



**José L. Bolívar Fresneda**  
Asociación de Industriales

## ¿Se perdió la esperanza?

En muchas de nuestras conversaciones se percibe que hemos perdido la esperanza de un mejor porvenir. Me pregunto: ¿Tenemos que esperar hasta que venga la Junta de Control Fiscal para evaluar desapasionadamente nuestro futuro? ¿No hay soluciones que nosotros - sin asistencia del Congreso - podamos implementar de inmediato?

Recuerdo una conversación que sostuve con mi papá que posiblemente venga al caso. Era la época de la dictadura de Fulgencio Batista en Cuba. Para ese entonces mi papá trabajaba como maestro cervecero para la empresa Bacardí en Santiago de Cuba. Me contaba que en Cuba prácticamente toda la cerveza que se bebía era cubana. Se consumía no solo debido a que la consideraban superior a la importada, sino también por respaldar los productos producidos localmente. Así, aun en medio de la volatilidad política, el respaldo del consumidor cubano hacia las empresas de capital local les proveía un grado de estabilidad.

Las teorías y sugerencias de cómo salir de nuestra actual situación abundan, tanto en los círculos sociales como profesionales. Añado una más. Deberíamos tomar el ejemplo de la lealtad del consumidor cubano hacia lo producido localmente.

Si respaldamos a nuestros empresarios locales - tanto los ya establecidos como los incipientes - comenzaremos a ver un retornar de nuestro crecimiento histórico y la esperanza de un futuro mejor.

# Suben las ventas de autos

**La industria cierra abril con un saldo positivo de 25.3%**

**Yalixa Rivera Cruz**  
yrivera@elnuevodia.com  
Twitter: @yalixariveraEND

Después de poco más de dos años de una caída constante en ventas, la industria de autos nuevos sorprendió ayer al revelar que durante el mes de abril tuvieron un vertiginoso crecimiento de un 25.3% en ventas, al vender 1,424 unidades más que en el abril del año pasado, para un total de 7,036 autos.

No obstante este crecimiento no fue suficiente para subsanar el acumulado negativo en ventas de lo que va de año al quedar en .1% negativo, comparado con el mismo periodo del 2015, según reportó el Grupo Uni-

do de Importadores de Auto (GUIA).

“Este mes representa un gran respiro para nuestra industria, luego de meses en desaceleración continua y marcada”, indicó **Ricardo M. García**, presidente de la organización.

Según dijo, coincidieron varias razones para este aumento entre las que figuran el hecho de que este abril tuvo cinco fines de semana, en vez de cuatro, lo que permitió más días fuertes en ventas. A esto se sumó que Semana Santa no cayó en abril, sino que se celebró en marzo.

“Otro factor determinante fue el aumento en ventas de flota, con un contundente crecimiento de 90.7%, atribuido al aumento que ha experimentado el turismo. Asimismo y quizás lo más importante para el aumento, fueron las ofertas e incentivos sumamente agresivos de parte de los distribuidores y concesionarios para mover el inventario antes de una posible de-



**Ricardo García, presidente de GUIA**

saceleración económica”, añadió.

Adicional, ayudó que las tasas de interés siguen bajas, al igual que el costo de la gasolina. “Estamos en el mejor momento para comprar un auto nuevo. En la medida en que las ventas de autos puedan continuar aumentando, el Gobierno también recaudará más y todos ganamos”, concluyó.

# 7,036

**UNIDADES VENDIDAS EN ABRIL**  
Esta cifra representa unos 1,420 autos nuevos vendidos más en abril del 2015.

### GRÁFICA DEL DÍA

## Proyección de la venta de seguros en 2016

**El próspero 2016 que le espera a los seguros en Latinoamérica**

Los seguros aumentarán su presencia en América Latina en 2016 gracias a la expansión de la economía de la región, según apunta el informe “Tendencias de crecimiento de los mercados de América Latina para 2016”, elaborado por Mapfre, la mayor aseguradora española.

**Estimación de evolución de los mercados aseguradores latinoamericanos**

**Pronóstico de crecimiento de 2015 a 2016**  
(rango de tasas de crecimiento nominal % en moneda local)



**Ingresos del sector de seguros**

**\$138,700 millones en 2015**

un 2.86% del PIB regional en ingresos, aunque su potencial es de 400,000 millones.

**Mayores contribuyentes**

<b>Brasil</b> \$55,200 millones	<b>México</b> \$54,400 millones

La diferencia entre la cobertura aseguradora óptima y la cobertura aseguradora real pasó de **\$183,500 millones a \$259,400 millones** entre 2005 y 2015

\* El Fondo Monetario Internacional (FMI) pronostica decrecimientos para el país durante 2016-2018

\*\* Estimaciones influidas por los altos niveles de inflación que registran estas economías

GRÁFICA: EFE

### 11 de mayo

**Estrategias de comunicación mediática**

Hora: 1:00 p.m.  
Lugar: Salón de Usos Múltiples, Biblioteca de Administración de Empresas de la UPR, recinto de Río Piedras  
Taller para gestores culturales sobre técnicas mediáticas.

### 12 de mayo

**Todo sobre mi short sale**

Hora: 6:00 p.m.  
Lugar: Oficinas de Sun West Mortgage en Guaynabo  
Conozca qué es un short sale, cómo negociar con el banco, el proceso legal, y otras dudas sobre el tema serán aclaradas por Frances M. Torruellas, de Torruellas



Real Estate. Información: (787) 751-2073.

### 12 de mayo

**Profit Mastery**

Hora: 8:30 a.m. a 4:30 p.m.  
Lugar: Recinto de San Germán, Universidad Interamericana  
Curso de dos días. Registro: www.prs-btdc.org.