

¿Que es el Centro de Negocios Hondureño Alemán?

Es una empresa hondureña alemana dedicada a promover el desarrollo de negocios rentables y de largo plazo entre los sectores empresariales de Honduras y Alemania. Promovemos el acceso a financiamiento e inversión de origen alemán, al igual que del resto de Europa, para proyectos y empresas en Honduras y demás países de la región Centroamericana. **Contáctenos al 239-6098 / 213-0659.**

TIEMPOS DE CRISIS? OPCION: EUROPA!

Como una alternativa a la crisis que abate actualmente las grandes economías mundiales, el Centro de Negocios Hondureño Alemán (CDN) ha preparado en conjunto con sus socios cooperantes en el mercado Europeo una serie de alternativas de negocios para el empresario nacional y del resto de la región centroamericana; ofreciendo opciones viables para la comercialización de productos hondureños, búsqueda de potenciales inversionistas y acceso a financiamientos en condiciones que permitan el crecimiento y desarrollo, aun en estos tiempos de crisis que estamos viviendo. Para lo anterior el CDN cuenta con una oficina de enlace y cooperación directamente en el mercado alemán, *Spelleken y Asociados* (www.srassoc.de), empresa con sede en la ciudad alemana de Frankfurt am Main, y que actúa como nuestra puerta de entrada a este importante mercado de la Unión Europea.

A través de Spelleken y Asociados se le ofrece a las empresas:



1. Servicios para identificar socios comerciales / inversionistas o un mercado para la exportación de sus productos.
2. Misiones que viajen de Honduras a Alemania visitando ferias especializadas y realizando citas con importadores reconocidos.
3. Seminarios en sitio, combinados con consultoría estratégica en temas claves para el desarrollo empresarial.
4. Acceso a Programas de Cooperación PPP para empresas Alemanas que produzcan en Honduras o en otros países de la región.

Adicionalmente y para fortificar aún mas nuestras relaciones con el Continente Europeo, recientemente el CDN ha establecido una nueva cooperación con la firma consultora *Phabula Consulting* con sede en la ciudad de Madrid, España. Lo anterior con el objeto de presentar una más amplia variedad de opciones de negocios a los empresarios hondureños. España es un mercado donde compartimos un idioma en común y costumbres similares a las nuestras. Estas alianzas en Alemania y España nos abren las puertas a un mercado de más de 130 millones de consumidores con un alto poder adquisitivo y con un gusto desarrollado para productos exóticos como los que se producen en los países centroamericanos.

A través de Phabula Consulting, el CDN brinda al empresario hondureño entre otros los siguientes servicios:

1. Contactos comerciales, incluyendo la realización de estudios de mercado con posibilidades de actuar como agentes comerciales y/o logísticos en España para empresas hondureñas o del resto de la región.
2. Servicios de Telecomunicaciones e incluso financiamientos directos para hondureños residentes en España.



EXITOSA VISITA DE ESCRITOR ALEMÁN A HONDURAS



Culmino con éxito la gira que el CDN organizo en nuestro país para el prestigiado escritor alemán **Michael Gienger** que junto con sus acompañantes, Wolfgang Maier de la Fundación Comercio Justo de Minerales, el Geólogo Michael Vogt de la Empresa Geo-Expert y la periodista Elvira Topfer, realizaron en nuestro país durante este mes de diciembre. Michael Gienger es además de presidente de Comercio Justo de Minerales, un reconocido escritor que ha escrito numerosas obras sobre el tema de los minerales y sus efectos curativos sobre el organismo humano. Entre las obras del autor Gienger se encuentra el libro *Piedras Curativas, 430 Piedras*

de la A a la Z, obra que ya alcanzo mas de un millón de copias vendidas en Alemania, encontrándose dicho libro disponible en 15 diferentes idiomas, incluyendo el español.

Con el objeto de extender sus operaciones en Honduras y considerar el apoyo financiero a pequeños proyectos de Minería artesanal, Comercio Justo de Minerales nombro al Centro de Negocios Hondureño Alemán como su representante a nivel nacional. Adicionalmente, la visita de este personaje alemán traerá beneficios promocionales para nuestro país ya que la misma fue totalmente cubierta por la periodista Elvira Topfer, parte de la delegación, quien realizo una cobertura completa de esta gira, reportaje que será divulgado en la Unión Europea dando a conocer nuestro país y sus extraordinarias bellezas naturales.

Se da inicio a proyecto Ópalos de Honduras

Como resultado de la gira realizada por la delegación alemana de Comercio justo de Minerales junto con las autoridades de la Dirección de Fomento a la Minería, DEFOMIN, se dieron por iniciadas las actividades orientadas a hacer del proyecto Ópalos de Honduras una concreta realidad Este proyecto tiene por objetivo el lograr que los habitantes de las comunidades opaleras del Departamento de Lempira realicen en forma organizada la extracción, procesamiento y comercialización de esta gema.

Durante la gira se sostuvieron importantes reuniones con los miembros de las comunidades de Erandique y San Andrés, municipios en donde históricamente se ha venido realizando la extracción del ópalo en una forma totalmente rudimentaria y sin proveer ningún valor agregado para el producto. A partir de este año los pequeños mineros de la zona comenzaran a ser organizados en forma de cooperativa o microempresas, para su inmediata capacitación y entrenamiento en el procesamiento de esta gema y de otros minerales hondureños, lo anterior con el apoyo financiero de Comercio Justo de Minerales de Alemania.



Ópalo en montaje Maya



Autoridades del Gobierno de Honduras, Centro de Negocios y de la Fundación Comercio Justo durante reunión en la Municipalidad de Erandique



Presentación del Proyecto Ópalos de Honduras ante miembros de las comunidades opaleras

CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL; SOMBRAS Y ESPERANZAS PARA CENTROAMÉRICA

2da. Parte

Cristóbal Pérez-Jerez Alvarado
Experto en Política Económica Internacional y Negocios.
cpjerez@ice.co.cr

No todo es amenazas. Tenemos oportunidades!

La región ha madurado para no desesperarse ante la crisis, es posible enfrentar los problemas con una estrategia de gasto público en infraestructura real (no en salarios, consultorías, ni corrupción). La principal oportunidad de la crisis para la región es que puede consolidarse como la plataforma de las exportaciones y la producción mundial de servicios y maquila de alta tecnología. Todas las exportaciones y negocios de Asia, Estados Unidos, Europa y Oceanía tienen que pasar por Centroamérica. En esa dirección los estrategas del comercio mundial visualizan que la región tendrá mínimo tres canales secos en el futuro cercano, tanto por el auge del volumen del comercio mundial como por la obsolescencia de los canales fluviales. Una oportunidad es que cada país planifique y ponga en marcha primero una inversión internacional de tamaño en envergadura. Adicionalmente, Centroamérica será el destino de la inversión industrial, alta tecnología y servicios que al no encontrar salida en los países centrales se trasladaran hacia los países del istmo.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Las fortalezas de la región son muchas. La primera, es ser el puente del mundo, en el momento de mayor crecimiento del comercio mundial todos los bienes y servicios tienen que pasar por esta pequeña franja de tierra que une a los dos océanos más grandes e importantes del planeta. Segunda, tener la oportunidad de ofrecer una intensa inversión extranjera directa con mecanismos de protección del ambiente para unir Europa, América del Norte y Asia con servicios financieros, comerciales, bancarios, tecnológicos, legales y de producción. Las debilidades que se enfrentan son mecanismos para reformar los sistemas educativos hacia colegios y universidades técnico-profesionales, hay que convertir la debilidad de la falta de educación en fortaleza, al transformar a la juventud en una gama de personas capacitadas en las nuevas tecnologías y negocios.

Al derrumbarse las oportunidades de inversión en los países desarrollados surge la oportunidad de abrir canales de inversión extranjera, exportaciones y turismo que hagan atractiva la región para atraer esos capitales en forma ordenada y transparente.

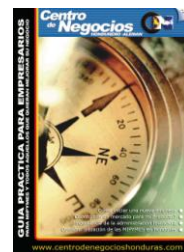
¿QUE HACER?

Los países de la región que logren convertir la crisis en el motor del desarrollo serán aquellos que regulen el gasto público orientándolo en un 40% hacia la inversión real en infraestructura (puertos, aeropuertos, canales secos, autopistas, ferrocarriles modernos, telecomunicaciones, uso de energía, refinerías, electricidad, escuelas, colegios, hospitales); además, que se orienten a mejorar radicalmente la educación secundaria orientada hacia colegios técnicos –profesionales, también, fortaleciendo acceso a vivienda y una cultura empresarial. La política monetaria tiene que orientarse hacia asignar los recursos de crédito a la inversión y no al consumo. *Es la oportunidad de no depender de la generosidad ajena, ya sean remesas o donaciones. Es la oportunidad de construir nuestras propias oportunidades de negocios y bienestar para todos, en un momento en que las sociedades tienen que enfrentar los problemas en forma conjunta, con una visión de nación, no de grupos corporativos.*

Es la oportunidad para que Centroamérica por primera vez gane en la salida de una crisis.

Señor Empresario:

Busca orientación sobre
Administración financiera?



Encuentre valiosos consejos en
La Guía Práctica para
Empresarios

Para mayor información:
Llámenos al 213-0659

NUEVAS POSIBILIDADES DE NEGOCIOS PARA EL 2009!!



El Centro de Negocios, CDN, junto con nuestros socios cooperantes en Alemania y en España queremos expresarles nuestros mejores deseos de éxito y prosperidad para este 2009. Sabemos por los últimos acontecimientos mundiales que este nuevo año estará lleno de obstáculos y muchos retos pero también de grandes oportunidades de negocios que se dan únicamente en tiempos de crisis. Oportunidades que debemos saber identificar y aprovechar al máximo.

Para orientarle mejor hacia estas oportunidades de negocios el CDN le ofrecerá a partir de este año 2009 su servicio gratuito de consultas vía correo electrónico

sobre financiamiento, comercio o inversión. Escribanos a consultas@centrodenegocioshonduras.com con cualquier duda sobre los temas arriba mencionados y alguno de nuestros expertos tratara de darle la mejor respuesta posible a sus inquietudes.

Y no olvide de leer nuestra 1ra. Guía Práctica para Empresarios disponible sin ningún costo (para la versión digital) en nuestro sitio web www.centrodenegocioshonduras.com

*Feliz 2009!
Glückliches Neujahr!*



¡Réntelos y Feliz Viaje!

REASA RENTACAR
AUTOS A SU SERVICIO

- Precios y Planes especiales para empresas
- Mejoramos cualquier precio de la competencia

Boulevard Morazán, costado sur
Interamericana de Seguros, Tegucigalpa
Tel.: 221-1999, Fax. 221-1905
Horario de Atención: Lunes a viernes de 8:00 a.m., a 6:00 p.m. sábado de 8:00 a.m., a 2:00p.m.
Circunvalación, frente al Liceo Militar, San Pedro Sula
Tel: 557-6474, Fax: 557-6472

Col. El Toronjal, carretera Ceiba - Tela,
frente a Hotel Aurora, La Ceiba
Tel.: 441-5086, 441-1252, 441-5816, 441-6119

www.reasa-merz.hn • www.vw.com.hn • contacto@reasa-merz.hn