades de los emigrantes en el exterior, como el Viceministerio para los Salvadoreños en el Exterior y el Instituto de los Mexicanos en el Exterior. Mientras más alto sea el nivel de estas institucionales, podrán influir más en las políticas macroeconómicas en beneficio de los emigrantes.

- Estudios integrales sobre los efectos de la migración en los países latinoamericanos; es el caso del Informe de Desarrollo Humano de El Salvador 2005 –realizado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) sobre migración y desarrollo humano.

La migración internacional, especialmente en el marco de los países de la CRM, tiene sus propias especificidades. Por lo general, la relación entre el fenómeno migratorio y el sector privado ha sido de creciente interés por parte de los gobiernos, los propios sectores privados en sus diferentes ramas de actividad, agencias de cooperación y comunidades de emigrantes. Del mismo modo, los sectores privados se encuentran más habituados a mostrar sus posiciones sobre las agendas de crecimiento y desarrollo en los ámbitos nacionales, con puntos definidos sobre cuestiones, tales como: el posicionamiento externo, relaciones comerciales y puntos en las agendas políticas de los gobiernos que mejoren el entorno económico de los negocios y las inversiones.

Un nuevo giro a esta temática, es el interés de vincular las actividades del sector privado con los efectos de la migración internacional; en especial, por el inusitado crecimiento de sectores "emergentes" que basan su desempeño empresarial en la relación con los espacios de migración transnacional. Los ejemplos de estos sectores son: los mercados de transferencias, mercados nostálgicos, servicios profesionales, sectores de construcción y comunicaciones. Todo ello muestra que la relación e interactividad entre el sector privado y las migraciones son una realidad que puede contribuir al desarrollo de los entornos empresariales, considerando incluso la triple perspectiva de la migración en países de origen, de destino y de tránsito.

El desarrollo del sector privado en el contexto migratorio, cuenta en sus primeras etapas con aliados importantes, como: los organismos internacionales, agencias de cooperación y las propias comunidades de emigrantes. Asimismo, se debe conocer cuáles son los espacios comunes de acción entre estos actores identificados en el desarrollo de nuevas políticas y programas que fortalezcan las relaciones entre el sector privado y la migración.

La participación del sector privado en su relación con los emigrantes, si bien se presenta con mayor énfasis en las actividades económicas y empresariales, también lo hace en áreas no tradicionales, en esferas en las cuales el apoyo de estos sectores a las comunidades de emigrados en el exterior se da:

- Por medio de diferentes programas de responsabilidad social que incluyen diversas acciones, entre las que se encuentran: apoyo a eventos y celebraciones en países de destino, fondos de patrocinio para el desarrollo de proyectos en los países de origen, creación de empresas en países de destino con fondos de emigrantes y fomento de las relaciones empresariales y transferencia de conocimientos.

- La creación de redes participativas en la consecución de proyectos comunes entre las comunidades de emigrantes en el exterior, empresas privadas e instituciones nacionales o multilaterales, como: ONG´s, Agencias de Cooperación, Fondos Privados, Cooperación Oficial y Fondos Públicos, entre otros.

- El movimiento de emigrantes calificados y no calificados en sociedades transnacionales, hace referencia al movimiento del capital humano y a la creación de redes de transferencia de conocimientos entre los países de origen y los de destino. Actualmente, países como El Salvador y México han desarrollado bases de datos de talentos entre la diáspora, con el propósito de sentar las bases para programas que fortalezcan el desarrollo nacional. Mientras, el sector privado facilita o apoya estos intercambios, con la disposición de mejorar con ello su propio capital humano empresarial.

La reflexión básica es que a pesar de las diferencias entre países, existen experiencias que puedan ser replicables, si se toma en consideración las experiencias adquiridas y se superan los errores cometidos. Este evento logró crear un valioso espacio de reflexión y análisis del fenómeno migratorio en varios ámbitos, entre los que se encuentran empresas orientadas a la nueva demanda externa generada por los emigrantes, organizaciones no gubernamentales que buscan redes de contacto entre las cada vez más numerosas formas

organizativas en el exterior, organismos internacionales y agencias de cooperación que reciben y encuentran formas de trabajo conjunto con los emigrantes en el exterior.

A partir de lo anterior, este Foro-Taller en su desarrollo asumió e identificó los siguientes retos a futuro:

- Buscar que las oportunidades de crecimiento y desarrollo que se pueden generar en la relación migración-sector privado, lleguen a las comunidades de emigrantes, sus familias, o a los emigrantes como individuos. Que éstas no se quede en oportunidades económicas sólo para las grandes empresas del transporte, las comunicaciones, la banca, las finanzas, la construcción u otras. Esto es, no reducir el análisis a las remesas o a los nichos de mercado que generan los emigrantes como resultado de su concentración natural en términos de necesidades de productos y servicios específicos, sino que se les articule para potenciar el crecimiento de los miembros de la diáspora y el desarrollo de sus comunidades.

- Generar una visión integral de migración en sus implicaciones sociales, económicas, políticas, culturales y demográficas, para poder aprovechar las oportunidades que pudiera ofrecer al desarrollo y conciliar intereses entre la gran empresa –que busca maximizar sus ganancias– y el de las comunidades u organizaciones de emigrantes –quienes buscan beneficios sociales o la mejoría de su condición de vida–. Por ejemplo: la necesidad de impulsar y/o fortalecer los programas de responsabilidad social de las empresas y su contribución al desarrollo. Una muestra de ello podría ser la creación de un Fondo de Desarrollo con un porcentaje de las ganancias obtenidas de las transferencias de remesas y la apertura de espacios para que los emigrantes trasciendan de clientes de las grandes empresas a socios de proyectos productivos, comerciales o de servicios.

- Asumir la relación entre lo nacional y lo transnacional que impone la interconexión de comunidades de origen y destino de emigrantes. Es decir, la necesidad de los gobiernos y las sociedades de tener una visión transnacional, lo cual implica la redefinición de estructuras, legislaciones, opiniones y formas de construcción política y económica. Es la necesidad de una nueva visión de la pertenencia, de lo propio y lo ajeno, al existir lo nacional más allá de las fronteras tradicionales, y es donde están situados nuestros Estados en la actualidad. Implica una nueva concepción de lo que podemos entender por identidad y cultura nacional. Esto, no es tarea fácil para la sociedad ni para los gobiernos que aún siguen anclados en percibir a la migración bajo el manto de lo nacional-territorial.

- Organizar y capacitar a las comunidades de emigrantes en el exterior y en sus comunidades de origen para que puedan actuar e integrase con el resto de los actores nacionales e internacionales. Ante la ausencia de una cultura empresarial u organizativa para la ejecución de diferentes proyectos sociales o económicos, es muy importante identificar correctamente e interconectar a los diferentes actores que intervienen en la ecuación migración-sector privado-desarrollo (organizaciones de emigrantes, gobiernos, empresas privadas, organizaciones internacionales, organizaciones civiles, académicos, etc.).

- Aprovechar las mejores experiencias en la relación sector privado/migración, sin que esto implique generalizaciones inoperantes y fuera de contexto que llevan al fracaso de múltiples iniciativas, más frustración colectiva y, por ende, más migración a futuro o rompimientos de la conexión origen-destino. Además de diagnosticar la vocación de las comunidades antes de instrumentar proyectos productivos de enfoque genérico.

- Establecer una política de Estado que vincule en una forma macroeconómica a largo plazo la migración internacional y un desarrollo integral a largo plazo; mismas que tenga como soporte el desarrollo local y se definan estrategias que permitan el desarrollo integral de las comunidades de origen de emigración.

- Fortalecer las instituciones gubernamentales para atender el fenómeno de la migración en todos los aspectos, incluyendo instituciones de promoción o coordinación económicas.

I. MIGRACIÓN Y SECTOR PRIVADO. EL PUNTO DE PARTIDA

Vinculación positiva entre sector privado, migración y desarrollo

Relatoría de la presentación de la
Embajadora Margarita Escobar
Viceministra de Relaciones Exteriores
para los salvadoreños en el Exterior

Desde la creación de la Conferencia Regional sobre Migración (CRM) en 1996 –en Puebla, México–, la Migración y el Desarrollo han sido el eje central de su Plan de Acción, junto con políticas y, gestión migratoria y protección de los derechos humanos de los migrantes; otorgándole así un tratamiento integral al fenómeno de la migración internacional.

La CRM es un foro de diálogo, cooperación y coordinación, en el cual los países de destino, tránsito y origen consideran que las migraciones bien encauzadas conllevan beneficios para sus sociedades.

Como socios estratégicos de la CRM se encuentran las organizaciones de la sociedad civil –que han acompañado este esfuerzo regional desde sus inicios–. Asimismo, se continúa explorando la posibilidad de contar con otros sectores que trabajan con las comunidades de migrantes y que se vinculan de manera positiva con este fenómeno; caso especifico es la empresa privada.

Ante esta oportunidad, El Salvador optó por realizar este *Foro-Taller Sector Privado y Migración* durante el año de su Presidencia, y vincularlo con el lema escogido para el 2006 *Entrelazando comunidades*.

Para nuestros connacionales en el exterior, el tema es de vital importancia ya que ellos son al mismo tiempo usuarios o clientes de este sector, como también empresarios en esta dinámica migratoria.

La migración es ahora una ventana de oportunidad

Los procesos migratorios a escala mundial han evolucionado de manera drástica en los últimos cuarenta años, lo cual ha sido particularmente evidente en Latinoamérica. Tomemos como una muestra de lo anterior que, de acuerdo con Naciones Unidas, entre

los años 1965 y el 2004, el número de personas que residían en un país distinto del que nacieron creció de 75 millones de personas a aproximadamente 175 millones. En este total existe una mayor proporción de inmigrantes en Europa. Sin embargo, en Norteamérica y Oceanía existen las mayores proporciones de inmigrantes versus la población total. Si a este total mundial de personas inmigrantes se les colocara juntos en un solo territorio, llegaría a constituir el sexto país más poblado del planeta.

A partir de este contexto mundial, Latinoamérica se presenta como la región del mundo con el mayor crecimiento poblacional de las diásporas, totalizando un estimado de 25 millones de inmigrantes a escala mundial. De éstos, la gran mayoría presenta un flujo migratorio del sur hacia el norte, con un importante flujo de remesas del norte hacia el sur. Es muy difícil estimar con precisión las cifras migratorias, dado que ofrecen un alto grado de incertidumbre ante la ausencia de censos poblacionales confiables en este rubro.

Una aproximación muy superficial a estas cantidades lo muestra el análisis de los censos poblacionales al interior de los países latinoamericanos, en los cuales (según cifras de Naciones Unidas) la proporción de emigrantes creció de un total de 1.5 millones en 1960 a 11 millones en 1990. Esto significaría que hace cuarenta años los migrantes latinoamericanos representaban aproximadamente 0.7% de la población total de la región. En la última década, esta proporción llegaría a 2.5%, lo que supone un crecimiento medio anual tres veces más alto al de la población no-inmigrante (6.6% comparado con 1.8%).

El fenómeno migratorio y los flujos de efectivo que se envían a los distintos países del mundo, en particular a Latinoamérica, han evolucionado hasta convertirse en una red de protección social.

En este contexto, los países de Latinoamérica y el Caribe constituyen la región con el crecimiento más rápido en cuanto al volumen de remesas se refiere y ha creado el mercado (formal e informal) más grande de transacciones a nivel mundial. Para el año 2004, las estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) indican que la región acumuló un flujo total de remesas de 46 mil millones de dólares.

Si se mantiene esa tendencia hasta el 2010, se acumularían más 500 mil millones de dólares en remesas que los inmigrantes envían a sus países y comunidades de origen. No obstante, por muy notable que sea esta cifra, es tan sólo la punta de una pirámide, en cuya base se encuentra un conjunto de movimientos financieros en bienes y servicios más grande que este monto de remesas. Esto muestra que su escala de influencia es global y que la diáspora mundial posee un impacto económico y social que puede articularse para promover procesos de desarrollo nacional y local.

Este Foro-Taller nos permitirá explorar un enfoque desde la base de la pirámide buscando vincular a los sectores privados, la migración internacional y los procesos de desarrollo de nuestros países.

En un primer momento, este fenómeno nació de una forma simple y se limitaba a intercambios de bienes y servicios con los migrantes a escala local. En los últimos tiempos ha evolucionado hacia una economía transnacional que se distingue por ser dinámica, creciente y multidimensional en la mayoría de países, con intensos y diversificados flujos de inmigrantes.

En este mismo sentido, es notable el creciente interés por parte de muchos actores de sectores de la economía de la diáspora, de integrarse con grupos asociativos hacia ambos lados del espectro migratorio. Esto tiene el marcado objetivo de conocer, establecer y entrelazarse con sus contrapartes en el exterior, con miras a establecer relaciones de negocios e inversión sostenida y de común interés. Tomemos como ejemplo las cámaras de comercio fundadas por empresarios salvadoreños, integradas según las leyes locales, pero entrelazadas a una escala más sustantiva con sus pares de otros países latinoamericanos.

Por ello, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica presenta un nuevo escenario para las relaciones comerciales y empresariales entre nuestros países. Algunos sectores preparan ya estrategias comerciales y de negocios, muchas de ellas centradas en, desde y hacia el mercado de los inmigrantes internacionales como principales protagonistas de tales intercambios, y como beneficiarios de las oportunidades de inversión que se abren a partir de este Tratado.

Este dinamismo puede verse en otros sectores económicos, o lo que muchos autores han denominado *Industrias T*, integradas por las *T*ransacciones de remesas, el *T*ransporte aéreo, los mercados *T*elefónicos, las *T*ransacciones comerciales nostálgicas y el *T*urismo. Además, se le están agregando nuevos rubros en el mercado inmobiliario, el turismo médico, los servicios profesionales, etc.

Tomemos como ejemplo el mercado inmobiliario salvadoreño, en el cual el portafolio total de créditos hipotecarios acumuló (para 2005) una cartera total equivalente a 1,442 millones de dólares, que equivale a 23% del total de créditos de la banca privada. De ese monto, el mantenimiento de los vínculos entre la diáspora salvadoreña con su país ha dado como resultado más de 2,500 créditos que totalizan aproximadamente en 100 millones de dólares.

Cifras que son particularmente notables cuando recientes investigaciones del Banco Central de Reserva, el Informe de Desarrollo Humano 2005 y las encuestas de los principales periódicos realizadas a partir del ingreso de más de 200 mil salvadoreños durante las navidades pasadas, nos revelan que al menos la mitad de nuestra diáspora está interesada en jubilarse al final de su vida laboral en nuestro país e invertir en propiedades inmobiliarias en El Salvador.

Como vemos, los efectos de la migración en todos los sectores de la economía de muchos países latinoamericanos, tanto en el sector formal como en el informal, son un punto importante de análisis, sobre todo tomando en serio las enormes oportunidades y contribuciones que hacen los emigrantes a las economías de cada país.

Los aportes de este *Foro-Taller Sector Privado y Migración* se sumarán a los logros obtenidos en la CRM a lo largo de su existencia. Este es, ni más ni menos, un esfuerzo por continuar observando la pirámide desde su base.

Desde esta perspectiva, el gobierno salvadoreño impulsa a través del *Viceministerio de Relaciones Exteriores para los Salvadoreños en el Exterior*, políticas públicas integrales y transnacionales para potenciar el desarrollo de El Salvador, así como el de sus comunidades en el exterior.

Estoy segura que los distinguidos panelistas, a quienes agradecemos su presentación, contribuirán de manera sustantiva a este esfuerzo común.

Muchas gracias.

Perspectiva de la comunidad salvadoreña en Los Ángeles ante la relación sector privado-migración-desarrollo

Relatoría de la presentación de
Dagoberto Reyes
Miembro del Comité de Desarrollo
Comunitario en Los Ángeles, California

En los últimos 25 años ha habido un incremento de la migración internacional, especialmente hacia los Estados Unidos. Lo anterior ha aumentado de modo gradual el flujo de remesas cuya dirección es de norte a sur, en especial durante la última década. Dichas remesas han generado una variable macroeconómica en los países receptores, principalmente en los ingresos de las familias en los lugares de origen y en el mercado laboral que rebasa lo nacional hacia lo transnacional.

Como resultado de una emigración permanente en El Salvador, se ha generado un constante despoblamiento de muchos municipios rurales en diferentes regiones.

Por otro lado, ante estos flujos de emigración, las grandes empresas han encontrado en los emigrantes un enorme mercado o nicho para ofrecer sus productos y servicios; evidenciando así, la posibilidad de establecer múltiples estrategias de vínculos entre migración y sector privado que van más allá de las remesas, e incluyen todo el movimiento económico que genera la migración como efecto de las transacciones de bienes y servicios.

Los migrantes deben ser considerados como socios estratégicos del sector privado y no sólo simples consumidores de productos o servicios. A lo largo de los años, las empresas privadas han enfocado sus estrategias de mercado en ofrecer a las comunidades en el exterior diferentes tipos de productos o servicios. Éstos, lejos de procurar el constante y permanente desarrollo de los emigrantes y sus familias, han generado un consumismo extremo. Podría pensarse que el sector privado cree que porque se residen en el exterior, se tienen una mejor capacidad de compra.

Sin embargo, las comunidades en el exterior podrían ser socios estratégicos y eficientes en una posible red de distribución de productos salvadoreños, lo que beneficiaría a las empresas y desarrollaría a las comunidades en el exterior y a sus comunidades de origen. Se podría procurar la creación de un Fondo de Desarrollo para las comunidades en el exterior, pues en la medida en que éstas se desarrollen, sus comunidades de origen también se beneficiarán.

Debemos tener siempre en cuenta que las remesas son producto del sacrificio de los migrantes y estar conscientes de la importancia del apoyo a los mismos. Las empresas deben contemplar a las diásporas no sólo como una *oportunidad de negocio*, sino como una *oportunidad de desarrollo social* dentro del enfoque de responsabilidad social empresarial.

Los migrantes deben formar sus propias empresas comunitarias y relacionarse económica y financieramente con el sector privado, creando de esta manera vínculos entre ambos. Esta unión potenciaría el desarrollo de las comunidades en el exterior y en las de origen.

Otro de los temas a considerar como consecuencia del fenómeno migratorio es la falta de vinculación de los salvadoreños de segunda generación con El Salvador. Debemos promover la identidad nacional por medio de programas de educación, cultura, turismo y deporte. Impulsar actividades culturales que se realicen en el exterior, con el fin de que los hijos de los salvadoreños de segunda generación conozcan las costumbres, tradiciones y valores de nuestra sociedad salvadoreña.

Debemos reconocer que las migraciones han generado una desintegración en las familias salvadoreñas, y como producto de una mala transculturización, se han desarrollado fenómenos sociales como el de *las maras* o pandillas, cuyos miembros son personas con problemas de identidad personal. Lo anterior sustenta la posición en cuanto a la importancia de procurar la vinculación de los salvadoreños con sus raíces, costumbres, valores y reunificación familiar.

Como conclusión a las afirmaciones antes expuestas, debemos reconocer primeramente la necesidad de identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo como consecuencia de la relación migración-sector privado, conciliando intereses entre la gran empresa que tiene como objetivo maximizar sus ganancias y el de las comunidades u organizaciones de migrantes que buscan beneficios sociales o mejorar su condición de vida.

Por último deberíamos intentar interconectar a los diferentes actores que intervienen en la ecuación migración-sector privado-desarrollo (organizaciones de migrantes, gobiernos, empresas privadas, organizaciones internacionales y civiles, sector académico, etc.), con el fin de que todos se beneficien de esta relación.

La globalización como base de la pirámide: estrategias alternativas para El Salvador global

Relatoría de la presentación del
Dr. Raúl Hinojosa-Ojeda
Director de Investigación de
la Universidad de California

El impacto total del transnacionalismo, definido como globalización inducida por el fenómeno migratorio no ha sido propiamente comprendido o medido por investigadores, ni considerado en la formulación de políticas mundiales. Esta realidad, en un mundo donde el crecimiento de la población *versus* la distribución de la riqueza mantiene patrones no equilibrados, es poco halagadora.

Actualmente, el crecimiento de la población de los países más desarrollados se ha estancado o mantiene crecimientos mínimos, y son países que acumulan la mayor parte de la riqueza a escala mundial. Para el caso de las economías menos desarrolladas del planeta, la realidad es exactamente opuesta: *mayores índices de crecimiento en la población van de la mano con una menor participación en la distribución mundial de la riqueza.*

Ello ha conducido a que los movimientos migratorios en el mundo globalizado se conviertan en un mecanismo de compensación de las poblaciones de los países menos desarrollados, y un impulso para tratar de insertarse en las economías de los países desarrollados. Las consecuencias de estos movimientos migratorios tienden a engrosar los estratos de ingreso bajo en los países desarrollados. Sin embargo, esta situación les produce a las poblaciones de migrantes un estatus económico mucho mejor que el que tenían en sus países de origen.

En términos comparativos, el ingreso *per cápita* de una persona en un país desarrollado es mas de veinte veces superior a los de un país en vías de desarrollo, pero aun así, el ingreso promedio de un migrante en el país de destino es al menos el doble del que tendría en un país en vías de desarrollo. Estos números globales desdibujan las particularidades de cada uno de los países. En el caso salvadoreño, el ingreso promedio de un emigrante que reside en Estados Unidos (en donde habita 90% de la diáspora salvadoreña) es seis veces mayor al ingreso de los salvadoreños que residen en su territorio, aunque este ingreso es tres veces menor que el promedio de los norteamericanos.

En este contexto, el fenómeno migratorio o transnacionalismo ha sido subestimado en términos de su impacto cultural, histórico y como factor multiplicador de riqueza a escala nacional y mundial. Gran parte de la discusión teórica y de la formulación de políticas públicas se ha enfocado en el aspecto más visible del transnacionalismo: los flujos económicos expresados en las remesas que se envían desde los países desarrollados a las economías de los países menos desarrollados, y en los mecanismos para liberar una mayor proporción de estos flujos e incorporarlos de la manera más expedita a las economías –por lo general, en la vía del consumo, antes de la inversión–. A partir de estas realidades, se ha dejado fuera mucho del enorme potencial de desarrollo que puede derivarse a partir del transnacionalismo.

El fenómeno migratorio y los flujos de efectivo que se envían a los distintos países del mundo, en particular a Latinoamérica, han logrado crear una red social de apoyo para las familias de origen. Esto es significativo, tomando en cuenta que Latinoamérica es una región que tiene la característica de ser la de mayores índices de desigualdad social, que posee el crecimiento más rápido en el volumen de remesas, y ha creado el mercado (formal e informal) más grande de transacciones a nivel mundial.

Como resultado, América Latina posee los costos más baratos de envío de remesas y los más altos niveles de dependencia de los flujos de remesas para sostener la mayor parte de las economías estatales. En la mayoría de estas naciones, el monto supera de manera sustancial toda la ayuda oficial internacional para el desarrollo proveniente de los países desarrollados y de los organismos multilaterales.

En este contexto, para el año 2004 se acumularon 46 mil millones de dólares en remesas; en tanto, las cifras del cierre de 2005 sugieren que ese monto superó los 55 millones de dólares. Con estas estimaciones se tienen realidades interesantes:

1) Equivale a más de 150% de los intereses pagados de TODA la deuda externa de Latinoamérica, durante los pasados cinco años.

2) Durante 2004, el flujo individual de remesas equivale al menos a 10% del PIB de seis países: Haití, Nicaragua, El Salvador, Jamaica, Republica Dominicana y Guyana.

3) En volumen absoluto, México es el mayor receptor con más de 16 millones de dólares durante 2004, seguido de Brasil y Colombia. La suma total de Centroamérica y la República Dominicana equivale a más de 10 millones de dólares. En todos los casos con tasas crecientes en la ultima década, globalizando los mercados laborales entre Latinoamérica y el resto del mundo.

4) Del total de 175 millones de inmigrantes a escala mundial, los latinoamericanos totalizan 25 millones. Sin embargo, triplican sus remesas al compararlos con el resto de sus pares del mundo, dado que al menos 65% de ellos envían a sus países una remesa que oscila por unidad transaccional entre 100 y 300 dólares mensuales. Estas cifras, a nivel absoluto suman más de 175 millones de dólares de envíos de remesas individuales. A estos volúmenes, el costo de envío se ha logrado bajar a la mitad en lo que va de la presente década, pero representa 7% de dicho total, lo cual aún es elevado.

5) Casi 75% del total remesado en América Latina proviene de Estados Unidos, aunque las remesas provenientes de Canadá, Europa Occidental y Japón, están superando en radio anual de crecimiento a las provenientes de Estados Unidos en los últimos cinco años.

El impacto de las remesas es enorme y muy significativo para los países latinoamericanos; con todo, es únicamente la punta de una pirámide, en cuya base existe un monto mucho mayor, estimado de 9 a 10 veces el volumen de las remesas. Este enorme valor transaccional puede verse de dos maneras:

1) Desde la óptica de los países receptores de migrantes, en la cual implica un valor económico agregado que impacta positivamente a sus economías y que debería ser considerado cuando se debaten las políticas migratorias.

2) Para los países de origen de los migrantes, representa una enorme oportunidad de generar políticas e instrumentos de desarrollo que beneficien a los países de origen de los migrantes, pero en especial a las comunidades de origen que con frecuencia son las más pobres y excluidas por dichos países.

Un modelo de negocios basado en el uso de tarjetas de débito y prepago es uno de esos instrumentos creativos innovadores, usado para conectar las remesas con una red transnacional de negocios, organizaciones no gubernamentales (ONG´s), cooperativas de crédito, microfinancieras y otras instituciones financieras. Este modelo demuestra el avance tecnológico, eficiencia y bajos costos, tanto para poblaciones migratorias como para instituciones financieras, con un valor agregado de desarrollo comunitario.

Tomando como punto de partida las cooperativas locales, transferencias de dinero y servicios de llamadas telefónicas a larga distancia de migrantes en los Estados Unidos y de sus familias en sus comunidades de origen, estas empresas nacen sobre la base de los avances tecnológicos y la Internet. Por ello, ofrecen servicios financieros extendidos e integrales hacia las zonas rurales –tradicionalmente desatendidas por la banca de Latinoamérica–, los cuales representan miles de millones de dólares anuales sólo en remesas, pero que en el momento en que se incorporen plenamente al sistema financiero (más allá de la liquidación financiera inmediata) generarán un enorme valor agregado para el desarrollo de los receptores de remesas, aun cuando a esto se le incorpora opciones de ahorro, microcrédito e inversión.

El principio básico de estas empresas es reducir los costos de las transacciones de remesas, mientras al mismo tiempo genera nuevas fuentes de ingreso para los socios de la empresa, aumentando de igual manera sus propias ganancias. La forma como funciona es simple: las tarjetas de débito y prepago usadas para enviar remesas son emitidas a través de una red de socios afiliados en Estados Unidos y América Latina. Estas tarjetas son la clave del negocio, el cual demuestra los elevados costos de transacción, innecesarios impuestos sobre las comunidades con menos oportunidades de afrontar tales gastos.

Los inmigrantes en Estados Unidos que envían dinero a casa usando las tarjetas de débito y prepago a través de modelos innovadores como el descrito, pueden enviar (sin

costo alguno) una transacción de remesas de no más de 350 dólares al mes –si ellos y sus beneficiarios abren cuentas con cooperativas de crédito que forman parte del sistema de afiliados de estas empresas–. Para incorporarse al sistema, las cooperativas de crédito, bancos y compañías autorizadas para realizar transferencias monetarias pagan una cuota que cubre los costos de transacción de remesas. Este mecanismo de manejo de remesas con valor social, anula el costo puro de la transacción; lo cual significa dinero adicional que los clientes pueden gastar en otros servicios necesarios ofrecidos por los socios participantes.

Por tanto, los socios cubren los costos de transacción de remesas a cambio de los beneficios económicos que reciben del aumento de membresías, haciendo que el modelo sea viable económicamente para todos los participantes. Las tarjetas de prepago pueden ser recargadas y usadas para retirar dinero de cajeros automáticos; también, se pueden utilizar como tarjetas de planilla para recibir depósitos directos del empleador y los fondos pueden ser transferidos en tiempo real de estas tarjetas a tarjetas de débito emitidas por los bancos.

Algunos modelos desarrollados a partir de esta metodología, benefician a los titulares de las tarjetas en otros aspectos. Por ejemplo: ofreciendo tarjetas de descuento para el cuidado de la salud, seguro médico, viajes y otros productos. De esta manera, los socios afiliados se benefician penetrando el creciente mercado de los migrantes en sus países de destino.

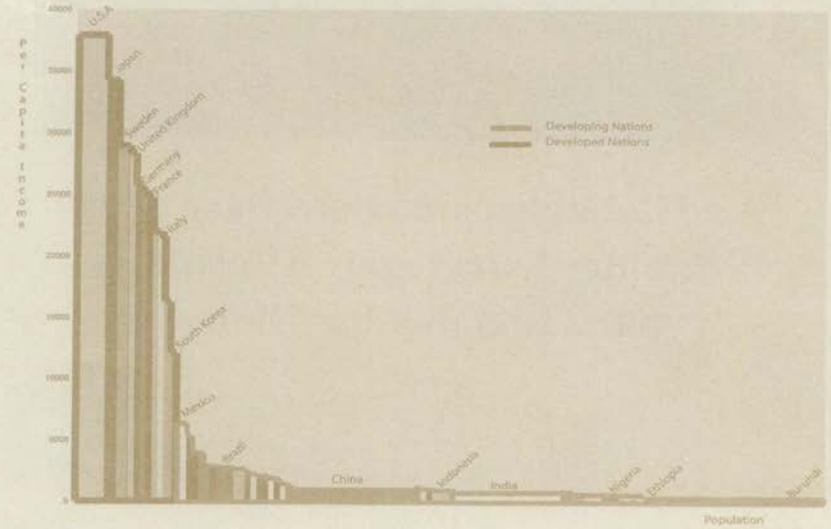
Las remesas y comunicaciones representan sólo una fracción del gasto familiar de las poblaciones transnacionales. Por ello, estos modelos pretenden acelerar su penetración en los mercados emergentes, mientras reducen los costos de envíos de dinero y ofrecen otros servicios y productos financieros, así como comerciales. Tanto el modelo de la tarjeta de débito y prepago, como el sistema de base de datos pueden ser vías facilitadoras de un conjunto ilimitado de productos y servicios que ofrezcan conveniencia, ahorros y poder de decisión a las poblaciones emigrantes.

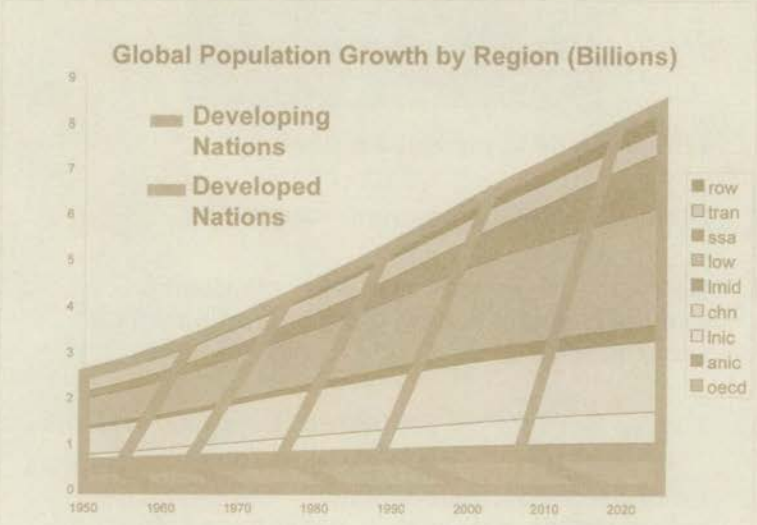
La Globalización como Base de la Pirámide: Estrategias Alternativas para El Salvador Global

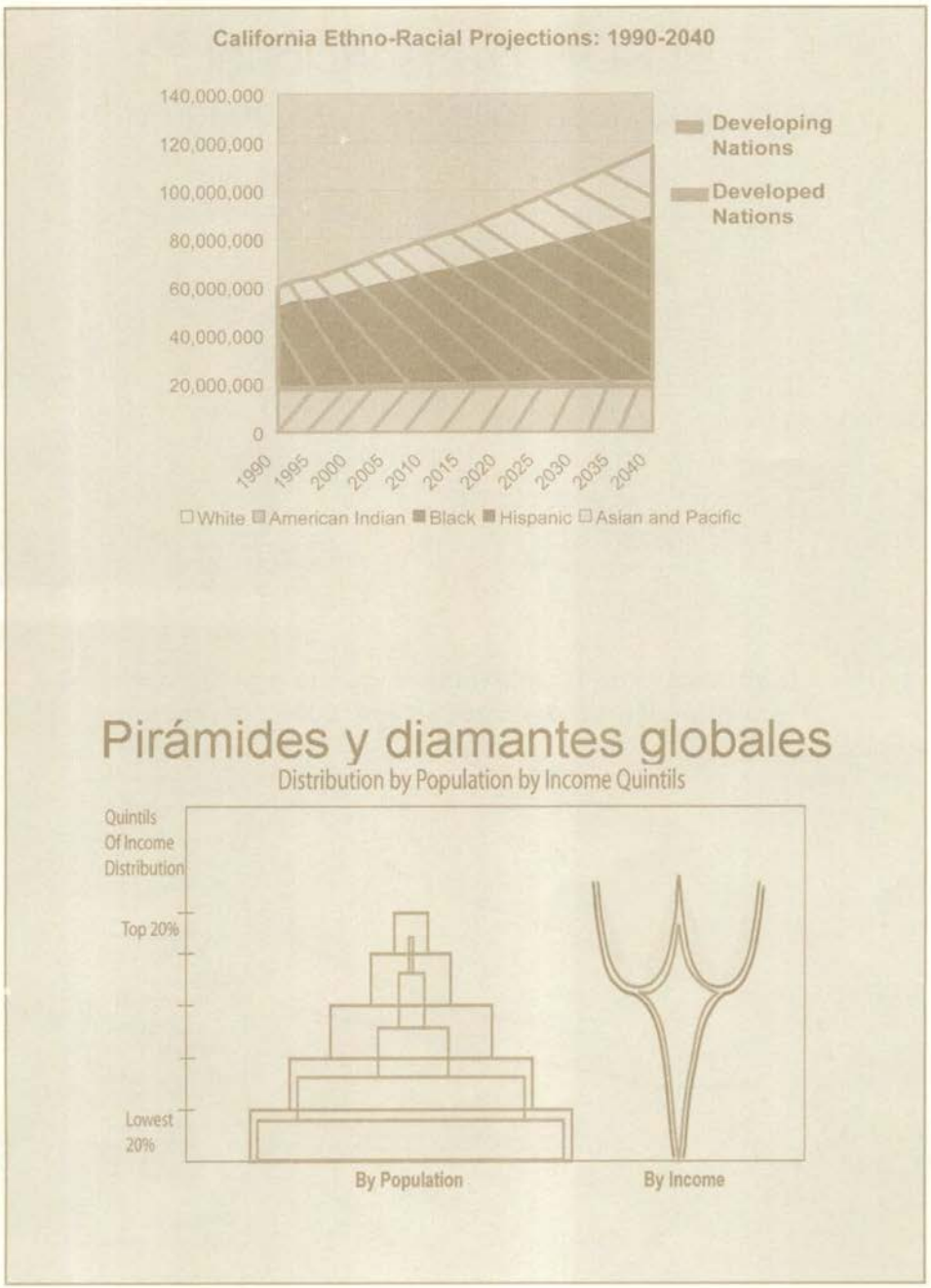
Dr. Raúl Hinojosa-Ojeda
Director de Investigación de la Universidad de California

1. El Desafio de la pirámide global.
2. El transnacionalismo como solucion.
3. De las pirámides globales a los diamantes globales: redes, tecnologías, micro finanzas y securitization.
4. The No Borders/Sin Fronteras Transnational Corp.
5. Empoderando a las economías trasnacionales: salvadoreños, mexicanos, pakistaníes y filipinos en Los Ángeles, California.

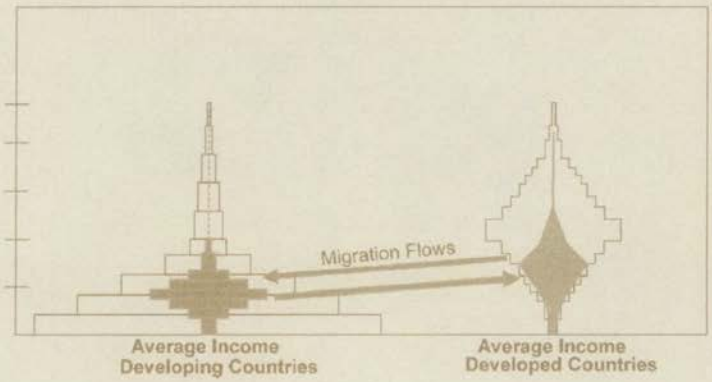
El reto de la globalización



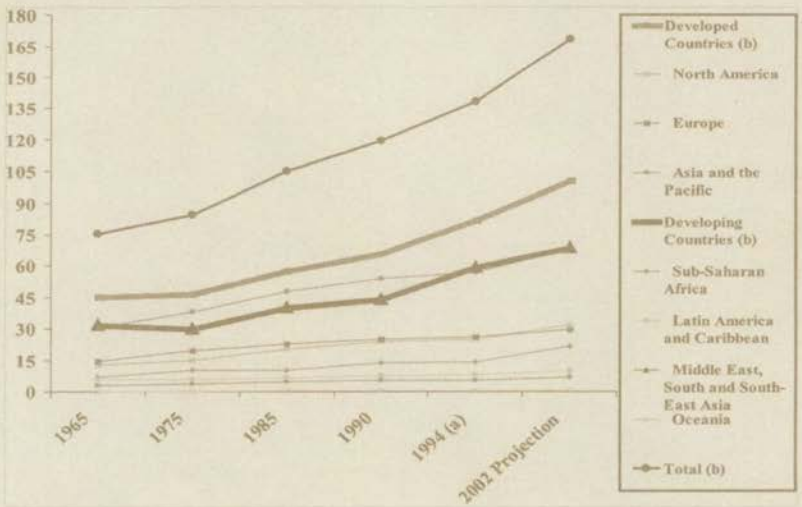


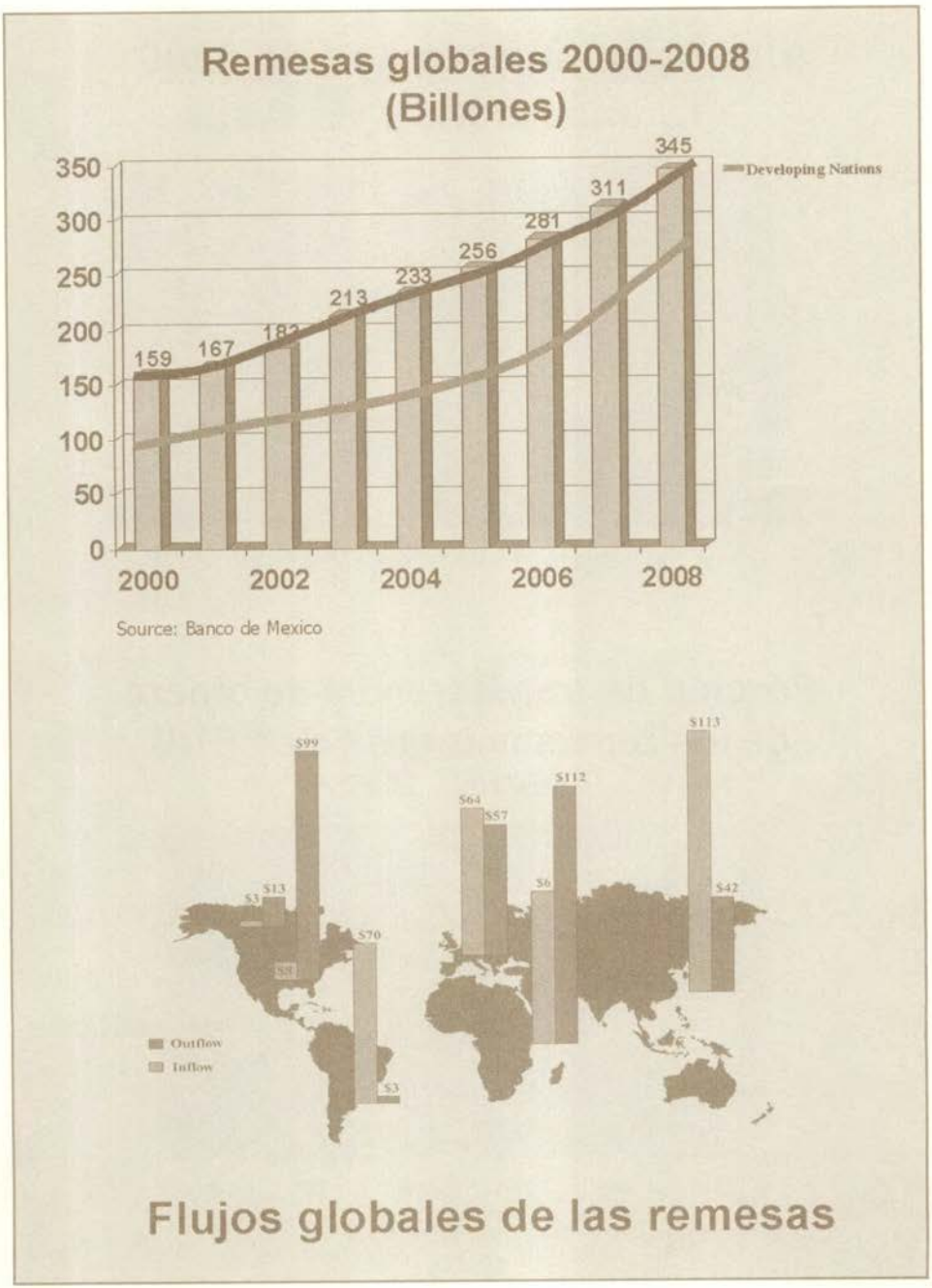

California Ethno-Racial Projections: 1990-2040
140,000,000
120,000,000
100,000,000
80,000,000
60,000,000
40,000,000
20,000,000
0
1990
1995
2000
2005
2010
2015
2020
2025
2030
2035
2040
Developing Nations
Developed Nations
White
American Indian
Black
Hispanic
Asian and Pacific
Pirámides y diamantes globales
Distribution by Population by Income Quintils
Quintils Of Income Distribution
Top 20%
Lowest 20%
By Population
By Income

El BOP Transnacional
en países desarrollados y en desarrollo

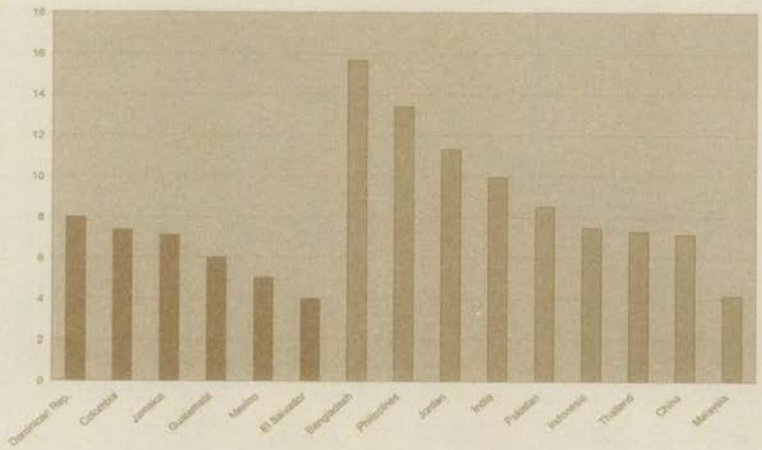


Distribución de la población migrante global, stock, por grandes regiones 1965-1994, 2002 proyección



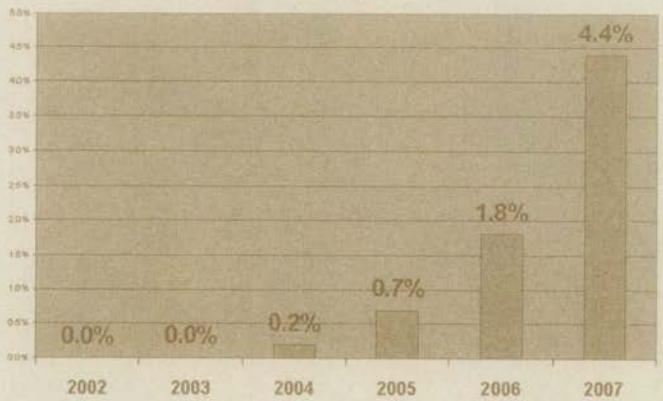

Remesas globales 2000-2008
(Billones)
350
300
250
200
150
100
50
0
159
167
182
213
233
256
281
311
345
Developing Nations
2000
2002
2004
2006
2008
Source: Banco de Mexico
$99
$13
$3
$70
$8
$3
$64
$57
$6
$112
$113
$42
Outflow
Inflow
Flujos globales de las remesas

Costo de una remesa de $200 a Latinoamérica vs. Asia

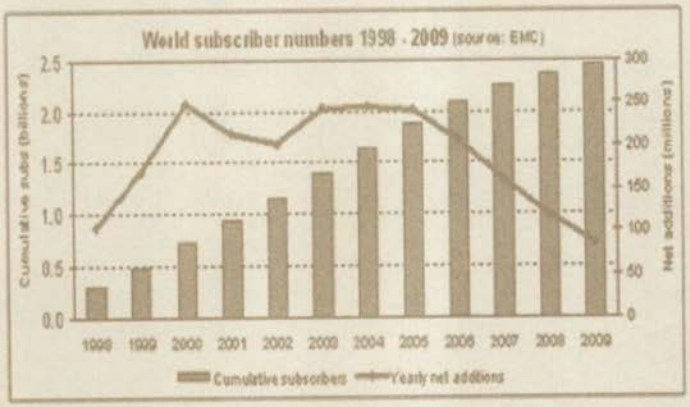


Porción de transferencia de dinero de los remesas totales de EEUU

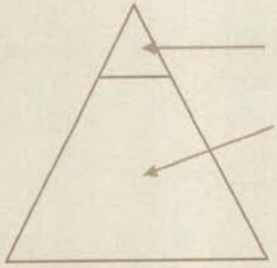
Aite Group, 2005



Suscriptores de teléfono celular a nivel mundial



...Las remesas son sólo la punta del Iceberg transnacional



10% Remesas en efectivo

90% Otras transacciones en efectivo

Telecomunicaciones, Seguros, vivienda, Salud, Transporte/Viaje, Educación/Capacitación

Los grandes flujos de remesas alimentan el BOP Global

- 9 Trillones en ingresos, x 1000s Transacciones
- 10 Trillones en "Activos de Capital de Economía informal "

Transnacionalismo global

	Population	GNI (VA)	GNI/Per Capita	Migration	Remittances
World	6,357 m	33,315 bn	5,170 m	170 m	155,421 m
Developed	903	24,994	27,678	81	65,520
Developing	5,154	6,321	1,226	89	39,901
Global Diaspora	175	2,132	2,541	175	155,421

Transnacionalismo EU - LAC

	Population	GNI (VA)	GNI/ per capita	Migration	Remittances
U.S.	282m	10,601bn	34,100	25m	60m
U.S. Hispanics	41	1,094	29,567	13	35
Mexico	101	507	5,070	1	15
Other Latin Am.	418	1,398	3,670	7	10

Transnacionalismo salvadoreño

	Population	GDP (VA)	GDP/ per capita	Remittances
El Salvador	6.3 m	16.6 bn	2,630 us	+ 2.83 bn
ROW Salvadorians	3.3	86.13	26,100	2.83
U.S. Salvadorians	2.5	72.5	29,567	2.3
California Salvadorians	1.2	39	32,050	1.1

Source: IMF, WB, El Salvador Ministry of Foreign Relations.
Data estimated for year 2005

Transnacionalismo centroamericano 2005

	Population	U.S. Resident	GDP	GDP/per Capita	Migrant GDP	Remittances
El Salvador	6,300	2,500	16,600,000	2,635	72,685,800	2,830,000
Guatemala	11,400	1,481	19,100,000	1,675	43,179,400	535,000
Nicaragua	4,900	220	1,923,500	393	6,028,000	345,000
Honduras	6,400	283	5,900,000	922	7,754,200	368,000
Costa Rica	3,800	72	15,900,000	4,184	1,972,800	
Panama	3,000	105	9,780,000	3,260	2,877,000	

Source: World Bank; Basic Socio Economic Data, Online Statistical Yearbook 2002
Remittances: International Development Bank
Migration: INS Office of Policy and Planning
(a Central American-U.S. migrant GDP/per capita = $27,400
Dollar values in thousands

Migrantes centroamericanos en EU: Datos de EU

	U.S. Census Bureau			INS	
	Estimate	Lower Bound	Upper Bound	Estimated unauthorized population, Jan. 1	Total foreign-born population,
Mexican	21,607,506	21,430,313	21,784,700	4,808,000	9,177,000
Salvadoran	915,493	845,510	985,476	189,000	817,000
Guatemalan	516,941	466,266	567,616	144,000	481,000
Honduran	297,763	261,526	334,000	138,000	283,000
Costa Rican	85,991	71,674	100,308	17,000	72,000
Nicaraguan	238,319	207,283	269,356	21,000	220,000
Panamanian	122,447	102,484	142,410	11,000	105,000
Total	23,784,460	23,385,056	24,183,866	5,328,000	11,103,000

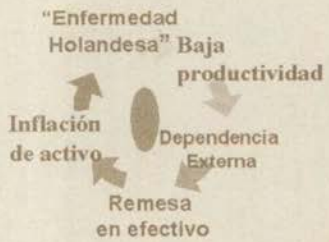
Source: U.S. Census Bureau, Census 2000 Supplementary Survey Summary Tables
INS Office of Policy and Planning

Remesas como un porcentaje:

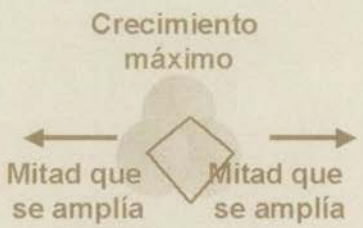
	Offical Development Assistance	FDI	GDP	Tourism	Maquiladora Exports	All Agriculture Exports	Exports (f.o.b.)
El Salvador	910%	684	16.6	749	119	211	63.2
Guatemala	232	364	3	94		32	19.3
Honduras	104	160	6.8	189		45	21
Nicaragua	107	115	14.4	352		75	63

Escenarios alternativos: de la causalidad negativa a la positiva

Causalidad acumulativa negativa

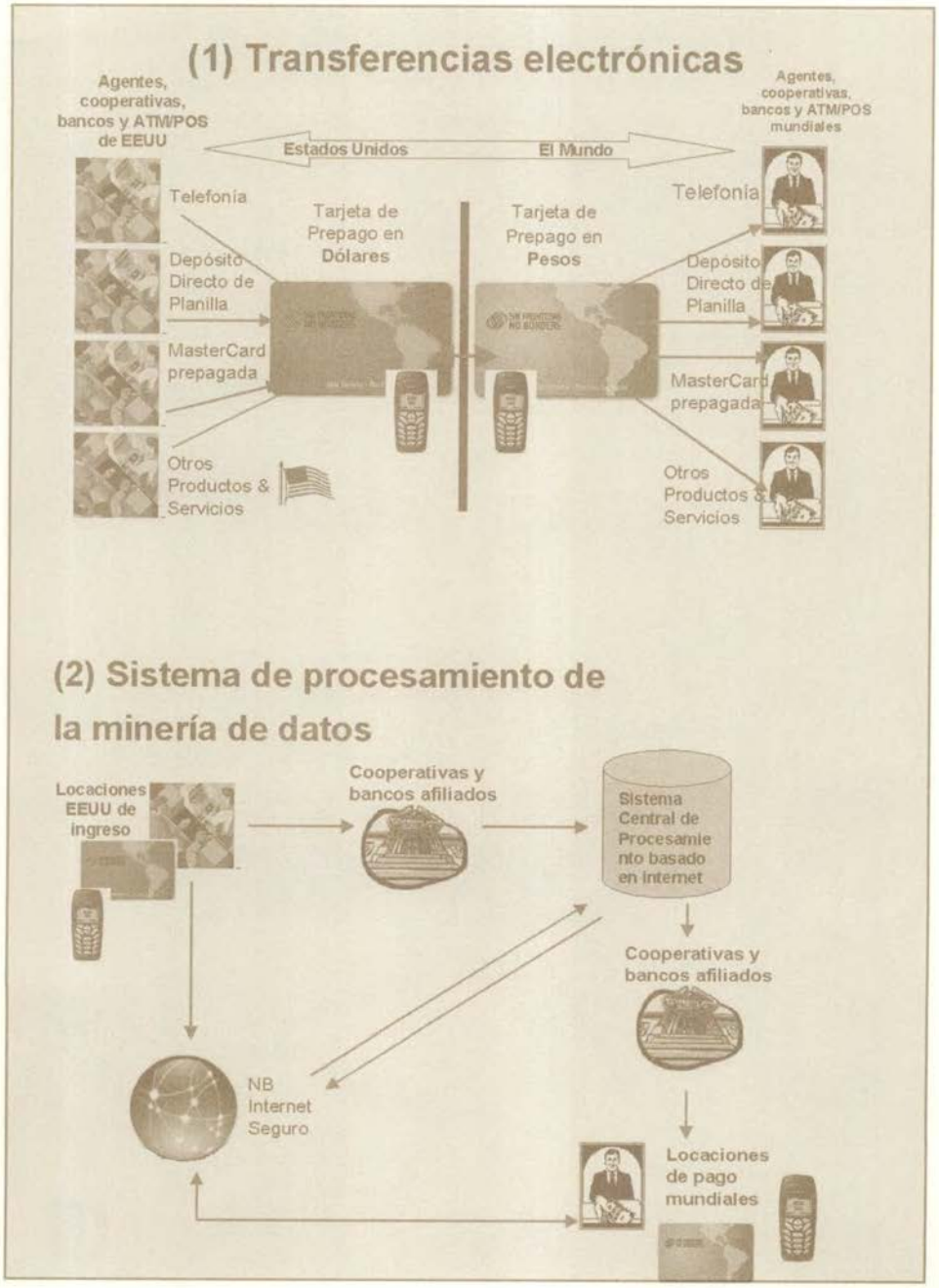


Causalidad acumulativa positiva



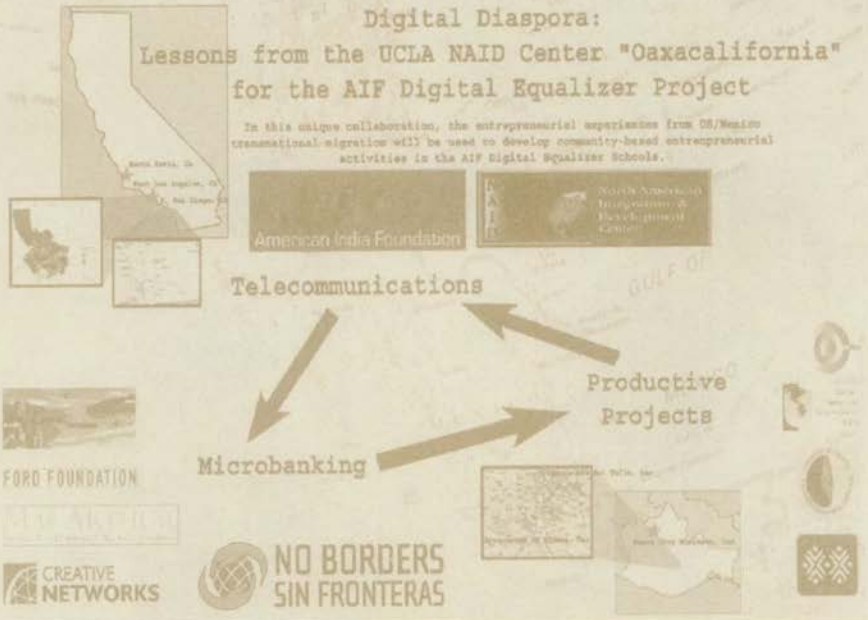
PORCENTAJE DE VIVIENDAS PARTICULARES HABITADAS
QUE DISPONEN DE COMPUTADORA
FEBRERO DE 2000

FUENTE: COFETEL, con base en información de los cifras definitivas del XII Censo General de Población y Vivienda 2000, INEGI.


(1) Transferencias electrónicas
Agentes, cooperativas, bancos y ATM/POS de EEUU
Estados Unidos
El Mundo
Agentes, cooperativas, bancos y ATM/POS mundiales
Telefonía
Depósito Directo de Planilla
MasterCard prepagada
Otros Productos & Servicios
Tarjeta de Prepago en Dólares
Tarjeta de Prepago en Pesos
Telefonía
Depósito Directo de Planilla
MasterCard prepagada
Otros Productos & Servicios
(2) Sistema de procesamiento de la minería de datos
Locaciones EEUU de ingreso
Cooperativas y bancos afiliados
Sistema Central de Procesamiento basado en Internet
Cooperativas y bancos afiliados
NB Internet Seguro
Locaciones de pago mundiales

(3) Productos y servicios financieros

- Tarjetas de débito prepagado / Remesas
  - Precio significativamente más bajo
    - GRATIS con su cuenta en Cooperativa
  - No hay cargos por tipo de cambio
  - Proceso de Tarjeta Conveniente (tanto para Agentes como clientes finales)
  - Programas de Tarjeta Affinity, HTA, clubes deportivos, ON
- Telefonía Móbil
  - VOIP tarifas competitivas bajas
  - Transferencias teléfono a teléfono / IVR
- Servicios Ampliados con base en SVC/Cell
  - Ahorros y micro-crédito
  - Servicios financieros, seguros
  - Educación / Capacitación
  - Viajes, Compras por internet, etc..



Telecomunicaciones

en Santa Ana del Valle, Oaxaca

Pueblos rurales transnacionlaes se conectan al mundo vía **satélite de banda ancha**, usando una amplia variedad de aplicaciones como video-teleconferencia, telefonía por internet, educación en línea y remesas envío /ahorro en una tarjeta de débito.

Educación para todas las edades es un componente fundamental del programa de telecomunicaciones. Un orgulloso abuelo mira mientras su nieto explora la **Red de Internet**.

Una teleconferencia con video conecta a migrantes **transnacionales** en Venice, CA, con sus familias en su pueblo natal Santa Ana del Valle, Oaxaca.

Micro Bancos

en Santa Cruz Mixtepec, Oaxaca

Microbancos cuyos dueños y operación son locales crean un **mecanismo financiero** para que los miembros de la comunidad ahorren e inviertan su dinero. Pueden también recibir remesas de migrantes transnacionales en EEUU por medio de un convenio con la Asociación Mexicana de Cooperativas (AMUCCS).

Hombres y mujeres de la asamblea comunitaria escuchan la presentación del microbanco en español y **mixteco**, su idioma natal.

Miembros de la comunidad participan en un seminario educativo sobre los trabajos y beneficios del microbanco.

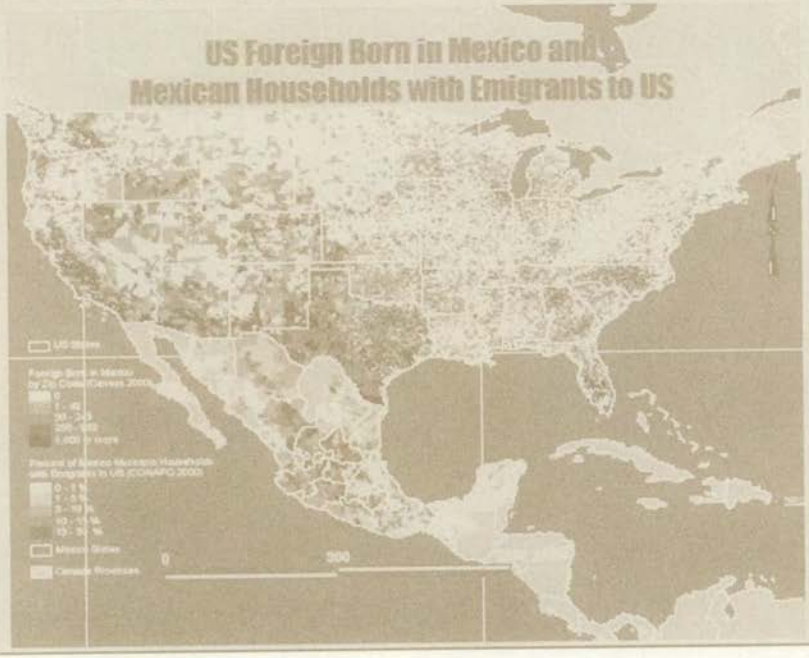
Proyectos Productivos

en Ayoquezco de Aldama, Oaxaca

MEMA (Mujeres Envasadoras de Nopales), es una cooperativa de **mujeres** que cultiva y empaca nopal - un cactus originario de Oaxaca que es considero un plato especial.

El proceso de embotellamiento: las mujeres de la cooperativa esterilizan los tarros para empacar el nopal **organico.**

Nopales embotellados, listos para despachar y ser consumidos en todo **Mexico y Estados Unidos.**



Migrantes salvadoreños en Los Angeles

II. EL PAPEL DEL SISTEMA FINANCIERO Y ESTRATEGIAS DEL SECTOR PRIVADO

Consideraciones para el sector privado sobre estrategias de negocios con las comunidades en el exterior

Relatoría de la presentación de
Manuel Orozco
Director del Programa de Remesas y Desarrollo Rural
Diálogo Inter Americano, Washington, DC

La relación migración y sector privado desde el punto de vista económico puede plantearse en tres direcciones:

a) La oferta de bienes y servicios al mercado de personas migrantes y/o sus familias;

b) Sociedad de inversión privada entre migrantes y locales, y

c) Facilitación de oportunidades de inversión y comercio.

La distribución de los ingresos anuales de los migrantes por lo general lleva un componente transnacional, pues incluye el envío de remesas y el apoyo a la comunidad, además de los gastos en el consumo y los servicios propios, así como la inversión para la compra de propiedades u otra actividad.

Para establecer una estrategia de negocios con las comunidades en el exterior debe tenerse presente algunas consideraciones básicas que se explicarán más adelante. Estas son: *la segmentación del mercado*, es decir ante qué mercado estamos, su tamaño y poder de compra; si son para el migrante que envía la remesa o para el receptor de ésta; si es una familia transnacional o un migrante que no envía remesas. También es necesario considerar *el diseño de productos y las preferencias en el mercado; las posibilidades de operación y los riegos financieros posibles*, esto es, resultados esperados en cuanto a ingresos e identificación de problemas y retos que un negocio de este tipo puede tener.

En cuanto a la segmentación del mercado para los receptores de remesas, nuestras investigaciones proyectan que según relaciones de parentesco, un 64% son recibidas por hijos, hermanos y esposas, en partes proporcionales para cada categoría. Según género, las mujeres son las que más reciben remesas, le sigue el grupo de esposos con 85%, los hijos 81% y los hermanos 68%.

El diseño de productos y servicios debe realizarse teniendo en cuenta qué compran con las remesas los receptores de las mismas. Como ya se sabe, en todos los casos el gasto fundamental se hace en el consumo cotidiano: alimentos, ropa, pago de renta, luz, agua y teléfono, lo que abarca entre 60 y 85%. En segundo lugar, pero con una proporción no mayor a 11% del total, están los gastos en ahorro e inversión en Guatemala, así como en educación y ahorro en países como Honduras, México y El Salvador.

En relación con las posibilidades de operación que deben tenerse presentes a la hora de pensar en una estrategia de negocios con la participación de los migrantes como consumidores de productos o servicios, es importante subrayar que los migrantes latinoamericanos (al igual que los de otros países) tienen diversas obligaciones financieras en su país de residencia, mismas que incluyen pagos para cuenta de ahorro, préstamos de vivienda, negocios o estudiantil, póliza de seguro y ayuda familiar.

En esta dirección se observa que en promedio los principales pagadores de remesas en América Latina y el Caribe, son los bancos con 51% y las tiendas con 32%. Es destacable que en países como Honduras, Guatemala, México, El Salvador y Ecuador los bancos absorben entre 65 y 80% del total de los envíos pagados. En tanto, las tiendas ocupan un lugar fundamental en países como Guyana, Jamaica, República Dominicana y Nicaragua, entre un 44 y 60%. A su vez, se observa que en algunos de estos países la mayoría de las personas que tiene cuenta bancaria reciben remesas, como República Dominicana y Jamaica, localidades en donde se refleja en más de 60% de los casos.

Sobre las expectativas, podemos decir que los productos con potencial seguro en un 100%, están los bancarios de tipo tradicional y no tradicional (es el caso de *Banco Salvadoreño*); los productos relacionados con la salud en cuanto a seguros, planes de emergencia y atención regular; los de vivienda para la construcción, adquisición o venta, y el de seguros de vida o para la vivienda u otras propiedades.

Finalmente, cabe destacar que la mayor y buena absorción de los recursos externos por el país receptor, depende de la interacción de cuatro factores claves: la base productiva del país, la oferta y la demanda de estos recursos, y el ambiente propicio en términos económicos, políticos y sociales para su ejercicio y reproducción.

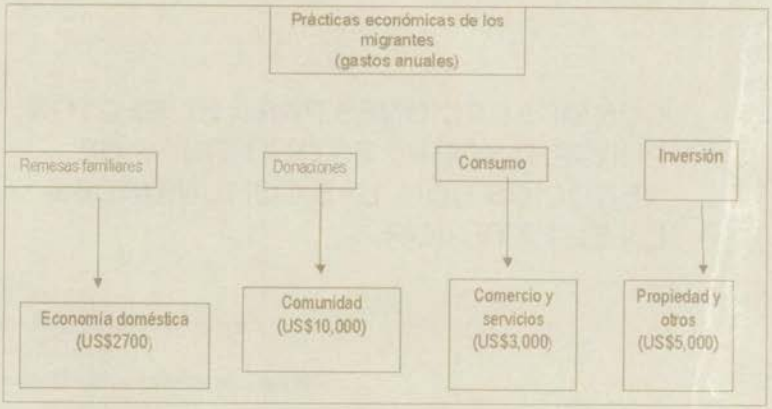
CONSIDERACIONES PARA EL SECTOR PRIVADO SOBRE ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS CON LAS COMUNIDADES EN EL EXTERIOR

Manuel Orozco
Director del Programa de remesas y desarrollo rural.
Diálogo Interamericano, Washington, D.C.

¿Mejores prácticas o claves preliminares?

- La premisa de identificar mejores prácticas parte de la presencia de una experiencia surtida de casos que permita identificar qué práctica muestra buenas soluciones;
- En el caso de la relación entre migración y sector privado, resulta complicado hablar de mejores prácticas porque la experiencia es limitada y la sistematización aun mas restringida.
- Existen sin embargo algunos pocos casos que pueden ofrecer insumos para el diseño de estrategias y negocios ligando al sector privado con el movimiento de personas.
- En primer lugar hay que definir en qué consiste la relación migración y sector privado.
- Desde el punto de vista económico esta relación se puede plantear en términos de la oferta de bienes y servicios al mercado de personas migrantes y/o sus familias, sociedad de inversión privada entre migrantes y locales; así como facilitación de oportunidades de inversión y comercio.

Dimensiones económicas de los migrantes transnacionales



Consideraciones básicas

- Segmentación del mercado
  - ¿De qué mercado se está hablando? ¿Cuál es su tamaño y poder de compra?
    - Familia transnacional
    - Migrante remesador
    - Receptor de remesas
    - Migrante sin vínculo de remesas
- Diseño de productos
  - ¿Qué productos y servicios se elaboran y comercializan? ¿cuáles son las preferencias de mercado?
- Posibilidades de operación
  - ¿Qué riesgos financieros y económicos se visualizan?
- Resultados esperados
  - ¿Qué proyección de ingresos se calcula para este mercado?
- Identificación de retos
  - ¿Qué problemas se pueden presentar?

Segmentación del mercado. . .
Receptores de remesas

RECEPTORES / GRUPO DE EDAD	0 a 24	25 - 34	35 - 42	43 - 53	MÁS DE 53	TOTAL
ESPOSO(A)	14%	24%	34%	21%	4%	20%
MAMA/PAPA	47%	23%	12%	3%	2%	16%
HIJOS(AS)	3%	2%	8%	30%	70%	22%
HERMANOS(AS)	13%	27%	26%	27%	13%	22%
ABUELAS(OS)	2%	1%	0%	0%	0%	1%
OTROS FAMILIARES	15%	17%	13%	15%	10%	14%
AMIGOS	6%	7%	6%	4%	2%	5%
TOTAL	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Segmentación del mercado
Receptores de remesas

PARENTESCO/GÉNERO	HOMBRE	MUJER
ESPOSO(A)	15%	85%
MAMA/PAPA	42%	58%
HIJOS(AS)	19%	81%
HERMANOS(AS)	32%	68%
ABUELAS(OS)	50%	50%
OTROS FAMILIARES	30%	70%
AMIGOS	37%	63%
TOTAL	**28%**	**72%**

Diseño de productos
Gastos de las remesas

Gastos	Guatemala	Honduras	El Salvador	Mèxico	Ecuador
Consumo rutinario (renta, comida, luz, agua, telèfono, ropa)	68%	77%	84%	70%	60%
Ahorro	11%	4%	4%	7%	8%
Inversiòn	10%	4%	4%	1%	8%
Educaciòn	7%	10%	4%	6%	2%
Otros	3%	3%	2%	3%	18%
Adquisiciòn de propiedades	1%	2%	1%	1%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

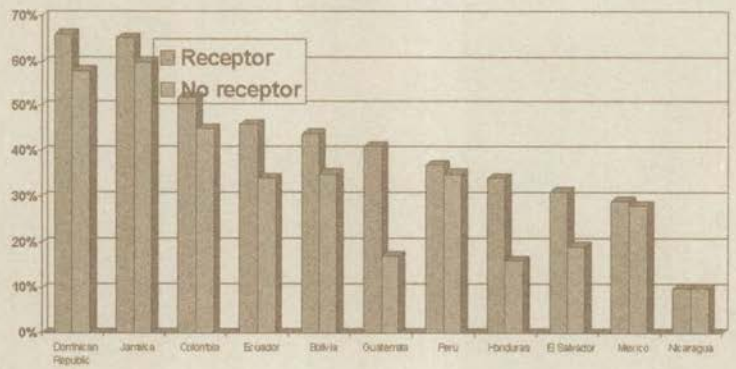
Obligaciones financieras de los migrantes

Pais de origen	Cuenta de ahorro	Prèstamo de vivienda	Prèstamo de Negocio	Prèstamo estudiantil	Pòliza de seguro	Ayuda familiar
Colombia	39	12	2	2	6	2
Cuba	2	2		2	1	
Ecuador	55	14				1
El Salvador	16	13	1	1	0	
Guatemala	19	4				1
Guyana	48	18	2	1	5	8
Honduras	16	12	3		8	3
Mèxico	21	3	1	0		1
Nicaragua	5	6	1	1	3	1
Dom. Rep.	29	6	3			1
Bolivia	10	36		4	1	
Jamaica	58	15	3	5	1	4
Total	27	10	1	1	2	2

Pagadores de remesas...

País	Banco	Cooperativa	MFI	Cambio	Tiendas
Guyana	6.6%	0.0	0.0	0.0	54.8%
Jamaica	19.2%	10.0%	0.7%	0.5%	60.5%
D. Repub.	40.2%	2.8%	1%	8.9%	48.0%
Nicaragua	40.7%	9.5%	5.8%	0.0	44.0%
Colombia	45.7%	0.0	0.0	39.2%	15.1%
Peru	48.7%	5.3%	2.1%	6.2%	36.5%
Bolivia	50.9%	15.0%	16.2%	0.5%	16.0%
Haiti	54.9%	8%	12.2%	0.0	32.0%
Ecuador	57.6%	4.9%	0.0	0.0	37.5%
Guatemala	67.8%	12.0%	0.0	0.0	20.3%
Mexico	70.2%	3.5%	0.0%	2.6%	23.7%
El Salvador	78.6%	3.1%	2.5%	1.8%	14.0%
Honduras	81.8%	1.8%	0.0	0.0	16.5%
Promedio	*51%*	*6.25%*	*4.95%*	*8.53%*	*32.22%*

Personas con cuentas bancarias (receptores de remesas y no receptores)

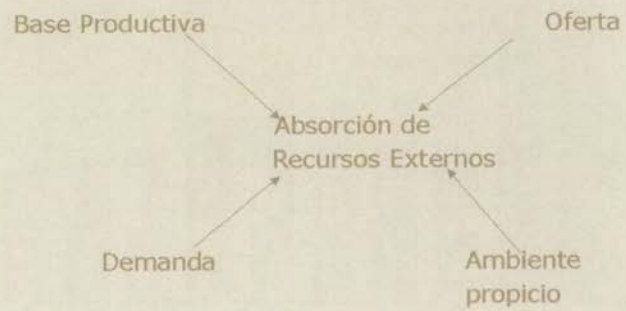


Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo Fondo Multilateral de Inversión, receptores de remesas en México, octubre 2003, receptores de remesas en Ecuador, mayo 2003.

Producto	*Potencial*	*Opciones*	*Casos*	*Sector*	*Riesgos*
Bancarios	100%	tradicionales y no tradicionales	Banco Salvadoreño; JNBS; BID	A	
Educativos	25%	becas, horas extras, tutorías, extra-curriculares	Salcaja	A	
Salud	100%	Seguros, planes de emergencia, atención regular;	ADOPEM; MFIC	A	
Vivienda	100%	Construcción; Adquisición; Venta	Mi casita; Fannie Mae	A, B, C	
Seguros	100%	de vida, vivienda y propiedad		C	
Comercio	80%	bienes locales para exportación; adquisición de bienes	Quesos; loroco;	A, B, C	
Turismo	35%	venta de paquetes; construcción proyectos			
Inversión	20%	mediana empresa	Nuevos Horizontes;	B, C	

A: Oferta de bienes y servicios al mercado de personas migrantes y/o sus familias;
B: Sociedad de inversión privada entre migrantes y locales;
C: Facilitación de oportunidades de inversión y comercio.

La absorción de los recursos externos depende de la interacción de cuatro factores



El papel del sistema financiero de cara al fenómeno migratorio

Relatoría de la presentación de
María Eugenia Brizuela de Ávila
Presidenta del Banco Salvadoreño

Los temas sobre sector privado y migración que aquí se tocarán, en la actualidad están en las agendas de la mayoría de nuestros países latinoamericanos y, en general, de todo el mundo debido al importante y sustancial efecto que tienen las migraciones sobre las poblaciones de hombres y mujeres.

Es que el fenómeno migratorio se ha vuelto tan complejo en los últimos tiempos, que nos obliga a todos los sectores de la sociedad a tomar conciencia de lo importante que es abordarlo. No como una problemática más a la que se ven enfrentadas las sociedades, sino como una oportunidad de desarrollo de los países, independientemente de que éstos sean de origen, destino o tránsito de migrantes.

Según el Fondo de Población de las Naciones Unidas, en América Latina –si se considera sólo los movimientos en la misma región y hacia América del Norte– el número de migrantes pasó de 1.5 millones en 1960 a 11 millones en 1990.

Estas cifras, nos deben llevar a comprender la complejidad de este fenómeno. Al hablar específicamente de El Salvador, aun cuando tanto el gobierno como el sector privado estamos concientes de lo que significa para nuestro país las migraciones, también comprendemos que falta mucho camino por recorrer. Este camino sería mucho más fácil si existieran sinergias y apoyos en todos estos esfuerzos, como el que hoy celebramos.

Estamos convencidos del importante papel que desempeña la empresa privada en el fenómeno migratorio. Al hablar en concreto del Sistema Financiero (como Presidenta del *Banco Salvadoreño*), sabemos lo que simboliza el envío de remesas que los migrantes trabajadores envían a casa desde su país de residencia, esto es: la *dimensión monetaria* de la compleja red de enlaces entre diáspora de cada comunidad y su país de origen.

El envío de remesas es un fenómeno global que implica la existencia de un *contrato moral* entre miembros de una familia, dicho contrato posee dimensiones financieras, sociales y políticas.

El incremento acelerado del envío de remesas internacionales hacia América Latina y el Caribe en los últimos años, está siendo impulsado por la economía global. En el año 2004, se enviaron más de 45 mil millones de dólares en remesas, muchas de las cuales fueron enviadas por una vía diferente al sistema financiero formal. Se estima que menos de 10% de los beneficiarios de las remesas disponen de acceso a cuentas bancarias, préstamos u otros servicios financieros básicos. Sin embargo, la escala y el alcance de las remesas de América Latina y el Caribe pueden construir una poderosa herramienta para desarrollar estos sistemas financieros y, de este modo, multiplicar el impacto económico para millones de familias y sus comunidades.

Las estimaciones varían en cuanto a la cantidad de remesas que no son enviadas por estos canales formales. Aunque lo importante aquí, es que se vaya reduciendo el uso de canales informales, en la medida que la población migrante tenga mayor confianza en el sistema financiero y mayor conciencia respecto a las opciones disponibles que existen en este mercado competitivo.

Así, el sistema bancario de El Salvador liquidó 70% del total de remesas recibidas, mientras que las agencias de captación de los bancos salvadoreños establecidos en los Estados Unidos trasladaron directamente 25.8% del total.

En este momento, en el *Banco Salvadoreño* hacemos grandes esfuerzos para generar mecanismos que permitan traspasar la barrera cultural que muchas veces impide que estos receptores de remesas estén en la disposición, no sólo de recibir sus remesas a través de un bono a cuenta, o manejar una tarjeta de débito, sino que también y más importante aún, que tengan la facilidad de acceder a los microcréditos.

Lo que pasa es que las remesas, recibidas sobre todo por los sectores de bajos y medios recursos en la región se han convertido en un poderoso instrumento del microcrédito, puesto que brinda a esas familias la oportunidad de complementar la remesa para la educación, comprar vivienda o iniciar un negocio propio.

Un ejemplo claro, es que en *Banco Salvadoreño* tenemos una línea de productos creada específicamente para los receptores de remesas, llamada *Salvadoreño Emprendedor* y está compuesta por cuentas de ahorro, tarjeta de débito y por el programa *Prestadelanto a tus remesas*. Esta línea de productos permite obtener de un modo muy ágil y sencillo, un microcrédito hasta por 80% del promedio de remesas recibidas durante seis meses consecutivos, permitiendo que nuestros receptores de remesas comiencen a obtener récords crediticios formales.

En la colocación de este tipo de productos, es importante la capacitación del Recurso Humano que labora en los bancos. En *Banco Salvadoreño*, estos productos han tenido muy buena aceptación, pues a la fecha hemos abierto más de 26,700 cuentas de ahorro y entregado más de 7,600 tarjetas de débito *Salvadoreño Emprendedor*; además, se han desembolsado más de 37 mil dólares en 135 microcréditos otorgados a receptores de remesas.

No obstante, los remitentes de remesas tienen una participación muy importante, puesto que al utilizar para sus envíos canales formales, a través de depósitos a cuentas de ahorro, obligan a sus familiares a "bancarizarse".

En ese sentido *BANCOSAL Inc.* (filial de *Banco Salvadoreño*) envió el año pasado, por medio de sus ocho agencias, más de 105 millones de dólares; de éstos, 63% fueron pagados en bonos a cuentas bancarias. Situación que nos demuestra cómo poco a poco los receptores de remesas van adaptándose al uso del sistema bancario.

Este Foro nos ofrece la oportunidad de explorar y compartir ideas que pueden convertirse en beneficios directos para los migrantes, sus familias y el desarrollo nacional. En ese sentido, es importante que se reconozca el esfuerzo de las instituciones financieras que hoy día están cambiando, convirtiéndose en bancos mucho más populares, con una fuerte presencia y apoyo a las micro y pequeñas empresas.

Por otra parte, un aspecto que considero importante tratar en este foro, es cómo continuar buscando la disminución en los costos de transferencia de remesas.

Las entidades financieras que tenemos filiales de nuestros bancos en los Estados Unidos, nos encontramos con enormes barreras que nos limitan y en cierta medida nos obligan a elevar los costos para cubrir, no sólo los gastos operativos sino las obligaciones colaterales impuestas por cada territorio de los Estados Unidos. Así pues, si pudiésemos contar con una sola licencia Federal se disminuirían los costos.

Recientemente participé en el Foro de *Diálogo Interamericano* en Washington, donde el centro de discusión era *remesas y desarrollo*. Ese foro dio la oportunidad de explorar las diferentes formas para discutir ideas que se tradujeran directamente en beneficios para las familias receptoras de remesas y su desarrollo.

Este tema, hoy en día (como ya mencioné), es transversal en nuestras agendas de trabajo, sobre todo ahora que Centroamérica se encuentra a las puertas de un Tratado de Libre Comercio, el cual permitirá generar mayores oportunidades, al permitir que algunas empresas se inicien en la exportación y otras que ya lo hacen, incrementen sus volúmenes. Ello hará necesario el aumento de producción y, por ende, el incremento de capital de trabajo y el humano. Es entonces que como sector privado debemos hacer un fiel acompañamiento a las empresas para que aprovechen el TLC, y se incluya a nuestros migrantes en los planes de trabajo de las empresas, integrándolos en las diferentes iniciativas comerciales. De tal forma que podamos hacer de este Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, el más exitoso y provechoso en beneficio de nuestra gente.

Antes de finalizar mi intervención, quiero agradecer a los organizadores de este Foro, por permitirnos formar parte de tan importante iniciativa; exhortándolos a seguir adelante, pues aunque el tema ha sido ampliamente debatido y estudiado –no sólo en Latinoamérica sino en todo el mundo–, aún nos falta mucho por recorrer, sobre todo para poder cumplir con los sueños que se llevaron cada uno de los migrantes que con nostalgia dejaron sus patrias con la visión de un futuro mejor.

Muchas gracias.

considera que en la medida que se canalicen las remesas, a través del sistema financiero, se tiene un mayor impacto para la economía.

Asimismo, se destaca la incorporación de intermediarios financieros formales, los cuales realizan funciones de captación de remesas en Estados Unidos, quienes usan como fuente la liquidación de remesas del sistema financiero. El crecimiento de los montos liquidados en el sistema bancario crecieron en 69.1% en 2005, respecto a los cuatro años anteriores.

Este panorama también demuestra la importancia del fortalecimiento de la infraestructura financiera para la efectiva canalización de remesas familiares. Por ello, la iniciativa privada desempeña un papel esencial en la incorporación de la población al sistema bancario. De allí, la relevancia de la modernización de los sistemas de pago y de la identificación de medios concretos, que buscan incidir en los costos de envío de las remesas.

Se observa que las personas que envían remesas a sus comunidades de origen, al momento de decidir la vía por la cual la harán llegar, utilizan criterios tales como: seguridad, bajo costo, rapidez en la entrega y cercanía de la empresa de transferencia.

Algunos de los criterios antes mencionados reflejan los objetivos individuales en cuanto a la eficiencia en la transferencia. En la eficiencia, debemos considerar que los sistemas automáticos de pago (SAP) están en constante modernización. Según estudios del Banco Central de Reserva sobre uso productivo de las remesas (*Hurtado*, 2006), este sistema podría constituir una mejor opción para la reducción del costo de envío de las remesas familiares, en especial para pagos transfronterizos. Esto supondría una interconexión de sistemas de pago entre los países emisores y receptores de remesas.

La industria financiera también ha experimentado importantes avances. Revisando diferentes teorías con respecto a pagos transfronterizos, se concluye que dichos pagos pueden ser realizados a través de un modelo de relaciones de redes de corresponsales; esta última opción necesita de intermediarios supranacionales.

Al respecto, las primeras teorías se refieren a soluciones macroeconómicas, en las cuales los intermediarios financieros buscan desarrollar sistemas de pago para la canalización de remesas. En tanto, un sistema de niveles de pago supone una complejidad en la cooperación de entidades financieras entre los diferentes países, brindando de esta forma ventajas de cobertura y costos.

Ciertamente, se reconoce que el funcionamiento de un mercado de pagos integrado-transfronterizo requiere de la cooperación entre los diferentes intermediarios financieros, basándose en estándares internacionales e interbancarios. Por tanto, implica una armonización entre las infraestructuras de los sistemas de pago y los estándares. Asimismo, se destaca que la provisión de los sistemas de pago transfronterizos requieren de fortaleza financiera, inversiones sustanciales en plataformas tecnológicas y acceso a un fondo sustancial de liquidez –especialmente en los países de origen de los migrantes, porque los países de destino ya cuentan con sistemas de pago desarrollados.

A manera de ejemplos de operaciones transfronterizas de alto y bajo valor, se pueden mencionar las tarjetas de pago (crédito y débito), Sistemas de Alto Valor, así como el sistema de mensajería *Swift*.

Finalmente, y considerando recientes estudios del BID revelan que El Salvador es el tercer país con costos de envío más bajos, aún existen alternativas para reducir más dichos costos. Por ejemplo, el uso del sistema automático de pago interconectado entre países de envío y recepción, que es un importante reto para El Salvador. Esto ha propiciado que la revisión de estos mecanismos tenga el propósito de buscar una reducción del costo de envío, y que se refleje en el incremento del ingreso disponible de las familias.

Fuentes:

1) Cartagena, Edgar R. (2005). *ACH, una opción para reducir el costo de envío de las remesas familiares*. Boletín Económico del BCR. No. 166. Enero-Febrero. Banco Central de Reserva de El Salvador.

2) Cartagena, Edgar R. (2004). *Las remesas familiares salvadoreñas y su relación con los ciclos y perturbaciones económicas*. Documento Ocasional 2004-01. Banco Central de Reserva de El Salvador.

3) Hurtado, Xiomara (2006). *Propuesta para el uso productivo y reducción de los costos de envío de las remesas familiares*. Documento de Trabajo 2006-01. Banco Central de Reserva de El Salvador.

4) Hurtado, Xiomara (2005). *Características de los remitentes de remesas familiares desde Estados Unidos*. Boletín Económico. No. 171. Noviembre-Diciembre. Banco Central de Reserva de El Salvador.

Sistema financiero y remesas

Edgar Cartagena
Coordinador de Sistemas de Pagos,
Banco Central de Reserva de El Salvador

Contenido

- Antecedentes
- Algunas estadísticas sobre Remesas
- Sistema Financiero y Remesas
- Sistemas de Pago y Remesas
- Conclusiones

I. Antecedentes

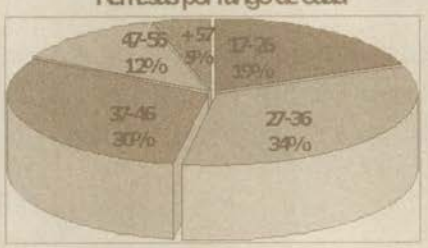
- Remesas familiares representaron 16.6% del PIB en 2005 (5.9 pp + que en 1997); así mismo, estacionalidad en febrero, marzo, mayo, agosto y diciembre.
- Estudio del BCR encuentra relación procíclica entre remesas de El Salvador y desempeño económico de EEUU mientras que contracíclica con resultados económicos de El Salvador (Cartagena 2004).
- 22.3% de los hogares y 22.1% de las personas reciben remesas (EHPM2004)
- 88.1% de las personas residentes en Estados Unidos con al menos un pariente cercano residiendo en ese país (Hurtado et al 2006 – Inédito)

II. Remesas. Algunos datos.

- Las remesas se distribuyen principalmente entre US$200-US$400 (89.2%)
- Remesa promedio por remitente: US$300.1; 12 envios anuales en promedio.

Remesas por rango enviado

Remesas por rango de edad

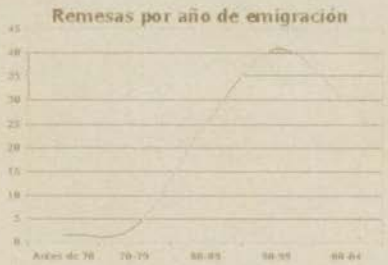


- 64% de las remesas los envían emigrantes con edades entre 27-46 años.
- Edad promedio del remitente: 37 años

Fuente: Hurtado et al (2006 Inédito).

II. Remesas. Algunos Datos (Cont...)

- 70.5% de las remesas liquidadas a través de industria bancaria; de estos, agencias de captación: 35.9% (2005).
- Criterios para Seleccionar Medios de Envío
  - Rapidez en la entrega 41.7 %
  - Seguridad 36.7 %
  - Bajo costo 28.6 %
  - Cercanía en USA 20.4 %
  - Cercanía en ES 17.4 %
  - Servicio a domicilio 8.7 %
- Edad promedio al emigrar: 25 años



Fuente: Hurtado et al (2006 Inédito).

III. Sistema financiero y remesas - Importancia -

- Estudios del Banco Mundial encuentran que:
  - Las remesas tienen un impacto mayor en la economía si se canalizan a través del sistema financiero
  - Importancia del fortalecimiento de la infraestructura financiera para la canalización de remesas
- Iniciativas privadas juegan un papel esencial en la bancarización de la población y en alternativas que pueden contribuir en la canalización de remesas familiares.

III. Sistema financiero y remesas

- Bancarización y canalización de RF -

- Mayor penetración de las instituciones financieras formales realizando funciones de captación de remesas familiares en EEUU
  - 70.5% de las remesas liquidados a través del sistema bancario en 2005
  - Crecimiento de los montos liquidados en el sistema bancario en 2005 respecto a 2001: 69.1%.
- Estudio del BCR (Inédito) sobre "Uso productivo y reducción de costos de envio de remesas" identifica programa de ACH como opción para reducir costo de envío de remesas. Pagos Transfronterizos.

IV. Sistemas de pago y remesas

- Pagos transfronterizos -

- Los pagos transfronterizos se pueden realizar a través de un modelo de relaciones de redes de corresponsales o de capas (c/ intermediario supranacional).
- El funcionamiento de un mercado de pagos integrado transfronterizo requiere cooperación entre las IFIs sobre estándares interbancarios; armonización de infraestructuras de sistemas de pago y estándares.

IV. Sistemas de pago y remesas
- Pagos transfronterizos (Cont...)-

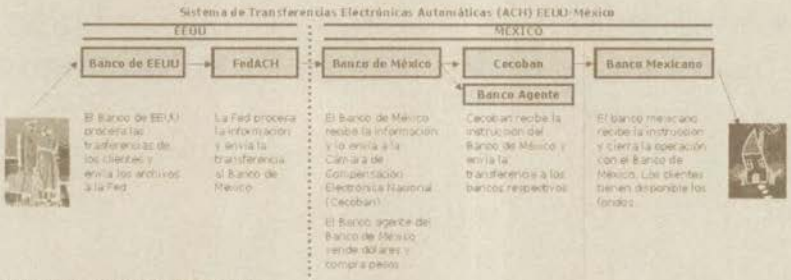
- La provisión de sistemas de pago transfronterizos requiere fortaleza financiera, inversiones sustanciales en plataformas tecnológicas y acceso a un fondo substancial de liquidez.
- Ejemplos de operaciones transfronterizas de alto bajo valor (pagos al detalle): tarjetas de pago (débito y crédito), ACH, STEPS. Sistemas de alto valor: EURO1, TARGET, CLS, SIC. Sistemas de mensajería: SWIFT

IV. Sistemas de pago y remesas
- Costos y ACH -

- El Salvador, Perú y Ecuador, países con menores costos por envío de remesas en LA (BID 2004).
- Mayor tendencia a la canalización de remesas por medios electrónicos en LA (por ejem. ACH).
- Mayor competencia en canalización de estos flujos.
- Reto: trasladar las remesas a los hogares de destino de una manera conveniente, segura y a un costo razonable.

IV. Sistemas de pago y remesas
- Costos y ACH -

- Oportunidad para IFIs: Construir relación entre las IFIs, los emigrantes y los hogares receptores de remesas
- Mercado para interconexión de ACHs entre países involucrados en los flujos de remesas y pagos.



Fuente: Hernández-Coss (2004), con adaptación del autor.

V. Conclusiones

- Las remesas familiares con gran relevancia para la economía salvadoreña; retos para canalización.
- Sistema financiero, importante para la canalización de las remesas familiares.
- Retos de Bancarización y alfabetización financiera en ambos lados: remitentes y receptores de remesas.

V. Conclusiones

- Sistemas de pago transfronterizos pueden contribuir a reducir el costo y tiempo por la canalización de remesas.
- Armonización de sistemas de pago y logros de interconexiones, reto de largo plazo pero compensador.

III. ALIANZAS ENTRE MIGRACIÓN Y EL SECTOR PRIVADO: EL ROL DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES, AGENCIAS DE COOPERACIÓN, SOCIEDAD CIVIL Y COMUNIDADES DE MIGRANTES

La Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California (FCZSC) y la Fundación Rockefeller

Relatoría de la presentación de
Rodolfo García Zamora
Doctorado en Estudios del Desarrollo
Universidad Autónoma de Zacatecas*

Las remesas colectivas y los impactos del Programa Tres por Uno

Con el inusitado crecimiento de las remesas familiares recibidas por México, que en el 2004 llegaron a 16,613 millones de dólares según el Banco de México[1], y que para el 2005 alcanzarán los 20 mil millones de dólares[2], se produce una gran expectativa y debate sobre los impactos de estas remesas en el desarrollo económico del país y sus diferentes regiones.

La larga experiencia migratoria internacional de los zacatecos en Estados Unidos, la integración silenciosa vía un mercado laboral binacional en los últimos cincuenta años y la "adicción" a las remesas por parte de la economía estatal, pueden ser un valioso referente para el futuro desarrollo del país y las regiones que recién se integran de manera acelerada en el proceso de la migración internacional. Lo que puede traer consigo diversas consecuencias, entre otras, la "adicción" a los recursos generados por los mexicanos en el exterior.

Durante los últimos años en que el fenómeno migratorio internacional a los Estados Unidos se ha masificado prácticamente a todo el territorio nacional, como reflejo de la precariedad económica nacional y de la creciente integración entre ambos países. Se ha generado una cantidad importante de estudios en México y el extranjero sobre las causas y las consecuencias de dicho fenómeno. En particular, ha quedado claro el potencial real que tienen las remesas en la transferencia salarial transnacional, misma que permite a los familiares de los migrantes aumentar su bienestar en términos de alimentación, salud, educación y vivienda.[3]

*www.estudiosdeldesarrollo.net
1 El Financiero (2005), 1° de febrero.
2 El Financiero (2005), 14 de abril.
3 Canales, Alejandro (2004), El papel económico y productivo de las remesas en México. Una visión crítica. México.

Si bien, esto es un impacto positivo en la población receptora de tales recursos, por otra parte, tiene un efecto de desigualdad social respecto a la población que no cuenta con ese tipo de recursos. Sin embargo, la experiencia zacatecana es relevante en cuanto a la canalización de remesas colectivas (cooperaciones de los integrantes de los *Clubes Zacatecanos* en Estados Unidos) para financiar proyectos de infraestructura social en las comunidades de origen, y ésta se remonta a los años sesenta del siglo anterior, como detallaremos enseguida.

Una larga tradición migratoria internacional de los zacatecanos a los Estados Unidos, de más de cien años, les ha permitido formar en las últimas décadas una importante organización de *Clubes Zacatecanos* en aquel país. La base central de éstos radica en compartir un sentimiento de pertenencia comunitaria con los lugares de origen que los vincula con las comunidades de destino, y realizar actividades conjuntas en beneficio de sus lugares de procedencia.

Estos Clubes tienen su antecedente desde los años sesenta en el Sur de California. De forma incipiente empiezan a organizarse en Los Ángeles, para otorgar apoyos solidarios a migrantes enfermos, afectados por accidentes o fallecidos que requerían ser trasladados a su tierra[4]. A partir de esta etapa, se inicia también el apoyo para llevar a cabo las primeras obras de infraestructura social, como: reparación de plazas, iglesias, parques deportivos y panteones, sólo con sus cooperaciones. Etapa que ha sido denominada por algunos dirigentes migrantes zacatecanos como el periodo del *Cero por Uno*, es decir, únicamente contaban con el dólar migrante como único instrumento de financiamiento.

En los años setenta se avanza en la experiencia de juntar fondos concurrentes de algunas presidencias municipales y los recursos de los migrantes para la realización de obras comunitarias, bajo la modalidad *Uno por Uno*. No obstante, es hasta los últimos quince años cuando los *Clubes Zacatecanos* –iniciaron en California y luego se fueron expandiendo a otros estados de la Unión Americana como en: Illinois, Texas, Colorado, Nevada, etc.–, comienzan una etapa de desarrollo que al inicio del siglo XXI los convierte en la organización de migrantes mexicanos más importante, por el número de clubes (más de 230) y por el apoyo sistemático en el financiamiento a proyectos de infraestructura social en sus comunidades de origen.

La experiencia migratoria zacatecana a los Estados Unidos, el surgimiento de importantes redes sociales transnacionales, su largo apoyo a las comunidades de origen, la intensificación de la migración internacional y de la entrada creciente de remesas al país, junto con el surgimiento de un nuevo tipo de políticas públicas que intentan aprovechar el aporte de los migrantes para el desarrollo regional, explican el surgimiento del *Programa Dos por Uno* en el año 1992, en Zacatecas. El cual tuvo el propósito de institucionalizar los apoyos de los Clubes Zacatecanos para la construcción de obras de infraestructura social en sus comunidades de origen, con la aportación de un dólar del gobierno estatal y otro del gobierno federal, por cada dólar que inviertan los migrantes.

4 Moctezuma, L. Miguel (2000), "La organización de los migrantes zacatecanos en Estados Unidos", en Cuadernos Agrarios, Nueva Época, págs. 19 y 20

Así, en 1993 se inicia la ejecución de los primeros proyectos, con una inversión de 575 mil dólares. En 1999, el Programa cambia a la etapa del *Tres por Uno*, cuando los municipios se integran al Programa aportando un dólar adicional gracias a su mayor disponibilidad presupuestal derivada de la descentralización del gasto federal. Lo que explica que ese año se financiaran 93 proyectos en 27 municipios con casi 5 millones de dólares. La prioridad de las inversiones entre 1993 y 1999 fueron suministro de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, campos deportivos, caminos, pavimentación, iglesias, parques, plazas y lienzos charros.

Para el año 2000, los migrantes aportan 1.5 millones de dólares, los cuales sumados a los aportes gubernamentales reúnen 6 millones de dólares que financiaron 95 proyectos comunitarios. Destaca la promoción de un nuevo tipo de proyectos: becas para estudiantes y centros de cómputo comunitarios en los municipios de Monte Escobedo y Jalpa. En el 2001, el Programa invierte 7 millones de dólares para 113 proyectos. Ya para el 2002, asciende a 8.5 millones de dólares que se emplean en 149 proyectos, y en el 2003 llega a 20 millones para 308 proyectos.

En total, de 1993 a 2005 se estima que se han realizado 1,500 proyectos de infraestructura social bajo este Programa con una inversión de 62 millones de dólares de fondos concurrentes[5]. Situación que resalta cómo en los últimos tres años se ha estado financiando la descentralización de la Universidad Autónoma de Zacatecas hacia los municipios de Jalpa, Tlaltenango y Valparaíso, a iniciativa de la población local y de sus organizaciones de migrantes con un aporte importante del *Programa Tres por Uno*.

En términos de impacto, los aportes más importantes del *Programa Tres por Uno* no son en términos de inversión, ni de cantidad de obras de infraestructura básica, sino en posibilitar y fomentar la organización transnacional de los migrantes, lo cual se materializa en la realización de cientos de proyecto sociales que elevan el nivel de vida de la población e inciden favorablemente en el desarrollo local.

Ello refleja los tres aportes de las remesas colectivas:

1) Cohesiona a las comunidades de origen con las de destino;

2) Las convierte en interlocutoras con los tres niveles de gobierno, y

3) Permite financiar obras sociales en regiones antes excluidas de la inversión pública.[6]

El Programa propicia lo que Natasha Iskander ha llamado *proceso inédito de aprendizaje social entre los propios migrantes, sus comunidades de origen y los tres niveles de gobierno*[7]. Este aspecto tiene mayor importancia en el contexto actual de México, cuando la fragilidad macroeconómica se incrementa (como lo muestra su dependencia de los ingresos petroleros y las remesas); además, en una visión estratégica del país es urgente una propuesta de desarrollo regional y local para todo su territorio, en la cual las organizaciones de migrantes pueden desempeñar un importante papel de apoyo.

5 Jiménez, Efraín (2005), Revista Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, No.15.
6 García Z., Rodolfo (2003), Migración Internacional, Remesas y Desarrollo Local, U.A.Z., México.
7 Iskander, Natasha (2005), "Social Learning as a Productive Proyect. Zacatecas and Guanajuato's Cautionary Tales. International Conference on Migration", Remittances and Development, O.C.D.E., Marrakech, Marruecos.

Un aporte adicional del *Programa Tres por Uno* como proceso de aprendizaje social transnacional consiste en el impulso hacia una nueva cultura del rendimiento de cuentas y transparencia en la aplicación de los fondos públicos y aportaciones de los migrantes. El proceso ha sido lento, complicado y lleno de fricciones con los tres niveles de gobierno, desde la etapa del *Dos por Uno* hasta la fecha.

Inicialmente, en los años noventa del siglo anterior, la supervisión de las obras era deficiente y el rendimiento de cuentas hacia los migrantes limitado. Fue precisamente la mala calidad de algunas obras de carreteras, pavimentación de calles y otras, lo que generó la inconformidad de las comunidades de origen y la respuesta de la *Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California* por lograr que los Comités de Obra local cumplieran con su cometido de fiscalizar el avance y calidad de los mismos proyectos.

Así, dicha Federación a través de su cuerpo directivo (integrado por sus mismos miembros) recurre a fiscalizar el avance y calidad de los proyectos, registrando por medio de fotografías y con película los detalles más relevantes, como pruebas ante las exigencias y negociaciones con las autoridades respectivas. Esta experiencia resulta por demás relevante en el avance del *Programa Tres por Uno*, en el aprendizaje colectivo del rendimiento de cuentas que comienza a expandirse hacia la población local y en los retos a que se enfrenta a futuro el Programa. El esfuerzo adicional realizado por los dirigentes migrantes por fiscalizar ellos mismos el avance de las obras, viajando de California a las comunidades de Zacatecas los fines de semana, y los reclamos y negociaciones con el gobierno estatal, se materializan a finales de los años noventa en un mejor esquema de seguimiento del avance y calidad de los diversos proyectos.

El aprendizaje colectivo por parte de las comunidades de origen y organizaciones de migrantes consiste, además de las negociaciones con los tres niveles de gobierno, en aprender que si esas comunidades muestran un bajo grado de organización y compromiso con los proyectos en curso, los Comités de Obra tendrán un desempeño deficiente en sus funciones de control social. Durante la segunda semana de julio de 2005, al visitar siete proyectos del *Programa Tres por Uno* en los municipios de Tepetongo y Sain Alto, Zacatecas, pudimos constatar esta situación en la construcción de carreteras, pavimentación de calles, plazas, construcción de puentes y remodelación de iglesias. Las visitas de campo nos mostraron que cuando las comunidades están organizadas y comprometidas con el proyecto en curso, el Comité de Obra respectivo funciona adecuadamente y las obras se realizan correctamente.

Una segunda experiencia es cuando la comunidad, en general, es indiferente a la realización de la obra, no se compromete a pesar de que le va a beneficiar, pero existe un presidente del Comité de Obra que asume individualmente el liderazgo de garantizar la correcta realización del proyecto con apoyo directo de los Clubes. Lo paradójico es que en estos casos la fuerza viene del exterior y no de la base de la comunidad local.

Una tercera situación se da cuando la comunidad está desorganizada, el Comité de Obra no funciona en su totalidad y las presidencias municipales actúan sin ningún control social en el manejo de los recursos y desarrollo de los proyectos. En este último caso, es frecuente que los Clubes den el aval "moral", es decir una simple carta de apoyo, aunque

sin aportación financiera alguna, por lo cual se desentienden del resultado fina1[8]. Esta anomalía es una de las deformaciones institucionales a que se enfrenta el Programa y que deberá resolverse a futuro.

La esencia del lento avance en la nueva cultura del rendimiento de cuentas y la transparencia en la aplicación de los fondos públicos y comunitarios radica en la debilidad organizativa de las comunidades de origen, la escasa madurez de la ciudadanía mexicana y el cambio institucional limitado en los tres niveles de gobierno hacia esa nueva cultura. Aspectos que no sólo limitan el avance en la cultura del rendimiento de cuentas en general, de la sociedad y de la democratización, sino que, incluso, traban el avance hacia una nueva etapa de otros proyectos sociales y productivos. Impiden consolidar ese proceso de aprendizaje social transnacional como fuerza democratizadora de control social y apoyo, al desarrollo comunitario integral.

La experiencia del *Programa Tres por Uno* en Zacatecas y en el ámbito nacional plantea los siguientes retos para su consolidación[9]:

1. ¿Cómo institucionalizar ese proceso de aprendizaje social sin caer en un nuevo corporativismo social?

2. ¿De qué manera administrar mejor y optimizar el *Programa Tres por Uno* para comunidades y clubes?

3. ¿De qué manera acompañar el fortalecimiento de las comunidades de origen y destino para que tengan un papel más activo en el programa, e incluso sugieran programas emergentes de desarrollo transnacional en educación, cultura y salud, como parte de un nuevo tipo de política pública?

4. ¿Cómo promover una cultura de rendimiento de cuentas y transparencia social hacia los programas y sus comunidades?

5. ¿De qué manera respaldar las estrategias de las organizaciones de inmigrantes para fortalecer su presencia económica, social y cultural en Estados Unidos, asumiendo los retos que representa la segunda generación y la situación de desventaja económica, social y cultural en que se desenvuelven?

6. ¿Cómo generar nuevas alternativas para la inversión y microproyectos productivos de los inmigrantes por las diferentes dependencias gubernamentales, que permitan canalizar las iniciativas bajo programas de inversión específicos para los migrantes, evitando violentar el *Programa Tres por Uno*, que tiene una lógica eminentemente solidaria de apoyo comunitario y no la lógica empresarial del beneficio como todas las inversiones privadas?

8 García Z., Rodolfo (2005), Entrevistas en Tepetongo y Sain Alto, Zacatecas.
9 García Z., Rodolfo (2005), "Migración Internacional y Remesas Colectivas en Zacatecas", en Foreign Affaire en Español, Vol. 5, No.3, México.

Las organizaciones migrantes y los retos de los proyectos productivos

Las diferentes organizaciones migrantes mexicanas con mayor grado de maduración institucional como las Federaciones de Clubes Zacatecanos, Jaliscienses, Michoacanos y otras, en los últimos cuatro años han manifestado su interés por transitar de los proyectos sociales a los proyectos productivos en sus comunidades de origen. Este interés más que explicarse por afanes de lucro, busca colaborar en la generación de empleos y mejores ingresos en las comunidades de origen de donde provienen tales migrantes.

Ese propósito asume dimensiones de gran complejidad frente a los graves problemas macroeconómicos y sectoriales de México, como lo evidencia el trabajo de la CEPAL México: desempeño agropecuario 1994-2003 [10], en el que se muestra cómo en ese lapso se perdieron en el sector agropecuario 1 millón 900 mil empleos.

Ante ello es muy importante conocer las potencialidades y debilidades de las organizaciones migrantes mexicanas en Estados Unidos, para lo cual es de gran utilidad el trabajo de Manuel Orozco: *New Development Opportunities? The Work of Hometown Associations, and their Present and Future* [11]. En él, Orozco resalta cómo la migración internacional y la globalización han transformado las relaciones entre los Estados Unidos y América Latina; además, han surgido nuevos actores sociales con una visión más amplia sobre la interacción internacional. Es así como aparece un nuevo promotor del desarrollo local que son los Clubes de migrantes que buscan respaldar sus comunidades de origen, manteniendo los vínculos con las comunidades de destino, con un sentido de pertenencia en ambas, al mismo tiempo que se ajustan a la vida en la Unión Americana.

Al analizar la importancia de los Clubes con el desarrollo y el cambio local, nos lleva a preguntarnos si ellos están interesados en ese proceso o sólo en fomentar actividades filantrópicas como las referidas en el apartado anterior. Orozco ofrece la siguiente tipología de los Clubes mexicanos, que nos ayuda a contestar la pregunta anterior:

1) Los Clubes de migrantes mexicanos son pequeñas organizaciones filantrópicas.

2) Su estructura organizativa es limitada.

3) Sus actividades se orientan a la construcción de infraestructura básica, educación y salud.

4) Los recursos son pequeños.

5) Las donaciones son significativas para los receptores locales.

6) La asociación con los gobiernos fortalece las metas del desarrollo.

Para analizar la relación entre las actividades de los clubes de migrantes y el desarrollo local y regional, Orozco usa los siguientes cinco criterios:

10 El Financiero (2005), 2 de diciembre.
11 Orozco, Manuel (2004), Hometown Associations and Their Present and Future Partnership. New Development Opportunties? Dialogo Interamericano, Washington, D.C

1) Capacidad de desarrollo institucional.

2) Naturaleza organizativa.

3) Capacidad de asociación y colaboración.

4) Duración.

5) Impactos.

Respecto a los puntos 1, 2 y 3, se destaca que los Clubes están creciendo en su capacidad, organización y capacidad de colaboración y asociación. Sin embargo, se subraya que no podemos olvidar que los miembros de los Clubes no son agentes profesionales de la actividad filantrópica, la mayoría de ellos usan su tiempo libre para ayudar en las tareas de los Clubes. Por lo cual, existe una marcada limitación de tiempo y capacidad que tendrá que ser considerada en los planes de desarrollo futuro.

Los puntos 3 y 4 están muy relacionados, ya que cuando los Clubes tienen una larga vida, poseen la experiencia de asociación y colaboración con otras asociaciones de migrantes, los diferentes niveles de gobierno y con otros actores. La historia de los Clubes muestra como ellos cambian sus proyectos sociales en las diferentes fases de su existencia: inician con trabajos de reparación de iglesias, cementerios, parques públicos y deportivos; después promueven proyectos de agua potable, electricidad, pavimento de calles, escuelas, centros de salud y centros de cómputo. Finalmente, los miembros más antiguos de los Clubes habiendo resuelto todas las necesidades de infraestructura básica de sus comunidades comienzan a comprometerse con los proyectos productivos al reconocer que el problema central está en la falta de empleos.

Sobre el punto 5, Orozco señala cómo los clubes tienen impactos directos sobre sus comunidades al proveer satisfactores colectivos de salud, educación e infraestructura básica.

De la evaluación de los proyectos sociales de los migrantes, Orozco destaca tres aspectos importantes:

A) Frecuentemente, las donaciones de los migrantes son mayores que los recursos públicos para los proyectos sociales de las comunidades.

B) Existen múltiples contradicciones entre los Clubes y los gobiernos municipal y estatal por la selección de las obras, la calidad de las mismas y su mantenimiento.

C) La debilidad organizativa de las comunidades limita su capacidad de control sobre las inversiones, la calidad de los proyectos y el mantenimiento de las obras.

El mismo autor, al estudiar a los Clubes migrantes mexicanos, sus proyectos y su probable impacto sobre el desarrollo, resalta cinco lecciones importantes:

I. **El potencial para apoyar propuestas de desarrollo**. La acción de los Clubes en esta área aumenta las oportunidades económicas en zonas de alta migración internacional.

Sin embargo, la motivación de los Clubes para participar en la promoción del desarrollo requiere entender sus prácticas, sus visiones y proyectos, para poder identificar oportunidades de colaboración con ellos.

II. **El compromiso con proyectos significativos de desarrollo.** Ellos tienen la capacidad de promover y respaldar proyectos de desarrollo local a pequeña escala.

III. **La diversidad de los clubes.** Existe una gran diversidad entre las diferentes Federaciones de Clubes de Zacatecas, Jalisco, Michoacán y Guanajuato; incluso, al interior de cada una de ellas hay diferencias entre las numerosas comunidades, la antigüedad de sus redes sociales y la experiencia de las mismas.

IV. **Diferente habilidad para la colaboración y asociación con otras organizaciones** como resultado de la experiencia e historia de cada Club y Federación.

V. **Identificación de las necesidades comunitarias.** Como se indicó antes, existen fuertes fricciones entre los Clubes y los diferentes niveles de gobierno por la selección de las obras públicas, la calidad y mantenimiento de las mismas. En este sentido, los Clubes y sus comunidades de origen pueden representar un papel muy importante como agentes del desarrollo local al realizar una agenda de proyectos sociales y económicos prioritarios para el desarrollo comunitario y regional. Mas, ello implica contar con una mejor organización comunitaria transnacional integral, a nivel institucional, social, económico, educativo, etc. Éste es uno de los retos estratégicos a que se enfrentan los Clubes, sus comunidades y el país mismo.

Manuel Orozco, culmina su valioso estudio con las siguientes conclusiones:

1) Los Clubes están "jugando" un papel muy importante en el desarrollo de sus comunidades de origen.

2) Para aumentar el impacto de sus acciones, los Clubes deben mejorar su organización y capacidad técnica, por lo cual son candidatos importantes para la asociación con otros actores.

3) La posibilidad de trabajar junto con otros actores como los donantes o fundaciones internacionales en proyectos conjuntos, puede ser la forma de incrementar la capacidad de acción.

4) El trabajo colectivo tiene un gran potencial para el desarrollo rural con proyectos de educación, salud y participación ciudadana.

Todo lo anterior nos permite captar claramente la importancia que tienen los proyectos sociales de los migrantes para sus comunidades de origen y el potencial que tienen para colaborar en propuestas alternativas de desarrollo comunitario. Ello explica la propuesta de los integrantes de la *Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California*, por avanzar hacia una nueva etapa de microproyectos productivos presentados al presidente Vicente Fox, el 7 de noviembre en Los Ángeles, California, así como en la Segunda Convención de Federaciones de Clubes Zacatecanos, realizada en Chicago, Illinois, en julio de 2001. En esta última, la cual en reunión específica sobre una propuesta de proyectos productivos con migrantes del FOMIN-NAFIN, los dirigentes de esas Federaciones reiteraron su interés en tales proyectos, pero con un programa "hecho a la medida", que los consulte a ellos, que considere sus propias características, demandas y necesidades.

En este sentido, durante la última semana de enero de 2002, Efraín Jiménez, Vicepresidente de la FCZSC, planteó la necesidad de extender el *Programa Tres por Uno* para abarcar proyectos productivos, negociando con los tres niveles de gobierno a efecto de constituir un fondo de 200 millones de pesos para tal fin, solicitando a la vez información legal para garantizar sus inversiones y capacitación técnica para mejorar los microproyectos, como: panaderías, engordas de ganado vacuno, tortillerías, talleres mecánicos, etc. Cabe hacer notar que, entre estas preocupaciones y propuestas, un lugar central lo ocupan la generación de empleos en las comunidades locales de alta migración y la seguridad en sus futuras inversiones, a esto se debe su deseo de conocer experiencias nacionales de elaboración de diagnósticos regionales sobre sus fortalezas y debilidades productivas y de infraestructura.[12]

El que sea la FCZSC una de las principales organizaciones de migrantes mexicanas interesada en avanzar hacia la etapa de los microproyectos productivos, se explica por su antigüedad y maduración que le ha permitido promover varios niveles de desenvolvimiento institucional para la participación política con la creación del Frente Cívico Zacatecano en 1997.

Para la modificación del *Programa Tres por Uno Iniciativa Ciudadana*, en el sentido de flexibilizar sus reglas de operación, restablecer la normativa original de exigir la participación de los Clubes y Federaciones como requisito para recibir apoyo del Programa y buscar opciones para los microproyectos productivos en el mismo.

Por otra parte, durante los años 2003 y 2004 fue la principal promotora de la Ley Migrante en el último año, que modificó la Constitución estatal para dar cabida a diputados y alcaldes migrantes por vez primera en el país. Gracias a la cual hay dos diputados y dos alcaldes representantes de ese sector. Ello muestra la relevancia de las Federaciones de migrantes en la vida económica, social y política del estado.

Al ser la Federación de emigrantes mexicanos más antigua y consolidada, ha logrado proporcionar a cientos de comunidades zacatecanas la totalidad de las obras sociales de infraestructura básica, y ahora se plantea la posibilidad de transitar a una nueva etapa de la filantropía social a la promoción de microproyectos productivos. Lo cual implica un enorme desafío y grandes riesgos para la FCZSC, un auténtico "paso de la muerte"[13] por los siguientes obstáculos:

1) La crisis económica estructural de la economía mexicana.
2) La bancarrota del campo mexicano.
3) El desmantelamiento del Estado mexicano para el desarrollo.
4) Los impactos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.
5) La debilidad económica y organizativa de las comunidades mexicanas.
6) La fragilidad institucional de las organizaciones de migrantes mexicanos en términos de disponibilidad de tiempo, profesionalización, organización y capacitación.

12 García Z., Rodolfo (2004), "Migración internacional y desarrollo local: Una propuesta binacional para el desarrollo del Sur de Zacatecas", en Nuevas tendencias y desafíos de la migración internacional México-Estados Unidos, Miguel Ángel Porrúa-UNAM-UAZ, México.

13 García Z., Rodolfo (2003), "De los proyecto sociales a los proyectos productivos: el paso de la muerte de lo clubes de Zacatecas en Estados Unidos", en Migración, Remesas y Desarrollo Local, U.A.Z. México.

Así, el "paso de la muerte", institucional de lo solidario a lo productivo, implica además de una reorientación del modelo económico actual y la aplicación de un nuevo tipo de políticas públicas que promuevan el desarrollo regional, el reto de aumentar significativamente la organización y capacitación técnica de los clubes y Federaciones de migrantes para poder enfrentar seriamente la nueva etapa de los microproyectos productivos y el desarrollo comunitario transnacional. Sin embargo, ello no será posible si no se avanza en la organización y capacitación técnica de las comunidades de origen y en el cambio institucional en los tres niveles de gobierno.[14]

Las comunidades de origen de Zacatecas (y del país en general) presentan una profunda debilidad económica, social y organizativa, que en ocasiones impide realizar cualquier propuesta de desarrollo local o microproyectos productivos a causa del despoblamiento, de la desorganización social, el atraso técnico, e incluso la pasividad social generada por la "adicción" a las remesas familiares. Éste y los demás obstáculos estructurales exigen un nuevo tipo de políticas públicas comprometidas con estos objetivos, en términos de capacitación, organización y financiamiento alternativo.

La FCZSC en su interés por revertir su debilidad organizativa institucional, poder realizar mejor sus diversas actividades y transitar hacia la etapa de los microproyectos productivos, logró obtener a finales de 2003 el respaldo financiero de la *Fundación Rockefeller* para iniciar un proceso de planeación estratégica y fortalecimiento institucional. Lo que le permite en marzo del 2004 iniciar en Los Ángeles, California diversos talleres sobre diagnóstico institucional, organización y capacitación interna de la FCZSC.

Posteriormente, en la primera semana de octubre del mismo año, realizó en la Ciudad de Zacatecas, México, la primera reunión binacional sobre proyectos productivos con migrantes. La cual reunió a treinta participantes de esa Federación, funcionarios del gobierno estatal y federal, presidentes municipales, productores estatales e investigadores de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Las conclusiones principales de este evento fueron reconocer la ausencia de una cultura empresarial en la comunidad migrante zacatecana en Estados Unidos y en sus comunidades de origen, así como la necesidad de contar con la colaboración de todos los sectores interesados en esos proyectos productivos para promover esa cultura, la organización y capacitación que los haga viables.

Para avanzar en esta perspectiva, de acuerdo a la planeación estratégica definida, se realizó en la misma Ciudad del 3 al 5 de diciembre de 2004, la *Primera Conferencia Binacional sobre Proyectos Productivos con Migrantes, Zacatecanos por Zacatecas*, organizada nuevamente por la FCZSC, con más de cien participantes. Además de las personas que asistieron a la reunión anterior en el mes de octubre, participaron dirigentes migrantes de otras Federaciones Zacatecanas y de diferentes estados, otros presidentes municipales, organizaciones no gubernamentales nacionales, investigadores de diferentes instituciones educativas, fundaciones comunitarias nacionales e internacionales y representantes de Fundaciones internacionales.

14 García Z., Rodolfo (2005), "Las Remesas Colectivas y el Programa Tres por Uno como Proceso de Aprendizaje Social Transnacional".
Seminario La Participación Cívica y Social de los Migrantes Mexicanos en Estados Unidos. Centro Internacional Woodrow Wilson, Washington, D.C., 4 y 5 de Diciembre.

En este evento, realizado mediante una metodología participativa de todos los asistentes, se concluyó que las principales limitaciones para avanzar en los proyectos productivos con migrantes y sus comunidades de origen en Zacatecas son las siguientes[15]

A. Falta de financiamiento para proyectos productivos.

B. Falta de cultura empresarial.

C. Ausencia de planeación.

D. Políticas elaboradas desde arriba.

E. Ausencia de canales adecuados de comercialización.

F. Falta de cultura organizacional.

G. Ausencia de vinculación con los proyectos de desarrollo comunitario.

Como estrategia para avanzar en la solución de tales limitaciones, se llegó a los siguientes acuerdos sectoriales, a nivel de Federaciones de migrantes:

1) Organizar más foros intersectoriales para motivar y unificar a los diferentes sectores.

2) Buscar apoyo de las fundaciones nacionales e internacionales para promover los proyectos productivos.

3) Diseñar estrategias para la comercialización de los productos estatales.

4) Buscar alternativas técnicas para la mejor realización de los proyectos productivos.

5) Aprovechar las redes migrantes como canales de comercialización.

6) Gestionar financiamiento para los proyectos productivos con fundaciones, gobiernos estatales y federales, organismos internacionales, migrantes, etc.

7) Evaluar junto con los Comités de Obra del *Programa Tres por Uno*, interesados en avanzar hacia los proyectos productivos en sus comunidades, cuáles pueden tener viabilidad de realización.

8) Organizar talleres en las comunidades para promover la cultura empresarial.

9) Fortalecer el surgimiento de nuevos Clubes y su participación en proyectos sociales y productivos.

A nivel de las instituciones de educación superior, organizaciones no gubernamentales y servicios técnicos, se acordó lo siguiente:

1) Creación de un Centro de estudios sobre los recursos para el desarrollo económico y social de Zacatecas.

2) Hacer una evaluación, seguimiento de los proyectos productivos y atender los problemas que surgen de los mismos.

15 Memoria de la Primer Conferencia Binacional sobre Proyectos Productivos con Migrantes. Zacatecanos por Zacatecas (2005), Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California.

3) Promover la certificación de la calidad de los productos zacatecanos para mejorar su comercialización nacional e internacional.

4) Proponer un nuevo tipo de políticas públicas que fomenten el desarrollo regional y comunitario, con un entorno económico favorable para los proyectos productivos.

5) Intercambiar experiencias con otras organizaciones de migrantes del país y del extranjero sobre organización, capacitación y proyectos productivos. Por ejemplo, Turquía, India, Filipinas, Marruecos, etc.

6) Fortalecer las relaciones de las Federaciones de migrantes con los tres niveles de gobierno y el Banco de Comercio Exterior.

Sobre los productores, se llegó a los siguientes acuerdos:

1) Privilegiar los proyectos productivos promovidos por migrantes.

2) Formar cadenas productivas de empresarios sociales y comunitarios unidos.

3) Satisfacer necesidades económicas de los socios equitativamente en toda la cadena productiva.

4) Crear un Centro de Estudios Superior de los Productores Zacatecanos.

5) Fomentar estudios sobre las demandas específicas de los clientes nacionales y del exterior.

Sobre las Fundaciones y organismos internacionales, se propone:

1) Realizar convenios globales sobre migración y desarrollo sectoriales. Conocer las mejores prácticas a nivel internacional de proyectos que vinculen migración con desarrollo.

2) Promover el intercambio de dirigentes migrantes para compartir experiencias organizativas y de proyectos productivos a nivel nacional y de otros países.

3) Impulsar el fortalecimiento institucional de las organizaciones de la sociedad civil, fomentando programas de capacity building, organización, capacitación técnica y empresarial, para aumentar las habilidades y capacidades en las comunidades de origen y organizaciones de migrantes.

4) Fomentar la coordinación de las Fundaciones e instituciones financieras de México y Estados Unidos para mejorar la distribución y uso de los fondos otorgados.

De todas las propuestas anteriores, dos resultaron centrales y para las cuales se nombraron responsables para la siguiente Conferencia Binacional, que se celebró los días 9 y 10 de abril de 2005:

1) Elaborar un catalogo de treinta proyectos con mayor factibilidad de realización o de apoyo para aquellos que ya están funcionando, y

2) La creación del Centro de Apoyo para el Desarrollo Empresarial y Comunitario (CADEC), para que realice las funciones de instrumento técnico de apoyo, organización y capacitación antes descrita. Para lo cual se comisionó al Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas para la elaboración de la propuesta.

En la fecha indicada, se realizo la Segunda Conferencia Binacional y se presentó la lista de proyectos, en su mayoría agroindustriales, los que estaban funcionando con problemas de comercialización y financiamiento, y los que se encontraban como propuesta con debilidades en su formulación técnica. Además, se presentó el proyecto del CADEC, con las siguientes funciones:

1) Realización de diagnósticos binacionales sobre las fortalezas productivas y organizativas de las Federaciones de migrantes Zacatecanos y las diversas organizaciones de productores.

2) Estudios sobre los impactos económicos y sociales de la migración, las remesas familiares y colectivas en el estado.

3) Estudio sobre la situación actual de los proyectos productivos de los migrantes y sus perspectivas en la entidad.

4) Elaborar junto con las Federaciones de migrantes y las organizaciones de productores, una propuesta de fortalecimiento institucional y desarrollo estratégico.

5) Ofrecer asesoría técnica para la formulación y evaluación de proyectos productivos propuestos por las organizaciones de migrantes y sus comunidades.

6) Establecer un programa de organización y capacitación técnica de las comunidades de origen donde los Clubes de migrantes están realizando ya proyectos de infraestructura básica y pretenden avanzar hacia los proyectos productivos y de desarrollo comunitario integral.

7) Complementar lo anterior con un programa de apoyo al desarrollo comunitario que permita acompañar el surgimiento de organizaciones locales de base, que sirva como contraparte de los Clubes para proyectos de desarrollo comunitario integral.

8) Fomentar un programa de intercambio con otras organizaciones de migrantes mexicanos, latinoamericanos y del mundo en general, que están promoviendo procesos semejantes de vinculación de los migrantes con el desarrollo de sus regiones de origen.

9) Impulsar un programa de colaboración interinstitucional e internacional con las universidades mexicanas de la UAM-Iztapalapa, Universidad Autónoma e Iberoamericana de Puebla, Universidad de Guadalajara, Instituto Tecnológico de Oaxaca, y en los Estados Unidos de Santa Cruz, California, el Sur de California, Universidad de California Los Ángeles, Davis, Chicago, Notre Dame, Instituto Tecnológico de Massachussets, Harvard, Tuffts y otras interesadas en participar en esta propuesta.

10)Promover la creación de un banco de recursos humanos universitarios binacional con los hijos y descendientes de zacatecanos egresados de las diferentes universidades mexicanas y de Estados Unidos.

11)La creación de una red virtual de información y colaboración que integre a todas las organizaciones de emigrantes zacatecanos, sus comunidades, municipios, dependencias estatales y federales, sus programas y presupuestos, vinculados con esta estrategia de articulación de las organizaciones de migrantes con el desarrollo, las instituciones educativas, organizaciones no gubernamentales y Fundaciones internacionales.

Además de la importancia de las múltiples propuestas anteriores, de la agenda de proyectos productivos y la puesta en marcha del CADEC al inicio de 2006, lo más relevante de todo este proceso es cómo la iniciativa de la FCZSC ha generado un nuevo espacio de colaboración y aprendizaje transnacional, de todos los actores sociales interesados en el avance de los proyectos productivos de los migrantes y el desarrollo integral de sus comunidades de origen.

El reto consiste en replicar esta experiencia en otras Federaciones, como las de Illinois, el Norte de Texas y otras más. Dicho reto implica, además, que el gobierno estatal apoye y acompañe tales iniciativas, evitando la tentación de instrumentaciones neocorporativas, materializando lo contenido en el *Plan Estatal de Desarrollo 2005-2010*, en términos de establecer una política de Estado sobre Migración y Desarrollo, situando a Zacatecas a la vanguardia nacional e internacional en el diseño y aplicación de programas y proyectos de desarrollo regional integral a largo plazo, con la participación central de las organizaciones de migrantes y sus comunidades de origen. [16]

¿Tres por Uno productivo o nuevo programa económico de proyectos productivos para migrantes?

Como señalamos en el apartado anterior, la FCZSC ha estado planteando en los últimos cinco años transitar de los proyectos solidarios de infraestructura básica, a los proyectos productivos con mayor impacto en el empleo, el ingreso y el bienestar en las comunidades de origen. En dicho propósito más que buscar un objetivo de lucro, lo que buscan es promover el desarrollo local y regional de sus comunidades de origen. De hecho, en los últimos dos años su dirigencia ha estado discutiendo con la Secretaría de Desarrollo Social, responsable del *Programa Tres por Uno Iniciativa Ciudadana*, la posibilidad de pasar de los proyectos solidarios a los proyectos productivos.

Este planteamiento representa grandes problemas institucionales para esa Secretaría y para el Programa mismo, ya que surge y es institucionalizado para proyectos filantrópicos de infraestructura básica con las donaciones colectivas de los migrantes y la concurrencia de recursos públicos de los tres niveles de gobierno, cuyos resultados son de apropiación comunitaria, a diferencia de los proyectos productivos, que generalmente son inversiones particulares y sus beneficios son apropiados individualmente, dificultando la concurrencia de los fondos públicos como sucede con los primeros.

16 García Z., Rodolfo (2005), Migración Internacional y Desarrollo. Los Retos de las Organizaciones Migrantes Mexicanas en Estados Unidos. Doctorado en Estudios del Desarrollo. U.A.Z.

Por otro lado, el avance hacia los proyectos productivos implica que las organizaciones de migrantes asuman el contexto macroeconómico adverso existente actualmente, la ausencia de políticas públicas integrales de apoyo para tales iniciativas y el desarrollo regional del país, así como su propia debilidad organizativa e institucional, la ausencia de una cultura empresarial en la mayoría de sus integrantes, su carácter de participantes voluntarios y la ausencia de un equipo técnico de apoyo profesional que se dedique de tiempo completo a respaldar sus actividades sociales y económicas en California y Zacatecas.[17]

La discusión sobre la posibilidad de avanzar hacia la modalidad de un *Programa Tres por Uno Productivo* se reactiva a finales de 2005, cuando el 12 de octubre en la ciudad de Washington, D.C. se anunció la firma protocolaria de un Convenio-compromiso entre la empresa *First Data Corporation (Western Unión)* y el Gobierno de Zacatecas, para la creación de un *Programa Cuatro por Uno*. Esta empresa ofrecía 1.25 millones de dólares para tres estados interesados en participar en el nuevo Programa.

El acuerdo, como su nombre lo indica, fue sólo protocolario y de promoción de la empresa referida. La cual presentó una carta de intención que no aclaraba a qué tipo de proyectos se destinarían los fondos, con qué criterios, quiénes definirían los proyectos y criterios de selección y funcionamiento, a qué regiones, con qué autoridades, etc. Además de lo raquítico de la aportación ofrecida, 416 mil dólares por estado, frente a 1.2 millones de dólares que ingresaron diariamente a Zacatecas en 2004 por concepto de remesas familiares, resaltan la ambigüedad y vaguedad de la propuesta por parte de los firmantes, como se desprende de las declaraciones de la misma gobernadora zacatecana:

> *"Esta iniciativa se convierte en una experiencia inédita, ejemplo de organización internacional, producto del trabajo de los migrantes cuyo objetivo es la generación de empleos a través de proyectos productivos, la construcción de infraestructura y, en términos generales, el mejoramiento de los niveles de bienestar de la gente de las comunidades zacatecanas. El Programa Cuatro por Uno tiene la particularidad de que a partir de hoy, decididamente incorpora el capital privado a la iniciativa de los migrantes zacatecanos, a fin de promover el desarrollo integral de sus comunidades de origen"* [18]

La ambigüedad sobre la posible aplicación de los recursos ofrecidos por la empresa *First Data* se manifiesta nuevamente durante la celebración anual de la FCZSC, en la ciudad de Los Ángeles, California, los días 11, 12 y 13 de noviembre de 2005, cuando el presidente de dicha Federación, Felipe Cabral, en su mensaje expresa que el *Programa Tres por Uno* debe avanzar hacia los proyectos productivos por la importancia que éstos tienen en la generación de empleos en las comunidades de origen. Por su parte, la gobernadora indicó que hay que hacer proyectos productivos, pero que sean de beneficio para la comunidad.

En el mismo evento, sólo se informó de la firma del acuerdo con *First Data*, sin aportar ninguna información sobre el tipo de proyectos a realizar. De hecho, cuando públicamente se les preguntó a varios alcaldes presentes en la reunión del día 11 de noviembre sobre el *Programa Tres por Uno*, si estaban interesados en participar en un eventual *Programa Cuatro por Uno Productivo*, todos contestaron que desconocían dicha propuesta.[19]

17 García Z., Rodolfo (2005), Migración Internacional y Desarrollo. Los Retos de las Organizaciones Migrantes Mexicanas en Estados Unidos. Doctorado en Estudios del Desarrollo. U.A.Z.
18 Periódico Expresión (2005), 26 de octubre, Zacatecas.
19 Shanahan, Kelly (2005), Comunicación personal, 15 de Noviembre.

Todo el panorama anterior, muestra entre otras cosas, la gran generosidad de las diferentes organizaciones mexicanas de migrantes que pretenden promover mediante los proyectos productivos, el desarrollo económico de sus regiones de origen, lo cual no ha sido logrado por los diferentes gobiernos del país. Refleja, además, la debilidad institucional y organizativa de ellas y sus comunidades de origen para enfrentar "el paso de la muerte", y la ausencia a nivel nacional y estatal de políticas públicas de Estado sobre migración y desarrollo, la inexistencia hasta hoy de estructuras económicas gubernamentales de integrar cotidianamente las propuestas y proyectos sociales y económicos de los migrantes, valorar su consistencia técnica, fortalecerlas y transformarlas en acciones de gobierno diarias a través de sus diversos programas operativos anuales.

En Zacatecas, como en el resto de México, se requiere un cambio institucional a fondo en los tres niveles de gobierno, la creación de verdaderas políticas públicas de Estado sobre migración y desarrollo regional que concreticen lo que está plasmado en el *Plan Estatal 2005-2010*, para que el estado de Zacatecas capitalice realmente las enormes y generosas contribuciones de sus migrantes al desarrollo integral de la entidad, con empleo, democracia y bienestar para todos. De lo contrario, seguirá la retórica, el atraso, la marginación y en quince años 75% de los municipios estarán despoblados.

Conclusiones

1. El *Programa Tres por Uno* ha sido una gran experiencia de solidaridad transnacional entre las organizaciones de migrantes mexicanas y sus comunidades de origen. Además de otros aportes, ha propiciado la colaboración de la ciudadanía transnacional con los tres niveles de gobierno para el beneficio de la población de las zonas de alta migración internacional, generando al mismo tiempo un proceso de aprendizaje social transnacional que posibilita avanzar hacia un nuevo tipo de proyectos productivos y comunitarios con base en nuevas políticas públicas para promover el desarrollo local y regional.

2. La clave del *Programa Tres por Uno* ha sido el lazo afectivo de los migrantes con sus comunidades de origen, que a pesar de su heterogeneidad económica, social y política los ha hecho participar y contribuir en el bienestar de la población local. Influyendo con ello, de paso, en las nuevas orientaciones de la política social del país. El crecimiento sostenido del Programa se explica porque las donaciones son voluntarias y la apropiación de los resultados es comunitaria, sin distingos para nadie; pero, cuando se trata de inversiones productivas la lógica es otra. Se trata de la lógica de la ganancia y cambian radicalmente las "reglas del juego". Se trata de inversionistas (individuales o privados) que comprometen sus ahorros para obtener un beneficio; son quienes asumen los riesgos del mercado afines a toda inversión empresarial, fiscalizan y exigen rendimiento de cuentas constantemente.

3. Por todas las dificultades a que se enfrenta la transición de los proyectos solidarios a los proyectos productivos, nuestra posición es que el *Programa Tres por Uno* debe conservarse sólo para los proyectos sociales para los cuales fue creado y se deben crear nuevos programas específicos a nivel nacional y estatal para los proyectos productivos.

Asimismo, es necesario evaluar las diferentes experiencias tenidas en el país en los últimos ocho años, en entidades como Guanajuato, Jalisco, Zacatecas, y a nivel nacional, el Programa Invierte en México de Nacional Financiera en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo.

4. El *Programa Tres por Uno* se puede mejorar en su planeación, participación, cobertura, ejecución y evaluación. Incluso se puede hacer una doble aportación en el tránsito hacia los proyectos productivos mediante el sólido capital social de las organizaciones transnacionales de migrantes comprometidas con el desarrollo local, y la realización de obras de infraestructura como carreteras, electricidad, y otras que posibiliten la realización de los proyectos productivos. Sin embargo, mezclar lo solidario con lo productivo en condiciones de ausencia de cultura empresarial e introduciendo potenciales disputas por las inversiones y sus rendimientos puede ser la "tumba" del *Programa Tres por Uno*.

5. Hoy, que los diversos organismos internacionales en el mundo, como las Naciones Unidas y el Banco Mundial, reconocen el aporte que los migrantes hacen a sus países de origen y en los de destino, resaltando el potencial que tienen como apoyo para el desarrollo económico. Hoy, que en México a los migrantes se les llama héroes y no se puede explicar el funcionamiento del país sin sus contribuciones en plena coyuntura electoral. Se debe pasar de la demagogia a compromisos claros y explícitos de los diferentes partidos que aspiran a la presidencia de la República, por realizar un cambio a fondo en la estructura del Estado-Nación actual, en su estructura gubernamental, que asuman la transnacionalidad del pueblo mexicano y la imperiosa necesidad de establecer una nueva forma de gobernar subordinada a la ciudadanía y nuevas políticas públicas que permitan a futuro que millones de mexicanos puedan ejercer su derecho a no emigrar porque México ya les pueda ofrecer condiciones de empleo y vida decorosa.

6. Como dicen los propios migrantes mexicanos: *no se les puede seguir tratando como cajeros automáticos*, tampoco como una parte marginal de las políticas sociales asistencialistas. Se requieren políticas públicas explícitas que incidan en las raíces de la migración misma. El atraso, la pobreza, la marginación y el desempleo, todo ello implica reorientar el modelo económico actual e integrar el crecimiento del mercado interno, el desarrollo regional del país y la atención a los migrantes y sus comunidades como prioridad central, mediante una política de Estado integral, coherente, profesional y de largo plazo.

7. Conociendo el gran potencial de inversión que tiene una parte de los migrantes mexicanos en Estados Unidos y las enormes oportunidades que ofrece el mercado paisano en ese país, las Secretarías de Hacienda, Economía, Agricultura y Desarrollo Social, entre otras dependencias federales, deberían tomar con toda seriedad la posibilidad de presentar un catálogo de programas y proyectos de inversión que responda a la diversidad de perfiles de la comunidad migrante mexicana: *migrantes ahorradores, migrantes inversionistas, macroempresarios, microempresarios y migrantes jubilados*.

8. En el ámbito estatal en Zacatecas, Jalisco, Michoacán, Guanajuato, Oaxaca, Estado de México, Puebla y otros, existen las condiciones materiales para avanzar en políticas de Estado sobre migración y desarrollo que integren de manera central a las organizaciones de migrantes y sus comunidades de origen en la planeación estatal, el diseño de los diferentes programas operativos, su aplicación y evaluación. Esto supone que los diversos gobiernos y los Congresos estatales superen la actitud de sólo beneficiarse de los recursos de los migrantes como complemento de la inversión pública. Es decir, que superen su actitud asistencialista que prevalece en casi todos ellos mediante las Oficinas de Atención a los Migrantes, se les debe ubicar como eje del conjunto de sus políticas públicas, al promover un nuevo tipo de programas sobre desarrollo regional y local, en las cuales el centro lo represente el municipio y la descentralización integral de la función pública, de obligaciones y recursos técnicos y financieros. En tales entidades existen valiosas experiencias, positivas y negativas, de proyectos productivos con migrantes, que no han sido suficientemente valoradas como referentes importantes para que a nivel estatal se puedan establecer los nuevos programas de inversión con migrantes, en coordinación con los esfuerzos y programas que se hagan a nivel nacional.

9. En gran medida el que en México se puedan establecer nuevas políticas de Estado sobre migración y desarrollo, depende del avance de la democracia y el ejercicio pleno de la ciudadanía transnacional económica, social y política. Por ello, la organización y capacitación de las comunidades de origen y de las organizaciones de migrantes debe ser la prioridad central de ambos, más que las obras de infraestructura, que en rigor son obligación estatal. En lugar de invertir más en el *Programa Tres por Uno*, la comunidad migrante mexicana debería ubicar como tarea central el invertir crecientemente en estas actividades. Es en este tipo de inversiones estratégicas donde la concurrencia de recursos públicos y privados podría asumir una gran relevancia en un escenario de empoderamiento comunitario transnacional, que haga de las comunidades de origen ser dueñas de sus proyectos y su propio destino. Al igual que en las comunidades de destino, aplicando desde ahora una planeación estratégica para la integración de la segunda generación de mexicanos nacidos en Estados Unidos.

10. El mejor aporte que pueden hacer las organizaciones de migrantes a sus comunidades de origen es ayudarles a realizar sus procesos de organización y capacitación para que se conviertan en responsables y promotoras de su propio desarrollo comunitario. Dejando de depender a futuro de las gestiones, negociaciones y donaciones de los Clubes para resolver sus problemas. Ello significa que se conviertan en la "célula básica" de la planeación para el desarrollo local y regional trabajando articuladamente con los municipios y las dependencias estatales y federales.

LA FEDEREACIÓN DE CLUBES ZACATECANOS DEL SUR DE CALIFORNIA (FCZSC) Y LA FUNDACIÓN ROCKEFELLER

Rodolfo García Zamora
Universidad Autónoma de Zacatecas
MÉXICO

El debate sobre las remesas

- México 2004: 16,613 mdd remesas familiares
- 2005: 20,000 mdd remesas familiares
- Aumento de la emigración 11 millones de mexicanos en los EUA
- Adicción nacional a las remesas
- Impactos positivos y negativos de las remesas.

Zacatecas: migración y remesas colectivas

- 100 años migración a EU
- 250 Clubes migrantes en EU 2006
- Sentido pertenencia comunitaria
- 60s Organizaciones solidarias en California
- 70s 0x1 proyectos sociales sólo con remesas
- 80s 1x1 remesas y municipios
- 90s 2x1 remesas, gobiernos federal y estatal
- 2003 3x1 Iniciativa ciudadana 3x1

Impactos de las remesas colectivas

- 1993-2005: 1,500 proyectos sociales
- Iglesias, parques, plazas, lienzos charros, agua, luz, drenaje, calles, caminos, escuelas, clínicas, otros. cómputos, descentralización Universidad Autónoma de Zacatecas.

Impactos:

- Fomento organización transnacional
- Negociación tres niveles de gobierno
- Realización obras infraestructura
- Rendimiento de cuentas.
- Proceso aprendizaje social.

Lecciones sobre control social del programa 3x1

Julio 2005, Jerez, Tepetongo y Sain Alto.

1. Comunidad organizada y comprometida, Comité de Obra y proyectos funcionan bien.
2. Comunidad indiferente, presidente, comité y clubes comprometidos con proyecto.
3. No funciona comunidad, ni comité, discrecionalidad alcaldes. Ausencia control social. Sólo aval "moral" de clubes.

Causas del lento avance en el rendimiento de cuentas

- Debilidad organizativa en las comunidades
- Escasa maduración ciudadanía
- Cambio institucional limitado
- Marginalidad congresos y organismos fiscalizadores
- Débil democratización
- Retos: Mejorar la participación, cambio institucional, transparencia, eficacia y evitar corporativismo

Debilidades y fortalezas HTAs

Debilidades:

- Pequeñas organizaciones filantrópicas.
- Estructura organizativa limitada.
- Acción hacia obras de infraestructura básica
- Recursos pequeños: dinero, tiempo y capacidad (mucho corazón)
- Reto de la 2a y 3a generación

Debilidades y fortalezas HTAs

Fortalezas:

- Aporte importante desarrollo comunitario
- Reto de elevar organización y capacitación. Asociación otros actores.
- Alianzas entre organizaciones sociales, Universidades, Fundaciones, etc.
- Potencial: Proyectos de educación, salud, participación ciudadana y desarrollo comunitario. Detonante desarrollo social integral.

El paso de la muerte de los proyectos productivos

- Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California (FCZSC) 30 años, experiencia 2x1 y 3x1
- Proyectos productivos: empleo y bienestar.

Trabas:

- Crisis económica mexicana.
- Crisis estructural del campo nacional.
- Desmantelamiento estado de desarrollo.
- Debilidad organizativa comunidades
- Fragilidad institucional de Clubes: tiempo, organización, capacitación, profesionalización.

Estrategia para el fortalecimiento institucional de la FCZSC 2004-2006

- Fundación Rockefeller-FCZSC.
- Planeación estratégica y fortalecimiento institucional: marzo-septiembre 2004
- Reunión binacional proyectos-productos.
- Migrantes, alcaldes, productores, funcionarios, investigadores.

  a) Ausencia cultura empresarial.

  b) Apoyo de todos los sectores para avanzar

Conferencia binacional sobre proyectos productivos

Zacatecas, 3-5 dic. 2004

100 participantes anteriores, más ONGs, fundaciones internacionales y otros estados.

a) Falta cultura empresarial
b) Limitado financiamiento
c) Ausencia de planeación
d) Políticas elaboradas desde arriba
e) Ausencia de canales de comercialización
f) Falta de cultura organizacional
g) No vinculación con proyectos de desarrollo comunitario

Propuesta para Federaciones de Clubes Migrantes

a) Organizar eventos para capacitación y articulación diversos sectores
b) Buscar apoyo de fundaciones nacionales e internacionales
c) Diseñar estrategias de comercialización
d) Buscar alternativas de técnicas de proyectos
e) Redes de migrantes para comercializar
f) Buscar nuevos canales de financiamiento
g) Valorar con Comités de Obra, cuáles proyectos productivos quieren las comunidades
h) Organizar talleres sobre cultura empresarial en comunidades
i) Promover el surgimiento de nuevos clubes y su participación en proyectos sociales y productivos

Propuesta para los productores

a) Privilegiar proyectos productivos promovidos por migrantes

b) Formar cadenas productivas de empresarios sociales y comunitarios

c) Garantizar equidad a todos los socios en la cadena productiva

d) Crear un Centro de Estudios sobre los productores zacatecanos

e) Fomentar estudios sobre demandas de clientes nacionales y extranjeros

Propuestas a fundaciones y organismos internacionales

a) Realizar convenios sobre migración y desarrollo sectoriales. Conocer las mejores prácticas del mundo que vinculan migración y desarrollo para replicar.

b) Intercambio de experiencias y dirigentes migrantes.

c) Fortalecimiento institucional de las organizaciones de la sociedad civil, capacitación organizativa y técnica.

d) Complementariedad de apoyos y recursos entre organizaciones nacionales y Fundaciones internacionales.

Propuestas para las instituciones de educación superior

a) Creación de un Centro de Estudios sobre los recursos para el desarrollo económico y social de Zacatecas.

b) Hacer evaluación y seguimiento de los proyectos productivos, atendiendo los problemas que surjan de ellos.

c) Promover la certificación de calidad de los productos zacatecanos.

d) Promover nuevas políticas públicas que fomenten desarrollo local y regional, con entorno adecuado para proyectos productivos.

e) Promover el intercambio de experiencias internacionales con Marruecos, Turquía, India, etc.

f) Ayudar al fortalecimiento de las Federaciones de Migrantes y sus relaciones con los tres niveles de gobierno.

Centro de Apoyo para el Desarrollo Empresarial y Comunitario

2a Reunión Binacional sobre Proyectos.
Zacatecas 9-10 abril de 2005

Funciones:

- Diagnósticos binacionales sobre fortalezas productivas y organizativas de las organizaciones de productores y Federaciones de migrantes
- Estudios sobare los impactos económicos y sociales de la migración, las remesas familiares y colectivas
- Estudio sobre la situación actual de los proyectos productivos de los migrantes y sus perspectivas

CADEC (2)

- Diseño de propuesta para el fortalecimiento institucional y desarrollo estratégico para organizaciones de productores y federaciones migrantes.
- Asesoría técnica para desarrollo de proyectos productivos de migrantes.
- Programa de organización y capacitación técnica de comunidades de origen con 3x1 y los Clubes desean avanzar proyectos productivos.
- Programa de apoyo al desarrollo comunitario que acompañe el surgimiento de organizaciones locales de base contraparte de Clubes en proyectos de desarrollo comunitario integral.

CADEC (3)

- Promover el intercambio de experiencias de otras organizaciones de migrantes México, América Latina y del mundo que vinculan iniciativas de migrantes con desarrollo local y regional
- Programa de colaboración entre instituciones de México, EUA, América Latina que participan en procesos semejantes de investigación y acompañamiento institucional en sus comunidades
- Promover bancos de recursos humanos universitarios binacionales, hijos, descendientes de zacatecanos egresados de Instituciones de estudios superiores en México y EUA
- Red virtual de información y colaboración que integre todos los clubes de Zacatecas, sus comunidades, municipios, dependencias estatales, programas federales, ONG´s, fundaciones, etc. que se relacionen con migración y desarrollo.

¿3x1 productivo o nuevo programa de proyectos productivos?

- FCZSC 2000-2005 "Paso Muerte"
- Avance 3x1, ahora, desarrollo

Contexto adverso:

- Macroeconomía frágil
- Ausencia de políticas integrales pequeñas y medianas empresas
- Ausencia de políticas de desarrollo regional
- Debilidad organizativa e institucional
- Ausencia de cultura empresarial
- Ausencia de equipo técnico de apoyo

Western Union y el 4x1 productivo

- Washington, 12 octubre de 2005
- Firma Convenio *First Data*, FCZSC y el Gobierno de Zacatecas para 4x1 productivo. 1.2 millones para tres estados (Guerrero y Michoacán)
- Nuevo actor: empresa remesadora
- Ambigüedad sobre tipo de proyectos, productivos, sociales, innovadores
- Proyectos productivos pilotos. Zinapecuaro, invernaderos, cría de ganado en Nochistlan o proyectos ambientales, telecentros, residencias para tercera edad, etc.

CONCLUSIONES

- Gran potencial del 3x1 como instrumento de las organizaciones transnacionales y sus comunidades
- Posibilidad de articular políticas regionales y sociales integrales zonas de alta migracion. Visión comunitaria transnacional
- Necesidad de política de Estado sobre migración y desarrollo.
- Urge definir nueva estructura del Estado mexicano que asuma transnacionalización de la población mexicana
- Se planea y se gobierna para un país encerrado en fronteras nacionales. Estructura de los años 60s del siglo XX.
- Reingeneria institucional del 3x1 y tres niveles de gobierno.
- Organización y capacitación comunitaria transnacional.
- Articulación política económica, regional y social. Superación asistencialismo y visión como cajeros automáticos.
- Programas federales y estatales coherentes e integrales para proyectos productivos de los migrantes y sus comunidades de origen.
- Programa especial de becas de educación superior y posgrado para hijos de migrantes en México y Estados Unidos.

La integración de los inmigrantes y refugiados en Canadá: el papel de los diversos participantes

Relatoría de la presentación de
Camille Papanek
Dirección General de Integración
Ministerio de Ciudadanía e
Inmigración de Canadá (CIC)

Durante varios años, los canadienses han desarrollado un sistema que da la bienvenida, protege la diversidad, abarca y aprovecha las ganancias sociales, culturales y económicas que la inmigración brinda a Canadá. Este sistema apoya nuestro enfoque hacia la integración. También da forma a la función que los individuos y las organizaciones, dentro y fuera del gobierno, tienen en el proceso de integración. Damos espacio a la compasión y al pragmatismo y, buscamos la innovación y las soluciones en las sociedades.

En mi charla rápidamente voy a describir nuestro *Programa de Gestión de la Migración* y luego repasaré el *Modelo de Integración Canadiense* y sus programas, así como la amplia gama de asociaciones que se necesitan para apoyar al Modelo de Integración Canadiense. Para finalizar, voy a describir algunos desafíos recientes para la integración que estamos enfrentando y les voy a decir cómo los hemos abordado.

Panorama general de la inmigración hacia Canadá

Desde la Segunda Guerra Mundial, Canadá ha aceptado unos 8 millones de inmigrantes, unos 750 mil refugiados y personas en situaciones similares. Desde el año 2000, el total de admisiones anuales ha promediado más de 230 mil o casi un 0.8% de la población de Canadá.

Canadá gestiona su migración fijando metas para la inmigración cada año. La *Ley de Inmigración y Protección a los Refugiados* confirma los principios fundamentales de la no discriminación y la universalidad. Fija tres metas básicas sociales, humanitarias y económicas para el programa de inmigración con el fin de fomentar el desarrollo de una economía fuerte y viable en todas las regiones del país, facilitar la reunión en Canadá de los residentes canadienses con miembros de su familia cercana en el exterior, cumplir con las obligaciones legales de Canadá con respecto a la protección de los refugiados y defender su tradición humanitaria. Además, la Ley señala que el programa de inmigración debe proteger la salud y seguridad de los canadienses.

Es importante contar con un plan balanceado para apoyar una integración exitosa, nuestro objetivo actual es obtener una mezcla de 60/40, en lo que respecta a la clase económica versus la clase familiar.

Los inmigrantes representan una parte significativa y creciente de la población canadiense y del mercado laboral. Aunque la inmigración no va a resolver los problemas de nuestra población en envejecimiento, por medio de una selección estratégica y políticas de integración, apoya el suministro local de mano de obra y contribuye significativamente a la prosperidad de Canadá.

La sociedad canadiense se está volviendo cada vez más diversa. Actualmente, casi una de cada cinco personas en Canadá nació en el extranjero. La mezcla de inmigrantes está cambiando también. En 1957, los diez países de origen más importantes eran europeos, pero en la década de los años ochenta, hubo un cambio hacia Asia. En el 2005, los tres países de origen principales fueron la República Popular China (16.1%), India (12.6%) y Filipinas (6.7%). Contamos con una población de inmigrantes y refugiados diversa desde un punto de vista cultural, lingüístico y religioso.

A principios del siglo pasado, el marco legal de Canadá apoyaba una identidad compartida que excluía la diversidad, pero nuestro pensamiento ha evolucionado desde la década de los años sesenta. El marco político federal actual promueve la inclusión social. Cubre la selección de inmigrantes, asistencia para su asentamiento, asistencia para su integración, una oferta de ciudadanía, leyes que incluyen el repudio de crímenes de odio e instrumentos legales y otras estipulaciones diversas.

(Diapositiva 2) Canadá favorece la integración, la cual fomenta un proceso de ajuste mutuo tanto para los recién llegados como para la sociedad. Les voy a describir el rango de servicios de asentamiento e integración desde antes de su arribo hasta su llegada a Canadá, desde su asentamiento inicial hasta la adquisición de la ciudadanía que brinda el CIC. Nuestra meta es brindar a los inmigrantes una base sólida que les permita participar activamente en todas las dimensiones de la vida canadiense, la económica, la social, la cultural y la política.

Estos programas operan bajo los principios siguientes, además del concepto de ajuste mutuo:

- La capacidad de los recién llegados para comunicarse en uno de los idiomas oficiales de Canadá es clave para la integración.
- Es importante para los recién llegados volverse autosuficientes financieramente, tan pronto como sea posible y poder participar en las dimensiones sociales de la vida en Canadá.
- Es importante compartir con los recién llegados los principios, las tradiciones y los valores que son inherentes a la sociedad canadiense, tales como: libertad, igualdad y democracia participativa.
- Se da prioridad a aquellos que se enfrentan a barreras importantes para la integración y a quienes se considera tienen mayor necesidad en la comunidad.

- Los servicios de asentamiento e integración en todo el país son flexibles, sensibles y razonablemente comparables.

Una nota final, los programas y servicios de asentamiento son un contrapunto al cumplimiento, y de este modo satisfacen los objetivos complementarios de la Ley de Inmigración, la protección de la soberanía canadiense y el lograr los beneficios socioeconómicos para Canadá.

La política de multiculturalismo de Canadá está diseñada para preservar y mejorar el patrimonio multicultural de los canadienses, mientras se trabaja para lograr la equidad de todos los/las canadienses en la vida económica, social, cultural y política de Canadá.

Así que éste es el trasfondo: una mezcla de medidas para proporcionar incentivos, promover ciertos comportamientos y actitudes y utilizar la fuerza de la Ley cuando se necesita.

Integración de los inmigrantes – ¿Quién debe participar? (Modelo de Asociaciones)

La integración general de los recién llegados es una responsabilidad federal, pero muchos de los servicios necesarios que se brindan, caen bajo la jurisdicción de las autoridades provinciales (salud, educación, servicios sociales) en combinación con las autoridades municipales locales (juntas escolares, servicios sociales).

La experiencia nos ha enseñado que el asentamiento/reasentamiento de los inmigrantes y refugiados es verdaderamente una asociación y que para hacerlo correcta y eficazmente, se necesita un alto grado de cooperación y comunicación. Alimentamos asociaciones con niveles múltiples en nuestros programas de asentamiento y reasentamiento, organizaciones no gubernamentales, comunidades, escuelas, empleadores, el sector privado, el sector voluntario (que es lo que llamamos nuestro sector sin fines de lucro), otros niveles del gobierno y conexiones a nivel mundial.

Finalmente, los inmigrantes y refugiados mismos deben participar en su propio reasentamiento exitoso.

Financiamiento para programas de contribución para el asentamiento

Creemos que las decisiones sobre los servicios de asentamiento que son necesarias se toman mejor a nivel comunitario. Los funcionarios de los asentamientos regionales y locales son responsables de asignar los fondos en sus comunidades. Usamos el concepto de capital social aquí. El *capital social* es el conjunto de recursos sociales de una comunidad que aumenta el bienestar de la comunidad. Estos recursos incluyen normas y redes que facilitan la acción colectiva. Incluye las relaciones entre los miembros de una sociedad y entre los miembros y las instituciones de esa sociedad, en el trabajo y en nuestras comunidades. El capital social es tanto una consecuencia como un producto de la cohesión social y conduce a economías vibrantes y estables.

Los funcionarios evalúan las solicitudes de financiamiento con base en factores, tales como: el nivel proyectado de inmigrantes a las diversas comunidades en una provincia, la composición del grupo de inmigrantes, el tipo y grado de las necesidades de servicios de asentamiento y la infraestructura existente en la comunidad, antes de tomar las decisiones finales sobre la aprobación de los fondos. Los programas y servicios de contribución para el asentamiento se entregan por medio de las redes de socios que mencioné anteriormente.

El enfoque del gobierno canadiense significa que el gobierno comparte la propiedad de los esfuerzos de inclusión social con las personas y las comunidades; esto crea más capital social que cuando el gobierno retiene la responsabilidad exclusiva. Las ideas para promocionar la inclusión social se desarrollan en gran número, se orientan hacia una situación en particular de una comunidad y las lanzan las personas con intereses creados en el resultado. Con frecuencia, los programas gubernamentales requieren que las organizaciones trabajen en asociación unas con otras, incluyendo la comunidad comercial, y este mismo requisito estimula mayor confianza, mayor inclusión social y mayor capital social.

En Canadá, nuestros socios principales en esta entrega se encuentran en el sector voluntario; la relación surge de manera natural de la semejanza de los valores entre el sector sin fines de lucro y el gobierno. Esto también está vinculado con el tipo de financiamiento para el asentamiento que hemos escogido utilizar. Canadá participa en acuerdos de contribución con estos grupos de terceros, lo cual tiene implicaciones para las organizaciones que se están financiando.

Según las reglas de financiamiento del gobierno, a los canadienses se les permite recuperar los costos; pero a las organizaciones no se les permite obtener una ganancia directa sobre las actividades que se especifican en el convenio de contribución. Las organizaciones a veces pueden apalancar las oportunidades que el financiamiento *CA* aporta, pero la organización debe decidir qué beneficio hay en participar en este tipo de acuerdos.

En el caso del sector voluntario o no-gubernamental, éste se fortalece, pues sus salarios, sueldos y alquileres son costos elegibles. El financiamiento aumenta la viabilidad financiera de la organización y los directores ejecutivos más astutos que existen están aprendiendo a buscar múltiples fuentes de financiamiento, a crear asociaciones y a mejorar su supervivencia y capacidad de brindar servicios para todos sus financiadotes, lo cual beneficia a múltiples clientes y a la sociedad en general.

Hemos visto que, además de prestar los programas de asentamiento del CIC, los voluntarios y el personal en las agencias de asentamiento han respondido a las singulares realidades y necesidades cambiantes de las comunidades y han desarrollado programas adicionales que son únicos, sensibles culturalmente y profesionales. Algunas organizaciones han presentado modelos para las instituciones de servicios públicos más grandes y otras ayudan a estas instituciones a que sus servicios sean más inclusivos y accesibles.

Este tipo de grupos también desempeña un papel de movilización para los clientes que representan y esto, a veces, puede ser beneficioso para las políticas públicas.

El Gobierno de Canadá lanzó una iniciativa en todos los niveles del gobierno llamada *Voluntary Sector Initiative* (VSI/Iniciativa del Sector Voluntario) hace aproximadamente cinco años. Esta iniciativa tuvo el fin de fomentar el diálogo entre el sector voluntario y el gobierno para el desarrollo de políticas. El CIC tuvo un proyecto que implicó una conferencia para unir al sector federal y provincial del gobierno en un diálogo sobre las políticas de asentamiento y asuntos del programa. Desde entonces, hemos desarrollado un mecanismo permanente para promover la discusión y el compartir el aprendizaje en esta área.

El sector privado también ve un beneficio en enviar propuestas, aunque de ningún modo es el principal agente de prestación de servicios de asentamiento. Tomemos el ejemplo de una compañía que fabrica muebles en Prairies, la cual ha aportado la misma cantidad de dinero que el gobierno para brindar capacitación en el lenguaje específico para el trabajo de los inmigrantes, con el objetivo de mejorar las destrezas y la productividad de estos empleados. Deseamos involucrar cada día más a los empleadores en las iniciativas de integración en Canadá. Ellos van a buscar obtener resultados pragmáticos y nosotros vamos a tratar de encontrar maneras de facilitar la entrega de estos resultados.

De hecho, el gobierno federal y el sector voluntario están explorando maneras de traer al sector privado al diálogo que se inició con la VSI.

Modelo de Integración

Ahora voy a describir los diversos servicios que ofrecemos como parte de nuestro modelo de integración y quién los brinda.

COA (*Canadian Orientation Abroad*/Orientación sobre Canadá en el Extranjero). Los materiales y programas de orientación son cruciales para el éxito de la integración de los inmigrantes y refugiados, particularmente en el periodo de asentamiento inicial. El COA brinda una visión realista de la vida en Canadá antes de la llegada inmigrantes; mientras, las ONG's dan sesiones de orientación en algunos lugares seleccionados. Los temas incluyen: educación, clima, vivienda, costo de la vida, empleo.

Información en el extranjero y a la llegada, se distribuye el documento llamado *A Newcomer's Introduction to Canada* (Introducción a Canadá para recién llegados) por medio de las oficinas de visas en el momento en que ésta se emite. En el documento *Welcome to Canada Kit* (Paquete de bienvenida a Canadá) se les regala a los recién llegados en cinco de los aeropuertos principales. Asimismo, se brinda información sobre cómo evaluar los servicios y recursos de una comunidad; organizaciones de proveedores de servicios brindan servicios de recepción a los refugiados que reciben ayuda del gobierno y que llegan a los principales aeropuertos (Puertos de Entrada).

El *Immigrant Settlement and Adaptation Program* (ISAP/Programa de Asentamiento y Adaptación de Inmigrantes) brinda fondos a empresas, corporaciones sin fines de lucro, organizaciones no gubernamentales, grupos comunales, instituciones educativas (tanto a nivel individual como comunitario), gobiernos provinciales, territoriales o municipales

para que brinden directamente servicios esenciales a los recién llegados, incluyendo recepción, orientación, interpretación y traducción, asesoría para el profesional, referencia a los recursos comunales y servicios básicos relacionados con el empleo, como es el caso de clubes de búsqueda de empleo. Trabajadores de asentamiento ayudan a los recién llegados con los problemas de la vida cotidiana.

El *Programa Language Instruction for Newcomers to Canada* (LINC/Enseñanza de Idiomas para los Recién Llegados a Canadá), brinda capacitación básica a los inmigrantes adultos en uno de los idiomas oficiales de Canadá y se ofrecen clases en las comunidades a tiempo completo o parcial, durante el día o la noche. Los recién llegados pueden entrar al programa en cualquier momento en sus primeros tres años en Canadá. En muchos casos, si es necesario, se ofrecen servicios de cuidado de niños y se cubren los costos de transporte. El currículo del programa LINC incorpora información de orientación para los contextos educativo, social y laboral al incorporar temas como: cultura y sociedad canadiense, la comunidad y el voluntariado; o asuntos globales, por ejemplo: el hambre, los derechos humanos, las leyes canadienses y la ciudadanía. Se usan simulaciones de la vida real cada vez que es posible y se Dice quién presta el servicio.

El *Host Program* (Programa de Anfitriones) financia el reclutamiento, capacitación y coordinación de voluntarios (individuos o grupos) que ayudan a los recién llegados a adaptarse, asentarse e integrarse a la vida canadiense, asistiéndoles a aprender sobre los servicios disponibles, a practicar sus destrezas lingüísticas, a desarrollar contactos en su campo laboral y a participar en las actividades comunales. A su vez, los anfitriones aprenden sobre otras culturas. Los proveedores de huéspedes deben ser una compañía, una corporación sin fines de lucro, una organización no gubernamental, un grupo comunal, una institución educativa (juntas escolares, los distritos y las divisiones), un individuo, un gobierno provincial, territorial o municipal.

Aunque todos los programas de asentamiento están dirigidos hacia los residentes permanentes, los cuales incluyen tanto a los refugiados como a los inmigrantes seleccionados por medio de nuestra corriente de inmigración. Existen programas específicos adicionales para refugiados ayudados por el gobierno y los patrocinados de manera privada. Se trabaja de cerca y en colaboración con socios locales, como: las organizaciones proveedoras de servicios, los grupos de auspicio y socios internacionales, como ACNUR y OIM.

Hay dos corrientes principales en nuestro programa de reasentamiento para refugiados. Uno para los refugiados ayudados por el gobierno, quienes reciben apoyo del *Programa de Asistencia para el Reasentamiento* (conocido como RAP/*Resettlement Assistance Program*), y el otro para refugiados patrocinados de manera privada, quienes reciben apoyo de grupos de patrocinadores bajo el *Programa de Patrocinio Privado para Refugiados (Private Sponsorship of Refugees Program).*

El Programa RAP está totalmente financiado por el gobierno federal y provee a 5,500 nuevos refugiados cada año, tanto ayuda económica como orientación y apoyo para su asentamiento por medio de una red de 24 organizaciones proveedoras de servicios distribuidas en todo Canadá. Se brinda apoyo económico por un máximo de un año o hasta que el (la) refugiado(a), o la familia refugiada se vuelva autosuficiente. Las sumas que se les brindan son muy básicas y sólo cubren alimentación, vivienda y costos misceláneos del hogar.

Los refugiados con necesidades especiales, es decir, quienes tienen discapacidades médicas, personas de la tercera edad o víctimas de traumas y tortura, pueden recibir apoyo económico hasta por un máximo de dos años. Las organizaciones proveedoras de servicios financiadas por el RAP operan instalaciones de recepción que atienden las necesidades inmediatas y esenciales de los refugiados a su llegada, incluyendo recibirlo en el punto de entrada y transportarlos a su alojamiento temporal; información sobre otros programas del gobierno; asistencia para encontrar alojamiento permanente; asistencia para adquirir el conocimiento básico de las destrezas para la vida cotidiana en América del Norte y referencia a los programas de asentamiento secundarios. Todos participan: el sector público (el gobierno federal y los gobiernos provinciales) y el sector voluntario y el privado.

El Patrocinio Privado para Refugiados (*Private Sponsorship of Refugees Program*) es un programa paralelo que también atiende las necesidades de reasentamiento de más de 3 mil refugiados cada año, pero es financiado por grupos patrocinadores privados. Este programa tiene una historia de 25 años y nació como respuesta al movimiento de refugiados de Indochina a finales de la década de los años setenta.

Asuntos y desafíos actuales de la política de integración

El enfoque canadiense ha tenido algunos resultados positivos. Las minorías étnicas y raciales canadienses ahora tienen más probabilidades de verse a sí mismas reflejadas en los puestos de elección, o en las burocracias gubernamentales, o en ciertas profesiones que las de otros países. En consecuencia, estos canadienses, a pesar de las barreras a las que se han enfrentado, tienen un amplio sentido de apego a Canadá y un sentido de pertenencia a una nación en la cual tienen voz y la oportunidad de dar forma a su futuro

No obstante, a pesar de los niveles de educación relativamente altos de los inmigrantes a Canadá, hay signos recientes de desafíos para la integración, tales como: la habilidad lingüística inadecuada de algunos inmigrantes y sus hijos e hijas, barreras de acceso al mercado laboral y discriminación.

En el 2005, 36% de los inmigrantes recién llegados no tenían destrezas en ninguno de los dos idiomas oficiales. El acceso al mercado laboral a menudo se ve obstaculizado por la falta de reconocimiento de las credenciales extranjeras y de la experiencia en el extranjero. La discriminación se nota en una subrepresentación en ciertos trabajos, avance más lento de lo esperado en la trayectoria profesional, menor retención laboral, tasas más

altas de desempleo y salarios inferiores, incluso cuando tienen credenciales educativas y profesionales similares a las de las contrapartes nacidas en Canadá.

Esto afecta la participación y el desempeño económico de la comunidad de inmigrantes, así como también su capacidad para buscar eficazmente un empleo. A pesar del amplio apoyo público y las percepciones internacionales, una mayor proporción de inmigrantes a Canadá están teniendo mayores dificultades en diversos frentes en comparación con las generaciones anteriores.

Nuestro nivel de inmigración actual está en el rango de 220 mil personas al año. Ese número debe revisarse constantemente. Tenemos que asegurarnos que nuestra economía no intente absorber más personas en un año, dado a lo que realmente puede hacer. Somos muy sensibles a la realidad de que Canadá se forjó en gran parte por inmigrantes, pero debemos buscar el equilibrio apropiado y sostenible entre la demanda interna y la oferta externa.

El éxito relativo de Canadá en la integración, a menudo se atribuye internacionalmente a nuestro gran territorio y baja base de población. Sin embargo, 75% de los inmigrantes se asientan en las tres ciudades principales de Canadá (Montreal, Toronto y Vancouver). Esta concentración puede poner presión en los apoyos de los servicios sociales, educativos, de vivienda y de salud. También existe la posibilidad de que ponga presión en la cohesión social en los centros más grandes.

Se vuelve más complejo brindar servicios de orientación y adaptación, lo cual puede retrasar la participación social y económica. Habiendo dicho esto, la diversidad en nuestras ciudades principales, con el apoyo adecuado, puede brindar oportunidades para la innovación, el acceso a los mercados y el capital, la regeneración de los vecindarios y la apertura de la sociedad.

Los refugiados se enfrentan a retos únicos. Con frecuencia, su punto de partida en el continuo de la integración está muy atrás del de los otros inmigrantes debido a las circunstancias traumáticas de las cuales provienen. Los refugiados pueden llegar bajo condiciones médicas y psicosociales que requieren tratamiento, con el fin de que empiecen de manera más completa el proceso de integración a la sociedad canadiense.

En los últimos años, el RAP ha estado bajo una presión importante, conforme el perfil de los clientes ha cambiado. En 1998, cuando se implementó el RAP, 66% de los refugiados que eran recibidos por medio del RAP venían de Europa (sobre todo de la antigua Yugoslavia y los Balcanes), y sólo 11% eran originarios de África. Actualmente, el 40% de los refugiados asistidos por el gobierno vienen de África y únicamente 2% de Europa.

Esta tendencia ha postulado numerosos retos a los proveedores de servicios de reasentamiento, pues muchos de los refugiados están llegando con un potencial de asentamiento más débil, más problemas de salud y están tomando más tiempo para aclimatarse a la vida en América del Norte. Este cambio en el perfil de los refugiados es el resultado de tres cambios importantes: 1) una nueva legislación local sobre la inmigración en el 2002 que amplió los criterios de selección; 2) un cambio en los países de origen, y 3) más refugiados provenientes de situaciones basadas en campamentos prolongados.

Iniciativas nuevas y direcciones futuras

Varios programas de asentamiento e integración pueden funcionar para abordar algunos de estos desafíos.

El Gobierno de Canadá está trabajando para abordar la brecha lingüística en el mercado laboral por medio de capacitación mejorada, en idiomas y actividades que sirvan de puente hacia el trabajo, que ayuden no sólo a brindarles mayor dominio del idioma sino también más herramientas con respecto a sus destrezas de comunicación y la cultura laboral.

El reconocimiento de credenciales extranjeras no está dentro de la jurisdicción del Gobierno Federal de Canadá, pero es algo en lo que continuaremos trabajando en sociedad con los gobiernos provinciales, las agencias reguladoras y de quienes emiten licencias; también con las ONG's para facilitar la evaluación y el reconocimiento de las calificaciones extranjeras, tanto para ocupaciones reguladas como para las no reguladas.

De igual manera, estamos trabajando para encontrar maneras de ayudar a los inmigrantes a lograr que sus credenciales sean evaluadas antes de llegar a Canadá.

Portal

Además de información sobre la vida en Canadá y sus diversas regiones, el portal incluirá información sobre el mercado laboral y la eventual asistencia a los inmigrantes, para que se autoevalúen con relación al reconocimiento de sus credenciales.

Reconocemos la necesidad de involucrar a más empleadores en el proceso de integración y nos gustaría duplicar un éxito reciente:

Ejemplo de TRIEC

Nos asociamos con una organización de caridad para financiar un proyecto innovador, con el propósito de motivar a los empleadores a contratar a inmigrantes. Ellos establecieron el Consejo de Empleo para Inmigrantes en la Región de Toronto (TRIEC/*Toronto Region Immigrant Employment Council)* en septiembre del 2003, el cual lanzó un sitio Web que brinda un conjunto de herramientas prácticas para ayudar a los empleadores a autoevaluarse, con el fin de determinar cuán bien reciben a los inmigrantes calificados. También les ayuda a desarrollar sus propias estrategias para garantizar que tienen una fuerza laboral inclusiva.

Este sitio: *http://www.hireimmigrants.ca*, identifica los desafíos y explora las oportunidades para que una empresa mejore su negocio por medio de los talentos de los inmigrantes calificados. Comparte prácticas de empleadores que ya han recorrido esta ruta y presenta estrategias para incluir a inmigrantes calificados en las oficinas, salas de juntas, laboratorios y pisos laborales canadienses.

Con el fin de garantizar el éxito continuo del Modelo Canadiense, también debemos abordar la discriminación. Programas como el de Anfitriones, el cual involucra la participación de canadienses en el proceso de integración, pueden ayudar a facilitar este proceso y estamos deseosos de ampliarlo hacia el área laboral y la juventud.

El Plan de Acción contra el Racismo de Canadá (*Action Plan Against Racism*) es un marco conceptual horizontal, mismo que incluye el lugar de trabajo para ayudar a lograr la visión de Canadá de una sociedad inclusiva y equitativa. Dentro de estos programas, el CIC también ha apoyado iniciativas específicas en escuelas (por ejemplo, *Settlement Workers in Schools*/Trabajadores Asentados en las Escuelas).

Conforme crece la inmigración en los centros urbanos y la presión en la infraestructura, debemos fijarnos en las maneras de crear comunidades acogedoras fuera de los principales centros urbanos. Las comunidades que celebran la diversidad, promueven la inclusión social y viven en respeto y paz, demuestran ser un factor de atracción (por ejemplo, la publicación reciente *Attracting and Retaining Immigrants: A Toolbox for Smaller Centers*/ Cómo atraer y retener a los inmigrantes: un conjunto de herramientas para centros más pequeños).

El reasentamiento como solución duradera para los refugiados es tan limitada en términos del número de personas que pueden beneficiarse directamente de él, por lo que debe existir una mayor atención con respecto al uso del reasentamiento de manera más estratégica. Canadá, como otras naciones, está empezando a fijarse en un enfoque en todo el gobierno para que proponga soluciones duraderas para los refugiados. Esto significa usar los espacios para el reasentamiento que tenemos de manera más estratégica, de modo que podamos ayudar a apalancar más soluciones y a beneficiar a más refugiados en el extranjero (es decir, a la integración local y a la repatriación).

Otra área en la cual las limitaciones demandan un enfoque más estratégico tiene que ver con los recursos disponibles para apoyar el asentamiento y la integración de los refugiados reasentados. Actualmente, estamos trabajando con socios locales para ver cómo podemos combinar los recursos y las herramientas –tanto del sector privado como del público–, para brindar mayor apoyo a la integración de los refugiados en general. Esperamos que al apalancar nuestros recursos y conocimiento experto, y combinados, podamos aumentar el número de espacios de reasentamiento que podemos ofrecer cada año.

Canadá en general desea desarrollar un enfoque de manejo de casos para la integración en todas las categorías, no sólo para los refugiados, también con el fin de abordar las necesidades específicas de los ancianos, los jóvenes, las mujeres, etc.

El Gobierno tiene una función vital en la integración en Canadá. Con base en todo lo que he descrito, pueden apreciar que vemos la función de los socios y los grupos de interesados como muy amplia, pero necesitamos ampliarla aún más.

La Integración de los inmigrantes y refugiados en Canadá: el papel de los diversos participantes

Camille Papanek, Dir. Gral. de Integración
Ministerio de Ciudadanía e Inmigración de Canadá (CIC)

1

La inmigración canadiense

Los inmigrantes han contribuido mucho al desarrollo del país

El gobierno establece un plan anual de inmigración e informa al Parlamento
- Un equilibrio delicado entre inmigrantes económicos, familiares y refugiados

La proporción canadiense del continente se ha estado reduciendo
- Los inmigrantes son importantes para el mercador laboral

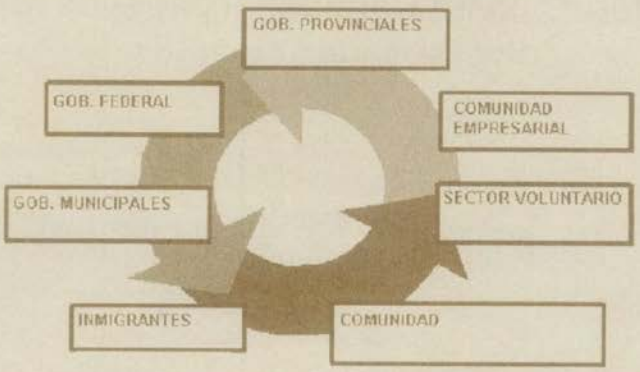
Diversidad en aumento
- La tradición liberal y democrática de Canadá ha evolucionado hasta crear un marco legal que apoya la cohesión social

La integración es clave para la cohesión social en Canadá
- Las leyes, políticas y programas multiculturales motivan la participación plena de todos los canadienses en cada aspecto de la sociedad canadiense

2

Cooperación

PARTICIPANTES



3

Modelo de integración canadiense

Servicios en el exterior

A

1- Orientación canadiense en el extranjero

Servicios en Canadá

B

2- Recepción en Canadá
- "Bienvenida a Canadá" en puertos de entrada
- Recepción de refugiados en puertos de entrada

Programas de integración ofrecidos en colaboración, creando capacidad en las comunidades

C

3- Asentamiento
- Programa de Asistencia al Reasentamiento (PAR)
- Patrocinadores particulares
- Programa de Reasentamiento y Adaptación del Inmigrante (PRAI) incluyendo Cursos Avanzados de Idioma
- Cursos de Idiomas para Recién Llegados a Canadá (CIRLC)
- Programa de Asistencia
- Iniciativas de cooperación con otros ministerios, gobiernos y organizaciones locales, nacionales e internacionales

Servicios de ciudadanía

D

4- Ciudadanía
- Preparación para la ciudadanía
- Otorgamiento de la ciudadanía canadiense
- Participación plena en la sociedad canadiense

4

Financiamiento para el establecimiento de inmigrantes

Propuestas de financiamiento locales y regionales

Principal actor para la entrega de servicios: El sector voluntario (organizaciones sin fines de lucro)

Acuerdos de financiamiento permiten recuperación de costos

Iniciativa del sector voluntario

Canadá

Rol del sector privado

5

Temas y retos principales en política de integración

Barreras lingüísticas
- búsqueda de trabajo
- participación en la comunidad
- performance económica

Acceso al mercado laboral
- aceptación de credenciales
- aceptación de experiencia extranjera
- adaptación de conocimientos

Discriminación
- representatividad insuficiente
- avance profesional lento
- duración corta de empleos
- mayor tasa de desempleo
- menores salarios

Capacidad de absorción

realidad económica de Canadá y de la comunidad

distribución geográfica

capacidad de asentamiento y de apoyo de la comunidad

concentración de inmigrantes en las ciudades más grandes donde los servicios están bajo presión, o pocos inmigrantes en comunidades pequeñas donde hay pocos servicios en general y/o específicos para el asentamiento, pueden dificultar la integración

Retos actuales del Programa de Asistencia al Refugiado
- Los países de origen han cambiado, las necesidades son mayores
- Criterios de selección más amplios, énfasis en la necesidad de protección

Canadá

6

Nuevas iniciativas/Direcciones futuras

Basarse en los programas de integración exitosos y promover la integración en ambas direcciones

Marco gubernamental para integrar profesionales extranjeros a la sociedad y al mercado laboral canadiense

- Implementar mayor capacitación de lenguaje para inmigrantes que requieren un nivel de vocabulario profesional para comunicarse de manera efectiva en sus centros laborales
- Trabajar en conjunto para temas de reconocimiento de credenciales extranjeras
- Desarrollo de un Portal de Inmigración que brinde información y herramientas para prepararse para la sociedad y el mercado laboral de Canadá

Estrategia para Comunidades Acogedoras bajo preparación, para enfrentar las barreras discriminatorias

Dirección actual del reasentamiento

- Uso más estratégico del reasentamiento
- Combinar y balancear diversos recursos (publicos & privados)

Continuar el trabajo en conjunto/Forjar nuevas sociedades entre posibles participantes

7

Fortaleciendo el desarrollo integral de las comunidades migrantes: Alianzas entre migración y sectores privados

Relatoría de la presentación de
Adriana Cortés Jiménez
Fundación Comunitaria del Bajío, A.C.

La *Fundación Comunitaria del Bajío* y su Programa para el Fortalecimiento al Desarrollo Integral de las Comunidades Migrantes en el Estado de Guanajuato (FODICOM), como parte de la Red Regional de Organizaciones Civiles para las Migraciones (RROCM), junto con la organización *Sin Fronteras*, están realizando un importante trabajo en la atención a la problemática migratoria en México, desde una visión integral para garantizar el respeto a los derechos humanos y el mejoramiento de las condiciones de vida de los migrantes y sus familias.

Lo anterior se hace realidad a través de varios mecanismos, como son la promoción y defensa de los derechos de los migrantes; el apoyo social, educacional y legal a éstos; además de la vinculación y la participación junto con otras instituciones en el desarrollo de la legislación, políticas y programas migratorios específicos.

Por su parte, la *Fundación Comunitaria del Bajío* procura fomentar y promover el desarrollo local, generando la vinculación y la participación de la sociedad civil, gobierno, academia e iniciativa privada, para alcanzar en conjunto el bienestar comunitario. Estas alianzas llevan a desarrollar creativas formas y nuevos métodos de colaboración, así como a institucionalizar la metodología con el fin de fomentar acuerdos interinstitucionales.

En particular, el FODICOM está dirigido a favorecer el desarrollo comunitario. Este programa se centra en la formación de las personas en sus diferentes aspectos, para que los propios involucrados desarrollen su capacidad de gestión, análisis y realización de los proyectos más viables para el fortalecimiento de sus comunidades, de acuerdo con su vocación productiva.

Además, al revalorar la capacidad de las comunidades y abrir oportunidades de capacitación y formación, FODICOM permite encontrar una forma de reactivar su economía con las condiciones actuales de estancamiento, derivadas (muchas de ellas) del impacto producido por la migración masiva de hombres y jóvenes, así como la falta de inversiones.

Para la reactivación de la economía es fundamental la creación de condiciones que propicien la inversión de las remesas y la inversión del Estado como contraparte, con una colaboración efectiva entre diversos actores internacionales, nacionales y locales, tanto públicos como privados.

Igualmente presupone la existencia de una vinculación estrecha entre las asociaciones en Estados Unidos y, las comunidades y autoridades locales en los lugares de origen para garantizar la sustentabilidad de los proyectos. Debe haber coherencia entre los programas de inversión del Estado y las iniciativas que las comunidades de migrantes pueden impulsar.

Se plantea la importancia de estudiar las particularidades, necesidades de la región, así como la vocación de las comunidades y familias que la integran al iniciar cualquier proyecto productivo con dinero de los migrantes.

Estos proyectos deben tener énfasis en la participación de las mujeres e incluir oportunidades educativas y de empleo para adolescentes y jóvenes, quienes son los que tienden a no regresar, y a los adultos mayores, quienes no tienen muchas opciones.

Por todo lo anterior, la misión de FODICOM es crear una red de alianzas multisectoriales que consolide un modelo para impulsar el desarrollo integral y sustentable en las comunidades.

Si bien, la migración y el uso de las remesas no constituyen un factor de desarrollo por sí mismas, pueden representar un elemento de apoyo a una estrategia alternativa de desarrollo local, y en este esquema puede desempeñar un importante papel en la iniciativa privada.

Las empresas del sector privado pueden aportar a las alianzas su capacidad de inversión y comercio, la creación de empleos, facilitando así el intercambio de bienes y servicios, el crecimiento y el desarrollo económico. De forma específica, la iniciativa privada también puede aportar en:

1 La formación de redes locales de proveedores de productos y servicios.

2 El fortalecimiento de recursos humanos con capacitación a directivos y el aumento del nivel educativo de los trabajadores de las comunidades.

3 Gestión e introducción en las políticas públicas de proyectos comunitarios de interés económico o social.

La iniciativa privada es el principal gestor del crecimiento económico en el mundo y puede ser una poderosa y positiva fuerza para el cambio en las comunidades de origen de los migrantes. Es un sector decisivo de la comunidad para lograr el desarrollo económico.

Para estimular el ahorro y la inversión en la población, es importante impulsar iniciativas para proveer de servicios financieros a las zonas de alta migración que se encuentran

aisladas de los servicios de la banca comercial. Las uniones de crédito, los microbancos y cooperativas de ahorro y de crédito rural pueden ser una opción, incluyendo el acceso a crédito para proyectos.

Muchas de estas opciones tienen la ventaja de funcionar en red, incluso desde Estados Unidos, con lo que se fomentarían alianzas estratégicas con socios estadounidenses y se podría llegar a un impacto regional que conecta comunidades de origen y destino de migrantes.

Por otra parte es obvia la necesidad de políticas públicas integrales y diferenciadas para las distintas regiones y comunidades, que incidan en la raíz de la pobreza.

En esta misma dirección, también es necesario el fortalecimiento del nexo de la academia y las organizaciones civiles con las comunidades de origen de migrantes, asumiendo que su función es de ayuda para capacitar y formar, con el objetivo de que las comunidades se apropien de sus proyectos y de su destino, que es conocido también como autodesarrollo equitativo y sustentable.

Además, de que los organismos internacionales, las fundaciones comunitarias y otras instituciones públicas y privadas se pueden sumar a las tareas anteriores. Estas instituciones cumplen una función clave como soporte total o parcial de muchos proyectos comunitarios, sean productivos o sociales.

En cuanto a proyectos productivos, el sector académico y en especial las universidades son las que acompañan y guían la integración del diseño y ejecución de los proyectos. Aquí tiene especial significado que estos proyectos surjan de las comunidades mismas y que sus miembros se involucren en todos sus etapas: planeación, ejecución y evaluación.

Los jóvenes estudiantes tienen un papel fundamental en la capacitación de la comunidad, como eje central para el funcionamiento de las distintas alternativas para el ahorro y los proyectos productivos. También para buscar la autosustentabilidad de los proyectos (financiera, técnica, etc.), tomando en cuenta que las remesas no pueden subsidiar de manera permanente los proyectos, sino que su función es catalizadora en los mismos.

Las alianzas entre los diversos actores, conllevan una relación constante que genera valor agregado a cada uno de estos, razón por la cual siempre todos salen beneficiados. Sin embargo, cualquier estrategia debe promover el fortalecimiento comunitario para desarrollar sus capacidades de gestión y administración de recursos, así como para mejorar su potencial de interlocución con instituciones financieras.

La experiencia de años de trabajo en redes y vinculaciones nos permite concluir que es la mejor manera de optimizar los recursos, de aprovechar oportunidades sin duplicar acciones, de multiplicar los beneficios disminuyendo las rivalidades naturales que se dan entre quienes van tras la consecución de metas similares, sacando valiosos aprendizajes de errores y fracasos, para alcanzar el éxito a favor del desarrollo personal y comunitario.

Como ejemplo, se puede citar el modelo de trabajo binacional entre Guanajuato y Carolina del Norte para proyectos de desarrollo comunitario en zonas de origen de migración, que está funcionando con la participación de cuatro actores: académico, empresarial, social y gubernamental, quienes aportan al beneficio de las comunidades en función de sus propios intereses y objetivos. Este modelo considera los aspectos siguientes:

1 Visibilidad entre los estados de Carolina del Norte y Guanajuato, con el encuentro entre los distintos sectores y sus pares.

2 Seguimiento para fortalecer el proceso de intercambio a través de una estrecha vinculación con la Universidad de Carolina del Norte en Greensboro, en el *Center for the New Carolinians*

3 Formación de liderazgos, financieros, sociales y empresariales que permitan una mejor y mayor contribución de la población migrante a sus comunidades de origen.

4 Fortalecimiento de la capacidad de las comunidades de origen para emprender proyectos que impacten favorablemente su bienestar.

5 Programas de intercambio entre los diferentes sectores, académico, empresarial, social y gubernamental con sus pares.

Sin Fronteras, I. A. P.

FORTALECIENDO EL DESARROLLO INTEGRAL DE LAS COMUNIDADES MIGRANTES: ALIANZAS ENTRE MIGRACIÓN Y SECTORES PRIVADOS

Fundación Comunitaria Del Bajío

Adriana Cortés Jiménez
Fundación Comunitaria del Bajío, AC

RROCM

Red Regional de Organizaciones Civiles para las Migraciones

Desarrollo en Alianza

Sin Fronteras, I. A. P.

- Los tiempos actuales nos llevan a aprender creativas formas y métodos de colaboración; institucionalizar la metodología con el fin de crear acuerdos interinstitucionales nuevos.
- Los cuatro sectores – gobierno, iniciativa privada, instituciones académicas y sociedad civil- tienen papeles y roles específicos que jugar para lograr mantener estables y prósperas las comunidades y los países.

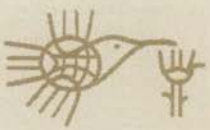
RROCM

Migración Remesas

Sin Fronteras, I. A. P.

⇩ La creación de condiciones para propiciar la inversión de remesas supone una contraparte para promover la inversión del Estado y una colaboración efectiva entre diversos actores (internacionales, nacionales, regionales y locales, públicos y privados).

RROCM



Migración Remesas

Sin Fronteras, I. A. P.

⇩ Igualmente presupone la existencia de una vinculación estrecha entre las comunidades y los clubes o asociaciones en EUA, así como el apoyo de las autoridades locales para garantizar la sustentabilidad de los proyectos.

⇩ Debe haber coherencia entre los programas de inversión del Estado y las iniciativas que la comunidades migratorias puedan impulsar.

RROCM

Migración Remesas

Sin Fronteras, I. A. P.

- Se plantea la importancia de estudiar las particularidades y necesidades de la región, comunidades y familias al iniciar cualquier proceso productivo con dinero de los migrantes.

- Cualquier proyecto debe de tener un énfasis en la participación de las mujeres e incluir oportunidades educativas y de empleo para adolescentes y jóvenes, quienes son los que tienden a no regresar, a los adultos mayores, quienes no tienen más opciones.

RROCM

Ahorro e Inversión

Sin Fronteras, I. A. P.

- Es importante proveer de servicios financieros a las zonas de alta migración que se encuentran aisladas de los servicios de la banca comercial.

- Las Uniones de Crédito, Micro bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito Rural pueden ser una opción, incluyendo el acceso a crédito para proyectos.

- Tienen la ventaja de funcionar en red, incluso desde los EUA, con lo que se fomentarían alianzas estratégicas con socios en EUA y se podría llegar a un mayor impacto regional en la zona.

RROCM

Ahorro e Inversión

Sin Fronteras, I. A. P.

- Necesidad de políticas públicas integrales y diferenciadas para las distintas regiones y comunidades, que incidan en la raíz de la pobreza.

- Fortalecimiento del nexo de la academia y las OCs con las comunidades, asumiendo que su función es de ayuda para capacitar, formar, etc. para que las comunidades se apropien de sus proyectos y de su destino (autodesarrollo equitativo y sustentable).

- Importancia de los organismos internacionales, las fundaciones comunitarias y otras instituciones públicas y privadas como soporte de los proyectos.

RROCM

Proyectos Productivos

Sin Fronteras, I. A. P.

Integridad en el diseño y ejecución de los proyectos, así como la importancia de que estos surjan de las comunidades mismas y que los miembros de la comunidad se involucren en todos sus etapas: planeación, ejecución y evaluación.

- Capacitación de la comunidad como eje central para el funcionamiento de las distintas alternativas para el ahorro y los proyectos productivos

- Autosustentabilidad de los proyectos (financiera, técnica, etc.), tomando en cuenta que las remesas no pueden ser un subsidio permanente de los proyectos, sino que su función es catalizadora.

RROCM

FODICOM

Sin Fronteras, I. A. P.

- El Programa para el Fortalecimiento al Desarrollo Integral de las Comunidades Migrantes del Estado de Guanajuato (FODICOM) esta dirigido a propiciar el desarrollo comunitario. Este programa se centra en la formación de las personas en sus diferentes aspectos, para que ellos mismos desarrollen su capacidad de gestión, análisis y realización de los proyectos más viables para el fortalecimiento de sus comunidades, de acuerdo con su vocación productiva.
- Al revalorar la capacidad de las comunidades y aportar oportunidades de capacitación y formación, el FODICOM les permite encontrar la mejor manera para reactivar su economía con las condiciones actuales que se viven, derivado del impacto de la migración.
- Los diversos actores que acompañan de manera interdisciplinaria fortalecerán los procesos comunitarios necesarios para que sean los mismos beneficiarios quienes promuevan, fomenten y gestionen los trámites necesarios para la ejecución de los proyectos.

RROCM

MISIÓN.

Sin Fronteras, I. A. P.

- Crear una red de alianza multisectorial que consolide un modelo de intervención que permita impulsar en las comunidades transnacionales su desarrollo integral y sustentable.

RROCM

FODICOM

Actores

Organizaciones de la Sociedad Civil

MONEX

PLAMAC — ROTARIOS

CHOICE — TACMA

CCG — CAJA POPULAR MEXICANA

SIN FRONTERAS — FCB

CEREMUBA — RIM ZACATECAS

Gobierno

IRAPUATO — DOLORES HIDALGO

JUVENTINO ROSAS — SILAO

GUANAJUATO — JERÉCUARO

COMONFORT — CORTAZAR

SECRETARIA DE EDUCACIÓN

SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL Y HUMANO

DESARROLLO ECONÓMICO

Internacionales

SYNERGOS — LCCU

NC C.I.U. — IGLESIAS

UNIV. DUKE — ROTARIOS

C. LATINOS CN — UNIV. C.N

Académicos

ITESI

TEC DE MONTERREY

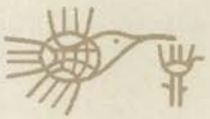
LICEO CERVANTINO

UNIVERSIDAD DE GTO

TEC DE CELAYA

Plan de Trabajo de FODICOM

Modelo de Trabajo



Intereses Binacionales

Sin Fronteras, I. A. P.

ESTADOS UNIDOS		MÉXICO
Sociedad civil	Beneficio Mutuo	**Sociedad Civil**
Mujeres		Mujeres
Niños		Niños
Ancianos		Ancianos
Discapacitados		Discapacitados
Derechos Humanos		Derechos Humanos
Cultura		Cultura

RROCM

Intereses Binacionales

Sin Fronteras, I. A. P.

ESTADOS UNIDOS		MÉXICO
EDUCACION	Beneficio mutuo	**EDUCACION**
Universidades		*Universidades*
Preparatoria		*Preparatoria*
Maestros		Maestros
Alumnos		Alumnos
Investigaciones		Investigaciones

RROCM

Intereses Binacionales

Sin Fronteras, I. A. P.

ESTADOS UNIDOS		MÉXICO
EMPRESARIOS Turismo Artesanias Inversión	Beneficio Mutuo	EMPRESARIOS Turismo Artesanias Inversión
GOBIERNO		GOBIERNO

RROCM

Papel de Iniciativa Privada

Sin Fronteras, I. A. P.

•La Iniciativa Privada aporta a las alianzas su capacidad de inversión y comercio, el intercambio de bienes y servicios, promoviendo empleo, crecimiento y desarrollo económico, y puede aportar:

–Formación de redes locales de proveedores. Productos y servicios.

–Fortalecimiento a recursos humanos: capacitación a directivos, fortalecimiento a la capacidad educativa en el nivel local.

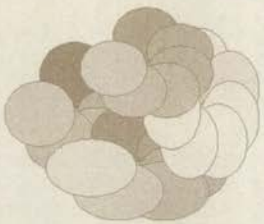
–Desarrollo económico en la localidad.

–Gestión e introducción a políticas públicas: económicas y sociales

así como proyectos comunitarios y de capacidad de construcción.

RROCM

Las alianzas conllevan una relación constante que genera valor agregado a cada uno de los actores, razón por la cual en una alianza salen siempre fortalecidos los participantes.



REFLEXIÓN

- El costo del desarrollo no es responsabilidad de los migrantes.
- La migración y el uso de las remesas en sí, no constituyen un factor de desarrollo, pero pueden representar un factor de apoyo a una estrategia alternativa de desarrollo local.
- Cualquier estrategia debe promover el fortalecimiento comunitario (organización y capacitación) para fortalecer sus capacidades de gestión y administración de recursos y mejorar su capacidad de interlocución con organismo financieros.

REFLEXIÓN

Sin Fronteras, I. A. P.

- La importancia que los gobiernos locales establezcan políticas que faciliten la inversión de las remesas en estrategias de desarrollo local que dinamicen la actividad económica y productiva
- Que los migrantes interesados en invertir en sus comunidades de origen cuenten con las condiciones apropiadas para implementar sus proyectos productivos locales (inversiones individuales o colectivas)
- El reto sería: ¿cómo lograr que las remesas incentiven la producción nacional y que éstas se queden en el país? Para esto se requiere que los países implementen políticas que faciliten este propósito

RROCM

IV. MEJORES PRÁCTICAS Y LECCIONES APRENDIDAS

TACA y sus experiencias con las comunidades salvadoreñas de migrantes

Relatoría de la presentación de
William Handal
Vicepresidente de Grupo TACA

En este año 2006, Transportes Aéreos del Continente Americano (TACA), celebra su 75 aniversario como la empresa líder en el servicio de transporte aéreo de pasajeros y carga en Centroamérica. Lowel Yerex, fundador de TACA, tuvo la visión en 1931 de iniciar una empresa y convertirla en lo que es ahora, una de las más importantes a nivel regional en el sector transporte aéreo. TACA cuenta actualmente con más de 6 mil empleados, los cuales se encuentran comprometidos con el progreso de nuestros países.

La visión acertada y el espíritu de servicio, han hecho posible que TACA se coloque entre las aerolíneas pioneras de la región, ganándose la preferencia de las comunidades en el exterior, a través de tarifas accesibles, vuelos directos a diferentes destinos de las Américas y un trato respetuoso a nuestros clientes.

TACA como empresa ha valorado de manera especial al migrante, reconociendo los sacrificios que realizan en la búsqueda de su bienestar y el de sus familias. Por ello, nos esforzamos en estar cerca de las comunidades en el exterior y con sus familiares, brindándoles un servicio de calidad y eficiencia. Con el objetivo de mejorar nuestros servicios al cliente, se busca de manera constante ampliar las operaciones, con nuevos vuelos directos y así evitar los inconvenientes de transbordar de manera constante para llegar a sus destinos. Siguiendo esta línea, procuramos auxiliar a nuestros clientes asesorándoles en sus trámites de inmigración y aduana en los aeropuertos de los Estados Unidos.

Esta política de expansión se ha mantenido durante los últimos 25 años y tenemos la meta de ser la aerolínea más efectiva de Latinoamérica.

TACA cuenta con la flota de aeronaves más moderna de Latinoamérica, un itinerario con vuelos directos y sin escalas entre El Salvador y las ciudades de San Francisco, Los Ángeles, Houston, Dallas, Miami, Chicago, Boston, Nueva York, Washington y Toronto (Canadá), vuelos que conectan con todos los países de Centroamérica y que ahora también la hemos ampliado hacia las principales ciudades de América del Sur, Lima, Santiago, Buenos Aires, Sao Paulo, Quito y Caracas, entre otras. Esto la hace ser la única aerolínea que une a las tres Américas.

La experiencia que hemos alcanzado, se ha enriquecido con grandes lecciones con el correr de los años, estamos convencidos que si queremos crecer y consolidarnos como una empresa rentable, se debe apostar cada vez más a mejorar el servicio y atención a todos nuestros clientes, concentrándonos en las regiones donde nuestras comunidades de migrantes dan indicios de crecimiento.

Una de las experiencias que se han aprendido con el correr de los años, es el procurar incorporarnos en las actividades con las que se mantienen los vínculos de pertenencia de las comunidades en el exterior con su país de origen, por medio de eventos que fortalecen sus costumbres, valores y tradiciones. TACA trata de integrarse en comités y asociaciones para estar cerca de dichas comunidades en el exterior, ya que estamos convencidos de que el progreso de nuestra empresa depende en gran parte del progreso que ellos logren, por lo que les brindamos nuestro apoyo y patrocinio en diferentes iniciativas comunitarias o eventos deportivos.

Es conocido por todos nuestros hermanos en el exterior y en Centroamérica, así como por los gobiernos, asociaciones, comités y la sociedad en general, que nuestro compromiso lo concretamos en los momentos difíciles en los cuales lamentablemente se han presentado eventos y desgracias naturales, poniendo a disposición de los gobiernos y diferentes organismos voluntarios, nuestras aeronaves para el transporte de ayuda a los damnificados, como ha sido el caso de los terremotos y huracanes.

También hemos estado dispuestos a brindar nuestro apoyo para transportar a personas de escasos recursos económicos que necesitan recibir atención médica especializada. Esto es parte de nuestro diario vivir y complacidos los atendemos, porque nuestra solidaridad con los sectores necesitados es parte de lo que iniciamos hace muchos años, y es política de TACA mantenerla bajo el concepto de que la empresa privada debe contar con un programa de Responsabilidad Social.

Para continuar gozando de la preferencia de nuestros clientes, TACA decidió hacer una cuantiosa inversión de varios dígitos, para la adquisición de 28 nuevas aeronaves, modelos *A319, A320* y *A321* (entre todas promedian tres años de edad) y son los más modernos aviones de nueva generación. Esto no es una decisión aislada, es parte de todo un programa debidamente estructurado en que incluimos al personal, adquiriendo tecnología de punta y muchos otros aspectos, que redundan en un importante beneficio para nuestros clientes.

De igual manera, hemos decidido contar con líneas áreas especializadas, entre ellas las comerciales, para lo cual nuestra segmentación de mercados y clientes, son motivo de atención y mayor interés, como es el caso de la Dirección de Ventas VFR (Visita a Familiares y Amigos). Área dentro de la Vicepresidencia de Mercadeo, responsable de atender entre otras funciones, a nivel de todas nuestra red de vuelos, las necesidades y apoyo para todas las comunidades étnicas en sus múltiples actividades, dedicando esfuerzos y recursos tanto económicos como logísticos para mantener este vínculo con nuestro emigrante que siempre nos ha caracterizado.

En la Dirección de Ventas VFR (Visita a Familiares y Amigos) se ha venido trabajando de manera ardua en el desarrollo de programas de apoyo a la gran comunidad latina que reside en los Estados Unidos principalmente, y también se ha dedicado atención a nuestros conciudadanos en Centroamérica.

Por ejemplo, apoyamos a varias asociaciones y comités organizados para realizar actividades sociales y culturales, participamos activamente en las celebraciones de nuestras comunidades, colaboramos con causas altruistas y brindamos nuestro apoyo a organizaciones sin fines de lucro que prestan asistencia para trámites migratorios.

TACA ha estado al lado de los migrantes, tanto en sus fiestas de independencia lejos de su patria, como en los festejos de sus pueblos natales. Hemos llevado entretenimiento y sana diversión a nuestros hermanos en Intipucá, Chirilagua y el Carnaval de San Miguel.

Es un orgullo compartirles que hemos unido familias en fechas especiales y en fiestas patronales, poniendo a su disposición tarifas accesibles para que sus viajes sean posibles.

Asimismo, estamos conscientes de que nuestros jóvenes son el futuro. Por ello, los incentivamos a continuar sus estudios superiores al reconocerlos con nuestro *Programa de Excelencia Académica*. Este Programa consiste en premiar a los estudiantes más sobresalientes de las escuelas secundarias con un viaje cultural a las principales ciudades de Estados Unidos, donde se concentran nuestras comunidades y los vincula con sus raíces centroamericanas. En 2005, más de 75 jóvenes tuvieron una experiencia inolvidable al escalar volcanes, conocer ruinas mayas, realizar ecoturismo en parques naturales e incluso, visitaron su país por primera vez.

También fomentamos la práctica del deporte y la unión familiar, mediante nuestros torneos de fútbol *Copa TACA*, dirigidos especialmente a niños y jóvenes en varias ciudades, tanto en Norte como en Centroamérica. Esto sólo por mencionar algunos de los proyectos que son parte de este ambicioso plan que ejecutamos en beneficio de nuestros clientes.

En El Salvador apoyamos a entidades tanto educativas como de ayuda humanitaria, como lo son: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Ciudadela Don Bosco, Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN), Teletón, Fundación Salvadoreña de la Tercera Edad (FUSATE) y Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF). Asimismo, trabajamos en conjunto con entidades que se dedican a la atracción del turismo, como: Corporación Salvadoreña de Turismo (CORSATUR) y el Instituto Salvadoreño de Turismo (ISTU).

Finalmente, quisiera hacer alusión al Convenio de Cooperación firmado en el año 2005 entre TACA y el Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador, por el cual se propician nuevas iniciativas en beneficio de las comunidades en el exterior, con el objeto de crear o fortalecer los vínculos de pertenencia entre las comunidades en el exterior y sus comunidades de origen. Estamos seguros de que a través de las inversiones, los beneficios alcanzarán resultados provechosos.

TACA

TACA Y SUS EXPERIENCIAS CON LAS COMUNIDADES SALVADOREÑAS DE MIGRANTES

William Handal
Vicepresidente de Grupo TACA

TACA
Uniendo las 3 Américas

TACA
Nuestras comunidades

Desfile de Brentwood,NY

TACA
Participación de TACA con la comunidad

TACA
Solidarios en tiempos difíciles

TACA
Volando a casa

TACA
Fiestas patrias, desfile de salvadoreños, los Ángeles, CA

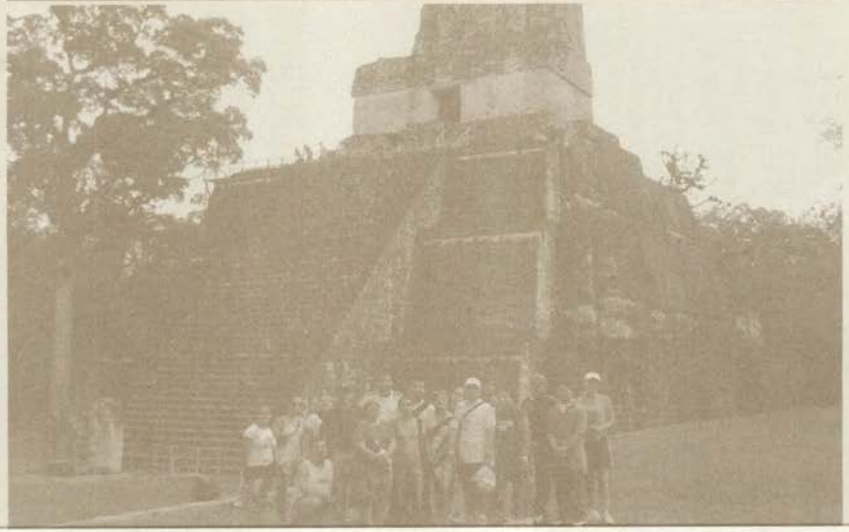
TACA
Caravanas TACA, El Salvador y Guatemala

TACA
Participamos en celebraciones de la comunidad
Desfile de la hispanidad, NY

TACA
Participamos en celebraciones de la comunidad
Festival salvadoreño, Boston

TACA
Participamos en celebraciones de la comunidad
Festival de Brentwood, Nueva York

TACA
Programa de Excelencia Académica
Estudiantes procedentes de Miami, En Tikal



TACA
Programa de Excelencia Académica
Estudiantes procedentes de Chicago, Volcán Poas, Costa Rica

TACA
Programa de Excelencia Académica
Estudiantes de Miami, en Tikal

TACA
Programa de Excelencia Académica
Estudiantes en visita a Viceministra para los Salvadoreños en Exterior

TACA
Torneo de fútbol Copa TACA
Campeones categoria sub-12, New York

TACA
Torneo de fútbol Copa TACA
Final categoría sub-12, El Salvador

TACA
Torneo de fútbol Copa TACA
Equipo categoría sub-12, Houston

TACA
Ayuda humanitaria

FUSADES

ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

FUSATE

UNIVERSIDAD DON BOSCO

TELETON 2005

unicef

TACA
Ayuda humanitaria

La entrada de trabajadores extranjeros temporales a Canadá

Relatoría de la presentación de
Jorge Aceytuno
Ministerio de Recursos Humanos y
Desarrollo Social de Canadá

Para complementar sus necesidades laborales, Canadá se vale de su sistema de inmigración. A partir de evaluaciones del mercado nacional se determina la demanda laboral en función del crecimiento económico esperado. Se tiene la esperanza de que esta demanda sea cubierta por la mano de obra nacional existente y el faltante se cubra con mano de obra extranjera.

La *diapositiva número 3* muestra el régimen establecido por la Ley de Inmigración y Protección de Refugiados (LIPR), la cual regula el ingreso de extranjeros a territorio canadiense, sea de profesionales o trabajadores menos calificados. De hecho, se determina que el número de inmigrantes a recibirse anualmente incluye un gran porcentaje de trabajadores, a quienes se estima la economía canadiense absorberá durante tiempo determinado. Por ello, un componente importante de selección de los nuevos inmigrantes está especificado, en gran medida, por la educación, profesión y años de experiencia de los solicitantes.

Se espera que los inmigrantes propiamente dichos –quienes desde que asientan un pie en territorio canadiense son residentes permanentes–, puedan optar por las oportunidades de empleo del mercado para integrarse a la sociedad canadienses en el menor tiempo posible. Sin embargo, los trabajadores que viajan a Canadá de manera temporal, son considerados residentes temporales, los cuales deben salir en un plazo determinado.

En sus respectivas áreas, el Ministerio de Recursos Humanos y Desarrollo Social (MRHDS) y el Ministerio de Ciudadanía e Inmigración administran estas iniciativas. El número específico de trabajadores extranjeros temporales en Canadá se determina a partir de solicitudes por parte del sector privado, al primero de los ministerios mencionados. El permiso de trabajo otorgado al trabajador identifica el tipo de labor a realizarse, así como el periodo y el empleador para quién se proporcionarían los servicios.

La *diapositiva número 4* resume los números recientes de trabajadores temporales en Canadá. En 2004 se recibieron más de 90 mil trabajadores temporales. Asimismo, se hace notar que el número de trabajadores requeridos sigue un patrón que responde a los ciclos económicos nacionales.

La *diapositiva número 5* identifica a los once países que más proporcionan trabajadores temporales. Esta lista la encabeza Estados Unidos con 15,561 personas, seguido por México, el Reino Unido y Australia.

La *diapositiva número 6* resume las calificaciones requeridas. Se puede observar como 55% del total de los 90 mil trabajadores lo constituyen profesionales, tales como: analistas de computación, enfermeras, profesores universitarios, etc. El resto, es decir 45%, lo representan trabajadores menos calificados en los que se incluyen trabajadoras domésticas, trabajadores agrícolas y de horticultura, cárnicos, etc.

La *diapositiva número 7* identifica las responsabilidades especificas del MRHDS. De hecho, este ministerio se encarga de velar por la protección de los trabajadores locales, las condiciones ofrecidas por los empleadores canadienses a partir de una oferta similar a la ofrecida a los trabajadores locales, y si la actividad que requiera trabajadores extranjeros temporales pueda representar la creación o mantenimiento de actividades que soliciten más trabajadores locales. Como mínimo, el trabajador extranjero temporal debe llenar una posición de alta demanda.

Si la demanda cumple con los requisitos indicados, el MRHDS emite una confirmación de la oferta de empleo, la cual se comparte con el Ministerio de Ciudadanía e Inmigración (MCI) para los efectos consiguientes de procesamiento del ingreso del trabajador a territorio canadiense. Para esto último, el empleador envía copia de la correspondencia del MRH confirmando la oferta de trabajo y una oferta de trabajo detallada para que el trabajador la proporcione a un funcionario de inmigración con su solicitud de permiso de trabajo canadiense.

La *diapositiva número 8* presenta una panorámica de las responsabilidades del MCI que tramita la solicitud de permiso de trabajo. Así, el trabajador potencial solicita un permiso de trabajo en la embajada canadiense. Previo el pago de un honorario de procesamiento, el cual no es retornable; el solicitante puede ser entrevistado, pedírsele el envió de información adicional y que asista a un chequeo médico. Si el solicitante califica, la oferta de trabajo es confirmada y se le otorga un permiso de trabajo, y separadamente se le adhiere una visa de visitante en el pasaporte.

Por último, es importante resaltar que el empleador es responsable de tramitar los papeles de compensación necesarios y la cobertura médica una vez que el trabajador haya arribado a Canadá.

La Entrada de trabajadores extranjeros a Canadá

Jorge Aceytuno
Ministerio de Recursos Humanos y Desarrollo Social de Canadá

Propósito

Proveer una perspectiva general del proceso de entrada de trabajadores extranjeros temporales a Canadá

- Información general
- Estadisticas
- Perfil de los trabajadores extranjeros temporales
- Proceso Gubernamental

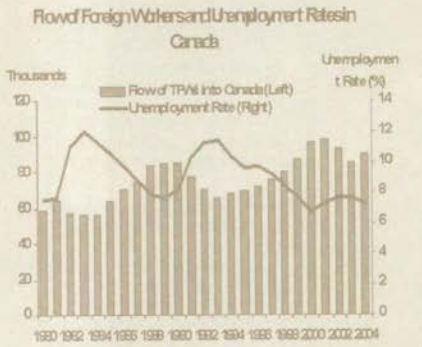
Perspectiva general

- El la entrada y empleo de trabajadores extranjeros en Canadá se regula a traves de la Ley de Inmigración y Protección de Refugiados (LIPR)
  - Conjuntamente administrada por los ministerios de Desarrollo de Recursos Humanos (MDRH) y Ciudadanía é Inmigración (MCI)
- La entrada de trabajadores extranjeros a Canadá depende de la demanda empresarial
  - El proceso comienza generalmente cuando DRHC recibe un pedido para un trabajador extranjero de una empresa o un grupo de empresas canadienses
  - No hay cuotas numericas
  - Companias pueden reclutar en cualquier ocupacion con tal de que la oferta llene los requisitos legislativos requeridos por la *LIPR*
  - Companias reclutan trabajadores temporales a quienes consideran como candidatos apropiados, notando que los trabajadores pueden venir de cualquier pais
  - Bajo la LIPR, existen excepciones de ocupaciones validadas por el MDRC bajo el regimen del Tratado de Libre Comercio de Norte America y/o del proceso de permisos de trabajo del MCI (por ejemplo, diplomaticos, atletas, etc.)

3

Números dependen de la demanda de las empresas

- El número de trabajadores extranjeros temporales ha aumentado en años recientes
  - De 71,390 en 1996 a 90,668 en 2004
  - El numero de trabajadores solicitados por los empleadores responde a cambios en el ciclo economico

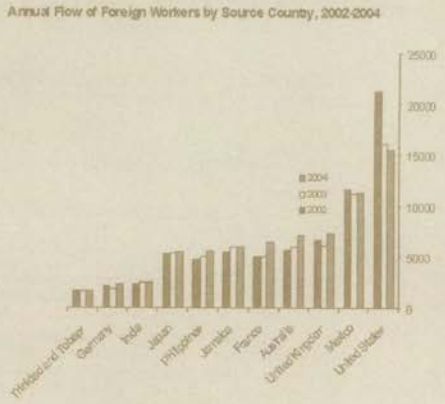


Source: Facts and Figures, 2004, Citizenship and Immigration Canada

4

Los paises de origen son "determinados" por las empresas

- Estados Unidos es el principal proveedor de trabajadores extranjeros
  - 15,561 trabajadores en 2004
- Seguido por Mexico, el Reino Unido, Australia, y Jamaica

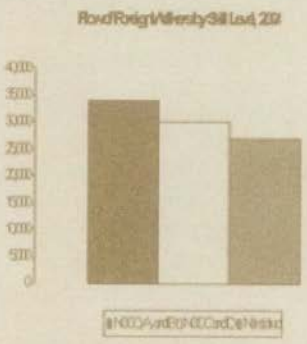


Source: Facts and Figures, 2004, Citizenship and Immigration Canada

5

Que tipos de habilidades son demandas?

- Trabajadores extranjeros temporales en ocupaciones de mano de obra calificada
  - Representaron aproximadamente el 55% del número total de trabajadores extranjeros en ocupaciones documentadas en el 2004 (33,992 trabajadores)
  - Estas incluyen analistas de sistemas y programadores en computacion, supervisoras de enfermeras y enfermeras registradas, profesores de universidad y asistentes, etc.
- Trabajadores extranjeros temporales en ocupaciones de mano de obra no calificada
  - Representaron aproximadamente el 45 % del número total de trabajadores extranjeros en ocupaciones documentadas en 2004 (29,853 trabajadores)
  - Estas incluyen trabajadores en agricultura y horticultura, trabajadoras domésticas, etc



Source: Facts and Figures, Citizenship and Immigration Canada

6

Responsabilidades del Gobierno Federal Canadiense

Responsabilidades de Ministerio de Desarrollo de Recursos Humanos

En base a la LIPR, el MDRH evalua el pedido de las companias tomando en cuentan los siguientes factores:

a. Si los salarios y las condiciones de trabajo ofrecidas son suficientes para atraer a ciudadanos canadienses o residentes permanentes, y para retenerlos en ese trabajo
b. Si la compania ha hecho esfuerzos razonables para emplear o entrenar ciudadanos canadienses o residentes permanentes para llenar el puesto de trabajo
c. Si la entrada del trabajador extranjero puede afectar la solucion de una disputa laboral en progreso, o el empleo de cualquier persona envuelta en dicha disputa

Además, el MDRH tambien considera los siguientes factores:

- Si la entrada del trabajador extranjero puede resultar en la creacion directa, o en la retencion de trabajos para ciudadanos canadienses o residentes permanentes
- Si la entrada del trabajador extranjero puede resultar en la transferencia de habilidades y conocimiento para el beneficio de ciudadanos canadienses o residentes permanentes
- Si la entrada del trabajador llena una posicion en alta demanda

Cuando el MDRH provee una decision positiva, el trabajador puede solicitar un permiso de trabajo al Ministerio de Ciudadania e Inmigracion

7

Responsabilidades del Gobierno Canadiense

Responsabilidades de MCI

Cuando un trabajador extranjero solicita un permiso de trabajo, el MCI

- Se asegura que las ofertas de trabajo hayan sido confirmadas por el MDRH
- Se asegura que los trabajadores cumplan con los criterios de entrada temporal a Canada, incluyendo el records criminal y de seguridad, buena fe del solicitante, y que posean las calificaciones requeridas para ejecutar el trabajo
- Se asegura que los trabajadores cumplan con los requerimientos médicos para salvaguardar el bienestar y salud de los público canadiense

Si los trabajadores cumplen con estos requisitos, el MCI les otorga la Autorizacion de Empleo que permiten la entrada de los trabajadores a Canada

8

Ligas

Para mas información, por favor consulte las sitios de Internet del MCI y del MDRH:

http://www.hrsdc.gc.ca/en/gateways/nav/top_nav/program/fw.shtml

http://www.cic.gc.ca/english/work/index.html

9

Créditos hipotecarios a mexicanos que viven en Estados Unidos para adquirir una vivienda en México

Relatoría de la presentación de
Eduardo Uranga
Director del Programa "Su Pedacito de México"
Hipotecaria Su Casita, S.A. de C.V.

Introducción

El programa *Su Pedacito de México* se crea para satisfacer las necesidades de los mexicanos que viven en los Estados Unidos, quienes buscan que el dinero enviado mensualmente a México (remesas) se traduzca en una inversión que les permita crear un patrimonio en su país de origen. Con ello, contribuyen a que sus familias tengan una mejor calidad de vida y abaratan el costo de envío de dinero.

Su Pedacito de México representa una oportunidad real y alcanzable para que una persona o pareja de nacionalidad mexicana, que vive y trabaja en los Estados Unidos, pueda adquirir una casa en cualquier parte de la Republica Mexicana, por medio de un crédito hipotecario, sin importar su calidad migratoria, al realizar todos los trámites y pagos correspondientes en los Estados Unidos.

Antecedentes

En el marco de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en marzo de 2002 en Monterrey, México, los Presidentes de México y Estados Unidos, Vicente Fox y George W. Bush, acordaron impulsar el *Programa Sociedad Para la Prosperidad*, cuyo objetivo es promover el desarrollo económico para que los mexicanos no se vean impulsados a abandonar sus hogares por falta de empleo u oportunidades.

La misión de la Sociedad es detonar el bienestar económico y social, en especial de las regiones donde el crecimiento económico se ha estancado y propicia la migración. El plan de acción de este proyecto incluye iniciativas concretas e innovadoras en diferentes áreas, como son:

1. Reducir los costos de envío de remesas de mexicanos que residen en los Estados Unidos a sus poblaciones de origen.

2. Incrementar el acceso a capitales para los empresarios mexicanos, con el fin de que puedan establecer empresas y crear más y mejores empleos.

3. Incrementar las inversiones en vivienda y crear un mercado secundario de hipotecas, de forma tal que más mexicanos adquieran su propia vivienda.

Para cumplir con estos objetivos y buscando que los gobiernos funjan como facilitadores en vez de sustitutos de la iniciativa privada, se invitó a diferentes actores del sector privado a participar en los diferentes programas, incluyendo en el plan de acción.

Hipotecaria Su Casita

Por su solidez, experiencia y compromiso social en el Sector de la Vivienda, se invitó a Hipotecaria Su Casita a participar en el marco de la *Sociedad para la Prosperidad*. Con lo cual se buscaba facilitar la inversión de los mexicanos en los Estados Unidos, en la construcción de vivienda en México por medio de hipotecas transfronterizas vinculadas con el origen de las remesas.

Historia

1 *Hipotecaria Su Casita* nace en 1994, con la misión de ser el agente financiero de la familia mexicana; esto, gracias a la visión de un grupo de inversionistas, entre los cuales se incluyen desarrolladores inmobiliarios, inversionistas privados y especialistas del sector hipotecario.

2 En 1995 inicia operaciones como la primera Sociedad Financiera de Objeto Limitado (Sofol), especializada en financiar la construcción y compra de vivienda en México, especialmente de interés social.

3 A la fecha cuenta casi con 100 mil acreditados y 150 sucursales en la República Mexicana.

Su Casita USA, Inc.

Para cumplir con los objetivos de la *Sociedad para la Prosperidad*, donde Hipotecaria Su Casita funge como proveedor del crédito –vinculando al migrante, al constructor y al familiar en México que habitará la vivienda–, se requiere la conformación de una nueva empresa como intermediario entre el solicitante en los Estados Unidos e Hipotecaria Su Casita para tramitar el otorgamiento del crédito. Para ello, se constituyó ante las leyes del Estado de Colorado *Su Casita Usa*, Inc.

Programa Piloto

En su primera etapa, el programa inició operaciones de manera formal en septiembre de 2003, en el estado de Colorado. La apertura de la primera sucursal de *Su Casita USA*, Inc. en Denver, aconteció principalmente por las siguientes razones:

1 En Colorado viven más de 600 mil personas de origen mexicano. Esto representa más de 10% del total de la población del estado.

2 El Consulado de México en Denver ha proporcionado un gran apoyo e interés por sacar adelante las propuestas de la *Sociedad para la Prosperidad*.

Estado de Desarrollo del Proyecto

Hasta el mes de febrero del año 2006, se han otorgado más de 650 créditos a familias mexicanas en Estados Unidos para adquirir una vivienda en México.

Plan de Productos y Servicios

En una primera etapa del proyecto, sólo se ofrecerán créditos hipotecarios en pesos, de acuerdo con los productos que ofrece la Sociedad Hipotecaria Federal, cuyo destino es la adquisición de vivienda, ya sea nueva o usada, en la República Mexicana. Los sujetos de crédito serán exclusivamente personas de nacionalidad mexicana que vivan y trabajen en los Estados Unidos.

En una segunda etapa del proyecto, podrían ofrecerse créditos para construcción y remodelación de viviendas en México, para los mexicanos en los Estados Unidos.

a) Ventajas competitivas:

- Pueden realizar todos los trámites en Estados Unidos sin tener que trasladarse a México.
- Realizar los pagos correspondientes a la mensualidad del crédito en Estados Unidos, eliminando de este modo los costos de envío de dinero.
- No importa la calidad migratoria del solicitante.
- Los plazos más largos en México: hasta 25 años.
- Mínimo enganche: desde 10%.

b) Características generales:

Producto:	Crédito Hipotecario en pesos mexicanos
Destino del crédito:	Compra de vivienda nueva o usada en la RepúblicaMexicana.
Valor de vivienda:	Desde 160 mil pesos.
Enganche mínimo:	Desde 10 %
Plazo:	De 5, 10, 15, 20 y 25 años, dependiendo la edad del solicitante.
Pagos:	Doce al año, es decir de manera mensual en pesos o su equivalente en dólares.
Anticipos a capital:	Se aceptan anticipos por cualquier cantidad, mismos que se aplicarán al capital sin penalización alguna.
Liquidación anticipada:	No existe penalización por liquidación anticipada.

Plan de Apertura de Oficinas Propias y Centros de Atención en 2005

a) **Denver, Colorado:** En operación desde septiembre de 2003.

b) **Dallas, Texas:** en operación desde mayo de 2005, ligado a la organización de la primera Expo de vivienda de desarrolladores mexicanos, organizada por *Hipotecaria Su Casita*, a la cual asistieron 35 empresas constructoras de vivienda con cobertura en toda la República Mexicana y cinco Institutos Estatales de Vivienda.

c) **California:** Apertura de una oficina propia en Los Ángeles para septiembre del 2006, que le permita atender directamente y desarrollar más canales de distribución para atender al mayor mercado potencial que hay en la Unión Americana.

d) **Nueva York–Nueva Jersey:** Inicio de operaciones en enero de 2005, teniendo como base la alianza con *First Jersey Mortgage Services*.

e) **Houston:** Es el tercer mercado en importancia en Estados Unidos. Inició operaciones en junio de 2005, mediante la alianza con *First Jersey Mortgage Services*.

f) **Chicago:** Es el segundo mercado en importancia, después del de Los Ángeles. La oficina se inauguró el 1º de diciembre de 2005, con el fin de atender directamente a los clientes interesados y a su vez empezar a desarrollar otros canales de distribución a través de alianzas con corredores hipotecarios ya establecidos.

Beneficios del Programa

1 Patrimonio e Inversión vs Consumo

Con la puesta en marcha del programa, se logra beneficiar al mexicano en los Estados Unidos al conseguir que el dinero que por lo regular envía a sus familiares en México, en lugar de canalizarse a consumo o gasto corriente, se destine a la formación de un patrimonio, como la adquisición de una vivienda, la cual día a día obtiene una plusvalía, formando con ello un patrimonio que le permite estar vinculado a sus lugares de origen.

2. Calidad de Vida

Uno de los requisitos del programa es que un familiar del acreditado habite la vivienda, con lo cual contribuimos a mejorar la calidad de vida de aquellos que viven en México, al habitar una vivienda de mejor calidad y fortaleciendo la unión familiar.

3. Efecto Multiplicador

En la medida que el proyecto crezca, y para satisfacer la demanda creada, será necesaria la urbanización y la construcción de dichas viviendas. Con esto, el destino final de las remesas se traduce en la creación de más y mejores empleos para los mexicanos en sus propias comunidades de origen, promoviendo el desarrollo económico y social.

4. Hacer Más con Menos

Al hacer todos los trámites para solicitar el crédito y la facilidad de realizar los pagos correspondientes en los Estados Unidos, sin costo para ellos, contribuimos a hacer más eficientes los envíos de remesas brindándoles la oportunidad de emplear dicho ahorro a mejorar la economía familiar, ya sea en México o en Estados Unidos.

5. Relaciones de Largo Plazo

Desde sus inicios, *Hipotecaria Su Casita* se ha caracterizado por participar de manera activa en las acciones organizadas por las propias comunidades donde tiene presencia, y en los Estados Unidos no es la excepción. En lugar de destinar grandes presupuestos para la promoción y difusión del programa *Su Pedacito de México* en medios de comunicación, estamos convencidos que no hay mejor promoción que la de "boca en boca" y por ello *Su Casita USA*, Inc. participa como patrocinador de actividades organizadas por asociaciones civiles.

6. Inversiones y Creación de Empleos

Al estar contemplado en el plan de acción del programa *Su Pedacito de México*, la apertura de oficinas propias en las principales ciudades con concentración de mexicanos en los Estados Unidos, requiere de la inversión de capital económico y humano en dichos centros, creando cientos de empleos directos e indirectos para su operación en los Estados Unidos.

Su Casita HIPOTECARIA

Su Pedacito de México

Hipotecaria Su Casita S.A. de C.V.

REMESAS Y VIVIENDA

"SU PEDACITO DE MÉXICO"

CRÉDITOS HIPOTECARIOS A MEXICANOS QUE VIVEN EN ESTADOS UNIDOS PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA EN MÉXICO

Eduardo Uranga
Director del Programa "Su Pedacito de México"
Hipotecaria Su Casita, S.A. de C.V.

SU CASITA:

Su Pedacito de México

Su Casita HIPOTECARIA

- **Primer Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL) especializada en financiar la construcción y compra de vivienda en México.**

SHF SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

Su Casita HIPOTECARIA

- **Al día de hoy cerca de 100,000 familias han cristalizado el sueño de adquirir su propia casa, al haber obtenido un crédito con SU CASITA.**

- **Es la segunda más grande SOFOL en México (Activos superiores a US$1,860 millones).**

SU CASITA:

- Nuestra misión: "Ser el agente financiero de la familia mexicana"

- Cobertura: 140 sucursales con presencia en 28 de los 32 estados en México.

- En 2005 otorgamos 19,000 nuevos créditos individuales.
- En 2006 otorgaremos 28,000 nuevos créditos individuales.

- Administramos la cuarta cartera hipotecaria más grande en el sistema financiero mexicano.

Mexicanos en Estados Unidos

- Se estima que en Estados Unidos viven cerca de 24 millones de personas de origen Mexicano:

8.5 millones nacidas en México

- Durante los últimos 5 años, se estima han emigrado a los Estados Unidos en promedio 525,000 personas por año.

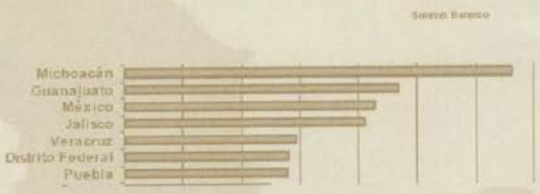
Source: US Census Bureau

Mexicans in the US

Su Pedacito de México

Su Casita

Family remittance by state

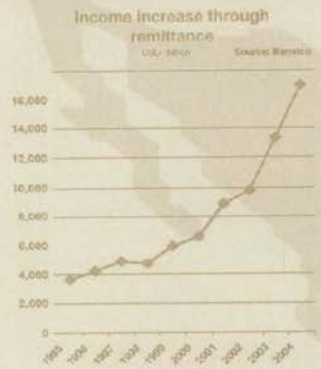


- Recent trends indicate an increasing migration to states like NY, Nevada, Washington, North Carolina and Georgia.

Remesas

Su Pedacito de México

Su Casita



- Las remesas en México han crecido en promedio el 19% anual durante los últimos 10 años.
- En el 2005 se estima que México recibió cerca de $20,000 millones de dólares por concepto de remesas.
- Remesa promedio:
  US$320
- Más del 80% de ese dinero se destinó a consumo diario.
- Sólo 7 estados (de 32) reciben alrededor del 56% de las remesas.

"SU PEDACITO DE MÉXICO"

Su Pedacito de México — Su Casita

Es una oportunidad real para que una persona nacionalidad Mexicana, pueda adquirir una casa en México, a través de un crédito hipotecario, haciendo los trámites y pagando en EUA:

•Hacer más con Menos

Tel. Denver: (303) 874-89-96

PAISANO: COMPRE SU CASA EN...

MÉXICO

NOSOTROS LE DAMOS CRÉDITO.

Su Casita

www.sucasita.com.mx

SIN IMPORTAR SU

ESTATUS MIGRATORIO

"SU PEDACITO DE MÉXICO"

Su Pedacito de México — Su Casita

Características del Crédito:

- Valor de la Vivienda: **Desde $15 mil dólares.**
- Plazos: **de 5 a 25 años.**
- Enganche: **Mínimo el 10%**
- Pago Mensual:
- **En pesos con ajustes de acuerdo a la variación del salario mínimo**

ó

- **Fijo en pesos durante toda la vida del crédito.**

ó

- **En Dólares (abril 2006)**

Requisitos:

- Arraigo Laboral: **Un año en la actividad actual.**
- Solvencia Moral: **buen historial de crédito (no importa si no tiene).**
- Solvencia Económica: **Ahorro previo (enganche) y capacidad de pago.**
- Ingresos: **Formales o Informales**
- Deudor Solidario: **Familiar en México que habitará la vivienda**

VENTAJAS COMPETITIVAS:

- **Cualquier Calidad Migratoria**
- **Trámites en Estados Unidos**
- **Pagos en Estados Unidos sin costo de envio**
- **En toda la República Mexicana**
- **Seguro de Vida y de Daños**

UN EJEMPLO:

Valor de Vivienda:	35,000 USD
Monto del Crédito 90%:	31,500 USD
Pago Mensual:	320 USD
Ingresos Mensuales Requeridos:	1,500 USD
Remesas México 2004	17 mil millones U

Con el 1% de ese dinero se podrían financiar 38,000 viviendas al año

DENVER, COLORADO:

Su Pedacito de México

Su Casita HIPOTECARIA

¡SU CASITA LLEGÓ PARA QUEDARSE!

El 30 de septiembre del 2003 abrimos nuestra oficina en Denver, CO.

MILENIO DIARIO

Su Casita va por clientes en EU, para financiar casas

Dallas: 11 de Mayo 2005

Su Pedacito de México

Su Casita HIPOTECARIA

Primera expo de vivienda en México realizada en USA

- Las 40 empresas desarrolladoras más importantes
- Oferta de Vivienda en más de 100 Municipios
- 10,000 asistentes, 200 familias en trámite

Expo OV
Expo Oportunidades de Vivienda
Bo Mexico!
2005
14 y 15 de Mayo
MARKET HALL
Dallas • Texas

- CHICAGO:
  - Inauguración: 1 de diciembre de 2005
  - Alianza estratégica con una de las más grandes empresas desarrolladoras de vivienda en México:

CASAS ARA
HAGA TU CASA REALIDAD

REALIDADES, NO SUEÑOS:

Casa de Rubén y Elidia en Denver, Colorado

Firma de la primera operación del programa en el Consulado de México en Denver

- Acreditado: **RUBÉN SÁNCHEZ GUTIÉRREZ (24 años de edad)**
- Grado de Estudios: **6º año de primaria**
- Residencia Actual: **Denver, Colorado desde 1999**
- Empleo: **aseo de oficinas**
- Lugar de Origen: **Las Trojes, Michoacán**

REALIDADES, NO SUEÑOS:

Casa donde vivían los padres de Rubén, en Trojes, Michoacán

ANTES:

Casa adquirida por Rubén a través del programa Su Pedacito de México

AHORA:

- Ubicación: **Las Trojes, Mpo. de Coalcomán de Vázquez Pallares, Michoacán.**
- Credito: **90% del valor de la vivienda**

BENEFICIOS:

Su Pedacito de México

Su Casita HIPOTECARIA

- Patrimonio e inversión vs. Consumo
- Calidad de vida
- Efecto multiplicador
- Hacer más con menos

Su Pedacito de México

Su Casita HIPOTECARIA

11 AÑOS FINANCIANDO SUEÑOS

Su Casita

En USA sin Costo al (877) 227-4829

En México al (52 55) 5340-3405

www.sucasita.com.mx

Hipotecaria Su Casita S.A. de C.V.

Conglomerado Banco Agrícola Comercial y su estrategia en los Estados Unidos

Relatoría de la presentación de
Ernesto Magaña
Gerente de Negocios en el Exterior
Banco Agrícola

La incursión de la banca salvadoreña en Estados Unidos se dio en la década de 1980, como estrategia del gobierno para combatir el mercado negro de divisas. El Banco Agrícola (BA) se estableció en California, El Banco Salvadoreño en Texas, el Banco de Comercio en Washington D.C. y el Banco Cuscatlán en New York.

En 1986, el BA abrió sucursales en las ciudades de Los Ángeles y San Francisco para envío de remesas familiares. En 2001, creó la empresa remesadora Banagrícola de El Salvador Inc. en Washington DC, e inicia en 2002 la expansión de oficinas en New Jersey, Nevada, Texas, Maryland y Virginia.

En el periodo de 1997 a 2005 se observa un aumento en los montos transferidos a través del BA desde los Estados Unidos, alcanzando a canalizar la quinta parte de los 3,400 millones de dólares de remesas recibidos por El Salvador en 2005. Es importante señalar que la comisión promedio del BA por el envío de remesas en este mismo periodo se mantuvo entre 2.0 y 2.4%, siendo de 2.1% en 2005.

La distribución de destino de las remesas a través de BA se concentra de la siguiente manera: 50% en familiares, 48% en depósitos y 2% en pago a acreedores. De los depósitos totales en BA, los provenientes de los Estados Unidos aún constituyen sólo 9%.

Ante el aumento de la emigración salvadoreña hacia Estados Unidos y el incremento de los envíos de remesas a sus familiares, el BA ha desarrollado un conjunto de acciones para mejorar su posición en este mercado y poder brindar un mejor servicio a la población migrante y sus familiares. Entre las principales acciones se destacan.

- Canalizar remesas a través del Banco como medio más seguro y más barato.
- Promoción del uso de las remesas como medio de ahorro e inversión.
- Apoyo al financiamiento de proyectos productivos destinados a exportaciones en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

- Apoyo a la Educación en El Salvador mediante su Programa de Responsabilidad Social Corporativa.

Respecto a esta última acción, es necesario destacar que la responsabilidad social que ha asumido el Banco Agrícola, está claramente expresada en la creación (en 2004) del Programa Manos Unidas por El Salvador, mismo que tenía como objetivo apoyar la educación en el país con ayuda de múltiples instancias. Hasta 2005 ya se habían invertido 350 mil dólares.

Este Programa también es un claro ejemplo de las relaciones que se pueden desarrollar entre el sector privado y los migrantes, a favor del bienestar social de las comunidades de origen. El programa funciona con un fondo transnacional, en el cual participan las comunidades en el exterior, las comunidades en El Salvador y la Fundación Panamericana para el Desarrollo. Cabe destacar que el BA aporta 66% del monto del proyecto a desarrollarse.

Sus proyectos más importantes en 2004 fueron: capacitación vocacional en Cacaotera, Morazán; la construcción de infraestructura escolar en Chiquirín, La Unión y San Vicente; la creación de un centro de cómputo en El Piche, La Unión; un vivero para la educación ambiental en Chinameca, San Miguel y un centro de recursos y de reforestación en El Tamarindo, La Unión; además de un proyecto de educación rural financiado por la Agencia Internacional para el Desarrollo de Estados Unidos (USAID), todo por un monto de 150 mil dólares en ese año.

En 2005, los principales proyectos del Programa fueron: la construcción de una escuela en La Libertad, Chalchuapa; la creación de centros de cómputo en escuelas de Chalatenango y La Unión, y centros de cómputo en centros multiusos en Usulutan y La Unión. También se construyó un centro vocacional en San Miguel, y baños, fosa séptica, y retechado de aulas en Chapeltique en San Miguel. En ese año la inversión total alcanzó los 200 mil dólares.

En 2006, el Programa Manos Unidas por El Salvador, pasará a ser parte del programa institucional de responsabilidad social del BA, y espera poder realizar 25 proyectos más, por un monto de 450 mil dólares.

Como estrategias futuras en cuanto a su vínculo con la migración, el BA prevé aumentar su cobertura con más sucursales, brindar otros servicios relacionados con el envío de dinero, como envíos a Latinoamérica, cambio de cheques, ventas de tarjetas telefónicas, entre otros. Asimismo, se planea incrementar la afiliación de salvadoreños en el exterior al fondo de pensiones en El Salvador, así como la creación de nuevos productos de seguros para clientes remitentes y beneficiarios.

CONGLOMERADO BANCO AGRÍCOLA COMERCIAL Y SU ESTRATEGIA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Ernesto Magaña
Gerente de Negocios en el exterior

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

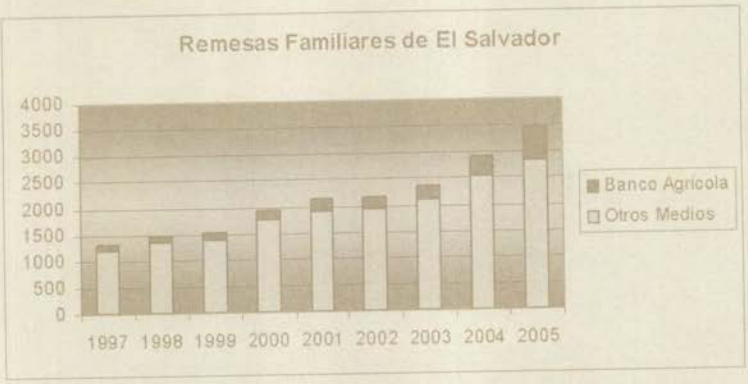
Antecedentes históricos del Banco Agrícola en EEUU

- La incursión de la banca salvadoreña en EEUU se da como una estrategia del gobierno para combatir el mercado negro de divisas en los años 80.
- El gobierno asignó los territorios: Banco Agrícola en California, Banco Salvadoreño en Texas, Banco de Comercio en Washington DC y Banco Cuscatlán en Nueva York.
- En 1986 el BA abrió agencias en las ciudades de Los Ángeles y San Francisco para envío de remesas familiares.
- En 2001 se crea la empresa remesadora *Banagrícola de El Salvador Inc.* la cual abre operaciones en la ciudad de Washington DC.
- A partir del año 2002 empieza la expansión de oficinas en los Estados de Nueva Jersey, Nevada, Texas, Maryland y Virginia.

1

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

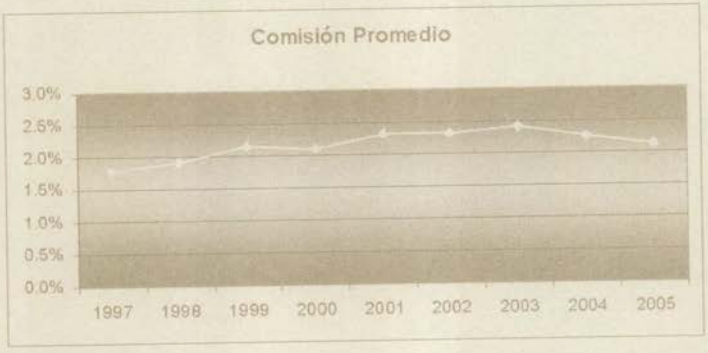
Montos transferidos por el BA desde EEUU



2

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

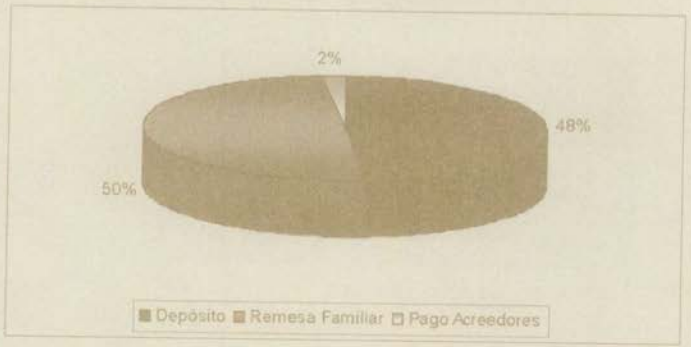
Costo promedio por envío de remesa a través del BA



3

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

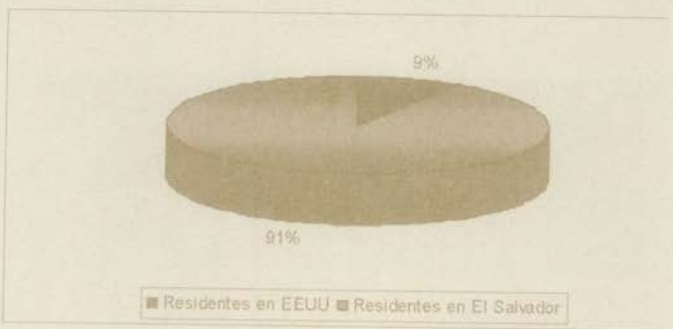
Distribución de destino de remesa a través del BA



4

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Participación de depósitos provenientes de EEUU en depósitos totales del BA



5

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Acciones tomadas por el BA ante el fenómeno migratorio hacia EEUU

- Canalizar remesas a través de medios más seguros y más baratos
  - **Costo del 2.1% promedio del año 2005**
  - **Participación de mercado de 21.2%**

- Canalización de las remesas para el ahorro y la inversión.
  - **Saldos de Ahorros: $206.4 millones a diciembre de 2005**
  - **Cartera de Créditos: $35.4 millones a diciembre de 2005**

6

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Acciones tomadas por el BA ante el fenómeno migratorio hacia EEUU

- Apoyo en financiamiento de proyectos productivos destinados a exportaciones en el marco del TLC
  - **Creación de unidad especial para análisis de agilización de procesos y nuevas políticas.**

- Apoyo a la Educación en El Salvador a través de su programa de responsabilidad social corporativa:
  - **Manos Unidas por El Salvador con $350,000 invertidos en proyectos al 2005.**

7

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Responsabilidad social corporativa

- El Programa Manos Unidas por El Salvador fue establecido en el 2004, para apoyar la Educación en El Salvador.
- Es un fondo transnacional en el cual participan:
  - Las comunidades en el exterior: presentando la propuesta a desarrollar en sus comunidades de origen y aportando el 33% o más del monto del proyecto.
  - Las comunidades en El Salvador: aportando con trabajo o inmuebles.
  - Fundación Panamericana para el Desarrollo: capacitando a las comunidades en EEUU sobre la administración de proyectos, organización comunitaria, monitoreando y dando asistencia técnica en el desarrollo del proyecto en El Salvador
  - Banco Agrícola: aportando hasta el 66% del monto del proyecto a desarrollarse.

8

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Proyectos del 2004

- Capacitación vocacional en Cacaopera, Morazán
- Construcción de infraestructura escolar en Chiquirín, La Unión
- Construcción de infraestructura escolar en San Vicente
- Centro de computo en El Piche, La Unión
- Vivero y educación ambiental en Chinameca, San Miguel
- Centro de recursos y de reforestación en El Tamarindo, La Unión
- Proyecto para educación rural, financiado por USAID (ALCANCE)

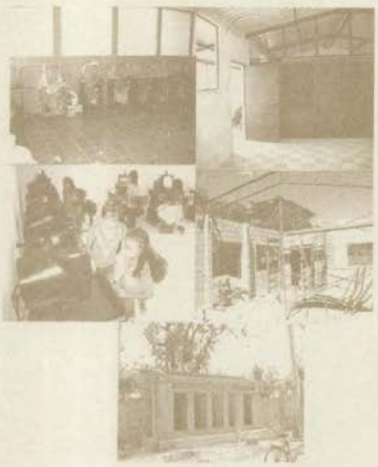
Por un monto de $150,000.00

9

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Proyectos del 2005

- *Construcción de Escuela, La Libertad, Chalchuapa*
- *Centros de Cómputo en las Escuelas:*
  - *El Carrizal, Chalatenango*
  - *Tejutla, Chalatenango*
  - *C. El Pilón, Conchagua, La Unión*
- *Centros de Cómputo en Centros Multiuso en:*
  - *Santa Elena, Usulután*
  - *C. Piedras Blancas, Pasaquina, La Unión*
- *Centro Vocacional, Uluazapa, San Miguel*
- *Construcción de baños y reemplazo de techos en las aulas del Centro de Estudios en Chapeltique, San Miguel*



Por un monto de $200,000.00

10

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Proyectos del 2006

- El Programa Manos Unidas pasará a ser un Programa Institucional de responsabilidad social del Banco Agrícola.
- Se crea la Gerencia de Responsabilidad Social dentro del Banco Agrícola.
- Para el año 2006 se espera inaugurar 25 proyectos
- El monto destinado será de $450,000.00

11

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Estrategias para el futuro

- Banco Agrícola

  - Aumentar cobertura de 17 puntos de servicio a 30 para el año 2006

  - Envíos a Latinoamérica a partir del segundo trimestre de 2006

  - Ofrecer otros servicios relacionados al envío de dinero: cambio de cheques, pago de servicios, ventas de tarjetas telefónicas, casetas telefónicas.

  - Explorar posibilidad de ofrecer otros servicios bancarios.

12

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Estrategias para el futuro

- AFP Crecer

  - Afiliación de salvadoreños en el exterior al Fondo de Pensiones, bajo la nueva ley aprobada en diciembre de 2005, para que puedan cotizar bajo la modalidad de cotización voluntaria, puedan recuperar sus cotizaciones en el ISSS y tengan una pensión en El Salvador al jubilarse en EEUU.

- ASESUISA:

  - Creación de nuevos productos de seguros para clientes remitentes y beneficiarios.

13

BANCO AGRICOLA
CUENTA CON NOSOTROS

Estrategias para orientar las remesas hacia la inversión en vivienda

Relatoría de la presentación de
Eduardo Loaiza
Gerente General Cámara Colombiana de la Construcción
(CAMACOL)

Colombia cuenta con 45 millones de habitantes y otros 4.5 millones en el exterior, de los cuales 56% radica en Estados Unidos y 25% en España, con un desarrollo permanente de los vínculos entre comunidades de origen y destino. En este contexto, se considera que el sector de la construcción puede convertirse en un motor importante del desarrollo nacional, si tenemos en cuenta que en Colombia 93% de los insumos de la construcción son internos y sólo 7% son importados, proceso en el cual los migrantes pueden participar con sus recursos.

La expansión de la construcción en Colombia, sobre todo de viviendas, dinamiza otras industrias, genera empleo y aumenta los ingresos privados y públicos favoreciendo el crecimiento del producto interno bruto (PIB). Este sector se ha internacionalizado a través de las exportaciones de insumos y servicios, la atracción de inversión extranjera y la propia construcción en el exterior. No obstante, la participación del sector en el PIB en la última década, ha mostrado variaciones anuales importantes en direcciones negativa y positiva, mostrando un comportamiento favorable en los últimos años, en especial en la construcción de edificaciones, a pesar de haber disminuido el financiamiento para la vivienda en casi la mitad respecto a los años anteriores.

De esta manera, podemos denotar cambios dentro del sector, pues antes se construía para vender, ahora se vende para construir. Antes el cliente buscaba comprar, hoy se busca a los clientes como parte esencial del negocio. Aquí pueden entrar los migrantes como parte de la expansión y la sostenibilidad de esta industria, por medio de sus recursos y las remesas que envían a sus lugares de origen, en tanto que pueden considerarse como alternativa de financiamiento a partir de sus propias necesidades.

En Colombia, el impacto de las remesas de los migrantes en la economía, ha crecido de manera constante desde la década de 1990, lo que se ha visto reflejado en su proporción en el PIB y en las exportaciones, llegando en 2004 a 3.9% y 19.3%, respectivamente. Para 2005, los recursos recibidos en el país por este concepto alcanzaron 3,600 millones de dólares, con lo que se ubica a Colombia entre los principales receptores de remesas en América Latina.

Estas remesas, al igual que en otros países, son utilizadas en lo fundamental para gastos corrientes, como: alimentos y vestuario (61 a 68%), así como en menor medida para cubrir servicios de educación y salud (10 a 15%), o para negocios, ahorro y compra de viviendas (3 a 7%).

Ante esta situación la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL), con 50 años de existencia y una participación fundamental del sector privado, decidió buscar cómo desarrollar los vínculos necesarios entre los migrantes, sus recursos, el financiamiento y el desarrollo de la construcción de viviendas.

Para lograr tal propósito se planteó la necesidad de identificar las principales concentraciones de colombianos en el exterior y definir cuáles de estas tenían mejores condiciones para desarrollar proyectos exitosos. A su vez, se buscó apoyo institucional del gobierno nacional y la realización de eventos especializados en el tema, en áreas de concentración como es el caso de Miami, Nueva York y Madrid, que permitieran difundir esta nueva visión y procurar la participación de los migrantes en los nuevos proyectos de construcción.

Así se llevó a cabo la *Expo Colombia 2005, Pabellón de la Vivienda Colombiana en Miami*, en febrero de 2005. En ella se contó con la participación de 89 empresas y la presentación de 240 proyectos de desarrollo habitacional, ubicados en once ciudades de Colombia. Los visitantes buscaron comprar viviendas preferentemente en Bogotá, Medellín y Calí. El valor de las viviendas deseadas osciló entre 18 mil y 68 mil dólares, tomando en consideración que su destino es principalmente para el uso de la familia, habitarla o como inversión.

Se cerraron negocios por 7.4 millones de dólares y quedaron por cerrar otros 18 millones; a su vez, se otorgaron créditos por 6.4 millones. Los visitantes prefirieron el financiamiento como forma de pago de su vivienda, y la mayoría de ellos lo haría con bancos americanos o colombianos.

Se encontró que entre los visitantes que buscaban vivienda, más de la mitad recurre a familiares y amigos, al Internet, las revistas o visitas a Colombia. Los comerciantes y empleados fueron los más interesados en asistir a la Expo. Del total, la mayoría llevaba viviendo en Estados Unidos más de cinco años (78%) y tienen aún vínculos familiares en Colombia (71%), aunque en general no cuentan con registro en el consulado colombiano (76%).

Finalmente, la *Expo Colombia en Miami*, mostró que se tenían múltiples dificultades para el perfeccionamiento de las transacciones financieras y de negocios. Del mismo modo, se identificó la importancia del apoyo de los organismos de gobierno y denotó que la especialización de la feria es un factor clave para el desarrollo del proyecto, así como para llevar la convocatoria al público específico al que va dirigida.

Con este antecedente, en septiembre de 2005, CAMACOL organizó en Nueva York la *Feria de la vivienda y otras edificaciones: Donde Vivir en Colombia*, con un mayor acompañamiento de entes gubernamentales y otras instituciones representativas. En esta ocasión participaron 85 empresas constructoras o promotoras, 23 entidades financieras,

4 de insumos, 4 entidades de apoyo, y otros 4 expositores de servicios. Las empresas constructoras lograron concertar negocios por 19 millones de dólares, y tenían alta probabilidad de cerrar negocios por otros 26 millones de dólares.

En los datos de registro de los visitantes, se pudo observar que la mayoría busca viviendas con un valor desde 46 mil dólares hasta 138 mil dólares; y siguen prefiriendo Bogotá, Medellín y Calí para vivir. El principal destino de las viviendas es para el uso de la familia, también para la inversión o para habilitarla. El financiamiento sigue siendo la principal forma de pago.

De los asistentes al evento una gran parte tenían viviendo en Estados Unidos más de cinco años y 54% más de diez años. Del total, la mayoría cuenta con vínculos familiares en Colombia y buscan información para comprar su vivienda con familiares o por Internet.

De esta manera, quedaron visualizadas las estrategias para continuar penetrándose en el mercado de los migrantes colombianos en la construcción y compra de viviendas en Colombia: las ferias, como escenario de contacto directo; así como una revista, un portal de Internet y una línea telefónica gratuita, como medios indirectos de información y vía de negocios, según el caso.

En 2006, CAMACOL pretende organizar la *Feria de la vivienda y otras edificaciones: Donde Vivir en Colombia, en Miami, en Madrid y en Nueva York.*

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA
DE LA CONSTRUCCIÓN

ESTRATEGIAS PARA ORIENTAR REMESAS HACIA LA INVERSIÓN EN VIVIENDA

Eduardo Loaiza
Gerente General de la Cámara Colombiana
de la Construcción

1

Contexto

- Habitantes: 45 Millones
- Colombianos en el exterior: 10% aproximadamente 4.5 millones.
- Concentración: EE.UU. 56%, España 25%
- La construcción motor de desarrollo: dinamiza la industria, genera empleo, aumento de ingresos privados y públicos **PIB**.

2

Internacionalización del sector

- Exportación de insumos y servicios
- Atraer inversión extranjera
- Construcción en el exterior
- **Remesas** como alternativa de recursos (instrumento de financiación)

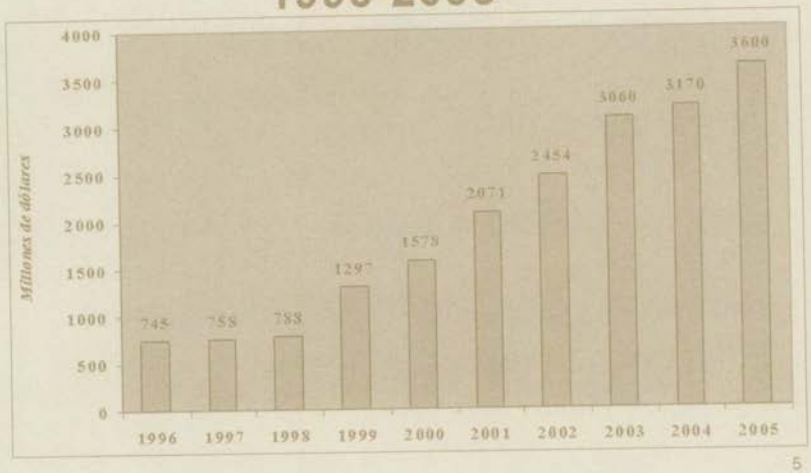
3

Una comparación internacional: 2004

País	Millones de dólares	% PIB
1. México	16613	2.1
2. Brasil	5624	0.4
3. Colombia	**3170**	**3.9**
4. Guatemala	2681	8.5
5. El Salvador	2548	14.1
6. República dominicana	2438	9.2
7. Ecuador	1740	5.7
8. Perú	1360	1.3
9. Jamaica	1134	19.2
10. Honduras	1134	12.4
11. Haití	1026	29.1
12. Nicaragua	810	10.6

4

Las remesas en Colombia: 1996-2005



5

Las remesas en la balanza de pagos colombiana en 2004

Concepto	Millones de dólares
Petróleo y derivados	4180
Remesas	**3170**
Carbón	1854
Café	949
Ferroníquel	628
Esmeraldas	74

6

El peso de las remesas en la economía colombiana

	1990	1995	2000	2004
Remesas (millones de dólares)	488	809	1578	3170
% PIB	1.2	0.9	1.9	3.9
% exportaciones	6.9	8.0	12.0	19.3

7

Uso de las remesas

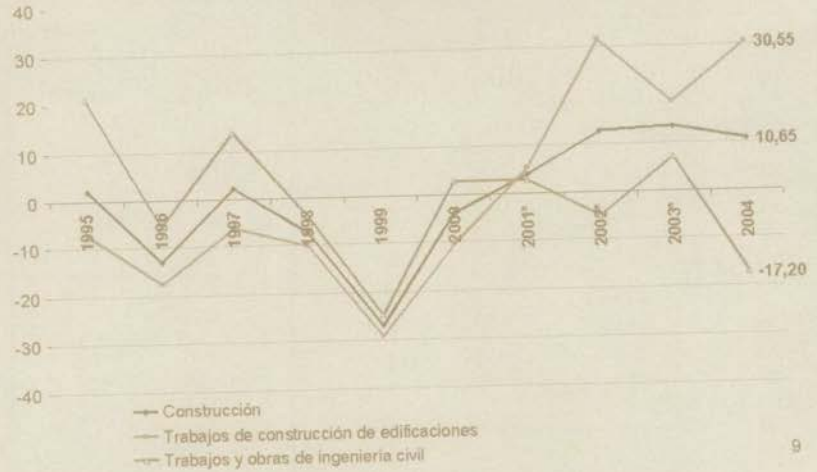
Tipo de gastos	Repartición
Gastos corrientes (alimentos, ropa, servicios, arriendo)	61-68%
Educación	10-15%
Salud	10-15%
Negocios	4-7%
Ahorro	4-6%
Compra de vivienda	3-5%
Otros	0-5%

8

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

EL ENTORNO

VARIACIONES ANUALES DEL PIB DE LA CONSTRUCCIÓN
1995 - 2004



9

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

EL ENTORNO

FINANCIACIÓN DE VIVIENDAS

10

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

EL NEGOCIO CAMBIÓ

Se construía para vender	Se vende para construir
Los clientes nos buscaban para comprarnos	Buscar los clientes es hoy parte esencial del negocio.

11

SE IDENTIFICAN LAS REMESAS COMO FUENTE DE INGRESOS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR CONSTRUCTOR

- Remesas: 3.170 millones de dólares (en el 2004)
- Objetivo: Conquistar una parte de las remesas orientadas al sector de la construcción.

Objetivo: Crecimiento y Sostenibilidad.

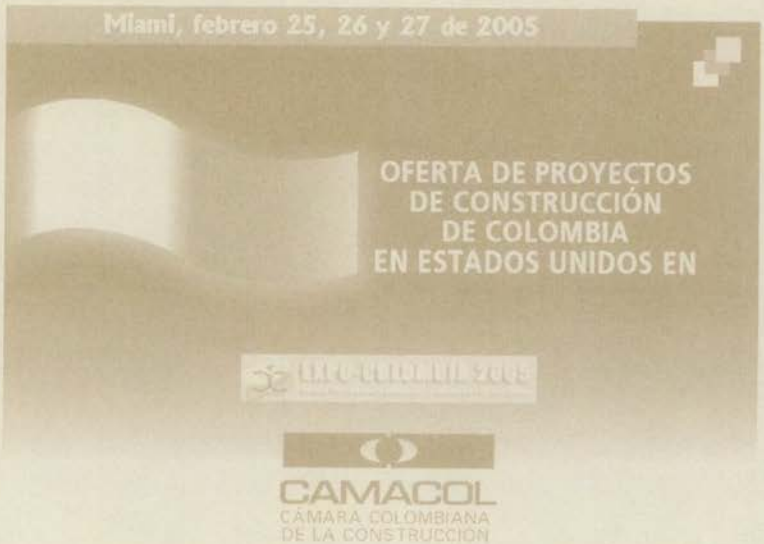
12

CAMACOL
CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION

PASOS A SEGUIR

- Investigación y conocimiento total de las concentraciones de los Colombianos en el exterior.
- Definir la concentración a trabajar como punto de partida. En nuestro caso Miami, New York,Madrid.
- Buscar el acompañamiento institucional del gobierno nacional. (NO HAY APOYO ECONÓMICO)
- Como estrategia inicial participamos dentro de un evento existente – (Debilidad: No era especializado)
- Experiencia positiva para continuar con un mayor acompañamiento institucional del gobierno nacional y eventos netamente especializados en el tema nuestro.

13



14

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

BALANCE

- 89 Empresas participantes
- 240 proyectos exhibidos de 11 ciudades de Colombia

NEGOCIOS

(A marzo 30 de 2005)

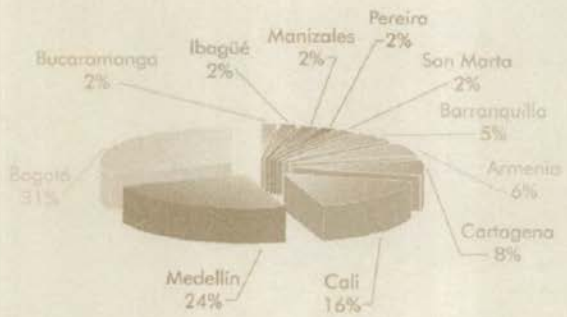
- Cerrados por 7.4 millones de dólares. Por cerrar 18 millones de dólares.
- Créditos por 6.4 millones de dólares

15

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

RESULTADOS DEL PERFIL DEL VISITANTE

CIUDADES PREFERIDAS PARA COMPRAR VIVIENDA EN COLOMBIA

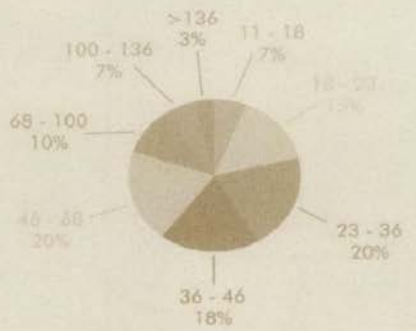


16

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

VALOR DE LA VIVIENDA DESEADA
(En miles de dólares)

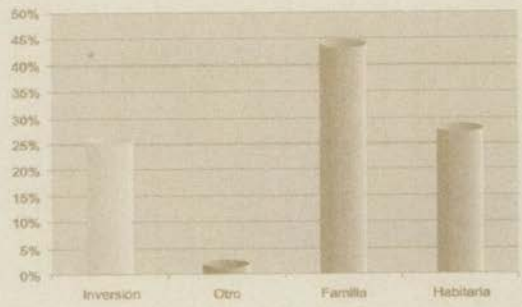


17

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

DESTINACIÓN DE LA
VIVIENDA DESEADA



18

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

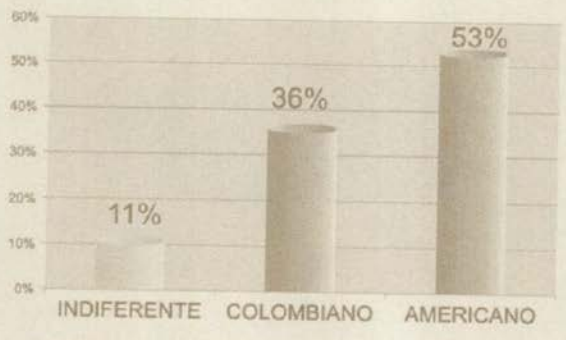
CÓMO PAGARÍA SU VIVIENDA

19

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

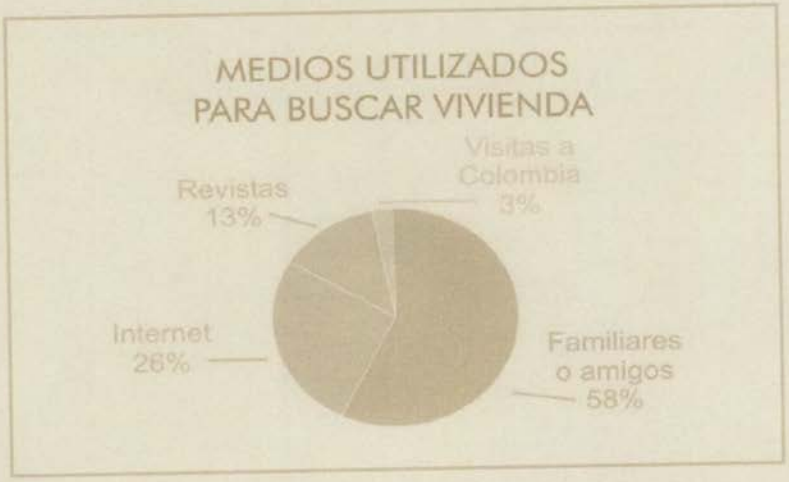
CON QUE BANCO FINANCIARÍA SU VIVIENDA



20

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

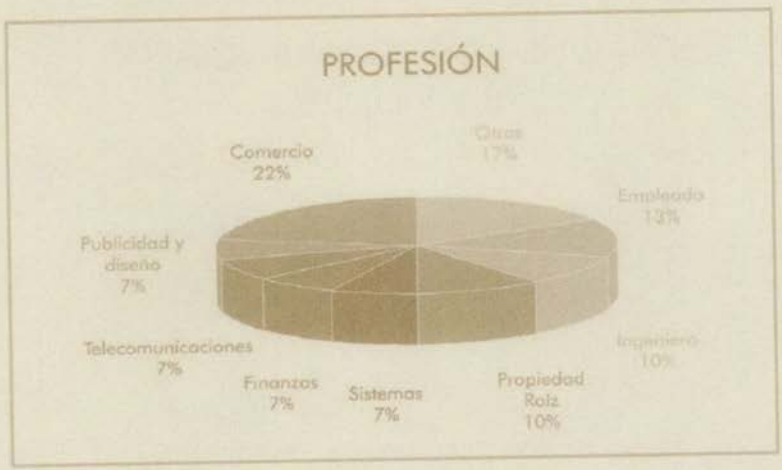
PERFIL DEL VISITANTE



21

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

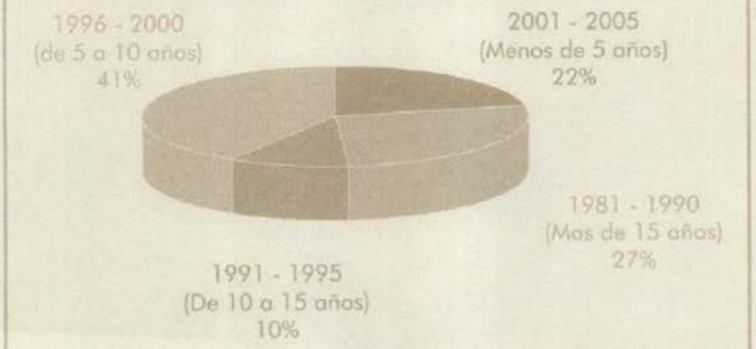


22

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

TIEMPO DE RESIDENCIA EN USA

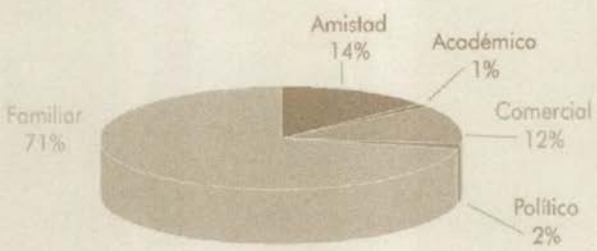


23

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

TIPO DE VÍNCULOS QUE MANTIENEN CON COLOMBIA

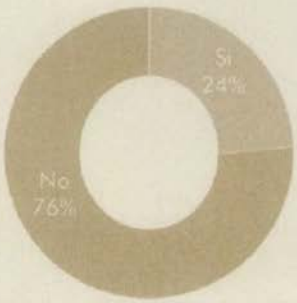


24

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

PERFIL DEL VISITANTE

SE HA REGISTRADO EN EL CONSULADO COLOMBIANO



25

EXPO-COLOMBIA 2005
Pabellón de la Vivienda Colombiana

CAMACOL
CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION

APRENDIZAJE

Múltiples dificultades para el perfeccionamiento de las transacciones.

Relevancia del acompañamiento de los organismos de gobierno.

Especialización de la feria, factor clave.

Convocatoria dirigida al público objetivo.

Control total del evento en cuanto a organización y logística.

26

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

BANCO DE LA REPÚBLICA
CIRCULAR No.25 REGLAMENTARIA EXTERNA
Junio 24 de 2005
PROCEDIMIENTOS APLICABLES A LAS OPERACIONES DE CAMBIO

Negocios Fiduciarios

Compraventa

Ventas de inmuebles en planos y a plazos

Titularización Inmobiliaria

Contratos de construcción:

- Mejoras
- Reparaciones locativas

27

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

SIGUIENTE EVENTO

FERIA EN NUEVA YORK, CON CONTROL TOTAL DE CAMACOL EN ORGANIZACIÓN Y LOGÍSTICA Y UN MAYOR ACOMPAÑAMIENTO DE ENTES GUBERNAMENTALES Y OTRAS INSTITUCIONES REPRESENTATIVAS

28

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones
Septiembre 17 al 19 de 2005
Metropolitan Pavilion - Manhattan, Nueva York

Organiza:

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

Con el apoyo:

COLOMBIANOSUNE

CCNY

PROEXPORT COLOMBIA

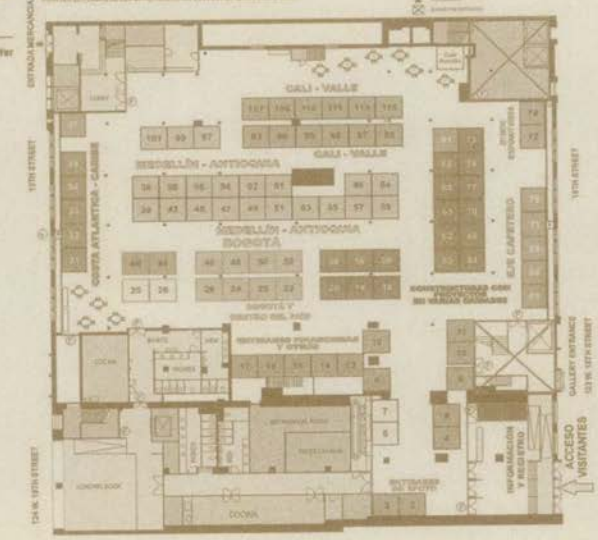
FEDELIASAS

OIM Organización Internacional para las Migraciones

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones
Septiembre 17 al 19 de 2005
Metropolitan Pavilion - Manhattan, New York

Plano de la feria

MetropolitanPaVilion



DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

LOS RESULTADOS EN CIFRAS

EXPOSITORES

•Empresas constructoras o promotoras	85
•Brokers o entidades financieras	13
•Insumos	4
•Entidades de apoyo	4
•Otros expositores de servicios	4

VISITANTES

•Por control de ingreso al recinto	9.570

31

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

LOS RESULTADOS EN CIFRAS

A Octubre 13 de 2005 – Censado el 80% de los expositores (no incluye entidades financieras)

	EMPRESAS CONSTRUCTORAS (82%) En USD y pesos Colombianos	EXPOSITORES DE INSUMOS(40%) En USD y pesos Colombianos
NEGOCIOS CERRADOS	19.09 millones de dólares (43.916 millones de pesos)	81.000 dólares (186.3 millones de pesos)
CON ALTA PROBABILIDAD DE CIERRE	26.3 millones de dólares (60.498 millones de pesos)	174.000 dólares (400 millones de pesos)

NO SE MENCIONA EL REPORTE DE CREDITOS OTORGADOS O EN TRÁMITE.

32

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
feria de la vivienda y otras edificaciones

Algunos de los datos obtenidos en el registro de visitantes

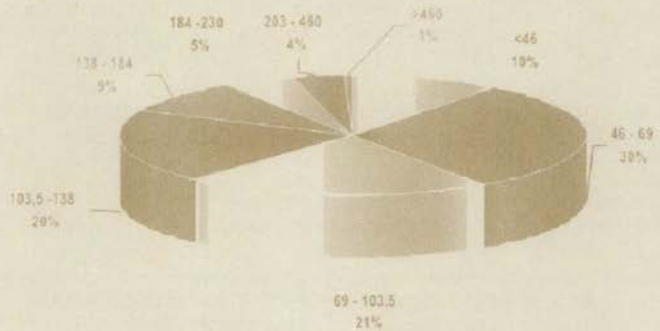
Tabulado el 100% de las encuestas diligenciadas

33

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Valor de la Vivienda deseada por los registrados en la Feria Donde Vivir en Colombia 2005 (valor y %)

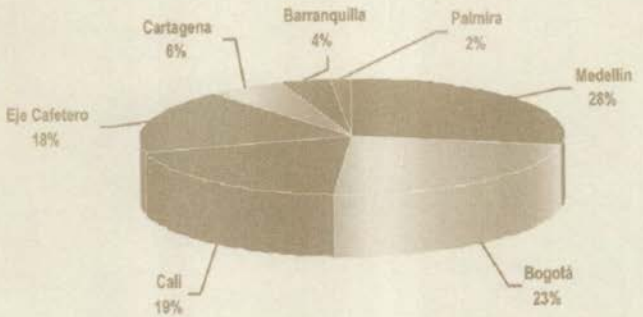


34

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Ciudades Preferidas en el Registro

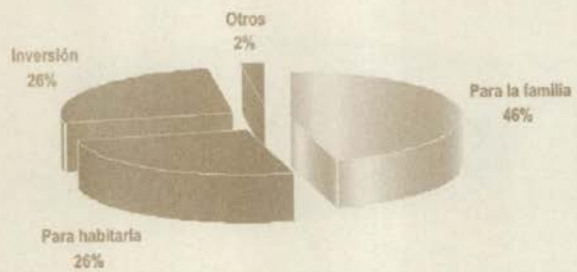


35

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Destino de la Vivienda que desean comprar -
Registro Feria Donde Vivir en Colombia 2005

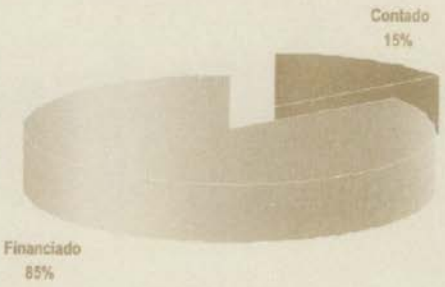


36

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Cómo compraría su vivienda - Registrados
Feria Donde Vivir en colombia 2005

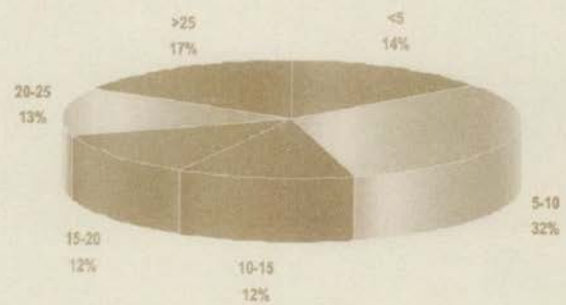


37

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Hace cuánto vive en E.U.
(años)

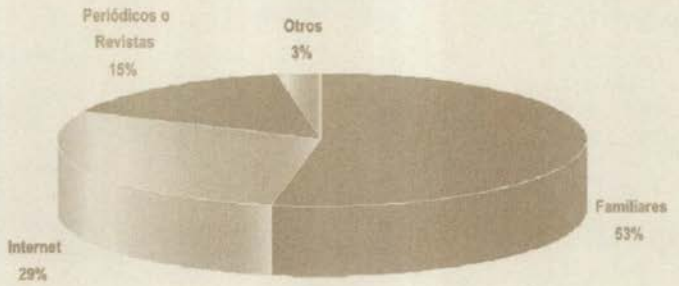


38

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Medios por los que busca para comprar -
Registro feria Donde Vivir en Colombia 2005

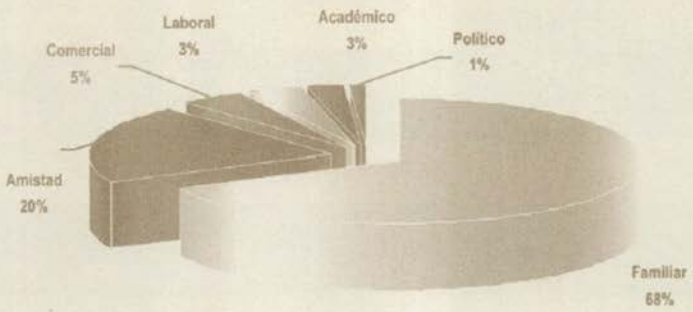


39

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

Análisis de visitantes

Vínculos con Colombia
Registro Feria Donde Vivir en Colombia 2005



40

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

ESTRATEGIAS PARA CONTINUAR PENETRANDO MERCADOS OBJETIVO

LAS FERIAS: ESCENARIO DE CONTACTO DIRECTO

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

REVISTA DONDE VIVIR EN COLOMBIA

LÍNEA GRATUITA DE INFORMACIÓN DESDE LOS EE.UU.

1 866 849 0114

EL PORTAL

DondeVivir.com.co
La Revista Virtual
El portal de la oferta inmobiliaria Colombiana

CAMACOL
CÁMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCIÓN

ESTRATEGIAS PARA CONTINUAR PENETRANDO MERCADOS OBJETIVO

DONDE VIVIR EN COLOMBIA
Feria de la vivienda y otras edificaciones

EN EL 2006: Organizadas Directamente por CAMACOL

MIAMI : Abril 28, 29 y 30 Y NUEVA YORK en Octubre 7, 8 y 9

ESPAÑA: Madrid con Ext. Barcelona: julio 22 al 25.

CONCLUSIONES

Los días 16 y 17 de febrero de 2006 se realizó un Foro-Taller titulado *Sector Privado y Migración*. Asistieron 113 personas de los países miembros de la CRM, representantes del sector privado, diásporas, representaciones diplomáticas, organizaciones internacionales, entre otros.

El evento fue inaugurado por el Ministro de Relaciones Exteriores de El Salvador, Francisco Laínez; la Embajadora de México, Berenice Rendón, y la Viceministra de los Salvadoreños en el Exterior, Margarita Escobar.

El primer día se dividió en cuatro paneles:

1. *Migración y Sector Privado: El Punto de Partida;*
2. *El Papel del Sistema Financiero y Estrategias del Sectores Privados;*
3. *Alianzas entre Migración y Sectores Privados: El Rol de los Organismos Internacionales, Agencias de Cooperación, Sociedad Civil y Comunidades de Migrantes;* y
4. *Mejores Prácticas y Lecciones Aprendidas.*

Dieciséis especialistas expusieron sobre las potencialidades del sector privado y las comunidades de migrantes; la visión de políticas y legislaciones tendientes a incentivar la interacción entre el sector privado y las comunidades de migrantes en cuanto a factores económicos y sociales; el papel que deben desempeñar los gobiernos y los organismos internacionales y de cooperación, así como las experiencias exitosas de otros países que pueden ser replicables, como lo que se está realizando en el sector bancario y la vivienda.

El segundo día el taller se dividió en tres mesas de discusión, en las cuales se reflexionó respecto de las ideas globales del día anterior y sobre los desafíos que los gobiernos, los organismos y la sociedad civil tienen sobre este vínculo.

Como resultado de las presentaciones y debates de ambos días del taller, se pueden destacar algunos aspectos relevantes que se han dividido en tres epígrafes:

I. Puntos esenciales sobre la situación actual en la relación migración internacional-sector privado

1. Un rápido crecimiento de la migración internacional en los últimos 25 años, en particular del flujo indocumentado, además de una mayor participación de la mujer en la misma.

2. Un crecimiento más rápido de las remesas en la última década, los impactos que esto genera como variable macroeconómica en los países receptores y en los ingresos de las familias en los lugares de origen, así como en la racionalidad del mercado laboral y su realización, que rebasa lo nacional hacia lo transnacional.

3. Un proceso de despoblamiento de muchos municipios rurales en diferentes regiones, como resultado de la emigración permanente y la no generación de oportunidades económicas en la zona, ni antes ni después de importantes flujos de emigración.

4. La activación de las acciones de las grandes empresas que han encontrado en los migrantes un enorme mercado o nicho para ofrecer sus productos y servicios.

5. La activación de los gobiernos respecto a acciones y políticas hacia sus emigrantes, en cuanto a la protección de sus derechos y su participación política y económica, pero sin lograr estructurar aún una política de Estado clara y precisa al respecto.

6. La activación de las acciones de las organizaciones de migrantes y otras organizaciones nacionales e internacionales, en pro de mejorar las condiciones económicas y sociales de los migrantes en sus lugares de destino y en las comunidades de origen de éstos.

7. En resumen, son evidentes múltiples estrategias de vinculación entre migración y sector privado que van más allá de las remesas, lo cual incluye todo el movimiento económico que genera la migración como efecto de las transacciones de bienes y servicios.

8. Se ha producido un redireccionamiento en diversos sectores de la economía nacional en países emisores de migrantes, como efecto de lo anterior.

9. Se ha creado una cierta confusión en las posibilidades de las remesas y el papel de los migrantes respecto al desarrollo económico local y nacional. (Las remesas, per se no son generadoras de desarrollo, y los migrantes en su mayoría no son empresarios, aunque contribuyen a la reducción de la pobreza en algunas familias).

II. Principales experiencias expuestas en el taller que deben tenerse en consideración

1. Proyectos para el desarrollo de la vivienda en las comunidades de origen, por medio de créditos hipotecarios nacionales y promoción directa en países de destino, como el caso de *Mi casita* en México y el *Programa de la Cámara Colombiana de la Construcción* (CAMACOL).

2. Programa de participación colectiva con aportes del Gobierno Federal, el Estado, el Municipio y los migrantes, como el *Programa Tres por Uno* en Zacatecas.

3. Proyectos comunitarios binacionales integrales (producción, salud, educación) con organizaciones civiles, sólo como facilitadores. Por ejemplo, Guanajuato/Carolina del Norte.

4. Mayor relación de la banca nacional o servicios (transportes) con la comunidad migrante, para lograr una mayor captación de los servicios que necesita esa población, como el Banco Agrícola de El Salvador y TACA.

5. Programas gubernamentales para la mejor aceptación e inserción laboral y social de migrantes permanentes o temporales en países de destino, como los programas de contratación de trabajadores de Canadá y facilidades para la integración de migrantes a la sociedad, o de créditos para proyectos en comunidades de origen de los migrantes.

6. Cambios gubernamentales de alto nivel para responder a las necesidades de los migrantes en el exterior, como el *Viceministerio para los Salvadoreños en el Exterior y el Instituto de los Mexicanos en el Exterior*. Mientras más alto sea el nivel de estas institucionales, podrán influir más en las políticas macroeconómicas en beneficio de los migrantes.

7. Realización de estudios integrales sobre los efectos de la migración en los países expulsores, como el estudio del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en El Salvador, sobre migración y desarrollo humano.

III. Retos presentes y futuros en la relación sector privado-migración

1. Necesidad de buscar que las oportunidades de crecimiento y desarrollo que pueden generar la relación sector privado-migración, lleguen a las comunidades de migrantes, las familias o los migrantes como individuos, y no se quede en las oportunidades económicas que esto puede generar para las grandes empresas de transporte, comunicaciones, banca, finanzas, construcción u otras.

Esto es, no reducir el análisis a las remesas o a los nichos de mercado que generan los migrantes, como resultado de su concentración natural en términos de necesidades de productos y servicios específicos. Tratar de revertir el círculo vicioso que impide el crecimiento de los migrantes y el desarrollo de sus comunidades.

2. Lo anterior obliga a una visión integral de migración en sus implicaciones sociales, económicas, políticas, culturales y demográficas, para poder aprovechar las oportunidades que pudiera ofrecer al desarrollo.

3. Necesidad de conciliar intereses entre la gran empresa que busca maximizar sus ganancias y el de las comunidades u organizaciones de migrantes que buscan beneficios sociales o la mejoría de su condición de vida. Por ejemplo, la necesidad de impulsar la responsabilidad social de las empresas, su contribución al desarrollo o la creación de un Fondo de Desarrollo con 1% de las ganancias obtenidas de las transferencias de remesas.

4. Cómo los migrantes pueden pasar de ser sólo clientes de las grandes empresas a socios de proyectos productivos, comerciales o de servicios.

5. Cómo asumir la relación entre lo nacional y lo transnacional que impone la interconexión entre comunidades de origen y destino de migrantes. Por ejemplo, la necesidad de los gobiernos y las sociedades de saltar a una visión transnacional, que implica la redefinición de estructuras, legislaciones, opiniones y formas de construcción política y económica. Es la necesidad de una nueva visión de la pertenencia, de lo propio y lo ajeno al existir lo nacional más allá de las fronteras tradicionales, en la cual están basados nuestros Estados en la actualidad. Implica una nueva concepción de lo que podemos entender por identidad y cultura nacional. Esto no es tarea fácil para la sociedad, ni para los gobiernos que siguen "anclados" en percibir la migración bajo el manto de lo nacional.

6. Identificar correctamente e interconectar a los diferentes actores que intervienen en la ecuación de migración: (sector privado) desarrollo-organizaciones de migrantes, gobiernos, empresas privadas, organizaciones internacionales, organizaciones civiles, académicos, etc.

7. Necesidad de organización y capacitación de las comunidades de migrantes en el exterior y en las comunidades de origen, para poder actuar e integrase con el resto de los actores nacionales e internacionales, ante la ausencia de una cultura empresarial u organizativa para la ejecución de diferentes proyectos sociales o económicos.

8. Cómo aprovechar las mejores experiencias en la relación sector privado/migración, sin que esto implique generalizaciones inoperantes y fuera de contexto que llevan al fracaso de múltiples iniciativas, más frustración colectiva y, por ende, más migración a futuro o rompimiento de la conexión origen-destino. Necesidad de revisar la vocación de las comunidades antes de instrumentar proyectos productivos.

9. Establecer una política de Estado que vincule en una forma macroeconómica a largo plazo la migración internacional y el desarrollo integral de largo plazo, que tenga como soporte el desarrollo local en el cual se definan estrategias que permitan el desarrollo integral de las comunidades de origen de emigración.

10. Fortalecimiento de las instituciones gubernamentales para atender el fenómeno de la migración en todos los aspectos, incluyendo instituciones de promoción o coordinación económicas.

Otros retos más específicos

11. Necesidad de mejorar las estadísticas sobre la migración y las remesas, así como hacer estudios integrales para conocer más las demandas, los movimientos de la población migrante y sus efectos en la conexión con sus lugares de origen para la toma de decisiones de los gobiernos, empresas privadas u organizaciones comunitarias e internacionales.

12. Búsqueda de mecanismos para lograr un mayor acceso de los migrantes al sistema financiero ante la desconfianza, condición de indocumentados, falta de tradición o cultura bancarias. Esto permitiría una mayor formalización de los envíos de remesas.

13. Involucrar a los sectores bancario y gubernamental en la reducción de los costos de reenvío de remesas, telecomunicaciones y transporte. Búsqueda de alternativas.

ANEXOS - APUNTES DE LOS TALLERES DE DISCUSIÓN

TALLER 1

Sector privado, inversiones, legislaciones, negocios internacionales y asuntos económicos en general

Consideraciones generales

1. La carga de desarrollo se está dejando a cargo de los migrantes.
2. Los diferentes países de Latinoamérica pedimos a los Estados Unidos que nos "abra sus puertas", pero muchas veces entre los países latinos nos "cerramos las puertas".
3. Hay una gran diferencia entre las oportunidades que tienen los migrantes documentados y los indocumentados, en los diferentes países receptores.
4. El fenómeno migratorio no debe ser individualizado por país, para el caso en los Estados Unidos se habla de una sociedad latina que en muchos casos pueden tener patrones de consumo similares.
5. No es posible decidir sobre el uso de las remesas, ya que cada una de ellas está destinada para una familia.

Resúmenes de experiencias exitosas replicables

1. Se planteó como una alternativa el buscar a nuestros compatriotas para que sean distribuidores de nuestros productos, lo cual se conoce como hacer negocios de "Sánchez a Sánchez".
2. Los productos nostálgicos de exportación deben identificarse como tales, para crear conciencia en los consumidores.
3. Las generaciones evolucionan y se transculturizan, pero siempre mantienen un sentimiento de arraigo a sus raíces.
4. El empresario salvadoreño, Gelio Ramos, comentó su experiencia de unirse a los Consulados Móviles, lo cual le ha permitido conocer de primera mano los nuevos puntos donde existen concentraciones de salvadoreños y hacer negocios con ellos.
5. Comunidades del sureste asiático en Canadá.
6. Empresaria Guatemalteca en el Pueblo Nuevo de Ixtahuacán, con sólo tres horas de energía, entre 6 y 9 de la noche.
7. Es importante crear centros de recepción (Centros de negocios) en los países de origen, por medio de los cuales los micro y pequeños empresarios pueden presentar sus productos y hacer negocios con los migrantes en el exterior.

8. Exposiciones de productos exportables.

9. Hay un gran potencial en facilidades crediticias en el exterior para los migrantes, las cuales aún no han sido explotadas.

10. Al hablar de negocios y de empresa privada es necesario distinguir los tipos y tamaños de empresa, pues las estrategias para cada caso deben ser distintas.

11. Se habló que únicamente 5% de ingresos de las remesas se dedica al ahorro, por lo cual habría que buscar mecanismos que permitan su inversión.

12. Es necesario hacer alianzas estratégicas entre los empresarios en el exterior y los productores locales, apoyándolos con formación empresarial.

13. No hay una política pública de fomento para la atracción de inversión directa de los migrantes.

14. Al hacer negocios, los comerciantes locales en muchos casos no entienden el esquema de negocios del empresario en el exterior, quien se enfrenta a regulaciones rígidas que no permiten margen de error, ya que al haber incumplimiento de estas normas, el empresario del exterior afronta pérdidas y complicaciones.

Potencialidades del sector privado y las comunidades de migrantes

1. Buscar mecanismos para ayudar desde sus países de origen a que los migrantes se conviertan en empresarios exitosos, y que no sólo las grandes empresas sean beneficiarias de los ahorros de nuestros compatriotas.

2. Fomentar el turismo en las segundas generaciones con el propósito de que éstas no pierdan su identidad.

3. Valorar la inclusión de las Bolsas de Valores como medio en que los migrantes puedan invertir sus ahorros.

4. Una manera de preservar los vínculos con segundas y terceras generaciones de migrantes, es con el comercio. Es importante crear modelos de negocios para que en el futuro éstos puedan ser manejados por las segundas y terceras generaciones.

5. Valorar la posibilidad de proponer un programa de responsabilidad social a las empresas privadas que hacen negocios con las comunidades en el exterior; es decir, un esquema de apoyo para los repatriados.

6. Se necesita capacitación empresarial y mayores vínculos entre las comunidades de migrantes y sus lugares de origen.

7. Los familiares de migrantes no aprovechan las oportunidades de capacitación y de financiamiento, porque no están interesados en entrar en un esquema productivo.

8. Al hablar de negocios con la comunidad inmigrante, no se debe tomar como parámetro los montos que éstos generan como remesas, sino sus capacidades reales de inversión

de acuerdo con su condición laboral y niveles de ingreso.

Visión de políticas y legislaciones tendientes a incentivar la interacción entre el sector privado y las comunidades de migrantes en cuanto a factores económicos y sociales

1. Es necesario trabajar en políticas públicas para definir qué facilidades u oportunidades se pueden ofrecer a las nuevas generaciones de migrantes en el exterior.
2. Buscar incentivos para que los migrantes se conviertan en socios e inviertan en sus lugares de origen, por ejemplo: mediante bonos de inversión.
3. Los Tratados de Libre Comercio son instrumentos de gran valor, pero no se dan a conocer a la población. Vale la pena educar en estos temas a la población. De igual manera, se deben hacer públicas las legislaciones en forma sintética con el fin de que la población sepa sus derechos y obligaciones.
4. Se habló con mucha insistencia del tema de denominación de origen.

Papel sugerido de organismos internacionales y de cooperación

1 El Salvador cuenta con un *Proyecto de Capacitación a Organizaciones Comunitarias en el Exterior e Interior* en conjunto con la OIM.

2 Se sugiere que los organismos internacionales consideren en sus planes de trabajo, estudiar el fenómeno migratorio con mayor detenimiento y que sirva para la generación de políticas públicas en cada nación.

Papel sugerido por el Gobierno en cuanto a la dinámica considerada anteriormente

1 Muchas veces los gobiernos no generan condiciones para que las empresas evolucionen.

2 No hay trato preferencial para migrantes-inversionistas que desean invertir en sus países de origen.

3 Es necesario tener una visión más clara a nivel nacional de qué desea hacer el Gobierno con el sector migrante, y para definir esto es necesario involucrar a los sectores académicos y empresariales.

4 Hay que crear esquemas de incentivos fiscales para atraer inversiones.

5 Se sugiere que los gobiernos aumenten o tomen el rol de facilitadores con relación a políticas públicas integrales para atención al fenómeno migratorio.

TALLER 2

Microcrédito y microfinanzas, inversiones y desarrollo local
Reflexiones

Sector Privado

1 Dinámicas migratorias, replanteamiento de nuevas estrategias; por ejemplo, *construir para vender o vender para construir*.

2 Necesidad de promover la responsabilidad social (o corporativa), en ambas vías.

3 La economía asociada a la migración es muy grande, es necesario identificar cuáles son los negocios ya saturados y orientar sobre nuevas alternativas.

Remesas

1 Cambio de Paradigma por un cuestionamiento de su uso.

2 Independizar a las personas que dependen de las remesas por medio de generación de actividades que les permita un desarrollo.

3 Desarrollo de opciones para un uso adecuado del ingreso generado por la migración.

4 Promover el uso colectivo de las remesas, trascender del uso familiar.

Desarrollo Local

1 Cómo se entiende el desarrollo. Es importante entender el desarrollo desde el punto de vista de todos los actores.

2 Estrategias para la inversión.

3 Evitar el despoblamiento/pérdida de capital humano, mediante la generación de oportunidades.

4 Apostar a las potencialidades tradicionales de las comunidades de origen, teniendo en cuenta evitar saturación de mercados.

5 Trascender de la visión de microempresa, hacia mediana o gran empresa.

Dos Vías

1 Visión Integrada. Generar beneficios para las comunidades de origen y en el exterior, ya que los beneficios son para ambos.

2 Necesidad de establecer alianzas y crear redes de cooperación.

3 Promover la participación de migrantes con el sector privado en proyectos de inversión.

4 Fortalecer capacidades.

5 Proveer información.

6 Estudiar las dinámicas de las comunidades transnacionales.

Reflexiones finales

1 Considerar como lecciones aprendidas las experiencias de otros países; por ejemplo: China, Corea, México y otros.

2 Necesidad del rediseño de políticas de promoción empresarial para actividades transnacionales y descentralizar su aplicación.

3 Nueva economía migratoria. Hay sectores en la economía que abren la posibilidad de que las comunidades en el exterior sean sus socios estratégicos e identificar actividades productivas. (Construir el conocimiento con base en los diferentes actores y así generar discusión).

4 Capacitar en ambas vías en negocios e inversión productiva.

5 Educar a los inmigrantes que no deseen integrarse en las asociaciones. Generar interés entre las poblaciones de migrantes por apoyar a las comunidades de origen, recabar información sobre mejores prácticas, invitarlos a integrarse a grupos ya existentes y a participar en actividades puntuales.

6 Explorar el tema de acceso al crédito para ampliar opciones de inversión.

7 Reflexión del Sector Privado en la búsqueda de opciones que permitan captar el capital humano que retorne.

8 Desarrollar procesos de capacitación para fortalecer habilidades empresariales y organizacionales en ambas vías.

9 El sector financiero podría desarrollar procesos de alfabetización bancaria.

10 Se sugiere que el Ministerio de Turismo desarrolle campañas de promoción que dinamicen los diferentes sectores.

TALLER 3

Experiencias exitosas, lecciones aprendidas, obstáculos y desafios

Se identificaron recomendaciones generales. Para su identificación se demostró que existe una necesidad real de mejorar las condiciones generales de los migrantes:

1 Compartir experiencias en distintos foros.

2 Apoyo permanente oficial, tales como: consulados móviles y la propiciación del fomento de elementos culturales.

3 Procesos de "hermanamiento" de ciudades.

4 Regularización de eventos sociales, por ejemplo: fiestas nacionales, actividades culturales, etc.

5 Hay que crear condiciones de "gana-gana" para todas las partes interesadas.

En cuanto a los PTA se identificaron tres procesos muy concretos que nos llevan al éxito de tales programas:

1 Involucramiento del sector privado binacional para resolver algunos elementos del PTA.

2 Organización de empleadores para reducción de costos de reclutamiento por sector, esto los hace más eficientes.

3 Verificación del proceso de reclutamiento para hacerlo transparente.

Potencialidades del sector privado y las comunidades de migrantes:

1 Necesidad de entender lo que es el sector privado en sus diferentes formas: inversión de migrantes en empresas, empresas que ofrecen productos y servicios, proyectos de responsabilidad social empresarial, etc.

2 Identificación de sectores de negocios: transnacionales, nacionales, de los migrantes, etc.

3 Aportación de la academia y gobiernos locales.

4 Promover enlaces sociales, económicos, culturales, de inversión social con la comunidad migrante.

5 Establecimiento de enlaces con la comunidad migrante y reuniones para presentación de proyectos y programas productivos.

6 Generación de confianza y certidumbre mediante el cumplimiento de los proyectos, o propósitos.

7 Institucionalización a la atención de la comunidad de migrantes por la creación de ministerios, institutos, etc.

Aspectos negativos:

Politización de tema. En época de campaña electoral se utiliza el tema como bandera política:

1 La voluntad política del gobierno anfitrión muestra que: las ganancias que pudiera producir todo el proceso, son en realidad el motor del involucramiento del sector privado.

2 El involucramiento del país anfitrión genera:

   a) Acceso a programas gubernamentales.

   b) Les permite interactuar con las empresas.

   c) Estas empresas a su vez son fuente de riqueza, por tanto se transforman en diseminadores naturales de la información positiva.

   d) Motiva la competitividad, la innovación y crea mentalidad empresarial.

Encontramos similitudes en los puntos tres y cinco, por ello los fusionamos. Éstos son visión de políticas y legislaciones tendientes a incentivar la interacción entre sector privado y las comunidades de migrantes en cuanto a factores económicos y sociales, y el papel sugerido del gobierno acerca de la dinámica considerada con anterioridad:

1 Capacitación a los trabajadores con énfasis a mayor apoyo técnico.

2 Organización de comunidades para capacitación con entes especializados, con el objeto de orientar hacia las actividades especifica de interés para las poblaciones migrantes.

3 Revisar y, en caso de necesidad, crear políticas y legislación ad hoc, dándoles mayor importancia a las responsabilidades social y legal, enfocadas a propiciar mayor inversión. Se sugiere la reducción de impuestos.

4 Generar condiciones apropiadas para la inversión colectiva.

5 Capacitación constante dirigida a los connacionales y al sector privado.

6 Continuidad de política y adopción de políticas de Estado y no de Gobierno.

7 Acceso y creación de portales de Internet interactivos, que ofrezcan los Ministerios y/o las organizaciones involucradas para proveer información sobre y para todos los actores.

Papel sugerido de organismos internacionales y de cooperación:

1 Propiciar vínculos gubernamentales con organismos internacionales, para que éstos se tornen en *entes capacitadores*.

2 Unificación (propiciar) de criterios en los programas que ejecuten los organismos internacionales.

3 Impulsar a las ONG's que adopten el rol de gestores entre la iniciativa privada, el Gobierno y los migrantes.

4 Involucramiento de organismos internacionales en el inicio de los procesos (referido esto como capacitación y asesoramiento).

5 Búsqueda de nuevos mecanismos financieros.

LISTA DE PARTICIPANTES

Abigaíl Sosa
Analista de Proyectos
Grupo TACA

Adriana Cortés
Fundación Comunitaria del Bajío, México
RROCM

Amy Coughenor
Fundación Panamericana para el Desarrollo

Ana Elizabeth Cubias Medina
Directora General Adjunta de Desarrollo Social
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Ana Teresa Vargas
Coordinadora de Recursos para la Cooperación
Organización de Estados Iberoamericanos

Andrée Blouin
Counsellor, Immigration
Citizenship And Immigration
Canadá

Andrés Alejandro Amador
Asesor Jurídico
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Arístides Maye Ortiz
Presidente
Cámara de Artesanos
El Salvador

Berenice Rendón Talavera
Embajadora de México en El Salvador
Secretaría de Relaciones Exteriores
México

Camille Papanek
Manager, Integration
Citizenship And Immigration Canada
Canadá

Carlos González Gutiérrez
Director Ejecutivo del Instituto de los Mexicanos
Secretaría de Relaciones Exteriores
México

Carlos Pastrana
Director de Asuntos Comunitarios
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Carol Girón
Coordinadora Secretaría Técnica
Rrocm

Cecilia Guadalupe Cruz
Jefe del Departamento de Remesas
Fedecans
El Salvador

Cecilia Ramírez
Pasante Dgaae
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

César Edgardo Martínez
Representante de la Misión Permanente de El Salvador
El Salvador

César Ríos
Director Ejecutivo
Alpimed
El Salvador

Claudia Allwood
Directora de Asuntos Culturales para Salvadoreños en el Exterior
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Claudia Castro
Asistente de la Secretaría General
Sica

Dagoberto Reyes
Representante del Comité Intercomunitario Los Ángeles
Comité Intercomunitario Los Ángeles

Daniel Arsenault
Head
Canadian International Development Agency
Canadá

David Martí
Gerente Mercadeo
King Quality

Diana Ruiz
Encargada
Oim El Salvador

Dianora de Abaunza
Ministro Consejero y Cónsul
Embajada de Nicaragua
Nicaragua

Diego Beltrand
Jefe de Misión
Oim Colombia

Dolores Baires
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Doris Rivas Polanco
Directora de Políticas Migratorias
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Douglas Enrique Velasco
Secretario General de la Junta Directiva
Parlacen

Edgar Cartagena
Coordinador Sistema de Pagos
Banco Central de Reserva
El Salvador

Edgar Rolando Barrios
Encargado de Negocios
Embajada de Guatemala en El Salvador
Guatemala

Eduardo Loaiza
Gerente General
Cámara Colombiana de Construcción

Eduardo Uranga
Gerente Ejecutivo - Programa "Su Pedacito de México"
Hipotecaria Su Casita

Ernesto Magaña
Gerente de Negocios en el Exterior
Banco Agrícola Comercial

Ernesto Nosthas
Director General de Atención a Comunidades Salvadoreñas
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Ernesto Rodríguez Chávez
Director del Centro de Estudios Migratorios
Instituto Nacional de Migración
México

Esly Chávez
Non-Immigrant Case Analyst
Citizenship And Immigration
Canadá

Gabriela Castellanos
Jefe de Proyectos
Corporación Ubc Internacional, S.A.

Gilda Marina Morales Paz de Sosa
Cónsul
Embajada de Guatemala en El Salvador
Guatemala

Giovanna Valverde Starke
Ministro Consejero - Embajada de Costa Rica en El Salvador
Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto
Costa Rica

Giovanni Castillo
Asesor de Chancillería para Asuntos Consulares y Migratorios
Ministerio de Relaciones Exteriores
Guatemala

Graciela de Martínez
Técnico
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Griselda Alas
Técnico
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Gunther Mussig
Jefe de Misión
Oim Guatemala

Gustavo Gutiérrez Contreras
Agregado de Asuntos Migratorios para Centroamérica
Instituto Nacional de Migración
México

Héctor Dada
Director del Programa Pairca
Sica

Helen Xiomara Flamenco
Departamento Legal
Dirección General de Migración
El Salvador

Herman Pardo
Acting Deputy District Director
Uscis - México City
Usa

Hernán Vargas Martín
Cónsul de Colombia en El Salvador
Ministerio de Relaciones Exteriores
Colombia

Ignacio González Franco
Consejero
Embajada de Republica Dominicana en El Salvador
República Dominicana

Inés de Rodríguez
Supervisor Especialista de Visas
Embajada de EE.UU. en El Salvador
Usa

Ingrid Zúñiga Menjivar
Asesora Técnica de Política Migratoria
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Itza Broce de Spence
Encargada de Negocios A.I.
Embajada de Panamá en El Salvador
Panamá

Jaime Escobar
Técnico de Informática
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Jaime Fabien
Representante Comité Intercomunitario Los Ángeles
Comité Intercomunitario Los Ángeles

Jaime Roberto Reyes Gonda
Junta de Coordinadores
Menamig
Guatemala

Jesús Aguilar
Director
Carecen
Rrocm

Johnny Alberto Ruiz
Consultor Jurídico
Secretaría de Estado de Interior y Policía
República Dominicana

Jorge Aceytuno
Team Leader - Foreign Worker Program
Human Resources And Skills Development Canada
Canadá

Jorge Peraza
Especialista de Programas
Oim

Jorge Rogelio Valencia
Sieca

José Alberto Flores
Junta de Coordinadores
Menamig
Guatemala

José Alberto Zamora Leiva
Asesor Técnico de Política Migratoria
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

José Antonio Cea H.
Esfuerzo y Progreso
El Salvador

José Conejo Amador
Embajador en El Salvador
Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto
Costa Rica

José Daniel Rivas
Fundación CORDES
El Salvador

José Luis Pérez
Catholic Relief Services - El Salvador
Rrocm

José Pires
Representante Regional para Centroamérica y México
Oim

José Ricardo Herrera
Ordenanza de la Dgadsi
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

José Rodolfo Castillo
Gerente de Beneficios
Superintendencia de Pensiones
El Salvador

Juan Pedro Unger
Policy Analyst, International Policy Coordination
Citizenship And Immigration Canada
Canadá

Julio Benítez
Embajador
Embajada de Uruguay

Karen Mújica Martínez
Subdirectora de Asuntos para Norte y Centroamérica
Instituto Nacional de Migración
México

Karla Pleitez
Encargada Información Turística
Ministerio de Turismo
El Salvador

Kate Andrade E.
Consultora e Investigadora

Katia Jiménez
Asistente de Proyecto
Secretaría Técnica Crm

Kenia Ángeles
Ministra Consejera-División Asuntos Migratorios
Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores
República Dominicana

Leonardo Martínez
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Leopoldo Alfaro
Administrador de Estrategias
Grupo Taca

Lorena Sol de Pool
Cónsul General en Manhattan
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Lotty Bendaña
Directora General Consular
Ministerio de Relaciones Exteriores
Nicaragua

Luis Monzón
Coordinador la St
Secretaría Técnica Crm

Lygia de Cisneros
Técnico
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Manuel Orozco
Director del Programa de Remesas y Desarrollo Rural
Diálogo Interamericano

Manuel Rosales
Director de Política Económica y Fiscal
Ministerio de Hacienda
El Salvador

Marcelino Samayoa
Gerente de Operaciones Corfinge
Banco Cuscatlán

Margarita Escobar
Viceministra de Rree
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Mariana Martínez
Barómetro Económico
British Broadcasting Corp.

Mariela Franco
Gerente de Responsabilidad Social
Banco Agrícola Comercial

Maritza Ulloa
Oficial Cumplimiento Airpa
Western Union

Melvin Leiva
Director de Ventas Vfr
Grupo Taca

Miguel A. Ugalde González
Investigador
Idies Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
Guatemala

Mirna Magaña
Pasante Dgaae
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Natalia Viilatoro
Director
El Periódico El Salvador Usa
El Salvador

Nathaly del Cid
Pasante Dpe
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Nibia Adali Hernández
Asesora
Ministerio de Gobernación
Guatemala

Norberto Girón
Jefe de Misión
Oim Honduras y El Salvador

Orlando Martínez
Asesor Despacho Viceministro Vivienda y Desarrollo Urbano
Ministerio de Vivienda
El Salvador

Óscar E. Luján
District Director
Uscis
Usa

Óscar Gil
Representante Comité Intercomunitario Los Ángeles
Comité Intercomunitario Los Ángeles

Pantaleón María Arias
Subsecretario de Estado de Interior y Policía
Secretaría de Estado de Interior y Policía
República Dominicana

Patricia Carolina Figueroa
Coordinadora
Red Externa y Relaciones Institucionales
Exporta
El Salvador

Rafael Ignacio Funes Engelhard
Analista Técnico Inversiones
Ministerio de Economía - Oficina Nacional de Inversiones
El Salvador

Raúl Hinojosa
Director de Investigación Universidad de California
Universidad de California

Renán Rodas
Especialista de Ti
Secretaría Técnica Crm

Ricardo Arturo Segovia
Gerente General
Asociación Salvadoreña de Extensionistas Empresariales

Ricardo Fisher
Técnico
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Ricardo Orantes
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Rigoberto Sorto
Director de Agronegocios
Ministerio de Agricultura y Ganadería
El Salvador

Rodolfo García Zamora
Profesor de la Universidad de Zacatecas
Universidad de Zacatecas, México

Rosario Alfaro
Jefe de Sección de Trabajadores Migrantes
Ministerio del Trabajo
El Salvador

Roxana Abrego
Subdirectora General
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Salvador Salazar
Director Comercial de Afp Crecer
Afp Crecer - El Salvador

Salvador Ventura
Responsable de Cooperación Externa y Relaciones Interinstitucionales
Intervida
El Salvador

Samantha Paredes
Administradora de Estrategias
Grupo Taca

Sandra de Castillo
Directora de Negocios Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores
El Salvador

Saverio Rosini
Embajada de Italia

Sergio Zapata Lozano
Director General Adjunto para Estados Unidos
Secretaría de Relaciones Exteriores
México

Sonia Aguilar

Sue Hellen Johnson
Asistente de Dirección de Asuntos Migratorios
Ministerio de Relaciones Exteriores
Guatemala

Susana Lobato
Jefa de Desarrollo de Programas
Fondo Inversión Local para Desarrollo Local
El Salvador

Teresita Bencosme
Asistente Técnico
Dirección General de Migración
República Dominicana

Tomás Díaz Díaz
Director de Asuntos Migratorios
Secretaría de Relaciones Exteriores
México

Ulysses de la Torre
Instituto Tecnológico de México
México

Valeria Rosales
Banco Salvadoreño

Víctor Manuel Cubias Hernández
Agregado
Embajada de Panamá en El Salvador
Panamá

Víctor Reyes
Asesor
Ministerio de Gobernación
Guatemala

Waleska Salinas
Embajada de Honduras en El Salvador
Ministerio Relaciones Exteriores
Honduras

Wilburg Soto Pérez
Gerente de Desarrollo de Estrategias, Ventas Vfr
Grupo Taca

William Handal
Vicepresidente de Grupo Taca
Grupo Taca

William Pleitez
Coordinador del Informe de Desarrollo Humano
Pnud El Salvador