



BOLETIN INFORMATIVO

AL 15 DE MARZO 2009

San Pedro Sula, Cortes

Temas en esta edición

Sección Económica

1. La Entrevista: Los despidos deberían ser la ultima alternativa
2. Las 10 preguntas que debe responder antes de montar su propio negocio.
3. ¿Cuales son las probabilidades de una depresión en EE.UU
4. El caso de mi cable y la crisis económica
5. Aun no entregan dinero a Mipymes en San Pedro
6. Hondureños recibirán más educación financiera.
7. Honduras: crisis no afectara líneas de crédito
8. Crisis de bancos no afectara a sus filiales
9. Honduras: "Hoy darán créditos a Pymes"
10. Préstamos de BANHPROVI no pasaran del 10% anual.
11. La crisis, el estrés y las enfermedades.
12. De Colinas a Europa
13. Crisis podría extenderse a 2010 en Centroamérica

Sección Económica

La Entrevista: Los despidos deberían ser la última alternativa



En tiempo de crisis las empresas se ven orilladas a reducir gastos y, en su mayoría, optan por el recorte de empleados. Expertos en capacitación de personal como Ricardo Greco, presidente de ADEN Business School, comenta que los despidos deberían ser la última alternativa que las empresas deberían tomar. Sin embargo, si la decisión del recorte ya está tomada y la empresa se queda con menos empleados, el experto sugiere dejar una pequeña parte del presupuesto para capacitar a su personal para que sea más productivo.

“La reducción de personal se está visualizando por todos lados por lo que cada empleado tendrá que ser mucho más productivo, tendrá que asumir tareas de

compañeros que se miren desvinculados, entonces tendrá que ser capacitado para estos nuevos roles”, dice el experto.

“Las empresas deberían tener más confianza en las capacitaciones y tener una relación lineal entre la capacitación, la productividad individual y la performance de la empresa (estrategias para mayor éxito empresarial), dice Greco. La capacitación se ve como un beneficio o un premio para el personal para motivarlo, para atraerlo, para retenerlo, pero en realidad como está la situación financiera ninguna empresa quiere capacitar personal si no está segura de que lo podrá mantener laborando para la compañía, por lo que se ve como un gasto incierto en este momento, en caso de que prescinda de sus servicios será una pérdida para la compañía.

¿Qué beneficios va a traer al empresario capacitar a su personal?

Ricardo Greco: Los beneficios que traen las capacitaciones van a ser los mismos en tiempos normales que como en los tiempos de crisis y hoy por hoy capacitar al personal trae aires más frescos a esos ambientes hostiles donde hay preocupación por los despidos, creo que la capacitación puede ser utilizada para fines muy diversos sólo es que el empresario crea en ella.

¿Cuáles son esos beneficios de la capacitación en tiempos de crisis?

Ricardo Greco: La capacitación mejora la competitividad de la empresa, mejora la

productividad, dentro de la crisis o fuera de ella y claramente frente al marco de reducción de personal se está visualizando por todos lados que cada empleado tendrá que ser mucho más productivo, tendrá que asumir tareas de compañeros que se miren desvinculados, entonces realizarán diversas tareas y tendrá que ser capacitado para estos nuevos roles que hasta el momento no cumple. El tema de la eficiencia de cómo se va a tener que multiplicar cada empleado es un problema menor si ellos son capacitados antes de estar en esos puestos.

¿En lo que va del año se ha visto una baja en las capacitaciones?

Ricardo Greco: Yo diría que aquellas empresas que creen en la capacitación y están convencidas no han visualizado ninguna baja en sus capacitaciones, pero sí hay empresas que han recibido órdenes de su casa matriz para reducir el presupuesto de la capacitación y ya se ha visto en compañías multinacionales, pero no descartan en el futuro retomar la capacitación de su recurso humano.

¿Cuántos ejecutivos están capacitando en Centroamérica y cuántos de esos son hondureños?

Ricardo Greco: Nosotros tenemos 800 ejecutivos por año en cada una de nuestras 18 sedes (Centroamérica, Panamá), pero no tengo cifras exactas de otras instituciones colegas y no tengo un mercado muy segmentado. Nosotros ignoramos cuál es el tamaño de nuestros clientes pero creo que en lo que se refiere a capacitación ejecutiva ADEN es líder tanto en Tegucigalpa, como San Pedro Sula y hemos logrado una posición de liderazgo muy sólida.

¿Cuál es el objetivo de su visita aquí en Honduras?

Ricardo Greco: La verdad yo he visto cada una de las sedes donde se encuentra de ADEN una vez por año y justo me tocó en estas circunstancias donde el panorama está complicado, Honduras está frente a elecciones, frente a un contexto laboral complicado, el objetivo es visitar Honduras porque he visto que en el país se han combinado una serie de cosas, la cual no es la situación más alentadora y cuando uno lo ve desde afuera es más fácil saber en lo que están fallando, también creo que no es momento para tomar algunas medidas como las que está tomando el gobierno, a mi modo de ver éste tiene que ser un momento para trabajar muy unidos con la empresa privada por que es claro que se vienen tiempos difíciles, todos los gobiernos del mundo están tomando medidas como las del Gobierno de Estados Unidos para vigorizar la empresas, para fortalecerlas desde todo punto de vista, para fortalecer al consumo mismo, de pronto uno ve las fracciones, los conflictos en Honduras y me parece que es extremadamente inoportuno que esto ocurra, porque no es tiempo de discusión si no de formar un frente común para buscar soluciones.

Quién es Ricardo Greco

Presidente y fundador de ADEN Business School desde hace 16 años, ha sido uno de sus mayores logros profesionales y empresariales. Tiene un DBA (doctorado en Administración de empresas) en Swiss Business School, Suiza, y un MBA, en Lausanne HEC, Suiza, además es licenciado en Administración y Contador, en la Universidad Nacional de Córdoba Argentina y es Ex CEO y Director Comercial de compañías multinacionales.

¿Tiene lo que se necesita para ser un emprendedor?

Las 10 preguntas que debe responder antes de montar su propio negocio

WSJ-AMERICAS

Está pensando en poner un negocio propio? Primero, asegúrese de que tiene las condiciones para hacerlo.



Cuando la situación económica se deteriora, muchas personas consideran independizarse, ya sea porque llevan meses tratando de encontrar empleo sin ningún resultado, o porque el panorama en la empresa donde trabajan no es muy alentador. Para algunos, el emprendimiento es la mejor opción, pero también representa un enorme riesgo financiero. Hablamos con investigadores, académicos y psicólogos para crear una lista de preguntas que se debería hacer antes de dar el gran salto.

Estas son las 10 preguntas que debe responder para ver si está listo para el desafío.

1. ¿Está dispuesto y puede soportar un gran riesgo financiero?

Casi la mitad de todas las empresas nuevas cierra en los primeros cinco años, así que debe ser realista sobre los riesgos financieros que conlleva tener un negocio y saber que podría perder una considerable parte de su patrimonio. Sopesese la importancia de empezar un negocio contra los sacrificios que podría tener que hacer. Los empresarios deberían asegurarse de que "si pierden capital, no destruirá su situación financiera, o de que pueden aceptar el concepto de quiebra", dice Scott Shane, profesor de emprendimiento en la Universidad Case Western Reserve, en Cleveland. "Algunas personas prosperan asumiendo riesgos financieros, otras pueden quedar devastadas de sólo pensar que podrían perder US\$10.000".

2. ¿Está dispuesto a sacrificar su estilo de vida por muchos años?

Si está acostumbrado a un sueldo fijo, vacaciones pagadas y seguro médico patrocinado por su empleador, podría tener una desagradable sorpresa. Crear una empresa exitosa a menudo implica trabajar 60 horas por semana o más y reinvertir todo el efectivo que le sobre. Los nuevos empresarios a menudo no se pagan un sueldo aceptable en los primeros años y renuncian a sus vacaciones hasta que su negocio sea financieramente sólido. Eso puede tardar ocho años o más, señala William Bygrave, profesor de emprendimiento de Babson College en Wellesley, Massachusetts. Aún si puede darse una escapadita, es difícil encontrar alguien que pueda reemplazarlo. Muchos empresarios deben ir a todas partes con su celular o laptop por si tienen que responder preguntas de clientes y empleados.

3. ¿Están de acuerdo sus seres queridos?

No ignore la carga que implica dirigir una empresa para su familia. Emprendimientos fallidos a menudo rompen matrimonios, y hasta negocios exitosos pueden causar mucho estrés, ya que los empresarios dedican mucho tiempo y dinero a su empresa.

Puede evitar el dolor de cabeza hablando de forma prolongada con su esposa y familia sobre cómo el negocio afectará la vida en común, incluyendo el compromiso de tiempo, cambios en las tareas y los horarios diarios, riesgos financieros y sacrificios. También deben comprender la enorme apuesta financiera que están haciendo junto a usted.

4. ¿Le gustan todos los aspectos de dirigir una empresa?

Más vale que sí. En las primeras fases de una empresa, se espera que los fundadores manejen todos los aspectos, incluyendo las cuentas de cobro, la contratación de empleados y la redacción de material de marketing. A algunos empresarios les fastidia que estén perdiendo la mayor parte de su tiempo en tareas administrativas cuando preferirían concentrarse en la parte del trabajo que más disfrutan, explica Donna Ettenson, vicepresidenta de la Asociación de Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios en Burke, Virginia. "De repente, tienen que prestar atención a todas estas cosas en las que nunca habían tenido que pensar antes", dice.

5. ¿Se siente cómodo tomando decisiones por sí solo?

En una empresa nueva, usted tiene la última palabra, y hay muchas decisiones que deben tomarse sin ninguna orientación. Usted podría no estar acostumbrado a eso si ha pasado muchos años trabajando en una corporación, dice Bill Wagner, autor de *The Entrepreneur Next Door* (algo así como *El empresario común y corriente*), un libro que presenta las características de los empresarios exitosos. "Para la mayoría de los nuevos empresarios, no hay una estructura", asegura. "Está metiéndose en un negocio y nadie le ha dicho cómo ser exitoso". Wagner ha encuestado a más de 10.000 empresarios para averiguar qué rasgos distinguen a los fundadores exitosos. Entre otras cosas, la mayoría de los empresarios indicó que le gustaba tomar decisiones. Wagner no descarta la idea de que las personas menos decididas puedan mejorar en el papel de liderazgo, pero tendrán que esforzarse mucho más.

6. ¿Cuál es su historial en la ejecución de sus ideas?

Una de las mayores diferencias entre los empresarios exitosos y el resto es la habilidad para implementar sus ideas, afirma el profesor Bygrave. Usted puede tener una idea maravillosa, pero eso no significa que posee una combinación especial de empuje, persuasión, capacidad de liderazgo y una afilada intuición para convertir la idea en un negocio lucrativo. Por lo tanto, examine su pasado de forma objetiva para ver si ha asumido papeles de liderazgo o iniciado proyectos por sí mismo, cualquier cosa que podría sugerir que es bueno ejecutando ideas.

7. ¿Qué tan persuasivo es usted?

En casi todas las etapas, el emprendimiento empresarial depende de la capacidad de vender. Tendrá que vender una idea a bancos e inversionistas, su misión y visión a sus empleados, y por último su producto o servicio a sus clientes. Necesitará fuertes habilidades interpersonales y comunicativas para hacer que la gente crea en su visión tanto como usted. Si no cree que es muy convincente o tiene dificultades en comunicar sus

ideas, trate de buscar ayuda en ese campo.

8. ¿Tiene una idea que le apasiona?

Todas las mañanas querrá saltar de la cama ansioso por ir a trabajar. Si le falta entusiasmo, va a ser difícil operar una empresa. Ettenson aconseja a los potenciales empresarios hacer algo que esté más acorde con sus intereses. "Si odia hacer papeleos, lo último que querrá es convertirse en un contador", dice. Usualmente, también es sabio encontrar un negocio en una industria con la que está familiarizado.

9. ¿Es usted una persona emprendedora?

Los empresarios enfrentan muchos reveses. Potenciales compradores no devuelven llamadas o usted es rechazado repetidas veces. Se necesita fuerza de voluntad y un optimismo casi inquebrantable para superar estos constantes obstáculos. John Gartner, profesor de psiquiatría clínica de la Universidad John Hopkins, cree que muchos de los empresarios más reconocidos tienen un temperamento llamado hipomanía. Estas personas son altamente creativas, energéticas, impacientes y muy persistentes, rasgos que los hacen perseverar cuando otros pierden la fe.

10. ¿Tiene un socio?

Si no posee todas las características que necesita para dirigir un negocio, encontrar un socio que compense sus deficiencias —y tenga el mismo entusiasmo sobre el concepto empresarial— puede ayudar a mitigar los riesgos e incluso aumentar las probabilidades de éxito.

¿Cuáles son las probabilidades de una depresión en EE.UU.?

Por Robert J. Barro/WSJ-AMERICAS

Qué tan severa y prolongada será la crisis económica de EE.UU. son preguntas cruciales en estos días.

La preocupación más seria es que la actual crisis se convierta en algo más grave que la



mayor recesión de la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, la de 1982, cuando el PIB real per cápita cayó 3% y el desempleo alcanzó casi 11%. ¿Podríamos sufrir una depresión (definida como un declive de 10% o más en el PIB per cápita o el consumo)? La macroeconomía de EE.UU. ha sido tan dócil durante tanto tiempo que es imposible obtener una lectura exacta del riesgo de una depresión usando sólo datos de EE.UU. Mi método emplea datos de largo plazo de muchos países y toma en cuenta los vínculos históricos entre las depresiones y los crash bursátiles. (La investigación está descrita en "Stock-Market Crashes and Depressions", un trabajo no publicado que José Ursúa y yo escribimos para la Oficina Nacional de

Investigación Económica el mes pasado). La conclusión es que sobran razones para temer que EE.UU. caiga en una depresión.

Existe una posibilidad de una en cinco de que el PIB y el consumo en EE.UU. declinen 10% o más, algo no experimentado desde principios de los años 30. Nuestra investigación halló sólo dos eventos equiparables en la historia de EE.UU. desde 1870: la Gran Depresión, entre 1929 y 1933, con un declive macroeconómico del 25% y los años posteriores a la Primera Guerra Mundial, entre 1917 y 1921, con una caída del 16%. También reunimos datos de largo plazo sobre el PIB, el consumo y los retornos bursátiles de 33 países, algunas veces con datos que se remontan a 1870. Nuestra conjetura era que las depresiones estarían estrechamente relacionadas con los crash de la bolsa (al menos en el sentido que un crash apuntaría a un riesgo sustancialmente mayor de una depresión).

Esta idea parece contradecir el comentario de Paul Samuelson de 1966, repetida a menudo, que "la bolsa ha previsto nueve de las últimas cinco recesiones". La frase es ingeniosa, pero denigra injustamente el valor predictivo de los mercados bursátiles. De hecho, saber que ha ocurrido un crash bursátil aumenta sustancialmente la probabilidad de una depresión. Al contrario, saber que no hay ningún crash bursátil disminuye la probabilidad de una depresión.

Nuestros datos revelan la existencia de 251 colapsos bursátiles (definidos como retornos reales acumulados de -25% o menos) y 97 depresiones. En 71 casos, el crash bursátil coincidió con una depresión. EE.UU., por ejemplo, tuvo un crash bursátil de 55% entre 1929 y 1931 y un declive macroeconómico de 25% entre 1929 y 1933. De igual manera, Finlandia tuvo un crash bursátil de 47% entre 1989 y 1991 y una caída macroeconómica de 13% entre 1989 y 1993. Hallamos que 30 casos donde hubo tanto un crash como una depresión estuvieron también asociados con guerras. En realidad, la Segunda Guerra

Mundial fue el peor evento macroeconómico del período y el fuerte crecimiento en EE.UU. durante la guerra es una excepción a la regla.

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) vivieron en un contexto extraordinariamente tranquilo hasta 2008. El peor evento macroeconómico del lapso ocurrió en Finlandia a principios de los años 90. Suecia también enfrentó una crisis financiera a principios de los años 90, aunque reaccionó rápidamente y ahora está siendo considerado como un posible punto de referencia para mostrarle a EE.UU. cómo superar su actual crisis económica. Fuera de la OCDE, se han producido muchos crash bursátiles ligados a depresiones desde la Segunda Guerra Mundial —incluyendo la crisis latinoamericana de la deuda externa de los años 80, la crisis financiera mexicana a mediados de los años 90, la crisis asiática de fines de los años 90 y la turbulencia financiera argentina que duró hasta 2002.

Al observar todos estos acontecimientos desde nuestra historia de 34 países, hallamos que existe una probabilidad de 28% de que una "depresión menor" (un declive macroeconómico de 10% o más) ocurra de la mano de un crash bursátil. Existe una probabilidad de 9% de que haya una "gran depresión" (una caída de 25% o más) tras un crash de los mercados. En contrapartida, la probabilidad de que una depresión menor vaya a la par de un crash bursátil es del 73%. Y una depresión severa casi siempre conlleva un colapso bursátil (nuestros datos muestran una probabilidad del 92%).

Al aplicar nuestros resultados al panorama actual, deberíamos considerar que EE.UU. y la mayoría del resto de los países no están en guerra (los conflictos de Irak y Afganistán no se pueden comparar a la Primera o Segunda Guerra Mundial). Por ende, obtenemos mejor información sobre las posibilidades del contexto actual consultando la historia de eventos en época de paz — en los que nuestra muestra contiene 209 crash bursátiles y 59 depresiones, 41 de las cuales coinciden en el tiempo. En este contexto, la probabilidad de una pequeña depresión, ligada a un colapso bursátil, es de 20%, y la probabilidad correspondiente de una depresión severa es de apenas 2%. Sin embargo, sigue siendo probable que las depresiones sean acompañadas de un crash bursátil —69% para pequeñas depresiones y el 83% para las mayores. Al final, aprendimos dos cosas. Los períodos sin colapsos del mercado son muy seguros, en el sentido que una depresión es sumamente improbable. Sin embargo, los períodos en que hay un crash bursátil, como en 2008 y 2009 en EE.UU., representan un riesgo serio. Las probabilidades son de más o menos una en cinco de que la actual recesión se convertirá en un declive macroeconómico de 10% o más, lo que es indicativo de una depresión.

La buena noticia de un 20% de probabilidad de depresión es el 80% restante de que no la haya. EE.UU. sufrió colapsos bursátiles en 2000-02 (42%) y 1973-74 (49%) y, en ambos casos, experimentó recesiones ligeras. Por lo tanto, si tenemos suerte, el actual declive también será moderado, aunque probablemente más severa que las recesiones estadounidense posteriores a la Segunda Guerra Mundial, incluyendo la de 1982.

En este escenario relativamente favorable, podríamos seguir el camino recientemente delineado por el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, con una recuperación económica de aquí a 2010. Por otro lado, las 59 depresiones de nuestra muestra en las que no hubo una guerra de por medio, tuvieron una duración promedio de casi cuatro años,

lo que significa que, si tenemos una en EE.UU., una recuperación sustancial no ocurriría hasta 2012.

Dada nuestra situación, es acertado considerar la implementación de políticas radicales si prometen disminuir la probabilidad y posible magnitud de una depresión. Sin embargo, muchas medidas gubernamentales —incluyendo varias auspiciadas por Franklin Roosevelt durante la Gran Depresión —podrían empeorar la situación. Me gustaría confiar en que la batería de medidas que EE.UU. ya está implementando y las que le seguirán serán de ayuda. Pero creo que es más probable que la economía se recuperará a la larga a pesar de estas políticas, más que debido a ellas.

El caso de mi cable y la crisis económica

Sábado por la tarde, hace dos semanas en un conocido centro comercial de la ciudad. ¿Segura que su empresa puede instalar el servicio de Internet y cable en mi casa? "Sí, claro, a más tardar el martes estará instalado. Somos la empresa con la mayor cobertura de la ciudad. Lo llamaremos antes de ir a su casa para que usted esté ahí". Tras dar mi



teléfono y pagar los casi 1,400 lempiras por el servicio, estuve pendiente de la dichosa llamada, que había sugerido que me hicieran al mediodía del lunes o martes siguientes porque vivo solo y esperaba dedicar mi hora de almuerzo a la instalación.

La llamada, que me habían jurado hacer sin falta, llegó pero a las nueve de la mañana del lunes siguiente, precisamente en medio de una clase universitaria.

"Bueno, no lo podemos esperar, pero no se preocupe, regresaremos más tarde. Lo llamaremos antes de venir". Desde entonces estoy esperando la llamada. Hoy pienso que debería cobrarle a la empresa de cable -en la que me habían ofrecido hasta el alma- las llamadas que me tocó hacer para saber qué pasaba con mi instalación.

"La cuadrilla que fue dijo que no hay instalación cerca de su casa, por lo que un supervisor tendrá que ir para saber si le podemos instalar el servicio o no. él irá mañana", me dijeron el martes por la tarde.

¿Necesitan que esté allí?

"Lo llamaremos en caso de que se necesite. Esté pendiente". Tan pendiente estuve, que todos los días fui a mi casa al mediodía para estar justo en el momento en que llegara el supervisor. Quería conversar con él y buscar la solución de mi problema. Sin embargo, el

celular no sonó. Hoy creo que debería cobrar por los taxis que tuve que pagar para ir de mi trabajo a la casa y viceversa a mediodía para esperar nada. El supervisor tampoco llamó nunca y la empresa menos. Por eso llamé el miércoles, el jueves y el viernes. "Mañana lo atenderán", era la respuesta automática que recibí de los jóvenes de atención al cliente, que contestaban varios minutos después de estar escuchando una cancioncita casi desesperante en el PBX.

El fin de semana preferí olvidar que desde el martes anterior debía tener cable como Ruth, la vendedora, me lo había jurado. Segunda semana tras la compra. El lunes volví a llamar. "Lo que pasa es que el supervisor fue a su casa y se dio cuenta de que no se puede instalar su servicio. Su dinero será devuelto, pero eso tomará dos semanas por los menos".

¿Cómo?

"La devolución del dinero no se hace de inmediato. Lo llamaremos cuando esté listo".

Ésa es otra llamada que sigo esperando. Han pasado dos semanas desde ese anuncio, y este viernes regresé a las oficinas de la empresa y la respuesta fue la esperada. "El proceso tarda otras dos semanas. Está en trámite; lo llamaremos. Me confirma su teléfono".

¿Y para qué? Siempre he tenido que llamar e insistir yo. A ustedes no les importa lo mínimo. Debo confesar que deseaba insultar al joven que me atendía y que se deshacía de mi problema con un "buenas tardes, que le vaya bien". Sin embargo, me contuve y preferí salir de la tienda, meditar en mi caso, conversar con algunos amigos y finalmente escribir este artículo como prueba de lo que las empresas no deben hacer si quieren sobrevivir a la crisis.

Los pecados

Desde mi punto de vista de consumidor hondureño que ha sido calificado por organismos internacionales como uno de los más desprotegidos al exigir sus derechos, las empresas no deben prometer lo que no tienen. ¿Cómo es posible que vendan servicios que no pueden instalar? Además, ¿por qué prometen la atención que no son capaces o no están acostumbrados a dar? ¿Nosotros lo llamaremos? ¡Ja, seguro!

¿Y qué decir del servicio al cliente? Teléfonos de atención ocupados casi todo el día, operarios que no contestan y, cuando lo hacen, se les nota el desdén por el problema de quien llama.

¿Y por qué cobran, no cumplen y luego no devuelven? Sin duda, los 1,400 lempiras hubieran servido para otras cosas. ¿Procedimientos? Sí, seguro que las empresas los tienen y que son saludables desde el punto de vista contable ¿pero tan lentos?

En fin... sin duda puedo esperar, pero otros no. De lo que sí estoy seguro es que no volveré a asistir a esa empresa o a sugerirla a otros amigos.

Aún no entregan dinero a Mipymes en San Pedro

Los famosos mil millones de lempiras que anunció el Gobierno con bombos y platillos a inicios de año para impulsar al sector de los microempresarios no llegan aún a las

principales ciudades del país y ya tienen dividido a todo el gremio.

José Enrique Núñez, nuevo presidente de la Asociación Nacional de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios de Honduras, Anmpih, confirmó ayer a LA PRENSA que no han entregado los créditos a una tasa del 7% de interés anual, para reestructurar sus negocios y así aumentar la producción.



La razón: "se le está dando largas, primero. Había un sector muy interesado en querer manejar la asociación a nivel nacional para favorecer un grupo poderoso económico del país. Esas personas no son microempresarios, sino grandes empresarios. Eso se vio en la asamblea, donde dueños de cadenas de hoteles en Puerto Cortés y de empresas en San Pedro Sula también quisieron influir en la elección, pero no pudieron porque llegamos casi mil microempresarios de los dos mil afiliados y coartaron esa ambición", indicó. "No es

justo que en Puerto Cortés hay un compañero interesado en acceder a diez millones de lempiras y sólo una persona se llevaría el beneficio de 30 microempresas".

Andi y Cohep se han dividido

Núñez también señaló que tiene información de que en el sector turismo y de comercio en San Pedro Sula y los miembros de la Asociación Nacional de Industriales, Andi, están queriendo organizar grupos paralelos y directivas en las regionales para hacer incidencia, apoyando a Roberto Arturo Caballero en la asamblea de Anmpih.

Añadió, que el Consejo Hondureño de la Empresa Privada, Cohep ha propiciado el divisionismo en la Anmpih para que los microempresarios no tengan capacidad de organización. "Lo que han hecho es comprar conciencia a ciertos microempresarios del sector, como lo hizo Marco Tulio Padilla con los viajes y viáticos que le pagaban para ir a Europa. Con eso se conformaba y no hacía ninguna actividad para fortalecer la microempresa; la misma acción quería hacer Caballero", explicó. Refirió que a Caballero lo dejaron de vocal en la directiva, en aras de llegar a la unidad. "él declinó al puesto de la presidencia porque la asamblea no lo quería. Lo que debe aclarar es por qué anduvo en representación de la Anmpih firmando acuerdos, cuando ni siquiera era presidente. Una estrategia que usó es querer organizar regionales en todo Honduras y comprometer los recursos cuando la organización no tenía nada". Núñez alertó a todas las mipymes del país, para que hagan valer sus derechos. "Somos los que más generamos empleos y debemos hacer sentir el aporte que hacemos a todo el país. Necesitamos despertar y hacer las transformaciones que necesitan las microempresas".

Núñez recalcó que se reunirá con el gerente de Banadesa, para ver en qué circunstancias cumplirá el decreto ejecutivo del Presidente de la República, porque se trata de que se beneficien las microempresas industriales del país, que son las más afectadas con el impacto del incremento al salario mínimo. Confiamos en que el mandatario no permita que esos fondos sean usados por grandes empresarios. A pesar del divisionismo, los mipymes de San Pedro Sula siguen esperando los fondos con los cuales afrontarían la crisis

económica y el alza al mínimo, que está vigente desde el 1 de enero.

"Ya se dieron unos préstamos"

Mario Ramón López, presidente de Banadesa, anunció el pasado dos de marzo que ese día se darían los primeros créditos y se cumplió. Isabel Silva, gerente de proyectos y negocios de Banadesa dijo que se desembolsaron unos 800 mil lempiras, los beneficiados fueron de Comayagua y Tocoa. "En el caso de San Pedro Sula aún no se ha entregado, el primero será hipotecario", recalcó. En la capital industrial, Banadesa están acondicionando una oficina especial para atender a los microempresarios y funcionará en la 6 calle, entre 1 y 2 avenidas del barrio Guamilito.

López recalcó que los créditos serán con fondos propios y luego les serán desembolsados. "Los microcréditos serán autorizados exclusivamente para financiamiento de activos fijos, o sea, compra de maquinaria, equipo y herramientas para cancelar en un plazo de siete años con un período de gracia de dos años", finalizó López.

Hondureños recibirán más educación financiera

Difundir amplios conocimientos sobre el uso de productos financieros, dar recomendaciones para la mejor administración de las finanzas personales y contribuir a mejorar la calidad de vida del hondureño por medio de consejos puntuales y prácticos son los objetivos de una novedosa campaña de educación financiera suscrita ayer por ejecutivos de BAC-Credomatic y LA PRENSA.



"BAC-Credomatic te aconseja para una mejor administración de tus finanzas" es el nombre de la campaña que comenzará a ser difundida en los medios de comunicación más importantes de Honduras. El eslogan es "Un aporte para mejorar su forma de vida" y su mascota será un león. Algunos de los temas son cómo manejar un presupuesto, maximizar los beneficios de los productos bancarios, cómo interpretar su estado de cuenta, recomendaciones de seguridad e importancia de mantener el buen récord

crediticio. La alianza fue suscrita por Jacobo Atala, presidente ejecutivo de BAC-Bamer. También participó el presidente ejecutivo de Credomatic Honduras, Juan Carlos Páez, e invitados especiales.

La campaña

La iniciativa forma parte de la política de Responsabilidad Social Corporativa, RSC, del grupo financiero BAC-Credomatic, dijo Jacobo Atala. Agregó que, como empresa privada,

esa institución financiera debe contribuir al desarrollo de Honduras y de los hondureños de forma desinteresada, pero sobre todo perdurable. Explicó que es la segunda vez que se realiza esta campaña, pero en esta ocasión los medios de comunicación no actúan como proveedores de servicios, sino como parte de la iniciativa.

"Estamos seguros de que vamos a transmitir un producto de calidad. Son consejos y cápsulas de una serie de contenidos valiosos", subrayó. El presidente ejecutivo de Credomatic Honduras manifestó: "Estamos convencidos de que en momentos de una situación económica mundial es fundamental que todos los ciudadanos actuemos con responsabilidad, busquemos las mejores alternativas de ahorro, de inversión y de uso responsable del crédito; de allí la idea de esta campaña que hoy inicia y que busca ayudar al hondureño a manejar mejor sus finanzas y tener mejor calidad de vida". Juan Carlos Páez relató que la campaña fue iniciada en 2007 por Credomatic, pero el momento actual es idóneo para masificar la educación financiera a través de una alianza con medios de comunicación.

Honduras: crisis no afectará líneas de crédito

Directora de Ahiba dice que problemas en el exterior no son motivo de preocupación

Las repercusiones de la crisis financiera mundial causan preocupación en todo el mundo, y Honduras no es la excepción. La banca privada, como en cualquier país, puede sufrir por la caída de los conglomerados financieros que tienen operaciones en el país. La junta directiva de la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias, Ahiba, ha analizado los pros y contras de la crisis financiera y las fortalezas y debilidades de la banca. María Lidia Solano, directora ejecutiva de la Ahiba, considera que los resultados de los años recientes han permitido al sistema bancario privado estar mejor preparado para enfrentar los factores externos como la crisis actual.



pro y contras de la crisis financiera y las fortalezas y debilidades de la banca. María Lidia Solano, directora ejecutiva de la Ahiba, considera que los resultados de los años recientes han permitido al sistema bancario privado estar mejor preparado para enfrentar los factores externos como la crisis actual.

Esa opinión es compartida por Edwin Araque, presidente del Banco Central, BCH, quien asegura que no hay peligro de insolvencia en la banca nacional. Una

misión técnica del FMI estuvo recientemente en el país realizando la consulta del Artículo IV, que abarcó el desempeño del sistema financiero durante 2008 y sus desafíos este año. Los expertos del FMI analizaron las medidas de política monetaria aprobadas por el Gobierno para afianzar el sistema bancario, con el propósito de estimular el crecimiento económico a través del financiamiento de corto, mediano y largo plazo de los principales sectores productivos, como el agropecuario, la construcción y la microempresa.

Igualmente, el sector bancario jugará un papel clave en el plan anticrisis del Gobierno de acuerdo con Solano, ya que será el facilitador de los recursos para las actividades económicas.

Crisis

Aunque muchas instituciones financieras internacionales se han declarado en insolvencia como consecuencia de la crisis económica mundial, las líneas de crédito se han mantenido abiertas para las sucursales que operan en Honduras. "Hasta hoy la banca hondureña ha contado con la confianza de la banca internacional, que ha mantenido las líneas de crédito a nuestros bancos, aunque un poco más caras, pero esto se deriva de los riesgos internacionales", comentó Solano.

Subrayó: "La banca nacional financieramente es sólida, sus índices de capitalización, sus índices de liquidez y sus índices de patrimonio son fuertes". La entrevistada aseguró que el buen comportamiento de los principales indicadores es lo que abre las puertas al sistema bancario a los préstamos internacionales en moneda extranjera.

Préstamos

La directora ejecutiva de la Ahiba sostiene que el panorama no es sombrío para la banca comercial, lo que fundamenta en los resultados del periodo 2005-2008. Relata que la cartera crediticia de la banca comercial, en los últimos tres años, experimentó un crecimiento mayor que la economía.

Crisis de bancos no afectaría a sus filiales

Medidas anticrisis no tendrían efecto en Honduras

Hsbc ha tomado para enfrentar la crisis financiera mundial sólo aplican para sus sucursales en Estados Unidos, por lo que Honduras está excluida de ellas", respondió el relacionista público del grupo financiero en nuestro país, Raúl Rodríguez, al ser consultado sobre el recorte de personal anunciado por la entidad el lunes, cuando la inestabilidad financiera, también representada en la norteamericana AIG, llevaron a la caída de los mercados.



Lunes negro

Tras el "lunes negro", el martes no fue mejor. El presidente Barack Obama lanzó una sombría advertencia de que existen "pocas perspectivas" de mejoría para la deteriorada economía estadounidense en el primer trimestre.

"El desempeño de la economía en el último trimestre de 2008 fue la peor en más de 25 años, y francamente, el primer trimestre de este año presenta pocas perspectivas de mejores resultados", advirtió. "Uno de los desafíos es reactivar el crédito a empresas y familias para que puedan financiar las compras de todo tipo". Obama envió a sus asesores máximos al Congreso para que promuevan su ambicioso paquete presupuestal del cual dieron bosquejos la semana pasada y ayer, encabezados por el secretario del Tesoro, Tim Geithner. Ofrecieron más detalles a la Cámara de Representantes sobre los aumentos a los impuestos que se quieren aplicar a aquellas personas que ganen más de 200,000 dólares anuales y otro paquete de 750,000 millones de dólares en salvamento para los

bancos en problemas. Por otra parte, el director de Egresos de la Casa Blanca, Peter Orszag, compareció ante la Comisión de Presupuesto de la Cámara de Representantes por las prioridades de gasto federal de Obama en el borrador de presupuesto de su gobierno, de 3.5 billones de dólares para el ejercicio económico 2010, que empieza el 1 de octubre.

La Fed

Por su parte el presidente de la Reserva Federal, Fed, Ben Bernanke, dijo que la recuperación económica dependerá de la capacidad del gobierno para apuntalar los mercados financieros. Bernanke dijo que si bien se han registrado avances en el frente financiero, "falta mucho por hacer". La Fed lanzó un plan de incentivos para el crédito al consumo, que le permitirá prestar hasta 200,000 millones de dólares a los inversores, comprando títulos adosados a ese tipo de crédito. El programa, que podría alcanzar hasta 1 billón -millón de millones- de dólares, está destinado a superar el bloqueo del crédito comprando papeles ligados a cartas de crédito, préstamos para automóviles y otros tipos de consumo a crédito.

Honduras: "Hoy daremos los créditos a Pymes"

Llegó el día clave para los pequeños y medianos empresarios del país: Banadesa les entregará los créditos que días atrás solicitaron y que les fueron aprobados como parte de los mil millones de lempiras que les ofreció el Gobierno a inicios de enero.

Mario Ramón López, gerente del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, Banadesa, anunció: "Hoy daremos el dinero" a una o dos pequeñas y medianas empresas, pymes. "Empezaremos con desembolsos de aproximadamente 600 mil lempiras". López aclaró que Banadesa tendrá disponibles estos recursos, financiándolos con fondos propios y luego le serán reembolsados.



El gerente del banco señaló que "los microcréditos, es decir los que opten a préstamos por menos de 50 mil lempiras, serán manejados a través de organizaciones no gubernamentales, Cámaras de Comercio y posiblemente cooperativas calificadas por el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda, Banhprovi, pero siempre usando a Banadesa como canal". El funcionario indicó: "En días pasados nos hemos reunido y hemos hablado con miembros de la Federación de Cámaras de Comercio en Siguatepeque. Les explicamos nuestra planificación de los préstamos y sesionamos con las Cámaras de Comercio de Puerto Cortés, Choloma, La Lima y Ceiba porque tienen experiencia en microcréditos".

"El primero será de Tocoa"

Isabel Silva, jefa de fideicomiso de Banadesa en Tegucigalpa, expresó que los pequeños empresarios interesados en adquirir préstamos para transformar su maquinaria son de

sectores como panadería, condimentos y fábricas de bloques. "El primer crédito será de una persona en Tocoa y probablemente otra de Tegucigalpa. Y en el resto de la semana podría desembolsarse uno para San Pedro Sula", recalcó Silva.

"Nada claro con el dinero"

Carlos Uclés, presidente de la Asociación Nacional de Micro, Pequeños y Medianos Empresarios, Anmpih, en Tegucigalpa declaró ayer a LA PRENSA que aún "no saben a quiénes les darán los mil millones. Aún no tenemos nada claro. Esperaremos esta semana a ver si cumplen porque a la Anmpih siguen llegando nuevas personas a afiliarse". José Fernández, dirigente de la Anmpih en San Pedro Sula, indicó que este día comenzarán a visitar a los afiliados que llegaron a las oficinas con deseos de optar a créditos e inspeccionarán sus locales para ver si cumplen con los requisitos y hacerles todo el papeleo y entregarles el dinero que solicitan el próximo lunes nueve de marzo.

Los mil millones serán prestados sólo para reingeniería de las pequeñas empresas.

*2 bancos son los únicos en que pueden optar a crédito los micro, pequeños y medianos empresarios: Banadesa y Banco de los Trabajadores.

*8préstamos a pequeños y medianos empresarios serán desembolsados esta primera semana en varias agencias de Banadesa del país

Préstamos de Banhprovi no pasarán del 10 % anual

TEGUCIGALPA.- Como parte de la estrategia para generar fuentes de empleo en medio de la crisis económica mundial el gobierno hizo pública ayer una circular que amplía el financiamiento a varios rubros de la economía y pone un techo en la tasa de intereses que no pasa del diez por ciento anual. Los créditos que serán financiados por el Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (Banhprovi) abarcarán los rubros de producción, comercialización, bienes inmuebles y hasta proyectos de energía. Por tratarse de que Banhprovi es un banco de segundo piso, los créditos serán otorgados por los bancos



privados a través de lo que se conoce como redescuento.

La fuente de financiamiento es un fideicomiso de 10,000 millones de lempiras que anunció el gobierno desde el año anterior respaldado con un aumento de emisión monetaria sustentada en las reservas internacionales, para no causar inflación.

El anunció se hizo ayer en la sede de Banhprovi, donde estuvieron representantes de la Asociación

Hondureña de Instituciones Bancarias (Ahiba), la Cámara Hondureña de la Industria de la

Construcción (Chico) y del Banco Central de Honduras (BCH), que están de acuerdo con la forma en que se manejarán los fondos.

HASTA 200,000 EMPLEOS

Según el presidente ejecutivo del Banhprovi, Julio Quintanilla, la inyección financiará de 10,000 millones de lempiras a través de ese banco más los 14,000 millones de lempiras para inversión pública que destinará el gobierno este año, en determinado momento creará unos 200,000 empleos directos en todos los departamentos del país. A parte de las sumas anteriores, Banhprovi ha colocado en el mercado a través de los bancos comerciales otros 467 millones de lempiras. Quintanilla expresó en una entrevista a TIEMPO que entre los numerosos proyectos, el Banhprovi financiará la construcción de un centro comercial en el lado norte de la ciudad.

Montos a financiar

- 1.- La cantidad máxima de los financiamientos para energía eléctrica y biotérmica será de 50 millones de lempiras por proyecto.
- 2.- En el caso de construcción de hoteles, el monto máximo a financiar será de 25 millones.
- 3.- El financiamiento para centros comerciales y educativos será hasta 50 por ciento de la obra de construcción y las solicitudes de crédito para este destino se otorgarán de conformidad a la prioridad sobre el uso de los recursos del fideicomiso y a la disponibilidad de fondos.
- 4.- Los montos de préstamo para urbanización y construcción de proyectos habitacionales, bodegas y naves industriales se financiarán en un 100 por ciento.

La crisis, el estrés y las enfermedades

Algunos rasgos heredados hacen que ciertas personas sean más susceptibles a las enfermedades cuando hay hormonas de estrés en su sistema. La crisis económica, los precios deprimidos de las casas, la pérdida del empleo; esta clase de presiones son suficientes para enfermar a una persona. Y en muchos casos, eso es exactamente lo que está sucediendo.

Estudios separados de dos equipos de investigación de la Universidad de Duke han concluido que algunos rasgos heredados hacen que ciertas personas sean más



susceptibles a las enfermedades cuando hay hormonas de estrés en su sistema. Un estudio reporta que el estrés provoca saltos en el nivel de azúcar en la sangre de las mujeres afroestadounidenses que tienen sobrepeso en la parte media del cuerpo. Otro, también divulgado esta semana, determinó que algunos hombres tienen predisposición genética a producir hormonas de estrés adicionales cuando están molestos, provocando un aumento no sólo en el azúcar, sino en la presión arterial.

"El estrés hará surgir un trastorno subyacente en gente predispuesta por alguna otra razón", indicó Richard Surwit, jefe de la división de psicología médica de

Duke y coautor del estudio sobre las mujeres negras y la diabetes. No obstante, precisó que "no creo que ninguna cantidad de estrés cause enfermedad cardíaca o diabetes en gente que no padece una debilidad latente; tiene que existir una debilidad que el estrés explota". Por años, tantos doctores como pacientes han sabido que el estrés erosiona la salud de las personas, pero los nuevos estudios están explorando qué mecanismos internos hacen que algunos se enfermen mientras otros se mantienen sanos. El estudio de Surwit examinó a 62 mujeres negras saludables y sin diabetes que se sometieron a escaneos y realizaron pruebas de estrés emocional. Las elevaciones súbitas de azúcar ocurrieron solamente al coincidir dos factores: mucha grasa abdominal y predisposición a secretar niveles más altos a los normales de una hormona de estrés llamada epinefrina, que es secretada como parte de la respuesta del organismo a los riesgos y privaciones. Dijo que se desconoce por qué algunas mujeres secretan más hormonas de estrés y por qué algunas acumulan más grasa en la parte media del cuerpo.

El doctor Redford Williams, psiquiatra conductual, dijo que los hombres que han heredado ese rasgo viven cotidianamente con niveles elevados de hormonas de estrés. La siguiente fase de investigación, agregó, será hacer una prueba para detectar esa característica genética y luego determinar si esos hombres registran tasas más altas de enfermedad cardíaca, diabetes y otras enfermedades debido a ello.

Esto, señaló, permitirá a los doctores diseñar los tratamientos con base en la conformación genética del paciente.

De Colinas a Europa

En la finca San José con su técnica de secado le da el sabor de calidad que les gusta a los europeos Alcanzar la posición número 18 de 26 catadores, que participaron el año pasado en la Taza de la Excelencia, le permitió a José Arnold Paz, un productor de Alianza, San José de Colinas, Santa Bárbara; llevar el café que cosecha en la Finca San

José a Europa.



Fue la empresa española Mare Terra (distribuidora de café en Europa) que le dio la posibilidad de cruzar el océano y deleitar a los europeos con su excelente café, el cual por su buena calidad ha tenido una gran aceptación que le ha dado el éxito a este empresario del café, que pertenece a la cuarta generación de cafetaleros en su familia. Paz había participado tres veces, de las cinco que se ha realizado la Taza de la Excelencia, pero lo más que había alcanzado fue la posición 48 de los 500 participantes, lo cual lo dejó afuera porque sólo escogen 26 en total. Sin embargo, en su afán por lograr una mejor posición y por llevar su café fuera de las fronteras, Paz fue persistente, lo cual le valió para el siguiente año ocupar una posición mejor y lograr su cometido.

“El año pasado quedamos en el lugar número 18 de 26 productores de café que son escogidos de 500 y fue así como nos pusimos en contacto con los españoles a quienes les gustó la calidad de nuestro café y nos compraron el producto a \$6.25 la libra, un precio que nos pareció aceptable y fue así como hemos estado trabajando con ellos”, comenta Paz.

Para este año don José Arnold quiere repetir la hazaña, pero su objetivo ahora es el mercado japonés. “Se espera para este año haya nuevos compradores y los que se perfilan para ese camino son los japoneses ya que han mostrado interés en el café sembrado en la finca San José, donde elaboran el café molido Don Chepe”, dice con entusiasmo el cafetalero mientras agarra de las secadoras un poco de café sobre sus manos. El empresario del café agrega que por el momento los trabajos con los españoles se están fortaleciendo porque la empresa Mare Terra ha logrado distribuirlo en varias tostadoras de diferentes países de Europa, lo cual lo obliga y a la vez lo motiva a mejorar la calidad del grano cada vez más. “La calidad de nuestro producto está en el corte del grano, capacitamos a nuestros cortadores para que sólo corten el grano maduro”, señala Paz.

El hecho que Mare Terra coloque el café en diferentes naciones de la región europea ha permitido que el grano de la finca San José sea degustado en La Cafeoteca de París, una de las primeras de Europa, un sitio en el cual se degustan cafés de diferentes países del mundo. Allí, el café de don José Arnold se vende a 60 Euros el kilo, lo cual demuestra que la calidad le ha permitido ser bien cotizado.

La finca

La finca San José en la actualidad cuenta con seis secadoras de café. Luego del secado, el café es colocado en cajones de roble amarillo para que tome un mejor aroma y sea de mejor calidad para el paladar de los compradores europeos.

Este productor está haciendo estudios exhaustivos constantemente midiendo la calidad a través del secado y de la catación para entregar reportes a su comprador europeo y que éste conozca que la calidad del grano se mantiene o mejora. Pero el café de la Finca San José no sólo tiene compradores europeos, también hay nacionales que les gusta la calidad y sabor de ese café como Grupo Continental, que es uno de los mayores compradores en el territorio hondureño, pero también se vende en algunos supermercados y a algunas empresas privadas que lo utilizan para consumo.

Con un poco de esfuerzo y dedicación Honduras puede dar al mundo productos de calidad, la muestra está en este café ya que su productor ha puesto todo el empeño para que su café sea uno de los mejor servidos en Europa y en el mundo.

¿Qué es la Cafeoteca

La Cafeoteca nació en Francia como una respuesta a la demanda creciente de cafés de plantación con la trazabilidad conocida. Esta demanda fue concretizada durante cinco años de trabajo de la asociación Connaissance du Café y de su emanación: La Academia de Cafeología, agrupando a degustadores profesionales provenientes del mundo del vino del café y sobre todo de la gastronomía francesa.

Crisis podría extenderse a 2010 en Centroamérica

La crisis ha golpeado duramente a esta región muy dependiente del comercio con Estados Unidos, al caer las exportaciones y las remesas familiares, y al dispararse la inflación (en 2008) y el déficit de las finanzas públicas.

Los efectos de la crisis financiera que impacta a América Central podrían extenderse a 2010, por lo que se requieren fondos externos para dotar de un "blindaje" a la región para preservar los logros de los últimos años, dijeron este lunes los ministros de Hacienda. La crisis "ya tiene repercusiones negativas en los países de la región, presentándose un panorama difícil para el año 2009 que podría extenderse al 2010", dijeron los ministros centroamericanos y de República Dominicana, al término de una reunión en San Salvador.

Los ministros destacaron la importancia de mantener "la protección social y el empleo, así como la necesidad de asegurar un ritmo de inversión pública", en una declaración suscrita al término de la cita de un día. La crisis ha golpeado duramente a esta región muy dependiente del comercio con Estados Unidos, al caer las exportaciones y las remesas familiares, y al dispararse la inflación (en 2008) y el déficit de las finanzas públicas.

A la cita, encabezada por el ministro salvadoreño William Handal, asistieron también los titulares de Hacienda de Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, y la subsecretaria de República Dominicana. "Los ministros han mantenido un diálogo con gobiernos amigos y organismos internacionales para gestionar el respaldo económico que se requiere para apoyar la prevención y el blindaje ante un mayor contagio en la región", dice la declaración,

que contiene un llamado a los organismos internacionales a "aportar liquidez contingente y recursos para la inversión".

La crisis amenaza los logros "de los últimos quinquenios" en la región, como "haber alcanzado la paz, fortalecido la democracia, ordenado el sistema financiero, logrado la estabilidad macroeconómica, así como haber asegurado avances importantes en materia de integración regional y apertura de mercados", dijeron los ministros. Agregaron que "en el contexto de un comportamiento económico más adverso, las finanzas públicas tenderán a reflejar un mayor déficit y requerir mayor flexibilidad para amortiguar los efectos de la crisis".

En este contexto, los recursos externos (aportados por organismos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo) "deberían ser la fuente principal para cubrir el mayor y déficit, jugar el rol anticíclico y mantener las inversiones", dijeron los ministros.