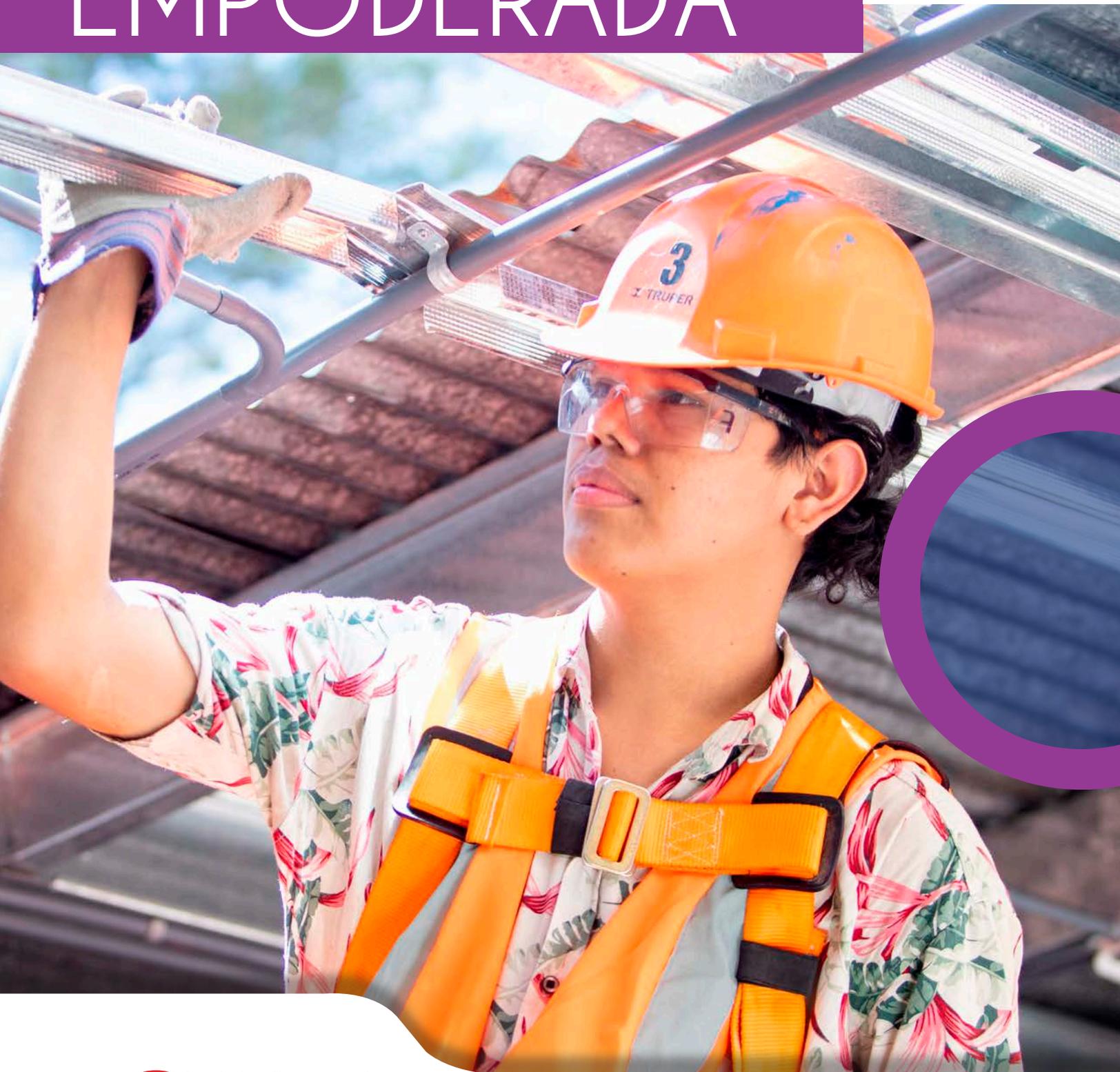


JUVENTUD EMPODERADA



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agencia Suiza para el Desarrollo
y la Cooperación COSUDE



swisscontact

CREAMOS OPORTUNIDADES



Swisscontact. Juventud empoderada, noviembre de 2022.

Consejo editorial

Marco Vásquez
Manuel Antonio Martínez
Liliana Sánchez Iglesias

Swisscontact es una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos la inclusión desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

Swisscontact se constituyó en 1959 y desde 1996 trabaja en Honduras en proyectos enfocados a la agricultura sostenible, cadenas de valor con enfoque de mercado, formación técnica profesional vinculada a mercados laborales y emprendimiento, desarrollo económico local y turismo.

A través de los años, Swisscontact se ha convertido en un ente facilitador y articulador de actores del sector privado, público y de la sociedad civil, con el objetivo de unir esfuerzos para lograr un desarrollo sostenible, inclusivo, económico, social y medio ambiental en Honduras.



[Swisscontact.org/projovent](https://www.swisscontact.org/projovent)



@Projoventhn

CONTENIDO



Un compendio de historias de éxito de jóvenes en riesgo de exclusión insertados laboralmente, así como organizaciones innovadoras que fomentan la formación profesional en Honduras.



Presentación

Breve introducción sobre el contenido de esta revista de historias de éxito del Programa ProJoven en Honduras.

4



Protagonistas

Historias de diferentes ámbitos de acción del Programa ProJoven que impactaron en la formación integral y en los medios de vida de jóvenes en vulnerabilidad.

5



Formadores empoderados

Una perspectiva del trabajo de ProJoven a través del punto de vista de algunos de los aliados o socios colaboradores del programa durante sus fases de ejecución.

30

PRESENTACIÓN



A lo largo de nueve años (2014-2022) ProJoven impulsó la formación de 21,516 jóvenes con una inserción laboral del 46.4% y 15.1% de autoempleo (emprendimiento) y bajo un enfoque de inclusión social, ya que 56% de las personas beneficiarias fueron mujeres y durante la segunda fase, se alcanzó a un 77.6% de jóvenes provenientes de grupos vulnerables y 10% pertenecientes a etnias (miskitos y garífunas).

La Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación COSUDE apoyó en Honduras el acceso a empleo y desarrollo económico inclusivo de grupos y regiones desfavorecidas. Una de sus líneas de acción incluyó la formación técnica de jóvenes y en el 2014 lanza el programa ProJoven, seleccionando a Swisscontact como su ejecutor; que debido a sus buenos resultados continúa en dos fases más 2018-2021 y 2022.

La intervención de ProJoven resultó en cambios significativos para lograr la resiliencia de los medios de vida de personas en condición de vulnerabilidad, con acceso a formación técnica de calidad, intermediación laboral y promoción del emprendimiento.

Con la ayuda de 88 aliados fue posible impartir 1,384 cursos y certificar 882 instructores junto a las organizaciones locales que trabajan en formación profesional en Honduras, cuyo rol fue decisivo; tanto por su presencia permanente en las comunidades en riesgo de exclusión, como por su compromiso con la excelencia para lograr el fortalecimiento a la juventud.

Uno de los temas apoyados en Honduras por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación COSUDE ha sido el empleo y desarrollo económico inclusivo de grupos y regiones desfavorecidas; una de sus líneas de acción incluyó la formación técnica de jóvenes en riesgo, por lo cual se financió el Programa Projoven (ejecutado por Swisscontact).

Si bien las cifras son alentadoras, Swisscontact quiso complementarlas con la presente revista, que contiene una muestra del punto de vista de beneficiarios y socios, cuyas historias de éxito brindan una diferente perspectiva de ProJoven.

PROTAGONISTAS

La juventud atendida por ProJoven se caracterizó por ser joven y vulnerable, cifras de la segunda fase muestran que al comparar el hombre y la mujer promedio, la edad varió entre 22 y 23; pero que aún así ya tenían hijos a su cargo, variando entre 16.5 a 30.4%. Esta población tiene mejor grado de educación ya que tuvieron entre 10.9 y 11.5 años de estudio, es una generación con mejores capacidades.

Otra manera que ayudó a identificar su situación de riesgo de exclusión fue el acceso a servicios y posesiones; en cuanto a beneficios como acceso a agua potable, televisión y refrigeradora estuvo entre 75 a 83%. En vivienda también tienen ciertas carencias, puesto que poseer casa con piso de cemento anduvo en un rango de 45 a 50% entre varón y mujer.



Vale recalcar que la temática impartida por las organizaciones socias del proyecto fue amplia y cubrió gran parte del territorio nacional.

En este apartado de "protagonistas" damos espacio a 12 jóvenes que formaron parte del programa ProJoven y que representan a miles cuyos sueños, objetivos y anhelos de vida hemos acompañado durante nueve años.



Posterior a la formación, el principal reto de ProJoven y los socios institucionales ha sido lograr una efectiva vinculación laboral. La ruta para hacerlo incluyó estrategias como:

- Empleabilidad a través de la formación técnica, certificación de competencias, ferias de empleo, intermediación laboral, desayunos empresariales, fondo de empleo, entre otros mecanismos.
- Emprendimiento como una forma de autoempleo por medio de capital semilla, acceso a crédito, asesoría y kit de emprendimiento.
- Regreso a la escuela con el objetivo de retomar su educación o formación vocacional.

Los siguientes cambios de vida se lograron con apoyo del Programa ProJoven, el cual es financiado por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación COSUDE e implementado por la Fundación Suiza de Cooperación Técnica Swisscontact.

EL SABOR DEL PODER GARÍFUNA



“Power Juice” es el reflejo del empoderamiento de la juventud femenina según las palabras de Alejandra Batiz, joven garífuna de 21 años y residente de la ciudad de La Ceiba, Honduras: “La falta de dinero no es excusa, dejé de comprarme un lápiz labial y comencé con cien lempiras, vendía horchatas en bolsitas plásticas y de lempira en lempira inicié mi negocio. Quise desistir, me sentaba a llorar de tanto trabajo, mis tendones me dolían por sellar botellas, mi hermana es psicóloga y me decía: —después te vas a reír de todo—, mi mamá y papá también me apoyaron mucho”.

Desde junio 2021 es asistida por ODECO, Programa ProJoven, COSUDE y Swisscontact, con lo cual sus ventas subieron cinco veces más.

AFRODESCENDIENTE DE ÉXITO

La idea de vender jugos nació como un proyecto del bachillerato de administración de empresas, al inicio vendía a familiares y vecinos y un 12 de abril, luego de participar en un caluroso día en una expo feria su miedo a vender se esfumó para siempre; pero aún necesitaba entender el negocio, lo cual logró después de la formación profesional en emprendimientos tal como explica Alejandra: *"Descubrí que solamente le ganaba un lempira a cada botella, estaba trabajando para el consumidor, de 15 subí a 25 lempiras por botella. A los clientes no les importó porque mi producto es rico. Mi limonada con jengibre es una receta de mi padre, la gente con COVID-19 la toma caliente porque fortalece el sistema inmune"*.

Durante la formación profesional se elaboraron planes de negocio, Power Juice fue uno de los mejores, por lo cual recibió un kit de emprendimiento del Programa ProJoven, consistiendo en una nevera, una hielera y una licuadora, el impacto fue grande: *"El kit me dio un gran empujón, antes no podía vender más porque no me cabían en la refrigeradora y me tocaba vender bebidas calientes. Mi visión futura es generar empleo para que disminuya la delincuencia, no me visualizo como una empleada sino como una garífuna de éxito. Al estabilizar mi empresa quiero estudiar la carrera de medicina, ese es mi sueño"*, explicó Alejandra.



"Las barreras para los jóvenes son que nadie cree en uno, me costó legalizar mi empresa por mi edad", dijo Alejandra; aun así, la Plataforma de Mujeres Afrohondureñas de Éxito le otorgó un reconocimiento por su labor en el componente económico el 25 de enero de 2022, en el marco del Día Internacional de la Mujer Afrodescendiente. Su limonada con jengibre, jamaica, horchata y ponche de frutas son igual de exitosas que ella.

EL NUEVO MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO



A punto de graduarse en licenciatura en ciencias policiales, Onán Espinoza estuvo al borde de la muerte durante un accidente en motocicleta; su recuperación fue lenta y los golpes internos le impidieron desempeñar su profesión, por lo que regresó a su comunidad de origen. Su depresión era grande y, para empeorar, tenía que lidiar con el mercadeo: *"La paga de la leche era bien baja, en invierno la botella la vendía a seis lempiras y en verano a siete. No cubría los gastos de manutención de las vacas"*.

Sin embargo, un nuevo aire de esperanza llegó con el Programa ProJoven, el cual lo introdujo al mundo del emprendimiento.

UN JOVEN CON "MUCHA LECHE"

Luego de su percance, Onán regresó con su abuela, a la comunidad de Marilica, en el municipio de Pespire, Choluteca, Honduras, a manejar una pequeña finca de ganado: *"La demanda de leche es muy baja en la zona. Para nosotros los jóvenes productores es difícil, los grandes hatos producen suficiente leche y tienen buenos contratos; no encontraba materia prima para arrancar un emprendimiento. De remate, por nuestra finca pasa una quebrada y cuando se desborda en invierno no puedo vender la leche"*. La ganadería láctea a pequeña escala es ineficiente y poco competitiva, pero este joven de 24 años, *"tuvo leche"*, que en la jerga hondureña significa buena suerte.

"Junto a una veintena de jóvenes, participé en un curso sobre procesamiento lácteo que fue organizado por Projoven y DEIT Sur, adquirimos conocimientos sobre cómo emprender un negocio y ahora estoy haciendo uso de éstos; también aprendí a hacer un plan de negocios, el cual presenté a Projoven y obtuve un kit de emprendimiento, que es una descremadora y un molde para queso. Antes, con 30 botellas obtenía 210 lempiras, ahora, procesando crema, queso y requesón consigo 600, casi el triple". Explicó con entusiasmo Onán.



Ahora, los desafíos de este joven son diferentes: *"El mayor margen de ganancia me impulsa a procesar más leche, en especial en verano donde la oferta baja 40%. Tener descremadora es muy ventajoso; si no se baja de 50% el descremado, no se afecta la calidad del queso"*.

Actualmente, él es socio de un grupo de ocho jóvenes denominado JOGAPE (Jóvenes Organizados por la Ganadería de Pespire) quienes lograron que la Asociación de Ganaderos de Pespire (AGAPE) les prestara unas instalaciones especiales para la agroindustria, donde procesan tres a cuatro veces a la semana. Swisscontact, además de apoyar la inserción laboral, contribuye indirectamente al relevo generacional, para garantizar el futuro de la alimentación.

CAFICULTORA EN ACCIÓN



El café es muy importante en la economía del departamento de El Paraíso en Honduras, y las mujeres también lo son, ellas representan el 25.7% de la población caficultora; sin embargo, si nos enfocamos en la juventud femenina, el rubro cafetero es todo un reto: "Antes miraba el cultivo como un medio de subsistencia".

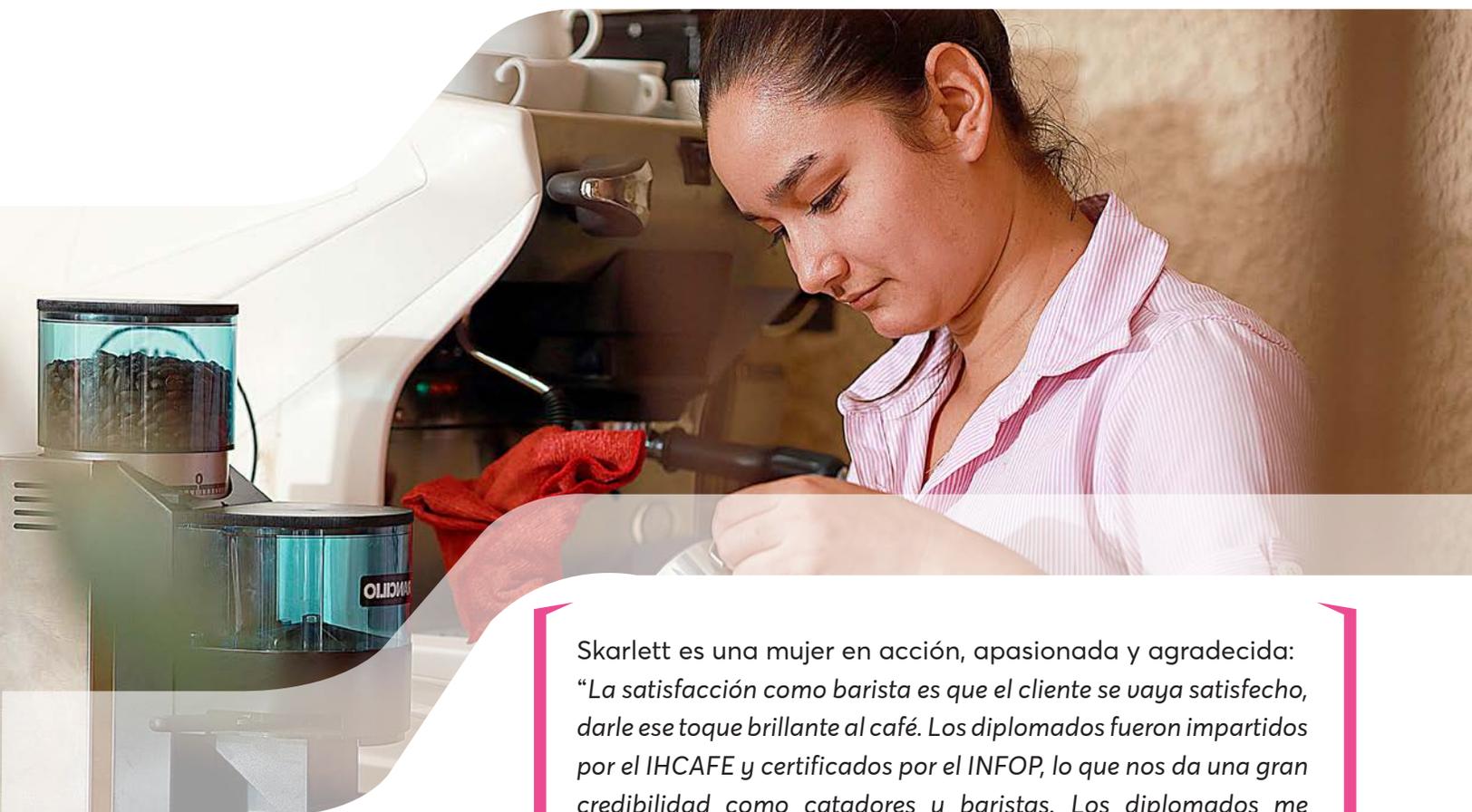
"También me era difícil encontrar empleo, pero con el apoyo del Programa ProJoven y PROGRESA se me abrieron oportunidades laborales después de participar en los diplomados de control de calidad de café (catación) y barismo en 2018", mencionó Skarlett García, joven de 20 años y socia de Mujeres en Acción, en la comunidad de Buena Vista Las Mangas, Honduras.

CATADORA Y BARISTA PRO

Dentro del área de exportación y comercialización las mujeres están sobresaliendo en catación y barismo, el primero consiste en evaluar atributos de la taza de café como aroma y sabor y el segundo relacionado a la preparación de bebidas. Skarlett aprovechó ambos:

"Aunque algunas fincas de nuestro grupo Mujeres en Acción están a 800 metros de altitud logramos una calificación de 87 puntos en taza, o sea, un café de especialidad. Con el tueste, prácticamente quemábamos el café y ahora, lo hacemos con cuidado", mencionó ella.

Gracias al apoyo de Swisscontact, implementador del Programa ProJoven (financiado por la Cooperación Suiza) y del Proyecto PROGRESA (auspiciado por la Unión Europea), Skarlett trabajó unos meses como promotora de calidad, enseñando a niños escolares los procesos del café y después como barista. Según sus palabras, está progresando: *"Por recomendaciones de trabajo anteriores, ahora laboro en una reconocida cafetería y con los ingresos pago mis estudios de ingeniería industrial y me independicé".*



Skarlett es una mujer en acción, apasionada y agradecida: *"La satisfacción como barista es que el cliente se vaya satisfecho, darle ese toque brillante al café. Los diplomados fueron impartidos por el IHCAFE y certificados por el INFOP, lo que nos da una gran credibilidad como catadores y baristas. Los diplomados me abrieron puertas, prácticamente me cambiaron la vida".*

EL FUTURO ESTÁ AQUÍ EN HONDURAS



Santos Velásquez era un niño muy curioso y tenía obsesión por la mecánica: *“Desde chico me gustaba descubrir cosas y también las motos, tanto que cada vez que yo armo una, siento una emoción nueva, pero ocupaba apoyo porque los clientes me traían una motocicleta y yo no podía repararla”*, expresó él, sentado en su taller “Jonathan”, ubicado en el municipio de Santa Ana, La Paz, Honduras.

De tener una cartera de 25 clientes, Santos ya ha atendido a más de dos mil personas, todo gracias a la formación profesional en emprendimientos, provista por el proyecto Oportunidades Rurales y el Programa de Gestión Comunitaria de Cuencas —nuestra cuenca Goascorán (PGCC-ncG)— Fase II; así como a un kit de emprendimiento provisto por el Programa ProJoven.

SUEÑOS CUMPLIDOS

Santos, al igual que muchos jóvenes de su comunidad, emigró para trabajar en San Pedro Sula y San Salvador. De vuelta a su vecindad, arrancó con un taller de reparación de bicicletas y luego pasó a las motos, con dificultades: *"Tardé varios años en aprender a reparar un motor, un amigo me ayudaba a resolver problemas; era difícil económicamente porque ganaba muy poco, tenía la idea de irme de nuevo. A finales de 2020 participé en un curso de tres meses de emprendimiento y entré a un concurso de planes de negocio y fui uno de los cinco seleccionados, ProJoven me dio un kit que tenía soldadora, desarmadores y cubos, justo lo que necesitaba para desarrollar efectivamente mi negocio",* expresó él.

Con un rostro alegre, Santos narra sus cambios: *"Hoy me siento contento porque el futuro que pude tener en los Estados Unidos también lo encontré en Honduras, mis ganancias semanales aumentaron siete veces, en temporadas de cosecha de café tengo que contratar hasta cinco ayudantes. Mi familia tuvo un gran avance, mi esposa terminó sus estudios de enfermería y yo de bachiller. También empezamos con una idea de un comedor, ya casi está construido, lo soñábamos hace tiempo, pero hasta ahora se dio la oportunidad".*



El plan de negocios reveló que el taller más cercano estaba lejos de la comunidad, siendo una oportunidad de capturar clientes individuales e institucionales como alcaldías, mancomunidades y las ONG, por lo cual, Santos legalizó su taller para atender este segmento del mercado. Estos resultados se lograron gracias a la concertación entre los programas ProJoven y PGCC-ncG (financiados por COSUDE) y el Proyecto Oportunidades Rurales (financiado por GAC e implementado por Swisscontact).

CULTURA GARÍFUNA AL ESTILO MODERNO

En 2016, estando aún en el colegio en La Ceiba, Honduras, Alison Chávez concibió el sueño de vender camisetas con frases de la cultura garífuna y guardó estos textos en su corazón y, en 2018, arrancó el emprendimiento denominado Raíces Hn, cuyo inicio fue complicado según ella: *"Como carecía de maquinaria, tomé la opción de contratar empresas que las hicieran y yo revender, fue difícil porque mis ganancias eran pocas, pero fui ahorrando hasta comprar la plancha y otros equipos"*.

Aunque su negocio estaba viento en popa, la formación profesional a través de ODECO, ProJoven, COSUDE y Swisscontact, le ayudó a impulsar su visión de promover su cultura ancestral.

EMPRENDIMIENTO Y ESTUDIO, BALANCE PERFECTO

Kristhel Chávez, hermana de Alison, se incorporó al negocio, el cual le ayudó a concluir su educación universitaria; Kristel es licenciada en lenguas y trabaja en un call center y Alison, está en su último año de licenciatura de administración de empresas, una combinación perfecta según ella: *“Al inicio no sabía si hacer crecer mi sueño o terminar mis estudios, pero nada mejor que estudiar el campo en el cual trabajo”,* a lo que Kristhel agregó: *“Algunos quieren identificarse como garífunas con pequeños detalles, otros quieren estilos personalizados con motivos africanos, de esta manera mantenemos viva nuestra etnia”.*

En 2021, las hermanas Chávez se formaron durante seis meses en emprendimiento con apoyo de ProJoven, lo cual fue clave según Alison: *“Con el plan de negocios aprendí a conocer el costo de cada producto y los segmentos del mercado. También me empoderé para hacer frente a la discriminación, algunos ven esto como poco significativo, pero nosotras sabemos que vamos a crecer”;* Kristhel también lo valoró positivamente: *“Aprendí estrategias para encontrar nuevos clientes y a tener más variedad, ahora vendemos vasos térmicos, llaveros y camisas de licra”.*



Las hermanas recibieron un kit de emprendimiento que consistió en una computadora de escritorio, lo cual hizo más eficientes sus procesos de diseño y de promoción: *“Yo quería que la cultura fuera más allá de un día festivo nacional, podemos usar las camisetas en toda ocasión. A veces voy caminando y la gente me dice: —¿Qué significa: seremein lun bungiu luagu nuguch?— y les respondo: —le doy gracias a Dios por mi padre—. El idioma garífuna se ha ido perdiendo porque los jóvenes salen de sus comunidades, pero con nuestras camisetas, ellos mantienen sus raíces”,* concretó Alison.

SIGUIENDO BUENAS CORAZONADAS



El conflicto político suscitado en Honduras a partir de 2017 afectó seriamente la carrera universitaria en informática de Julissa Rivera, en Tegucigalpa, Honduras, pero al mismo tiempo, fue la chispa que encendió un antiguo deseo por emprender: *“Las oportunidades de empleo son pocas y el negocio de la belleza me llamaba la atención, quería hacer dinero y trabajar en lo que me gusta”*, comentó la joven de 24 años, para quien un curso de belleza patrocinado por el Programa ProJoven, COSUDE, Swisscontact y el Centro de Formación Profesional Virgen de la Paz le cayó del cielo:

“Las academias de belleza son costosas, un año vale L30,000 y me quedaban lejos y este curso estaba cerca y brindaron todos los materiales necesarios”, acotó ella.

LA RESOLUCIÓN PACÍFICA DE CONFLICTOS

“De julio a diciembre de 2018 fueron meses difíciles, estudiábamos de lunes a viernes todo el día, una semana de teoría y otra de práctica y debíamos sacar notas superiores a 70% para pasar un módulo. La instructora María Sandoual nos enseñó mucho y nos motivaba con frases como: — de un curso se puede hacer un negocio grande porque están jóvenes—, pero lo que más me impresionó de ella fue una vez que un estudiante hizo un mal corte y dejó abandonado al voluntario de la demostración; al día siguiente pensamos que no iba a regresar, al verlo, María más bien lo animó y al final del curso fue uno de los mejores, aprendí que de un error se puede triunfar”, contó Julissa con gestos de admiración.

Dado que Julissa es bachiller en computación, ella contaba con una papelería donde hace trabajos secretariales y después del curso montó en su casa servicios de secado y corte de cabello, sus ingresos crecieron un 40% y los reinvierte en el emprendimiento, según explicó ella: *“Entré a un curso de uñas acrílicas y me compré la secadora de esmalte y máquina para faciales, la pandemia del COVID-19 me afectó las ventas durante seis meses, la gente tenía miedo, pero eso lo recuperé en la temporada de días festivos y navidad”.*



Para Swisscontact y COSUDE trabajar con jóvenes en riesgo de exclusión representó un desafío, en especial en el tema de las relaciones interpersonales, sea con futuros compañeros de trabajo o clientes, por lo cual, el tema psicosocial fue un eje transversal en la formación profesional y, según Julissa, esto fue fantástico: *“Una vez vino una cliente y me dijo: —arrégleme este pelo porque me hicieron un desastre— a lo que le respondí que como estilista le aconsejaba que lo dejara crecer, que se miraría rara, ella molesta se fue, pero al mes regresó con el pelo más largo y quedó muy contenta del corte, tanto que me han llegado clientes recomendados por ella”.*

ENAMORADO DEL CAFÉ

El café es el rubro agrícola más importante de Honduras, sin embargo, es poco atractivo a la juventud rural, quienes prefieren buscar otras oportunidades. Estudios de Swisscontact muestran que, en el departamento de El Paraíso, apenas un 7% de los caficultores son jóvenes, tal es el caso de Roger Irías, del municipio de Potrerillos, El Paraíso:

"El cultivo del café es el sustento de la familia, pero no veía mi futuro ahí. Desconocía sobre la calidad y los procesos de fermentación del grano, pero después de recibir el diplomado de control de calidad y barismo en 2019, el café se convirtió en mi vida", acotó Roger.



MÁS CAPACIDADES, MÁS OPORTUNIDADES

Con apoyo del Programa ProJoven y PROGRESA (Unión Europea), Roger participó en el diplomado mencionado anteriormente y, al graduarse, fue contratado para apoyar la catación de cafés de varias competencias y trabajó en cafeterías en Tegucigalpa. El diplomado fue impartido por el Instituto Hondureño del Café (IHCAFE) y la certificación por competencias la realizó el Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP).

Sus nuevos ingresos fueron de gran ayuda: *“Soñaba con abrir mi cafetería, pero tuve que pausar por culpa de la pandemia del COVID-19, ya tengo listo varios equipos y materiales para arrancar este proyecto”,* dijo él. Hoy en día, Roger recibe ofertas laborales, las cuales rechaza porque él ya decidió la pasión de su vida: *“Carecía de experiencia en este mundo de los cafés especiales, mejoré la calidad del grano en la finca porque lo secamos y buscamos mercados que eleven el valor del producto. Ahora, un 20% de la cosecha la tuesteo y vendo en Tegucigalpa”,* fueron sus palabras.



El amor que Roger tiene por el café lo impulsó a invertir sus ganancias en este rubro, mostrando que el desarrollo de capacidades técnicas certificadas en jóvenes caficultores se usa en lo productivo y, al mismo tiempo, ayuda a descubrir nuevas oportunidades en comercio o en el valor agregado de la materia prima. Su sueño es entrar a una escuela de catadores de café para alcanzar una profesionalización en el apasionante mundo de los cafés de especialidad.



FORMACIÓN TÉCNICA, GARANTÍA DE CALIDAD

Un viaje a la remota región de El Patuca en Honduras definiría el destino del joven Mario Moncada, quien después de dos años aprendiendo el oficio de procesamiento de lácteos, regresó en 2015 a su natal comunidad de El Banquito, San Marcos de Colón, a manejar un puesto de compra/venta de lácteos en el mercado municipal de Choluteca. En 2018, ante los altos precios provocados por la sequía, empezó a incursionar en el procesamiento, con dificultades: *“Desconocía las cantidades adecuadas de cuajo y sal, las prensas de madera no eran higiénicas y provocaban una merma de 10% y mi rendimiento era apenas de 90 libras de producto por 500 litros de leche”,* manifestó él.

Participar en un curso de tres meses con apoyo de ProJoven y DEIT Sur mejoró su calidad y variedad, aumentando 30% sus ingresos.

KITS DE EMPRENDIMIENTO, GARANTÍA DE ÉXITO

Mario junto a una veintena de personas, participó en un curso de tres meses sobre procesamiento de productos lácteos, el cual fue integral según su instructor: *"Se les dio a conocer qué es la leche, cómo sacarla limpia desde el corral, procesos para elaborar diferentes productos, uso de insumos, manejo adecuado de equipos, higiene, bioseguridad y las buenas prácticas de manufactura"*, expresó el Ing. Omar Escalante. Este proceso de formación se coordinó entre los programas ProJoven y DEIT Sur.

Las palabras de Mario fueron pocas para describir el alto impacto en su negocio: *"Con el curso diversifiqué mi oferta, de 500 litros de leche ahora obtengo 135 libras de productos [50% más de rendimiento], esto me trajo aproximadamente un 30% más de ingresos; con esto ahora estoy construyendo una planta con mejores condiciones de salubridad. Además, los clientes notaron que el producto ahora dura dos a tres días más que antes porque aprendí sobre higiene. Las pérdidas de producto también se redujeron"*.



"Con apoyo de ProJoven, COSUDE y Swisscontact, recibí un kit de emprendimiento, que consiste en un agitador de mantequilla y una prensa para queso fresco, ambos de acero inoxidable. Ahora los quesos son bien estéticos porque son más cuadrados y muy lisos", con estas palabras cierra Mario su historia. Sin duda, la provisión de conocimientos técnicos por parte de especialistas mejora la calidad de la enseñanza y son también una garantía de éxito para los emprendedores.

HERMANAS UNIDAS PARA TRIUNFAR

Las hermanas Ramírez jamás olvidarán la pandemia del COVID-19, tanto para Isis (técnica en computación) como Sarai (maestra) significó la pérdida de sus empleos. Prácticamente encerradas en su casa, descubrieron una oportunidad en su vecindario en la cálida ciudad de Choluteca, Honduras:

"En 2020 arrancamos la pulpería Del Carmen, porque no había una cerca, pero se nos hacía imposible vender bebidas heladas, pero gracias al Programa ProJoven, COSUDE y Swisscontact, ganamos un mantenedor refrigerado en un concurso de planes de negocios, nuestras ventas aumentaron 45%", comentó Isis.

OASIS EN EL DESIERTO

Isis tenía en mente comprar un mantenedor refrigerado, pero carecía de los recursos económicos, su hermana Sara cuenta lo difícil que era esto: *"A veces venían grupos y solamente teníamos un refresco helado y era frustrante ver que se iban a otra pulpería. También perdíamos semanalmente seis litros de leche y cinco libras de quesos, entre otros productos, porque Choluteca es muy caliente";* a lo que Isis agregó: *"Metíamos los refrescos de vidrio a presión dentro de un congelador, a mi hermano le explotó una botella y casi pierde un ojo";* además, el poco espacio en un congelador les impedía tener variedad.

Aparte de lidiar con esto, los clientes que hacían fila sufrían con el sol abrasador o la lluvia, pero todo cambió cuando ambas jóvenes participaron en un curso sobre emprendimientos de ProJoven. Así lo narró Isis: *"En la capacitación aprendimos a elaborar planes de negocios donde analizamos precios de venta y nuevos productos y en el concurso fuimos merecedoras de un mantenedor refrigerado, con el cual brindamos al cliente el producto deseado, sean refrescos, leches o yogurt, las ventas incrementaron un 45%".*



"Las ganancias las invertimos en agrandar el negocio, pusimos techo en el pasillo, los clientes no se mojan ni asolean", mencionó Isis, a lo que Sara agregó: *"Asimismo ahora vendemos bebidas en diferentes tamaños y sabores, y productos lácteos, que ahora no se dañan".* Como su lema lo indica, Swisscontact literalmente "crea oportunidades", a través de proyectos financiados por la cooperación internacional como COSUDE. Innovar en productos helados en una ciudad tan caliente catapultó los ingresos de este negocio, fue como tener un oasis en medio del desierto.

NUEVOS HORIZONTES FINANCIEROS



El agiotismo parece llegar a su máxima expresión en la comunidad de El Resbaloso, Goascorán, Honduras, donde a veces, los intereses de los prestamistas llegan hasta el 20% mensual. En estas zonas, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) son un salvavidas en medio de la tormenta financiera de las familias, con intereses como el 2.5% (a socios) y 5% (a no socios); sin embargo, la mayoría dependen de servicios contables externos.

En la CRAC Nuevo Horizonte, la joven Ludix Banegas está empoderando la organización luego de haberse capacitado en administración, con apoyo de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE), financiador de los programas Projoven (implementado por Swisscontact) y Gestión Comunitaria de Cuencas-nuestra cuenca Goascorán (PGCC-ncG-Fase II) implementado por el consorcio GFA-SRK.

CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO

"De septiembre a noviembre de 2021 aprendí a manejar libros contables, cálculo de intereses de crédito y otros temas; en 2022 me ingresaron al comité de crédito. Antes pagábamos mil lempiras por los estados financieros del año, actualmente, nosotros los hacemos trimestralmente. Tampoco sabíamos cuánto era nuestra mora crediticia, más ahora aprendimos a calificar a los solicitantes y a sus avales, con lo cual, nuestra mora bajó a 0.006%, esto nos dio una gran satisfacción porque sabemos que estamos trabajando bien", narró Ludix, ante la duda de que si un proceso de formación profesional puede provocar impactos significativos.

Para los programas ProJoven y PGCC-ncG-Fase II, el apoyo a estas iniciativas es clave, por el rol social que desempeñan, tal como expresa Blanca Banegas, socia fundadora de la caja: *"Para uno es difícil acceder a la banca, pero con la caja logré sacar los estudios de mis hijos a puros préstamos, una es maestra de educación primaria y el otro técnico agrícola. También arranqué mi negocio de panadería con un crédito de L5,000.00. Otro caso son una pareja de casados que vivían en un ranchito de bajareque con piso de tierra, en este momento, su casa es de adobe repellido con cemento y piso de cerámica y dicen: —gracias a Nuevo Horizonte, ahora sí tenemos casa—".*



Para Ludix, el espíritu de Nuevo Horizonte está fundamentado en la solidaridad y empatía: *"Nada nos costaría convertirnos en un proveedor financiero y enfocarnos solamente en clientes grandes, pero nos debemos a los pobres, ellos son los más comprometidos en pagar sus deudas",* explicó ella. Nuevo Horizonte también contribuye de forma directa a la seguridad alimentaria porque prestan dinero para cultivos de maíz. Otra fortaleza adquirida por la caja es que ahora saben cómo manejar préstamos hipotecarios, usando como soporte adicional a la escritura legal, el pagaré y la letra de cambio.

UNA APUESTA POR LOS SUEÑOS

Su pasión, la reparación de motocicletas, pero el desconocimiento de cursos llevó a Cristian Padilla a convertirse en técnico en mecánica automotriz, que era lo más cerca que podía estar de ellas. Al concluir su formación trabajó en un taller de mecánica en Lejamaní, municipio de Comayagua, en Honduras y a los tres meses una puerta se le abrió:

"Leí un comunicado de la alcaldía de un curso sobre reparación de motos de la Escuela Taller Comayagua y Projoven, renuncié a mi empleo y empecé el 27 de enero de 2020, pero el 7 de marzo nos retiraron por la cuarentena del COVID-19 y ya no podía regresar a trabajar porque también los talleres estaban cerrados. Esto fue difícil, pero en agosto volvieron a abrir el curso y me gradué en septiembre", narró Cristian.

DE EMPLEADO A EMPRENDEDOR

Los riesgos al contagio del Coronavirus no detuvieron a Cristian a cumplir sus sueños, tal como él lo cuenta: *“La mayoría del estudiantado no regresó, sus padres tenían miedo del COVID-19, pero mis papás sabían que mi sueño era poner un negocio. Sentí una gran alegría al graduarme. Hice mi práctica profesional en un taller y luego me contrataron, trabajé por seis meses, era buena paga y cumplí el sueño de ahorrar para poner mi propio taller de motos. Después me dijeron que mi plan de negocio había ganado un kit de emprendimiento de herramientas valorado en L20,000.00 y con los L5,000.00 que yo tenía, salí del trabajo y puse mi propio taller en Ajuterique, (Comayagua) a orillas de la carretera panamericana”.*

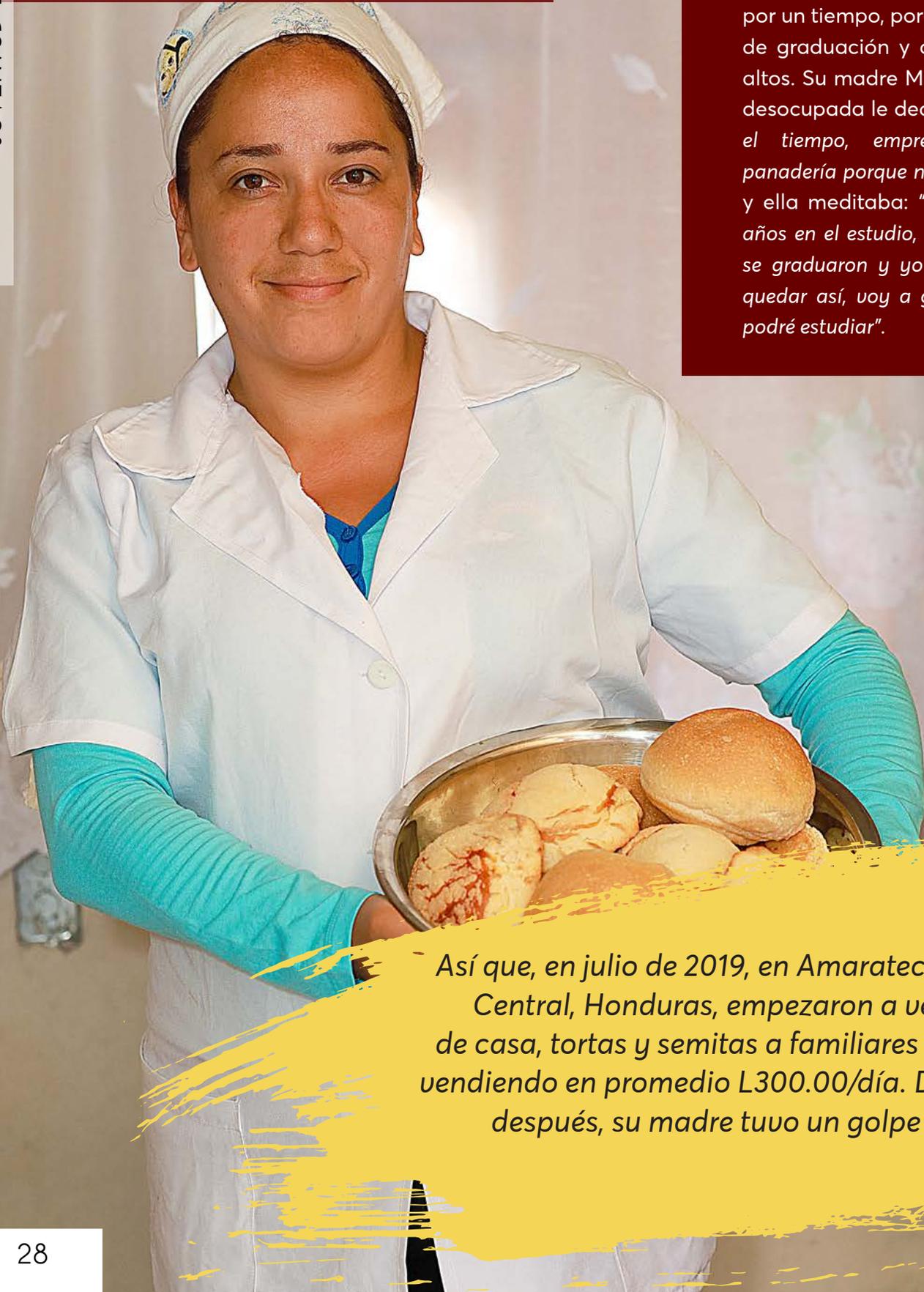
El padre de Cristian le prestó la casa para poner el taller, él hizo ciertas remodelaciones y le va mejor que siendo empleado: *“Mis ganancias ahora son el doble, ahorro pues sueño con un taller más grande, la gente me dice que cobro muy barato, pero es que hay días buenos y otros malos. Vino un cliente con la tijera quebrada, le hubiera costado L1,500.00 cambiarla, con la soldadora del kit pude repararla a un precio de L100.00. Otro cliente tenía una bufa mala y con el taladro logré colocarle cuatro tornillos en los huecos, él hubiera gastado L2,500.00 en repuestos, pero solo pagó L200.00”*, explicó Cristian. Tal vez por esos buenos precios y por un kit completo provisto por ProJoven, este emprendedor siempre tiene trabajo.



Cristian también había recibido la temática de emprendimiento en su formación técnica, lo que agregó más valor a su esfuerzo: *“Nos enseñaron a calcular los costos, a tratar bien a los clientes y a cómo tener ingresos adicionales como la venta de repuestos, una idea que tengo en mente”.* Y es que para la Cooperación Suiza, el tema psicosocial es clave para fortalecer las capacidades de jóvenes en riesgo de exclusión, para mejorar sus habilidades de relacionamiento social.

DE VUELTA AL COLEGIO

Casi lista para culminar su último año de bachillerato en ciencias y humanidades, Madelin Osorio tuvo que dejarlo por un tiempo, porque los gastos de graduación y de cierre eran altos. Su madre Martha, al verla desocupada le decía: *"Aprovecha el tiempo, emprendamos una panadería porque no hay empleo"*, y ella meditaba: *"Invertí muchos años en el estudio, mis amigas ya se graduaron y yo no me puedo quedar así, voy a ganar dinero y podré estudiar"*.

A woman with dark hair, wearing a white lab coat over a blue long-sleeved shirt and a white headscarf, is smiling. She is wearing blue gloves and holding a silver tray filled with several round, golden-brown bread rolls. The background is a simple, light-colored wall.

Así que, en julio de 2019, en Amaratéca, Distrito Central, Honduras, empezaron a vender pan de casa, tortas y semitas a familiares y amigos, vendiendo en promedio L300.00/día. Dos meses después, su madre tuvo un golpe de suerte.

EMPRENDER PARA SER BACHILLER

Martha trabajaba en CESAL (Centro de Estudios y Solidaridad con América Latina) de Comayagua y le dijeron que había una capacitación auspiciada por ProJoven para muchachas como su hija: *"Iba a clases sobre emprendimiento todos los días de una a cinco de la tarde durante dos meses, aprendí mucho, pero lo que más me animó fue el concurso por capital semilla por medio de un plan de negocios. En febrero de 2020 me dieron un kit de emprendimiento valorado en once mil lempiras, que constaba de harina, manteca, ollas y otros utensilios, me alegró porque no hay como ser independiente"*, narró Madelin. Este pilotaje fue patrocinado por el Programa ProJoven.

"Empezamos a llamar a más gente y nos fue bien, innovamos con pasteles, polvorones, pan blanco, rosquetes y rosquillas, aumentamos un 66% las ventas. La gente nos recomendaba con otros, nos llamaba gente nueva y hasta llegaban a la casa a comprar. Me sentía bien porque generaba ingresos, con los que comprábamos materia prima y después nos repartíamos las ganancias. Es bueno emprender porque en el país hay desempleo", explicó Madelin con satisfacción.



Para esta joven, emprender fue el equivalente a estudiar, porque luego de ahorrar durante el 2020, en enero de 2021 decidió regresar al colegio: *"Ya con el negocio pude graduarme porque eran muchos gastos, acto de graduación, titulación y hasta costos de bioseguridad, no me podía quedar así. En 2022 empecé a buscar empleo, pero también volví a involucrarme en la panadería"*, dijo Madelin.

FORMADORES EMPODERADOS



El desarrollo de competencias en un mundo laboral cambiante es uno de los desafíos que enfrentan las organizaciones e instituciones que promueven la formación técnica profesional, su empoderamiento fue una de las estrategias de Swisscontact a través del financiamiento de COSUDE para las dos fases del Programa ProJoven, donde se coordinaron acciones con organizaciones locales que incluyeron centros de formación profesional, cámaras empresariales, Iglesias, gobiernos municipales, organizaciones de desarrollo, proyectos de la cooperación externa, La Comisión Nacional para el Desarrollo de la Educación Alternativa No Formal (CONEANFO), y el Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP).

El programa logró empoderar a 88 organizaciones participantes a lo largo del país, las cuales impartieron 1,384 cursos y lograron certificar a 882 de sus instructores. La gama de temas fue muy amplia, tanto en áreas urbanas como rurales; los rubros donde los jóvenes lograron vincularse incluyeron servicios (64%), cadenas agroalimentarias & agroindustria (17%), turismo (11%), construcción (5%) y tecnología (3%).

Adicional a la formación, varias organizaciones socias mejoraron sus ambientes de trabajo a través de dotación de equipos innovadores, herramientas e infraestructura (como mejora de aulas formativas, para el caso). La apuesta metodológica del programa arrancó por identificar las necesidades ocupacionales del sector privado y luego implementar una formación de calidad a través de una actualización curricular, mejoramiento de ambientes de aprendizaje, formación a instructores y dinamización de la empleabilidad juvenil, resultando en un joven competente a nivel laboral y socioafectivo (esto último por medio del enfoque psicosocial). En muchos casos, las certificaciones de competencias contribuyeron a mejorar la efectividad.

Al implementar la estrategia de gestión del conocimiento, el programa documentó conocimiento relacionado a buenas prácticas, metodologías validadas y lecciones aprendidas, las que posteriormente fueron difundidas a través de medios tradicionales de comunicación, así como con las nuevas tecnologías de información. También se usaron estos insumos para el diálogo político, con miras a mejorar el marco regulatorio y la adopción de estos aprendizajes. ProJoven elaboró una caja de herramientas metodológica sobre la inserción laboral y la gestión integral de centros de formación, así como otros recursos, los que pueden descargarse en: www.swisscontact.org/publicaciones-projoven.



A continuación, una perspectiva de los resultados de ProJoven a través del punto de vista de algunos de los aliados durante sus fases de ejecución.

LA IV REVOLUCIÓN INDUSTRIAL LLEGÓ AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN



La industria de la construcción en Honduras es un generador de empleo y dinamiza la economía local, sin embargo, sus procesos de enseñanza en el uso de maquinaria pesada eran sumamente empíricos. Esto cambió en 2019 con tecnologías de la IV Revolución Industrial como el centro de simulación en Tegucigalpa: *“Con jóvenes certificados se redujeron los accidentes de trabajo, daños a la propiedad, depreciación y la ineficiencia”*, explicó Mario Sandoval, gerente de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO).

El montaje de estos simuladores fue un esfuerzo conjunto entre la CHICO, ProJoven y la empresa CAMOSA.

EMPLEOS DE ALTO VALOR

Siguiendo la metodología Swisscontact de colaboración con el sector privado, la CHICO identificó que en el país hay una buena demanda de operadores calificados de maquinaria pesada, por lo cual, los egresados fueron mejor remunerados, según Oscar Valeriano de CHICO: *“Los jóvenes consiguen empleo casi de inmediato, un operador puede ganar entre 14,000 a 35,000 lempiras mensuales según la máquina que maneje y las mujeres se toman en cuenta; en Camasca, un contratista me dijo: —en 30 años jamás había visto una mujer operadora, son más cuidadosas, rinden mejor que el hombre y siempre llegan a trabajar los lunes—”*. Un 10.5% de los 57 egresados de los diferentes cursos de CHICO fueron mujeres.

Otro ejemplo de cómo se beneficiaron jóvenes en riesgo de vulnerabilidad lo contó Mario: *“Una joven viuda y madre de dos hijos, viajaba todos los días desde Choluteca, ella manejaba maquinaria en caña, pero aprendió de construcción y ahora trabaja en una empresa concesionaria”*. Según Oscar, las empresas también recibieron beneficios significativos: *“Hubo un egresado que antes de la formación solamente podía llenar siete volquetas con material por tanda, después del curso, llenaba diez, hay más eficiencia y menores costos de aprendizaje. El curso cuesta L15,000 por joven, quienes aprenden mantenimiento preventivo, seguridad industrial y con los simuladores y prácticas, aprendieron un 90% como si fuera real”*.



Si bien los simuladores fueron la experiencia más innovadora, con ProJoven también hubo más aciertos: *“Se dieron becas totales a jóvenes en vulnerabilidad, se actualizaron los currículos de varias vocaciones con base al mercado laboral y se fortalecieron las habilidades blandas como empatía, resiliencia y autoestima equilibrada, para hacerlos mejores profesionales”*, expresó Mario.

FORMACIÓN PARA EL EMPLEO



Como parte de 11 centros a nivel centroamericano y de la Congregación Salesiana, el Centro de Formación Profesional San Juan Bosco (CFP SJB) tiene una visión clara desde 1985, formar jóvenes con oportunidades de empleabilidad. Desde 2015, el trabajo con el Programa ProJoven fue clave: *“El apoyo fue integral ya que, además de la formación se promovieron vínculos con el sector empresarial para evitar crear técnicos con demandas inexistentes, se tuvo una orientación psicosocial que cohesionó al estudiantado y, por si fuera poco, hubo proyección social. De egresar 350 jóvenes anuales pasamos a 1,200”*, expresó, Antonio Valeriano, Coordinador de Planificación y Desarrollo en CFP SJB.

DIVERSIFICAR PARA MEJORAR

Antes de 2015, el centro poseía ciertas dificultades según narró Antonio: *"Nos era complejo diversificar sin tener inversiones y equipos e incluso, sin currículos actualizados, pero en la primera fase de ProJoven, al ver las demandas laborales en la construcción, incursionamos en ese tema. También se mejoró la pedagogía y las áreas de enseñanza con transformación de ambientes didácticos y equipo. En la segunda fase, pasamos al área industrial, prestación de servicios y mecánica con la misma metodología anterior, pero con un componente nuevo, el autoempleo y emprendimiento. Se capacitaron jóvenes en planes de negocios y se entregaron 37 kits de emprendimiento. Esto fue crucial porque con la pandemia, las oportunidades laborales disminuyeron"*.

"Impactamos positivamente las vidas de 793 jóvenes, de los cuales un 25% eran mujeres. Tuvimos muchos emigrantes retornados que llevaban hasta tres intentos fallidos, quienes solo esperaban una oportunidad para quedarse en su tierra natal. Encontramos que un técnico bien capacitado, gana mejor que alguien con educación media. Un joven retornado de 18 años de Tegucigalpa que recibió el kit de herramientas ahora tiene su propia moto y a domicilio hace reparaciones. Una chica que aprendió mecánica de motos había abandonado su último año de bachiller, actualmente labora en una concesionaria y la condicionaron a concluir sus estudios y ahora más bien entró a la universidad", agregó él.



ProJoven promovió transversalmente la orientación psicosocial, como explicó Antonio: *"Por su procedencia de contextos complejos, algunos jóvenes presentaban comportamientos y conductas inadecuadas. Irónicamente, las habilidades más buscadas son las competencias blandas como valores morales y buena actitud, porque lo técnico se perfecciona en las empresas"*. En proyección social se remodelaron espacios para crear ambientes más dignos en asilos y escuelas, se elaboraron y compartieron pasteles en hogares para niños y también se promovió el cuidado del medioambiente mediante reforestación.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA FORMACIÓN

A young man wearing a black baseball cap and a black apron over a white t-shirt is focused on pouring coffee from a machine into a stainless steel cup. The background is a warm, slightly blurred kitchen setting.

Para José Portillo, director de proyectos de Jóvenes Metas, ProJoven fue un programa efectivo, pero este elogio es compartido porque, en corto tiempo, ellos lograron un cambio significativo: *“Entre agosto de 2021 a febrero de 2022 formamos cerca de mil jóvenes y, a través de la intermediación, colocamos 732 en el mercado laboral. Según sondeos, esto puede tardar dos años en otras organizaciones y nosotros, con ProJoven y la plataforma de intermediación desarrollada con AMEXID, lo hicimos en seis meses. Nos ayudó la tecnología combinada con la formación dual, donde los jóvenes aprenden con la maquinaria y equipo de la empresa, eso nos ahorró costos y fue más efectiva”,* expresó él.

TECNOLOGÍAS INNOVADORAS

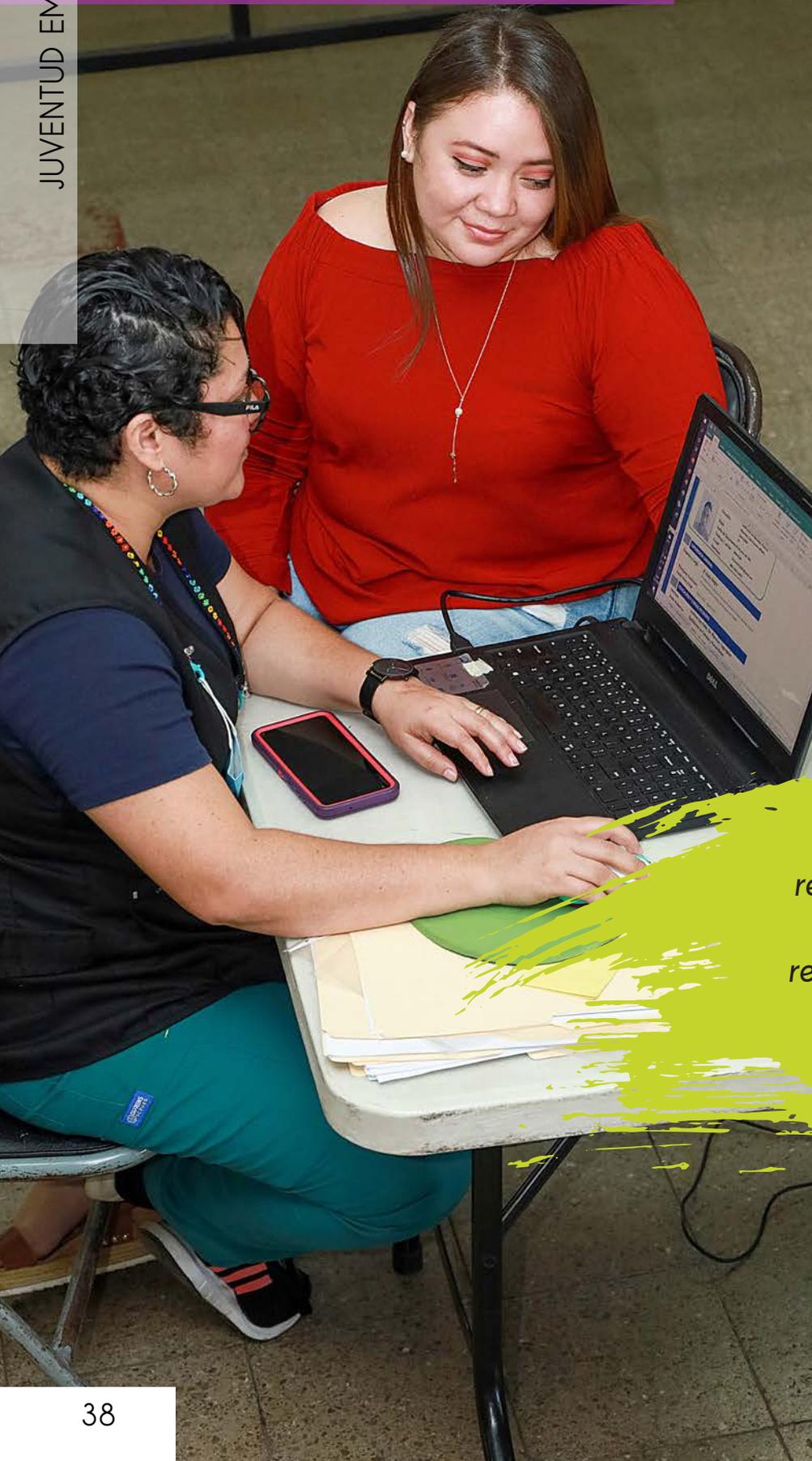
En Swisscontact la transformación digital es parte del ADN institucional y esto se reflejó en el trabajo con Jóvenes Metas: *"Tendremos licencia abierta del programa de monitoreo SISPROJOVEN, con un clic generaremos reportes actualizados. Nuestras propuestas serán mejores porque el programa es una garantía de procesamiento de datos de beneficiarios. Una administradora nos dijo: —Ustedes son muy ordenados y rápidos en entregar cifras e informes—. También quedamos más preparados con las metodologías; esto es importante porque según estimaciones de la embajada americana, el gobierno y el sector privado apenas generan 15,000 plazas anuales de las 169,000 que demanda la creciente población",* expresó José.

Pero la adopción de tecnologías nuevas fue más allá, ya que el estipendio de transporte de L2,000/persona se dio a través de una billetera electrónica (desarrollada previamente por la organización con apoyo de AMEXID) con resultados favorables según José: *"Subimos el porcentaje de inserción porque bajó la probabilidad de deserción ya que se garantizaba la asistencia de los jóvenes a las formaciones dentro de la empresa y muchos se quedaron trabajando ahí. Un estudiante de derecho empezó en un bufete de abogados, aprendió a hacer procesos jurídicos de importación y ahora le pagan un sueldo mensual de L20,000. Él no hubiese podido adquirir esas habilidades sin el estipendio".*



"Usamos la metodología psicosocial de ProJoven para formar jóvenes empoderados, esta es otra innovación porque estaba en línea, era dinámica, práctica, fácil de compartir y validada por el Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP). Hubo un psicólogo disponible a través de una línea de contingencia, porque si tenemos un hogar desintegrado o carecemos de una fuente de empleo, se afecta el rendimiento educativo y laboral", continuó explicando José. Ellos trabajan con pequeñas empresas porque ahí contratan más jóvenes porque éstos se convierten en parte del engranaje productivo y de ventas.

PRIMEROS PASOS LABORALES



Un viejo dicho dice que un viaje de mil millas comienza con el primer paso y algo que parece sencillo, es todo lo contrario para jóvenes en condiciones vulnerables, así lo explicó Emil Gámez de Asociación Libre Expresión: *“Estos jóvenes a veces no tienen dinero para ir a una entrevista e incluso, cuando son contratados, les es difícil la primera quincena o mes porque carecen de pago. A menudo nos llamaban las empresas: —el joven solo duró una semana— y luego el joven nos decía: —es que no pude conseguir dinero prestado—”, y según Julissa Gómez esto puede ser más complicado:*

“En algunas maquilas no reciben pago en el primer mes porque solo si cumplen los requisitos obtienen el empleo”.

ESTIPENDIOS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Tal como un bebé necesita la ayuda de sus padres para aprender a caminar, así fue el rol de la asociación en la provisión de estipendios de transporte por un valor de L2,000/egresado, gracias al apoyo del Programa ProJoven. Un caso impactante lo narra Emil: *"Una madre soltera empezó su mes de prueba en una maquila, pero al salir iba a cuidar a su madre al hospital, de madrugada caminaba a su casa a dejar comida a su hija y descansar un poco. Prácticamente sobrevivió con el estipendio. También hubo un joven que caminaba tres horas de ida y de regreso desde una zona rural, llevaba otra mudada de ropa para quitarse la que estaba llena de sudor. Para él, ese estipendio marcó la diferencia entre mantener o perder el empleo".*

La Asociación Libre Expresión trabaja con jóvenes desde el 2005, y aunque recién coordinó acciones con ProJoven en 2022, su enlace con el mercado laboral en el sector privado catapultó los impactos de los estipendios, según narró Perla Casco, directora ejecutiva: *"A muchas empresas les solventamos sus necesidades de personal y algunas carecen de área de recursos humanos porque son pequeñas. Por ejemplo, un negocio del nuevo aeropuerto internacional Palmerola tenía poca convocatoria porque Comayagua no es una ciudad industrial y nosotros insertamos jóvenes ahí".*



"Con Libre Expresión estamos llegando a jóvenes en riesgo de exclusión, con baja escolaridad y que sin nuestra formación no podrían obtener un empleo digno, porque el sistema educativo carece de preparación en este ámbito. Es común que ni siquiera saben cómo sobresalir en una entrevista. Una vez contratados, les damos seguimiento y los animamos. Vale recalcar que estamos usando los currículos actualizados de ProJoven en armadores de hierro, instalación de cielos falsos y barismo, que son ocupaciones de alta demanda donde los métodos y equipos se van modernizando", con estas palabras cerró su narración Perla.

Para más información dirigirse a:
Dirección: Lomas del Guijarro,
calzada Llama del Bosque #602,
Tegucigalpa, Honduras.
Tel. +504 2232-5855.
Correo electrónico: info.
honduras@swisscontact.org.



JUVENTUD EMPODERADA

Fundación Suiza para la Cooperación Técnica Swisscontact



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agencia Suiza para el Desarrollo
y la Cooperación COSUDE


swisscontact