



POLÍTICAS ECONÓMICAS Y PRODUCTIVIDAD

INFORME NO.: FO-TA-01-34

SISTEMA FINANCIERO PARA LA INVERSIÓN TURÍSTICA EN HONDURAS: ELEMENTOS PARA UNA PROPUESTA

Número de Contrato: 522-C-00-00-00203-00
Sometido a: Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
(USAID/Honduras)
Preparado por: Julio Paz Cafferata y la Sra. Vilma Sierra de Fonseca (PEP) con
base en el informe del consultor Sr. Edgar Hernández.

Tegucigalpa, noviembre de 2001

El Proyecto PEP es una iniciativa de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), ejecutado por Chemonics International con la participación de Management Systems International Inc. (MSI); J.E. Austin and Associates (JAA); International Management and Communications Corporation (IMCC) y la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE).

Proyecto: Honduras Policy Enhancement and Productivity Project (PEP)
No. del Contrato: 522-C-00-00-00203-00
No. del Proyecto: 522-0395 (PROPEP)
Nombre del Informe: "SISTEMA FINANCIERO PARA LA INVERSIÓN TURÍSTICA EN
HONDURAS: ELEMENTOS PARA UNA PROPUESTA."
Dirección: Proyecto PEP, Chemonics International Inc., Edificio PALIC, Tercer Piso,
Avenida República de Chile, Colonia Palmira, Tegucigalpa, Honduras
PBX: (504)-239-3439, 220-5562 Fax: 504-239-4188

TABLA DE CONTENIDO

SECCIÓN I: INTRODUCCIÓN	1
SECCIÓN II: CAPITAL DE RIESGO: SOCIEDADES DE INVERSIÓN EN EQUIPAMIENTO TURÍSTICO (SIET)	5
A. Lineamientos de organización	8
B. Lineamientos de operación	9
SECCION III: CAPITAL DE CRÉDITO	11
A. Recursos en la banca de desarrollo	12
B. Recursos en la banca comercial	14
SECCIÓN IV: RÉGIMEN DE GARANTÍAS	16
SECCIÓN V: PROGRAMA PARA LA FORMACIÓN DE EMPRESARIOS TURÍSTICOS	19
SECCIÓN VI: Conclusiones y Recomendaciones	21

SECCION I: INTRODUCCIÓN

En Honduras, como en muchos otros países, la economía y la sociedad se encuentran en medio de un proceso complejo de transformación, que obliga a todos sus integrantes, y especialmente a sus dirigentes, a correr nuevos riesgos y a tomar importantes decisiones.

Los retos y las disyuntivas de la etapa actual son enormes. Por un lado, es imprescindible y urgente activar la economía del país impulsando actividades rentables y competitivas que generen puestos de trabajo bien remunerados y satisfactorios para un número elevado de hondureños y hondureñas en edad y con deseos de trabajar.

Por el otro, es determinante contener los coeficientes económicos centrales, tales como el déficit y la deuda del sector público, así como las tasas de interés, a fin de evitar presiones inflacionarias que puedan desembocar en una modificación abrupta del tipo de cambio y, con ello, de toda la estructura financiera nacional, lo cual acentuaría la difícil situación en la que se encuentra la mayoría de la población, tanto en el campo como en los centros urbanos.

La industria turística entendida como el conjunto de actividades económicas a que da lugar el viaje o traslado de las personas (*travel industry*) es más poderosa de lo que tradicionalmente se ha supuesto para impulsar economías regionales e, incluso, nacionales. Por una parte, en lo que se refiere a la estructura del gasto familiar, las tendencias están favoreciendo los viajes de placer, descanso, aventura, conocimiento y recreación. Por otra, en el ámbito empresarial la globalización y la integración socioeconómica y cultural a escala internacional impulsan el incremento de los viajes generados por razones de negocios, profesionales, de intercambio y familiares. Todo ello alienta el crecimiento de la llamada industria de los viajes o turística.

Además, a estas tendencias en los hábitos de consumo y en los requerimientos profesionales, encontramos continuamente avances tecnológicos en materia de telecomunicaciones, transporte, hospedaje y áreas afines al descanso y a la diversión que ayudan a mejorar la oferta de bienes y servicios para el viajero, reducen precios y minimizan costos de transacción.

Como resultado del efecto de estas fuerzas, presenciamos en nuestros días la masificación de la industria del viaje o el traslado, así como la presencia de consistentes tasas de crecimiento anual en sus volúmenes tanto a escala global, como regional y local.

Desafortunadamente, otras actividades económicas entre las que destacan las agropecuarias, especialmente las de carácter tradicional, como el café en grano, el banano, la caña de azúcar y el tabaco presentan una perspectiva totalmente diferente, ya que sus tendencias mundiales se orientan hacia la contracción, no sólo de sus precios sino de sus volúmenes de venta.

Complicando el entorno observamos que la famosa “maquila”, cuya opción ha permitido que muchas regiones de menor desarrollo relativo encuentren la manera de colocar sus excedentes de mano de obra, se está enfrentando recientemente al decaimiento de la demanda por manufactura ligera en los mercados de los países desarrollados.

Para sorpresa de muchos economistas y estrategas, la actividad turística - incluso limitándose a su variante vacacional – ha adquirido una relevancia inusitada en diversos países del mundo, destacando Cuba, República Dominicana y Costa Rica por su cercanía y similitud con la República de Honduras.

En efecto, Cuba logró en el año 2000 un ingreso de divisas cercano a los \$ 2,000 millones de dólares gracias al gasto efectuado en su territorio por casi 2 millones de visitantes provenientes del extranjero. Considerando la crisis económica en la que cayó este país, una vez que la ex Unión Soviética dejó de apoyarle a principios de los años noventas, es realmente impresionante la labor de apalancamiento que el turismo efectuó en esta economía, aun cuando la fórmula utilizada para ello pueda ser criticada.

La situación de República Dominicana guarda algunas semejanzas con Honduras, debido a que esta nación caribeña se vio enfrentada a finales de los años ochenta con una alta concentración de su Producto Interno Bruto y de sus exportaciones en pocos productos agropecuarios como el tabaco, la caña de azúcar, al banano y el café. Ante la caída de los precios internacionales de estos productos, el pueblo dominicano se encontró sin muchas alternativas para mejorar su situación económica. Afortunadamente, la calidad de sus extensas playas en el litoral norte y la disposición de grandes empresas europeas para explotarlo mediante un esquema de turismo masivo de “sol y playa”, lograron generar para este país una importante cantidad de recursos frescos. También, en este caso, la fórmula utilizada da lugar a diversas críticas, aunque por ahora parece haber logrado el propósito primario de atraer visitantes.

En cuanto a Costa Rica, los datos sectoriales más recientes nos indican que en el año 2000 el ingreso por turismo receptivo se ha colocado en primer lugar, superando incluso al tradicional sector cafetalero. A diferencia de Cuba y República Dominicana, la fórmula costarricense no se resume a los grandes complejos hoteleros operados por empresas extranjeras bajo esquemas comerciales conocidos como “*all inclusive*” y concentrados en el atractivo de “sol y mar”. Costa Rica ha sabido proyectar una imagen ecológica y ha logrado - sin muchos recursos naturales - habilitar un equipamiento turístico de pequeña y mediana escala que favorece el desarrollo de grupos empresariales locales y distribuye más equitativamente los beneficios del turismo.

Podríamos decir que, quizás, el millón de visitantes extranjeros logrados por Costa Rica en el año 2000 ha tenido un impacto más valioso para su economía local que los dos millones captados por Cuba o el millón y medio que recibió en ese año República Dominicana, debido a que el modelo costarricense permite una mayor distribución del gasto turístico entre un número relevante de empresas pequeñas y medianas de origen nacional.

Para que la sociedad y la economía hondureña puedan participar activamente en el mercado turístico internacional mediante esquemas que optimicen las relaciones costo/beneficio tanto empresariales como sociales, es conveniente orientarse por los lineamientos de una estrategia previamente concebida que busque la diferenciación de sus productos y de su imagen en general, así como el aprovechamiento eficiente de los recursos disponibles y la amplia distribución de los beneficios que generan los flujos de visitantes. Afortunadamente, Honduras ha iniciado sus esfuerzos para utilizar el turismo como herramienta de crecimiento económico precisamente con

la elaboración de una estrategia nacional y diversas estrategias regionales¹. Es urgente que los lineamientos estratégicos apuntados hasta ahora se materialicen y empiecen a impactar positivamente en la economía hondureña para que contribuyan a la generación de los ingresos y los puestos de trabajo que se esperan de este sector.

Para ello se requiere, entre otras variables críticas, del factor capital. Para proveerlo se considera necesario habilitar un sistema de financiamiento dinámico, flexible y accesible que permita a los empresarios locales, e incluso, foráneos, el recurrir a los montos de crédito y capital de riesgo necesarios para establecer las instalaciones que son indispensables para que los visitantes encuentren los bienes y servicios que requieren durante su estadía en los diferentes niveles de calidad que sus segmentos puedan demandar.

La industria de los viajes da lugar a una enorme variedad de opciones empresariales. En principio se han detectado por lo menos 15 líneas de inversión, directamente relacionadas con ella, tales como: (1) Transporte de pasajeros en su diversas variantes. (2) Alojamiento. (3) Alimentos y bebidas. (4) Compras en general. (5) Cambio de monedas. (6) Artes y artesanías. (7) Arrendamiento de vehículos. (8) Diversiones. (9) Deportes. (10) Pasatiempos. (11) Organización de viajes. (12) Actividades educativas y culturales. (13) Información. (14) Seguridad. y (15) Organización de eventos. Es posible explotar cada una de ellas en diferentes niveles de calidad por lo que en conjunto pueden dar lugar a más de 75 sub industrias o posibilidades de inversión diferenciada.

La industria del turismo tiene una crucial ventaja comparativa en relación con otras industrias en expansión, especialmente útil para los empresarios que trabajan en economías de menor desarrollo. La misma consiste en los menores requerimientos tecnológicos tanto en materia de activos fijos (tecnología de producto) como de recursos humanos (capacitación) que demanda la actividad turística en comparación con la mayoría de las actividades industriales y de servicios. Esta ventaja debe aprovecharse a corto y a mediano plazo.

Como contrapartida, el turismo sí exige indefectiblemente el empleo de estrategias novedosas, agresivas y, hasta cierto punto, exclusivas en áreas recientes y sensibles del conocimiento como la mercadotecnia, la calidad en el servicio y la logística. Además, debe tenerse en cuenta que la actividad turística en Honduras se encuentra en su etapa de germinación – particularmente en lo que a turismo vacacional y receptivo se refiere –, por lo tanto este destino no está posicionado todavía en el mercado internacional.

Lograr ese posicionamiento requiere de tiempo, esfuerzo, recursos económicos y, especialmente, de estrategia. Debido a ello, no es posible esperar que las inversiones en equipamiento turístico muestren rápidos y grandes retornos para el capital invertido y esto debe ser tomado en cuenta cuando se considere el apoyo fiscal y financiero que requiere esta industria.

Lo anterior no implica que deban establecerse en este campo esquemas de subvención permanente ni apoyos desproporcionados, ya que el turismo es una industria que puede y esta

¹ Véase entre otros el documento Estrategia General para el Desarrollo Turístico de Honduras 2001, elaborado por Edgar Hernández Díaz para el Proyecto PEP y los planteamientos regionales para el Golfo de Fonseca y la Bahía de Trujillo elaborados por la OEA, la Agencia de Cooperación Española y el Fondo de Inversiones de Venezuela.

obligada a ser rentable en sí misma. Sin embargo, es fundamental que se tomen en cuenta sus características y los factores que condicionan su crecimiento no sólo en Honduras sino en cualquier parte del mundo.

En esencia, el objetivo del presente documento es ofrecer a las autoridades hondureñas del sector turismo opciones específicas para construir lo más rápido posible un Sistema de Financiamiento que permita la formación y expansión de un equipamiento turístico moderno en el país, acorde con los lineamientos establecidos en la estrategia general de desarrollo turístico antes mencionada.

Para concebir y habilitar este sistema no partimos de cero. Existen en Honduras actualmente instituciones, organizaciones, leyes, disposiciones y recursos que pueden y deben ser empleados para que, en conjunto y mediante su integración y armonización, faciliten la canalización de capitales a la formación de dicho equipamiento. Trataremos de abundar a este respecto.

Por otra parte, es necesario identificar una serie de acciones y decisiones que deben emprenderse y tomarse a fin de habilitar ese sistema de financiamiento en los términos que en este documento se señalan y las mismas se describirán para que sean consideradas por las instancias que correspondan. Los elementos básicos de dicho sistema financiero son tres: capital de riesgo, capital de crédito y régimen de garantías.

SECCIÓN II: CAPITAL DE RIESGO: SOCIEDADES DE INVERSIÓN EN EQUIPAMIENTO TURÍSTICO (SIET)

El primer elemento crucial del sistema es el capital de riesgo. Como sabemos, el capital total que se requiere para poner en funcionamiento una empresa o unidad de producción de cualquier tamaño y en cualquier industria puede estar integrado por dos clases o categorías de capital.

La primera de ellas está integrada por el llamado capital de riesgo y la segunda, por el capital de crédito. El capital de riesgo lo aportan los socios o propietarios de la empresa en la que se invierte dicho capital y su recuperación depende exclusivamente del éxito o fracaso que tenga esa empresa en el mercado a lo largo del tiempo. En cambio, la recuperación del capital de crédito, una vez invertido en la empresa a la que se destine, no se supone que dependa del éxito o fracaso comercial de dicha empresa. Su recuperación está asegurada contractualmente.

La diferencia en la naturaleza y en la lógica de ambas categorías es muy importante. En el primer caso los inversionistas toman el riesgo de perder su dinero o de verlo erosionado, ya que esa posibilidad está en proporción directa a la ventaja competitiva y a la eficiencia operativa de cada negocio en relación con sus competidores. A cambio de ese riesgo, la recuperación de su inversión puede ser muy superior a las tasas que pagan los mercados financieros.

Es cardinal tomar en cuenta la diferencia entre estos dos tipos de capital para buscar la manera de dotar de ambos a los empresarios potenciales de la industria turística en Honduras, dado que el número de sus empresarios actuales dentro es muy reducido y ésta es una de las diversas razones que explican la carencia de equipamiento turístico en el país.

Este apartado del documento implica precisamente una propuesta para intentar la habilitación de un mecanismo financiero que capte, concentre y nutra de capital de riesgo a las futuras empresas turísticas localizadas en Honduras que así lo requieran.

Para analizar la viabilidad de un mecanismo proveedor de capital de riesgo, es necesario tomar en cuenta que muchas empresas y personas físicas, tanto en el país como en el extranjero, disponen de recursos financieros excedentes que con frecuencia no consideran conveniente invertirlos en las actividades económicas a las que se dedican, ya sea porque buscan diversificar sus riesgos o porque enfrentan rendimientos decrecientes en ellas.

Cuando existe un mercado de capitales robusto y de fácil acceso, esa diversificación es sencilla, pero cuando la situación es distinta la posibilidad de adquirir participaciones accionarias de empresas comercialmente interesantes por la vía de una sociedad de inversión se vuelve especialmente atrayente.

Este último es seguramente el caso de Honduras y, por tanto, la figura de una o varias sociedades de inversión es una opción que vale la pena considerar, en especial para la industria turística que parece ser una de las pocas opciones sectoriales potencialmente atractivas frente a la crisis de las actividades económicas tradicionales en el país.

Obviamente un inversionista privado, sea una organización o un individuo, normalmente no coloca más de un 10 o 20% de sus excedentes financieros en acciones o participaciones propietarias de empresas nuevas y en sectores económicos no conocidos. Sin embargo, la suma de pequeñas porciones individuales pueden generar montos considerables de recursos financieros disponibles para alimentar de capital de riesgo a empresas con fuerza estratégica y cuyos líderes y administradores prometan objetivamente elevadas posibilidades de éxito.

En la actualidad, la Ley de Incentivos al Turismo vigente a partir del 23 de abril de 1999, contiene, dentro del Título IV de Disposiciones Generales, el Artículo 18 que permite que los contribuyentes que no se beneficien de los incentivos a los que se refieren los Artículos 5 y 7 de esta Ley², deduzcan hasta un 15% (quince por ciento) de la renta gravable correspondiente por concepto de reinversión de sus utilidades, sin perjuicio de lo establecido en otras leyes vigentes que se emitan en el futuro y relacionadas con proyectos hoteleros, establecimientos para congresos y convenciones, nuevos o para la remodelación o ampliación de facilidades físicas afines ya existentes, desarrollados por la personas a que se refiere el Artículo 8 de dicha Ley. La Secretaría de Estado en el Despacho de Turismo en conjunto con la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas, emitirán las disposiciones reglamentarias que sean necesarias para la correcta aplicación del Artículo 18.

Como puede observarse al revisar el contenido del Artículo 18 de la Ley citada, por un lado, existe la intención de hacer posible el destinar un 15% de la renta gravable de los contribuyentes (en general) que no se beneficien con el resto de exenciones consideradas en esta Ley para inversiones que ayuden a construir el equipamiento turístico del país y, por otra , el mismo Artículo establece en su último párrafo que los Despachos de Turismo y Finanzas deben emitir las disposiciones reglamentarias que sean necesarias para su correcta aplicación.

Por el momento dicha deducción se asume como circunscrita al concepto estricto de “reinversión” de utilidades, es decir, cuando una empresa específica genera estas últimas y efectúa una inversión relacionada con su propio giro comercial. Ello, sin embargo, parece confuso debido a que las reinversiones normalmente disfrutan por sí mismas de deducciones tributarias, ya sea de forma directa o por la vía de los regímenes de depreciación.

En este sentido, el art. 18 no parece tener aplicación práctica para funcionar como soporte del desarrollo de nuevas empresas del sector, si bien la intención original de dicha Ley fue

2 Artículo 5. Los incentivos que otorga esta Ley se limitarán de acuerdo al beneficiario, conforme a lo siguiente: 1) Diez (10) años de exoneración del pago del impuesto sobre la Renta a partir del inicio de operaciones. Este incentivo será otorgado exclusivamente a nuevos proyectos. Para los efectos de la presente Ley, se entenderán como nuevos proyectos aquellos desarrollados por las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, en la modalidad de establecimiento turístico que vayan a iniciar operaciones por primera vez, que no impliquen una ampliación, remodelación, cambio de dueño o cualquier otra situación similar. 2) Exoneración del pago de impuestos y demás tributos que cause la importación de los bienes, servicios y menajes nuevos necesarios para la construcción e inicio de operaciones de los nuevos proyectos. 3) Exoneración del pago de impuestos y demás tributos que cause la importación de todo material impreso para promoción o publicidad de los nuevos proyectos o del país como destino turístico, y 4) Exoneración del pago de impuestos, contribuciones, tasas y cualquier otra clase de tributo u obligación pecuniaria sobre espectáculos y presentaciones culturales.

Artículo 7. Por excepción, se exonerará del pago del impuesto de bienes inmuebles Municipal para proyectos de rescate patrimonial y de conservación natural, previo dictamen favorable de la Municipalidad correspondiente y del Instituto Hondureño de Antropología e Historia o de la Secretaría de Estado en los despachos de Recursos Naturales y Ambiente, según corresponda.

precisamente proporcionar incentivos a la inversión en turismo. Sin embargo, dado el importante desarrollo potencial del sector y la evidente necesidad de facilitar capital de riesgo a este tipo de empresas, se propone el siguiente mecanismo:

- Modificar la redacción del art. 18 de la Ley de Incentivos al Turismo, de manera que se posibilite invertir la deducción del 15% de la Renta Neta Gravable en sociedades de inversión para apoyar proyectos turísticos.
- Estas sociedades de inversión podrán formarse para apoyar uno o varios proyectos turísticos. Estas sociedades podrán colocar acciones en los mercados de valores bajo el título de su personalidad jurídica y la supervisión de una Superintendencia de Valores o de una figura especializada equivalente.
- La creación en el ámbito gubernamental de la Superintendencia de Valores ó de una instancia equivalente, es una condición de primer orden para la operación del mecanismo propuesto.
- Se considera como inversión en acciones de una sociedad señalada, aquéllas que resulten de la capitalización de inversiones en activos fijos. Son activos fijos turísticos los equipos, la infraestructura y, en general, todos los bienes sujetos a depreciación en una empresa o proyecto turístico.
- El cambio de manos de papeles accionarios no se considera inversión, por lo tanto esta operación no será beneficiaria de lo estipulado en la Ley de Incentivos al Turismo.
- Una vez en operación, la sociedad de inversión podrá proporcionar (vender) garantías crediticias a proyectos turísticos que lo requieran para gestionar financiamiento a través de la banca comercial; la viabilidad de dichos proyectos deberá ser evaluados previamente por la sociedad.
- Las sociedades de inversión que se formen, deberán contar con un director ejecutivo de carácter permanente que deberá evaluar proyectos, supervisar el rendimiento de la inversión y dar informes periódicos a los accionistas de la Sociedad.

En el caso de conformarse una sociedad de inversiones se sugiere:

- Con relación a la estructura organizativa: que su máximo nivel de gobierno sea ejercido por un Consejo Consultivo cuyos miembros puedan ser nombrados ‘ad honorem’, dado el prestigio y la información que esta posición implica. Estos se podrán reunir con la periodicidad que su acta constitutiva determine. Las principales funciones de este Consejo son las de revisar la marcha general de la sociedad, así como las tendencias del sector y de la economía en su conjunto, los proyectos ingresados, los apoyados, los rechazados y los solicitantes de revisión, los recursos invertidos, las ofertas secundarias de compra/venta accionaria, así como la definición de las actividades necesarias para promover la participación de nuevos inversionistas y nuevos empresarios, entre otras funciones.

- Una sociedad de este tipo debería ser asesorada y operada por un comité técnico cuyas principales responsabilidades radiquen en considerar la viabilidad técnica, financiera, administrativa y competitiva de cada uno de los proyectos que soliciten participación accionaria, así como emitir su opinión profesional a fin de que los inversionistas pertenecientes o invitados a la sociedad la consideren. En este caso, el comité técnico se vería fuertemente apoyado por las labores asignadas al denominado Comité de Análisis, Selección y Determinación de Inversión Turística cuya responsabilidad fundamental sería revisar los proyectos turísticos que soliciten tanto capital de riesgo como capital de crédito y garantías a las diferentes instancias que integren el sistema en su conjunto.
- Los miembros de este comité técnico tendrán que llevar a cabo la promoción, organización y conducción de los encuentros periódicos que requieran celebrarse entre los potenciales o actuales empresarios solicitantes de inversión accionaria y los inversionistas financieros que, en principio, estén dispuestos a considerarla.
- Finalmente, un comité técnico de esta naturaleza usualmente tiene a su cargo revisar y dar a conocer su opinión sobre los estados financieros de las empresas pertenecientes a la sociedad de inversión a fin de ponderar el riesgo patrimonial de sus accionistas y sobre la eficiencia y eficacia administrativa y operativa de sus directivos.

Los miembros tanto del consejo consultivo como los del comité técnico no tendrán responsabilidad legal alguna respecto a las decisiones que tomen los inversionistas particulares o corporativos cuando decidan ejercer una cierta participación accionaria en algún proyecto específico, ya que estos últimos serán los únicos responsables de sus propias decisiones.

La sociedad de inversión propuesta a grandes líneas en este apartado busca principalmente los siguientes objetivos: (a) permitir el ingreso del mayor número posible de potenciales empresarios a la actividad turística nacional, aun si no contasen con todo el capital inicial necesario para establecer una empresa en los términos que su proyecto defina y b) reducir la presión que ejercen sobre la operación de una empresa los costos financieros resultantes de contratar montos elevados de crédito bancario.

Es evidente que el método específico y detallado de cómo se habilitaría y funcionaría una sociedad de inversión de esta naturaleza requiere de un anteproyecto legal y organizativo para asegurar el logro de sus fines y analizar las diferentes situaciones a que pudiera enfrentarse. No obstante, a continuación se señalan algunas líneas generales sobre como puede organizarse y operar una sociedad de este tipo.

A. Lineamientos de organización

Inicialmente será necesario identificar líderes con un fuerte convencimiento respecto a los beneficios sociales que se desprenderían de una sociedad de inversión de esta naturaleza. Estos líderes deben, a su vez, tener capacidad de convocatoria entre la comunidad empresarial e inversionista y nexos empresariales internacionales.

Al mismo tiempo, es necesario elaborar un anteproyecto de acta constitutiva que establezca en su articulado los fines, alcances, órganos de gobierno, características, formas de incorporación, mecanismos de operación y formas de disolución que regirían la sociedad de inversión a fin de disponer del instrumento legal indispensable para darle claridad y personalidad jurídica a la misma.

Tratar de precisar *a priori* con todo detalle los procesos que darían lugar al nacimiento y fortalecimiento de una sociedad de inversión como la sugerida en este apartado no parece sensato, debido a que se va a requerir el concurso de muchos participantes cuyo común denominador será su espíritu empresarial y la fortaleza de sus convicciones. Debido a las particularidades del segmento pretendido, seguramente se presentarán en su momento diversas opciones de organización que requerirán ser tomadas en cuenta, ejerciendo al mismo tiempo un gran esfuerzo de concertación por parte del grupo iniciador que, bajo ningún concepto, podrá pretender la imposición de estrategias si quiere alcanzar el éxito de esta iniciativa.

B. Lineamientos de operación

En la sociedad de inversión se constituirán dos categorías, sin menoscabo de que los individuos que a ella se integren puedan pertenecer a una sola de ellas o a ambas. La primera estará constituida por personas físicas o morales interesadas esencialmente en inversiones financieras a través de la compra de acciones de empresas existentes o creadas ex profeso, cuya finalidad esencial sea trabajar en la industria de los viajes en cualquiera de las diversas opciones comerciales que ofrece.

La segunda categoría (empresarial) estará integrada por personas físicas o morales interesadas en planear, ejecutar y operar unidades de producción o empresas cuyos bienes y servicios estén dirigidos esencialmente a la demanda ejercida dentro de las industrias de los viajes y la recreación.

Ambos categorías se interrelacionarán en la sociedad de inversión y les servirá para intercambiar toda la información que consideren necesaria para tomar decisiones, ya sea para invertir, desinvertir o aplazar su toma de posiciones.

Los miembros de la categoría “empresarial” serán los responsables de elaborar los estudios y planes de pre inversión necesarios a fin de poner a consideración del segundo grupo - al que denominaremos “inversionista” - las diversas opciones de inversión accionaria que se traducirán en los activos fijos y el capital de trabajo necesarios para iniciar las operaciones de las unidades de producción.

Por supuesto los inversionistas estarán en la posibilidad de escuchar y evaluar todas las ideas, proyectos, planes de negocios y estudios de preinversión que consideren pertinentes y sólo tomarán participación accionaria en aquellas opciones que les sean convincentes, ya que el riesgo de inversión procedente de su decisión será suyo mientras no vendan dicha participación.

Una de las grandes ventajas de consolidar una sociedad de inversión como la que aquí se señala radica precisamente en tratar de darle “bursatilidad” a las acciones que los inversionistas adquieran dentro de la misma. Esto es, los inversionistas podrán ofrecer y eventualmente vender

sus participaciones accionarias a otros inversionistas de la sociedad o a terceras personas, dentro de un ambiente de transparencia de información.

La transmisión no ética de los riesgos de inversión se da habitualmente mediante la asimetría de información entre oferente y demandante, lo que está fuertemente limitado en una sociedad de inversión asignada a una industria específica y relativamente limitada en extensión y operatividad como es el caso que nos ocupa. Además, los comportamientos no éticos son rápidamente conocidos en un entorno de esta naturaleza y, por tanto, las posibilidades de exclusión los reducen considerablemente.

La sociedad de inversión deberá contar con un reglamento interno que especifique los derechos y obligaciones de sus miembros, así como sus distintas categorías y, en particular, las penas a que se hacen acreedores en el caso de que incurran en los comportamientos y actitudes que el propio reglamento establezca como inaceptables.

SECCIÓN III: CAPITAL DE CRÉDITO

El segundo elemento del sistema financiero presentado en este documento lo constituye el crédito bancario. La recuperación del capital de crédito, una vez invertido en la empresa a la que se destine, no se espera que dependa del éxito o del fracaso comercial de dicha empresa y, por ello, es que las instituciones de crédito buscan cubrirse del riesgo crediticio mediante las garantías y avales que sean necesarios.

El capital de crédito queda sujeto a un precio o tasa predeterminada, sancionada a través de un contrato legal. Si el éxito del negocio es muy elevado, el receptor del crédito paga sólo lo establecido en dicho contrato, mientras que si el negocio es un fracaso este receptor tendrá de todas maneras que pagar el crédito y sus intereses en los términos originalmente pactados.

Dado que los intermediarios financieros que proveen a las empresas de crédito lo hacen en su mayor parte con dinero confiado a ellos por una gran cantidad de ahorradores que no han aceptado ningún tipo de riesgo sobre la seguridad de los recursos que depositan en ellos, es natural que los bancos y demás proveedores de capital crediticio estén obligados a pretender un regreso seguro del mismo, apegado a las condiciones previamente establecidas con sus clientes.

No obstante, el apoyo que brinda este tipo de capital para iniciar, expandir o fortalecer una empresa es determinante y no es conveniente dejar de utilizarlo, especialmente cuando el resultado de nuestras investigaciones demuestra que existe un monto importante de recursos financieros disponibles en el circuito bancario de Honduras, tanto en la banca de desarrollo como en la comercial. Sin embargo, el acceso a ellos queda limitado por el sistema de garantías exigidas.

La decisión de recurrir al crédito bancario depende de la relación cuantitativa entre la tasa de rendimiento de la inversión productiva donde se va a colocar ese crédito y la tasa a que se contrata el financiamiento. La primera debe superar ampliamente a la segunda tomando en cuenta, por supuesto, el grado de riesgo respectivo.

Es evidente que el costo del dinero en cada plaza depende de la relación que se verifique entre su oferta y demanda, las que se ven directamente impactadas por las políticas monetaria y cambiaria en vigencia. Si las tasas de interés prevalecientes son relativamente elevadas, sólo un número muy pequeño de negocios tendrán la capacidad de optar por el crédito bancario sin mayor riesgo de incumplimiento de pago.

El nivel de las tasas de interés responde a diversos factores macroeconómicos y políticos difícilmente manipulables desde la perspectiva de una industria.

Reducir el costo del dinero en términos reales implica esencialmente incrementar su oferta en el mercado, reducir las tasas actuales de inflación y sus perspectivas a corto y mediano plazo, así como mejorar en todos los sentidos la percepción del riesgo país, se nutre de un número elevado de variables tanto estrictamente económicas como políticas, sociales e, incluso, culturales.

Elaborar una propuesta específica sobre como reducir el costo del dinero en Honduras rebasa con mucho los objetivos de este documento. Lo crucial es que los proyectos de inversión que se sometan al dictamen del Comité de Análisis, Selección y Determinación de Inversiones Turísticas del Sistema, aquí presentado, superen ampliamente ese costo, para lo que deberán estar sustentados en estrategias empresariales sólidamente competitivas.

En otras palabras, el factor crucial para incrementar sanamente el empleo del crédito en la industria turística y en cualquier otra, consiste en identificar negocios cuyo rendimiento económico pueda preverse en un coeficiente ampliamente superior al costo del capital de crédito establecido en la plaza de mercado donde se solicite.

Identificar y estructurar negocios lo suficientemente rentables como para que superen el costo del capital crediticio no es sencillo, pero es precisamente la función crucial del empresario eficaz y visionario que ha de merecer los frutos de su visión y su trabajo.

Lo anterior no invalida la importancia de reducir lo más posible el precio vigente para el capital de crédito a fin de facilitar que un mayor número de proyectos formen parte del equipamiento de una determinada industria, con lo que no sólo se genera un mayor número de puestos de trabajo y se incrementa el ingreso nacional sino que, además, sirve como vehículo natural para incentivar la demanda.

Para que el precio del capital crediticio sea accesible al mayor número posible de empresarios en Honduras, es necesario que los fondos a los que acceden los intermediarios financieros dentro o fuera del país les lleguen a la tasa más baja posible y que los costos de intermediación sean los menores posibles.

De acuerdo con la investigación realizada en Honduras entre los organismos que constituyen su banca de desarrollo, esto es el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y el Fonaprovi (Fondo Nacional para la Producción y la Vivienda) existen partidas y fondos de cierta amplitud para apoyar proyectos y negocios del sector turismo, algunos de ellos captados a precios muy accesibles (1%). Por desgracia el margen de intermediación que se ejerce sobre ellos es elevado.

Como se sabe, el factor riesgo es uno de los elementos constitutivos del costo financiero. En Honduras se argumenta que este es el principal factor explicativo de los elevados márgenes de intermediación del sistema bancario, por lo tanto, puede asumirse que el precio del capital de crédito debería reducirse si dicho riesgo puede trasladarse a un esquema de garantías, como el descrito en el siguiente apartado de este documento.

Respecto a la disponibilidad de fondos para el otorgamiento de crédito al sector turismo, es conveniente especificar algunos de los datos y elementos que nos fueron proporcionados por funcionarios bancarios en Honduras, tanto de la banca de desarrollo, como de la privada o comercial a fin de ofrecer una visión más completa de los recursos existentes en este campo para el establecimiento y ampliación de empresas turísticas.

A. Recursos en la Banca de Desarrollo

El Fonaprovi ha venido apoyando diversas empresas relacionadas con la industria de los viajes, como líneas aéreas y diversos establecimientos de hospedaje. Esta institución está en capacidad de acceder a diversas líneas de crédito para este tipo de actividades, tales como las de: (a) BCIE para proyectos turísticos por un monto cercano a los 44 millones de U.S. dólares (b) Gobierno de China Nacionalista (Taiwán) con una línea de crédito por 20 millones de U.S. dólares al 1% anual y (c) Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con una línea de crédito por 20 millones de U.S. dólares al 1% anual. Esta última, de no utilizarse este año, será retirada.

La tasa promedio en U.S. dólares que el Fonaprovi ofrece para préstamos a negocios relacionados con la actividad turística se ubicaba en un 12.6% en agosto del 2001. Si bien esta tasa no es especialmente atractiva, pudiera ser interesante para proyectos cuya competitividad les implique tasas internas de retorno del 24 al 28%, las cuales son relativamente comunes en este sector.

El margen de intermediación que viene aplicando esta institución de segundo piso varía entre 500 y 700 puntos base en relación con su costo de fondo, pero, debido a que debe ejercer sus recursos a través de la banca de primer piso, el costo final para el receptor del crédito se incrementa otros 400 puntos.

Se espera que estos elevados niveles de intermediación puedan reducirse si se habilita un fondo de garantías que minimice el costo del riesgo para la banca. Por supuesto el riesgo como tal seguirá existiendo, sólo que se trasladaría a dicho fondo que, si su concepción y funcionamiento logra estructurarse adecuadamente, podría llegar a manejarlo más eficientemente que las propias instituciones bancarias.

El BCIE es la otra institución que opera como banca de desarrollo y que tiene los recursos y la experiencia suficientes como para apoyar sustancialmente a la industria turística. En efecto, los recursos de esta entidad para financiamiento al turismo superan los mil millones de U.S. dólares, según nos lo expresaron sus funcionarios por escrito.

Para préstamos al sector privado, estos recursos se ofrecen con plazos de hasta 8 años, incluyendo dos de gracia. La tasa o precio de estos capitales depende en su momento de lo que los funcionarios del banco denominan el proveedor, pero la intermediación de esta institución implica entre 365 puntos para préstamos intermediados y 465 para préstamos directos y cofinanciados.

Considerando que la intermediación de la banca privada o de los denominados IFI (Institución Financiera Intermediaria) representa por lo menos otros 400 puntos y que la tasa básica de captación es usualmente la LIBOR, tenemos entonces que el costo final del capital para los proyectos turísticos oscila alrededor del 12.5%.

Ese costo es relativamente elevado, pero el problema parece radicar no tanto en la tasa de fondeo sino en los fuertes incrementos que sufre por la intermediación. A su vez, estos últimos son elevados debido al riesgo percibido en la banca respecto al financiamiento de empresas orientadas al mercado de los viajes y la recreación.

El BCIE ha otorgado entre un 60 y un 70% de los créditos asignados a proyectos turísticos en Centroamérica, de manera que puede asumirse que esta institución maneja con cierta familiaridad la información propia de esta actividad. Los directivos del BCIE nos expresaron que en la actualidad la política del banco se orienta a financiar empresas turísticas pequeñas y medianas localizadas fuera de las principales ciudades capitales de la región. Esto coincide afortunadamente con los lineamientos de la estrategia general de desarrollo turístico de Honduras.

Los datos históricos del BCIE indican que, desde 1965 hasta la fecha, ha ejecutado 68 préstamos a proyectos turísticos por un monto total de \$151 millones de U.S. dólares. En el contexto de Centroamérica, de ese total el 29% se canalizó a unidades localizadas en Costa Rica, 29% a proyectos de Guatemala, 25% a proyectos en Honduras, 13% en Nicaragua y 4% en El Salvador.

En síntesis, los datos recopilados en relación con la banca de desarrollo que opera en Honduras muestran que dispone de abundantes recursos financieros para apoyar la creación de equipamiento turístico y que sus tasas llegan relativamente altas al cliente final debido fundamentalmente a los costos de intermediación que parecen elevarse al establecer la banca un criterio de cobertura directa e inmediata de riesgos. De cualquier manera, proyectos turísticos bien identificados y formulados debieran superar con amplitud incluso las tasas vigentes.

B. Recursos en la Banca Comercial

De las entrevistas realizadas con directivos de bancos comerciales, así como de documentos técnicos referentes al sistema financiero hondureño, se puede concluir que también la banca comercial dispone de importantes recursos de capital captados directamente a través de sus proveedores, debido a lo cual la oferta de crédito supera ampliamente a la demanda³.

Por ahora, la banca comercial parece preferir el otorgamiento de créditos en lempiras en relación con los denominados en U.S. dólares debido a las menores restricciones que aquéllos tienen por la vía del encaje legal y a sus aceptables tasas de interés.

Sin embargo, aun en el caso de los créditos en dólares disponibles gracias a los fondos captados directamente por la banca comercial, la oferta supera a la demanda debido a que los exportadores radicados en Honduras prefieren opciones de financiamiento más baratas y accesibles tales como el crédito de proveedores, de clientes y de casas matrices.

Las empresas turísticas orientadas al turismo nacional y a la recreación tienen que enfrentarse a las mayores tasas de crédito establecidas en lempiras, ya que no disponen de una cobertura natural proveniente de su facturación o del origen del cliente que captan.

En cambio, las empresas turísticas que sí se enfoquen al turismo receptivo, al contar con dicha cobertura, estarían en posibilidades de acceder a las menores tasas vigentes en el mercado nacional para préstamos en dólares.

3 Véase documento PEP HO-TA-0058 sobre "Financiación de las Exportaciones: El caso de Honduras", elaborado por Claudia Rodríguez. Tegucigalpa, Marzo del 2001

Es un hecho que cualquier esfuerzo de captación en los mercados internacionales de capital se ve enfrentado al riesgo crediticio y a los costos de transacción que su colocación implica. Estos mismos sólo pueden ser manejados con cierta eficiencia por la banca comercial, dadas las economías de alcance que le permite la gama de sus actividades habituales.

En función de esta situación sólo queda esperar una mayor eficiencia de los intermediarios financieros y, sobre todo, trabajar en torno a un enfoque estratégico que permita identificar proyectos turísticos suficientemente rentables.

De acuerdo con la legislación vigente en Honduras, la banca comercial sólo puede facilitar créditos en dólares hasta por el 50% de su captación y, de este porcentaje, un 90% debe hacerlo a exportadores directos. Por lo tanto, es necesario buscar que dicha legislación incluya explícitamente a las empresas turísticas dedicadas esencialmente al mercado de visitantes extranjeros dada su configuración comercial o su localización. En este último caso caen las zonas turísticas del país.

En virtud de dicha inclusión, esas empresas turísticas entrarían en la categoría de exportadores directos y podrían ser sujetos de créditos denominados en dólares, que, como mencionamos, tienen disponibles los bancos comerciales a precios menores que los vigentes en lempiras.

Incluso podemos afirmar que es fundamental que el sistema financiero hondureño en su conjunto y la legislación que lo norma, permitan una mayor transparencia y libertad en la captación, el manejo, la disponibilidad y el empleo del dólar norteamericano por parte de empresas radicadas en el país a fin de evitar las deformaciones y los riesgos cambiarios innecesarios que esta sufriendo una gran parte de la economía, en particular aquélla cuyos ingresos y costos más importantes se establecen en esa divisa por razones de su orientación comercial.

El encaje legal para las cuentas en dólares norteamericanos (50%) es excesivo, incrementa el costo del dinero para operaciones en esta divisa y, en particular, eleva las tasas de interés activas que en esa moneda establece la banca comercial en el país. De permitirse un mercado local libre en dólares, tanto las personas físicas como las propias empresas podrían decidir cuando y como establecer sus estructuras financieras y sus coberturas cambiarias.

SECCIÓN IV: RÉGIMEN DE GARANTÍAS

El tercer elemento del sistema lo constituye el Régimen de Garantías. Para facilitar que los capitales disponibles en el sistema bancario hondureño, e incluso en el exterior, sean destinados a la habilitación o construcción de empresas turísticas dentro del país, es necesario reducir la percepción de riesgo que existe entre los funcionarios bancarios respecto a la industria turística, facilitándoles u ofreciéndoles garantías con respecto a los créditos que otorguen a este sector.

Respecto al nivel de riesgo percibido con relación a esta actividad, tiene por supuesto un cierto sustento. Por un lado, la lógica hace suponer que la propensión a sustituir el gasto en viajes por bienes y servicios “más indispensables” es alta casi en cualquier segmento de mercado y, por tanto, en las fases recesivas del ciclo económico, la demanda de la industria del turismo debe caer fuertemente. Este supuesto sin embargo, no parece estar respaldado por los datos disponibles.⁴

Desde principios de la década de los 50 hasta mediados del presente año, la industria turística no ha dejado de crecer a nivel mundial a pesar de que las economías nacionales de mayor y menor desarrollo han sufrido en este período varias recesiones. Únicamente los acontecimientos terroristas del 11 de septiembre han afectado seriamente a la industria turística, en especial a la aviación comercial, y ha generado un paréntesis en su tendencia de crecimiento. No obstante, la industria de los viajes no es más riesgosa en términos comerciales que muchas otras actividades, tanto del propio sector servicios, como del industrial y del primario.

Por otra parte, está plenamente comprobado que no sólo en turismo sino en muchas otras industrias los fracasos, cesación de pagos (*‘defaults’*) y quiebras empresariales se deben fundamentalmente a equivocaciones en la propuesta estratégica y en la administración de las empresas que sucumben a estos males, más que en el tipo de industria en la que están ubicadas.

Además, el riesgo percibido en la banca respecto a las empresas turísticas se acentúa por la relativa inexperiencia y el elevado desconocimiento que respecto a este tipo de negocios existe entre los funcionarios bancarios encargados de revisar y evaluar los planes de negocios o proyectos que generan los empresarios actuales y potenciales de este sector.

Por cierto que, con frecuencia, la calidad de tales planes de negocios o proyectos es terriblemente baja, lo que contribuye evidentemente a acentuar la reiterada percepción de riesgo en los circuitos bancarios.

En fin, el hecho es que entre los comités de crédito de la mayoría de las instituciones bancarias se reciben con mucha reserva los proyectos turísticos y no se les sabe evaluar para separar los buenos de los malos.

Además de mejorar los criterios y modelos de evaluación con los que se dictaminan los negocios turísticos en Honduras, es de gran importancia en estos momentos el promover un mecanismo

⁴ Véase entre otras fuentes Estadísticas Mundiales de Turismo.1950-2000. Organización Mundial de Turismo. WTO. Madrid, España.

financiero privado que permita ofrecer garantías a ciertas instituciones bancarias, orientadas específicamente a respaldar los créditos que se otorguen para la habilitación o construcción de proyectos turísticos.

Estas empresas financieras privadas, destinadas al otorgamiento de garantías para proyectos de inversión turística, podrían ser creadas por las sociedades de inversión de que trata la Sección II, y ser consideradas inversiones sujetas al beneficio establecido en el Art. 18 de la Ley de Promoción del Turismo.

Se espera que la separación entre las instituciones que otorgan el crédito, por un lado, y aquellas que cubran el riesgo crediticio, por otro, permita abaratar el costo del capital mediante una dispersión de riesgos por mecanismos indirectos y gracias al establecimiento de sistemas para una mejor evaluación del riesgo específico de cada proyecto presentado para su financiamiento. Esto supone que las instituciones privadas de cobertura de riesgos, especializadas en proyectos turísticos, podrían ofrecer sus servicios de garantías a los inversionistas a un costo inferior al que actualmente imputan las entidades bancarias hondureñas a los riesgos de dicha actividad turística. Esto último se lograría a través de la intervención de expertos en materia de inversiones turísticas.

Es evidente que el costo de la garantía para el inversionista tendría que cubrir no sólo el riesgo estimado del proyecto sino también los costos administrativos y técnicos del sistema establecido. Para que las entidades financieras que otorguen estas garantías estén en condiciones de cubrir adecuadamente el riesgo estimado en los proyectos garantizados por el mismo, deberán estar auxiliados o apoyados por los dictámenes de especialistas en proyectos turísticos.

Un equipo de especialistas de esta naturaleza puede provenir de una combinación de personas físicas y morales tanto nacionales como extranjeras. Las opciones de comunicación y el envío de datos que existen en la actualidad hacen posible que dichos análisis y sus respectivos dictámenes puedan generarse en cualquier parte del mundo.

Por otra parte, la modalidad de desarrollo turístico propuesta para Honduras permite reducir el riesgo percibido para esta actividad por parte de la banca comercial⁵. De acuerdo con dicha propuesta, la manera de como se buscará diferenciar el equipamiento, la oferta y la imagen turística hondureña en el competido mercado internacional de los “viajes voluntarios” o en “uso del tiempo libre” es mediante la fórmula de Pequeñas Empresas Turísticas de Alta Calidad (PETAC).

En este contexto, la elaboración y el lanzamiento de un *sistema de franquicias*, dirigido a homogeneizar y asegurar la calidad de las PETAC es un elemento clave para minimizar el riesgo que la banca comercial percibe en los proyectos que se pretende equipar los destinos más atractivos de Honduras para el turismo vacacional.

Como se sabe, una vez que un esquema de franquicia está probado en el mercado, no existe en los hechos un mecanismo más adecuado que éste para reducir el riesgo comercial de un negocio.

5 Véase el documento “Estrategia para el Desarrollo Turístico de Honduras: 2000-2005”, Documento PEP HO-TA-0052, elaborado por Edgar Hernández Díaz, Tegucigalpa, Enero 2001

Ello se debe a que normalmente la fórmula general que produce el éxito de un negocio puede ser repetida en muchas localizaciones y, aun cuando se requieran adecuaciones y ajustes, los procedimientos básicos y el uso de una misma imagen garantizan, en el primer caso, y ayudan, en el segundo, al posicionamiento de mercado de todos los establecimientos con franquicia.

Asimismo, el mecanismo de franquicia facilita la incorporación de personas físicas sin una amplia experiencia empresarial en las actividades productivas, ya que los manuales que le dan vida y conducen a la homogeneización de todos los procesos, permiten que casi cualquier individuo esté en condiciones de dirigir y operar una unidad de producción de estas características.

En relación con la industria del turismo, podemos identificar al menos ocho líneas de negocio franquiciables, entre las que destacan: alojamiento, alimentos y bebidas, diversiones, renta de vehículos, deportes, pasatiempos, organización de eventos y transporte terrestre, con sus respectivas combinaciones.

El esquema de franquicias es una de las pocas alternativas que tiene Honduras para ofrecer al turista vacacional una calidad estándar en los diferentes servicios que requiere al viajar, asegurar al inversionista y a su proveedor de capital el retorno de su inversión, permitir la participación de pequeños empresarios en los beneficios que genera el turismo, dotar a pequeñas empresas de las economías de escala en compras y mercadotecnia que disfrutaban las grandes corporaciones, apoyar el desarrollo de actividades económicas diversas ubicadas en territorio hondureño mediante el diseño de políticas de adquisiciones de origen nacional y regional, así como mejorar el contexto urbanístico y arquitectónico de muchas poblaciones con vocación para el turismo y la recreación.

Finalmente, el esquema de franquicias permite lograr algo que, por ahora, parece imposible de alcanzar, esto es, reducir para el potencial visitante el costo de la porción correspondiente al transporte aéreo desde los principales mercados emisores hasta territorio hondureño.

En efecto, dada la natural unidad de intereses e integración comercial que se da entre todos los franquiciatarios o compradores de la franquicia, se facilita su organización, participación y concurso para operar grupos de viajeros que pueden ser trasladarlos a Honduras en avión fletado (charters). Como se observa, en el caso de los vuelos fletados procedentes de Italia que están llegando a la isla de Roatán, ésta parece ser la opción disponible más inmediata para darle la vuelta a las altas tarifas áreas prevalecientes en las líneas aéreas comerciales.

En razón a todos los elementos antes mencionados, se considera de primera prioridad que las autoridades hondureñas soliciten el apoyo de organismos de cooperación internacional para coordinar, plasmar en manuales y desarrollar un esquema de franquicias que permita ir colocando en los principales atractivos turísticos del país una serie de unidades prestadoras de servicios turísticos cuya calidad, imagen y tarifas estén garantizadas por la marca que represente comercialmente a dicha franquicia. El sistema de franquicia es clave para dotar a Honduras de una diferenciación estratégica con respecto a sus destinos competitivos. Esto permite además ofrecer oportunidades de negocio a los pequeños empresarios que quieran trabajar en este país y reducir el riesgo de financiar la creación de oferta dirigida al turismo.

SECCIÓN V: PROGRAMA PARA LA FORMACIÓN DE EMPRESARIOS TURÍSTICOS

Asumiendo que el sistema financiero descrito en los apartados anteriores sea habilitado y logre poner al alcance de los empresarios turísticos de Honduras el capital necesario para que construyan o amplíen instalaciones dedicadas a ofrecer bienes y servicios a los viajeros, todo este esfuerzo sería inútil si no aparecen tales empresarios o si los que se proponen como tales no tienen la preparación que les permita identificar, planificar, ejecutar, dirigir y administrar adecuadamente una unidad productiva.

Existen naciones y regiones cuya cultura facilita el nacimiento y desarrollo de empresarios y otras que lo impide o lo des estimula. En Latinoamérica se observan patrones culturales y modelos socioeconómicos que tienden a limitar la formación de empresarios y, por ello, se generalizan concepciones equivocadas como la que insiste en que los empresarios son seres extraordinarios dotados de una visión y una persistencia excepcionales y que, por tanto, no se hacen sino que nacen.

En nuestro caso, si queremos lograr el objetivo de dotar a Honduras de un equipamiento turístico competitivo y de calidad, especialmente en los sitios donde se localizan sus mejores atractivos naturales y culturales, será necesario, además de ofrecer el capital requerido, motivar, formar y preparar al grupo empresarial que capte esos recursos financieros, les dé el uso para el que están supuestos y, finalmente, opere con éxito el gran número de empresas que pueden crearse dentro de la industria turística.

Por supuesto, aquellos empresarios que ya tienen experiencia y han logrado crear valor económico en este sector deben tener prioridad en la asignación de recursos para que continúen generando valor. Sin embargo, todo parece indicar que en Honduras el grupo empresarial especializado en turismo es aún muy limitado y que, por tanto, es conveniente contemplar un programa específico dedicado a la formación de este tipo de empresarios.

Un programa de esta naturaleza implica, en primer lugar, elaborar y ofrecer seminarios abiertos de introducción a la industria del turismo, así como a la función empresarial, para que todos aquéllos que, de alguna manera, estén interesados en incorporarse a ella bajo la calidad de empresarios, conozcan sus principales ventajas y desventajas, riesgos y oportunidades, áreas de inversión, requerimientos de operación, casos o ejemplos en distintos entornos y, sobre todo, condicionantes de tipo personal.

Una vez que los potenciales - o incluso actuales - empresarios turísticos se hayan compenetrado de la problemática inherente a esta industria, la segunda parte de este programa implica trabajar con ellos a través de talleres de identificación, formulación y evaluación de planes de negocios a fin de profundizar en el análisis de inversiones, tanto desde una perspectiva de mercado como técnica, legal, ecológica y, sobre todo, financiera.

Con su respectivo plan de negocios y plenamente conscientes de las características de la industria y la sub industria en que pretendan incursionar como empresarios, el resto del proceso implica

tramitar la ejecución de las obras e instalaciones que cada empresario requiera según el negocio con el que hubiese decidido comprometerse, así como los apoyos financieros en cuestión.

De este programa seguramente se desprenderán una serie de posibilidades en el plano organizativo y operativo para dichos empresarios, ya que, unidos, podrán obtener grandes ventajas e identificar nuevas oportunidades.

SECCIÓN VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La industria del turismo entendida como el conjunto de actividades económicas a que da lugar el viaje o traslado de personas (*travel industry*) es más poderosa de lo que tradicionalmente se ha supuesto para impulsar economías nacionales y regionales. Esta industria da lugar a una gran variedad de opciones empresariales que incluyen, además del alojamiento y el transporte en sus diferentes modalidades, las artes y artesanías, los deportes, las actividades culturales y educativas, la información, la seguridad y la organización de eventos.

Honduras presenta una variedad interesante de productos turísticos que deberían aprovecharse por medio de proyectos bien definidos, sin embargo, esta actividad se encuentra todavía en su etapa de germinación –particularmente en lo que a turismo vacacional y receptivo se refiere- por lo que todavía no está posicionado en el mercado internacional. Para lograrlo, se requiere de una estrategia bien definida y de adecuado apoyo financiero.

En este contexto, el sector cuenta con una Ley de Incentivos al Turismo que se redactó con el espíritu de promover la inversión, pero que no ha producido los resultados deseados de expansión en la creación y equipamiento de nuevas empresas. Esto se debe principalmente al diseño de los incentivos contenidos en dicha ley y a un problema de acceso y alto costo del financiamiento para proyectos orientados al turismo.

Con el fin de contar con un sistema de financiamiento que permita una expansión y equipamiento turístico moderno en el país, se plantean las siguientes propuestas:

- A. Promover la figura de Sociedades de Inversión en Turismo, mediante el perfeccionamiento del incentivo tributario contenido en el artículo 18 de la Ley de Incentivos al Turismo. Para consolidar y asegurar el buen funcionamiento de las Sociedades de Inversión propuestas, se requiere de una Superintendencia de Valores o de una institución equivalente especializada, con alta calidad de la supervisión.
- B. De acuerdo con las entrevistas y estudios realizados, no se ha detectado falta de disponibilidad de fondos en el sistema bancario para apoyar las actividades relacionadas al turismo, más bien los problemas de acceso a dichos fondos resultan de: (i) una falsa percepción del riesgo de esta industria por parte de los banqueros; (ii) una situación de insuficiencia de garantías para acceder al crédito; y (iii) el alto costo del dinero.
- C. Para reducir estos obstáculos se recomienda:
 1. Desarrollar un programa de capacitación para la evaluación de proyectos turísticos en el sistema de intermediación financiera.
 2. Incentivar que las Sociedades de Inversión o empresas especializadas otorguen garantías para la consecución de préstamos bancarios a proyectos de la industria del turismo.

3. Revisar las políticas macroeconómicas que inciden en el alto nivel de la tasa de interés real, en especial la liberalización de las transacciones en dólares dentro del país.