

Cuadro 6  
HONDURAS: EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES MACROECONOMICAS (1990-2002)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 p/
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA a/	-3.7	0.2	2.5	3.1	-4.1	1.1	0.2	1.6	-0.4	-5.0	2.3	-0.7	-0.8
PRODUCTO INTERNO BRUTO a/	-0.8	3.3	5.6	6.2	-1.3	4.1	3.6	5.0	2.9	-1.9	5.7	2.6	2.5
BIENES	-0.5	3.9	7.3	4.0	-2.6	6.3	2.0	4.3	0.5	-2.8	8.2	1.0	2.5
SERVICIOS BASICOS	5.9	2.4	3.4	4.4	-3.9	9.2	7.0	5.2	3.3	1.8	6.5	3.3	3.8
OTROS SERVICIOS	-1.9	0.9	5.3	9.7	-0.5	3.4	4.4	5.6	5.1	-1.9	3.4	4.0	2.2
INVERSION BRUTA INTERNA b/	23.0	26.6	28.1	33.9	36.3	31.0	28.5	29.4	29.1	32.1	29.4	27	27.3
AHORRO NACIONAL b/	17.4	20.0	19.6	26.4	28.5	27.6	24.3	26.1	27.1	28.2	25.8	22.9	23.8
AHORRO EXTERNO b/	5.6	6.6	8.6	7.6	7.8	3.5	4.3	3.3	2	3.9	3.6	4.1	3.5
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO c/	4.6	5.5	4.1	4.1	4.2	5.2	7.8	6.3	4.9	6.4	--	5.6	8.5
SALARIO MINIMO REAL (1990 = 100)	100.0	92.8	92.5	92.7	93.6	91.0	83.5	89.8	92.6	93.3	100.5	106.3	107.6
INFLACION, PRECIOS AL CONSUMIDOR (DICIEMBRE - DICIEMBRE)	36.4	21.4	6.5	13.0	28.9	26.8	25.3	12.7	15.7	10.9	10.1	8.8	8.1
TASA DE INTERES REAL													
ACTIVA	5.9	6.2	4.4	16.2	8.0	5.3	7.8	16.2	16.9	17.2	15.6	14.9	18.7
PASIVA	3.7	2.5	0.5	11.5	2.4	1.6	-7.2	5.1	4.2	6.4	5.1	5.6	3.5
TIPO DE CAMBIO REAL (1990 = 100)	100.54	96.44	95.14	103.32	112.79	100	94.2	86.9	76.9	73.5	73.3	70.4	67.8
RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS (FOB/FOB) (1995 = 100)	84.3	86.9	82.2	90.3	92.1	100.0	92.5	115.3	123.1	103.8	86.6	77.6	77.9
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA d/	44	52	48	52	48	69	90	128	99	237	262	195	148
BALANZA COMERCIAL d/	-12	-72	-151	-231	-280	-122	-212	-269	-407	-814	-940	-1,075	-1,034
EXPORTACIONES DE BIENES (FOB) d/	895	841	839	1,002	1,119	1,449	1,611	1,847	2,067	1,756	2,012	1,943	1,930
IMPORTACIONES DE BIENES (FOB) d/	-907	-913	-990	-1,233	-1,399	-1,571	-1,733	-2,039	-2,371	-2,510	-2,670	-2,807	-2,804
BALANZA EN CUENTA CORRIENTE d/	-186	-213	-298	-327	-352	-177	-194	-170	-128	-241	-246	-293	-248
CUENTA CORRIENTE / PIB d/	-6.50	-7.10	-8.90	-9.50	-10.40	-4.50	-4.80	-3.60	-2.40	-4.50	-4.20	-4.60	-3.70
BALANZA COMERCIAL / PIB d/	-0.41	-2.39	-4.50	-6.70	-8.28	-3.11	-5.30	-5.70	-7.70	-15.20	-14.30	-17.00	-15.80
GOBIERNO CENTRAL													
INGRESOS CORRIENTES d/	12.5	13	13.6	13.7	15.2	16.1	16.6	16.7	18.4	19.4	18	18.2	18.2
EGRESOS CORRIENTES d/	12.8	13.8	13.4	13	13.3	12.9	16	16.3	15.6	15.8	17.7	18.6	19.1
RESULTADO FINANCIERO d/	-2.8	-4.9	-6.5	-3.6	-2	-0.9	-3.8	-2.9	-1.1	-3.9	-5.7	-0.6	-5.5
Deuda externa total, saldos / PIB	68.7	70.8	59.4	50.5	45.9	40.8	102.1	86.4	83.2	88	80.5	75.9	75.9
Intereses devengados / exportaciones de bienes y servicios	15.4	10	8.5	7	6.1	5.6	11.4	8.8	7.9	8.6	7.5	6.3	5.7

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1997/b, 2001/b, 2003/a/b).

a/ Tasa de crecimiento anual

b/ Como proporción del PIB.

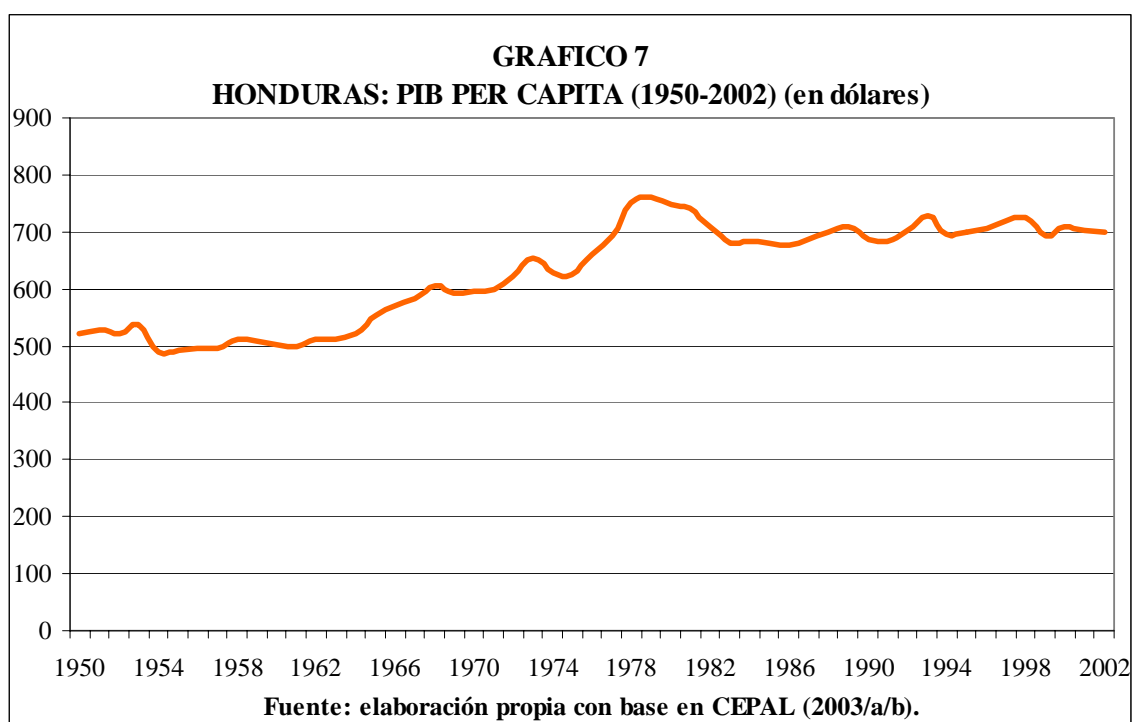
c/ Tasa de desocupación urbana abierta en Tegucigalpa.

d/ En millones de dólares.

p/ Preliminar.

No obstante los esfuerzos anteriores, y exclusivamente con el objeto de señalar una serie de variables macroeconómicas que afectan significativamente las actividades exportadoras y de la IME en Honduras, destaca (véase cuadro 6 y cuadro 6 del Anexo Estadístico):

- a) Desde los ochenta, e incluso desde antes, no ha sido posible aumentar el PIB per cápita de Honduras e incluso ha disminuido con una tasa de crecimiento promedio anual de  $-0.3\%$  durante 1980-2002 (véase el gráfico 7). Lo anterior también es reflejo de limitadas tasas de crecimiento económico, particularmente desde 1994.<sup>70</sup> Varios análisis destacan como causa el bajo nivel educativo –con una escolaridad media de la población debajo de los 5 años (PNUD 2002)- y de capacitación de la población (FIAS 2000; Juan-Ramón 1999). La tendencia es relevante desde una perspectiva social y política, pero también estrictamente económica, debido a que está vinculada con una constante caída de la demanda interna (CEPAL 2003/b).



- b) Los salarios mínimos reales –de gran importancia para la economía y particularmente para la IME, ya que es un punto de referencia y “piso” para los sueldos pagados- han crecido durante 1990-2002 en 7.6% e ininterrumpidamente desde 1996. Bajo estas

<sup>70</sup> Recientes estudios estiman que las tres principales fuentes de crecimiento de la economía hondureña –productividad laboral, intensidad del capital y cambio tecnológico- presentan contribuciones negativas al PIB para 1980-2000. Es particularmente preocupante la significativa tendencia a la baja del cambio tecnológico (CEPAL 2003/a).

condiciones –con una disminución del PIB per cápita y de los sueldos reales- la distribución del ingreso ha mejorado ligeramente durante los noventa (CEPAL 2003/a).<sup>71</sup>

- c) Los niveles de la cuenta corriente, pero particularmente de la balanza comercial, con respecto al PIB, han alcanzado niveles, con signo negativo, muy altos y preocupantes: desde 1999 el coeficiente de la balanza comercial / PIB ha sido superior al –15%, lo cual genera una importante demanda de flujos externos.<sup>72</sup>
- d) El resultado financiero del gobierno central, que se había mantenido en niveles inferiores al –4% del PIB durante la mayor parte de los noventa, aumentó sustancialmente desde los desastres generados por el huracán Mitch, entre otras causas, hasta un estimado preliminar de –5.5% del PIB en 2002.
- e) La IED se ha convertido en una de las variables macroeconómicas de mayor dinámica desde los noventa: durante 1995-2002 creció con una tasa de crecimiento promedio anual de 10.9%, y muy por encima del crecimiento del PIB y de la inversión bruta interna durante el período.
- f) En la actualidad existen diversos y detallados estudios sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en Honduras (CID y Gallup 2001; Fundación Covelo 1996; GTZ 1999; Kerkhoff 2003; Rodezno 2000, 2003/a). Las MIPYME, con un aporte entre el 20%-25% del PIB, han aumentado el número de establecimientos en recientes años, aunque más como un mecanismo de defensa –ante la imposibilidad de por parte de la población de encontrar empleo y actividades en otros sectores- que como resultado de su propia fortaleza. Niveles bajos de productividad, falta de acceso a financiamiento y de integración a procesos exportadores, entre otros, son señalados como tópicos relevantes que también afectan a la macroeconomía.

En el contexto anterior, y temas que también serán abordados desde la perspectiva de los entrevistados en el siguiente subcapítulo, existen una serie de variables macroeconómicas que han afectado directamente las actividades exportadoras y a la propia IME:

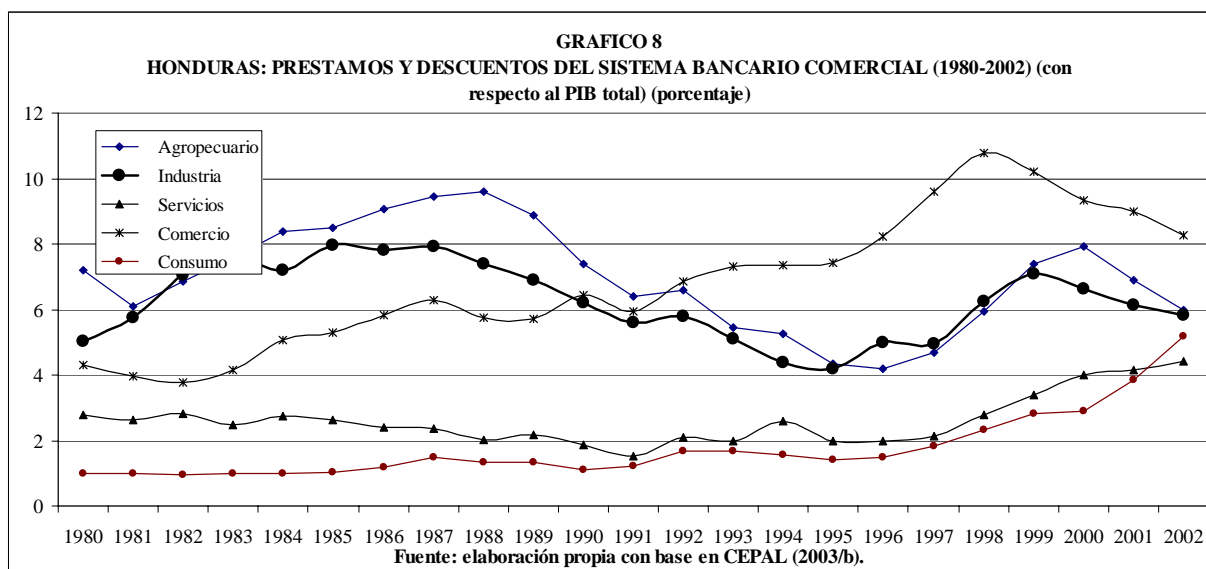
1. Financiamiento. Tal y como se estableció en el capítulo 1 y se verá con más detalle en el siguiente subcapítulo para el caso de la IME en Honduras, las opciones de financiamiento para las empresas son cruciales debido a las crecientes exigencias de “paquete completo”. En este contexto, el cuadro 6 no sólo refleja muy altas tasas de interés reales activas, sino que altos grados de intermediación. Esto ha resultado –además de la inaccesibilidad por parte de la mayoría de las empresas al propio sistema financiero, independientemente de las altas tasas de interés reales- en niveles absolutos relativamente bajos de préstamos y descuentos de la banca comercial con respecto al PIB total otorgados al sector industrial,

---

<sup>71</sup> Según la misma fuente (CEPAL 2003/a), los hogares bajo la línea de pobreza, no obstante, aumentó de 73.1% en 1990 al 74.3% en 1999. Esto lleva a una de las “paradojas” de las economías latinoamericanas desde los noventa, en donde la distribución del ingreso en algunos casos mejora, aunque el nivel absoluto del ingreso disminuye.

<sup>72</sup> Destaca para el caso de Honduras la relevancia de las remesas de trabajadores emigrados, los cuales representan el 18.1% del valor de la exportación de bienes en 2000 (CEPAL 2003/a).

cercanos al 6% en 2002, y muy por debajo de los niveles de mediados de los ochenta. El principal rubro de crecimiento de préstamos y descuentos de la banca comercial desde los noventa ha sido el consumo (véase el gráfico 8).



2. Tipo de cambio. El tipo de cambio nominal desde los noventa ha presentado una notable estabilidad, lo cual ha también permitido el control de la inflación por las autoridades responsables. No obstante este logro, entre otros de los efectos, y que fue señalado en diversas ocasiones por la IME, estas políticas han resultado en una creciente apreciación del Lempira con respecto al dólar. Esta tendencia a sobrevaluar el tipo de cambio real –notable desde mediados de los noventa como se aprecia en el cuadro 6– genera, entre otros efectos macroeconómicos, menores ingresos en Lempira para los exportadores y un aumento del costo de los insumos importados en dólares para las actividades que compiten en los mercados globales, asumiendo que el resto de las variables se mantiene constantes.<sup>73</sup>
3. Costo de electricidad. La energía eléctrica, que si bien no una variable macroeconómica tradicional, sí afecta a la economía en su conjunto, es uno de los principales insumos para las actividades de la cadena hilo-textil-confección, y particularmente en el sector textil. Independientemente de la garantía de niveles adecuados de oferta de electricidad –tema que será abordado en lo que sigue–, en la actualidad el costo de la electricidad para la industria es alto, y está muy por encima de los precios de los países centroamericanos, con la excepción de Guatemala, y hasta un 64% por encima del costo de otros países latinoamericanos y asiáticos (véase el cuadro 7). La temática está estrechamente vinculada

<sup>73</sup> Esta tendencia es relevante para casos como el mexicano: un nivel de sobrevaluación cercano al 40% a mediados de 2003, según estimaciones oficiales, resulta en que la fuerza de trabajo, calculada en dólares, ha aumentado sobremedida desde mediados de los noventa, mientras que se ha mantenido constante e incluso caído en términos de pesos constantes. El tipo de cambio en México, desde esta perspectiva, ha generado significativas distorsiones macroeconómicas y se ha convertido en uno de los principales factores negativos en su competitividad (Dussel Peters 2003/a).

con la Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE), su forma de funcionamiento y eficiencia, tema que será analizado en base a las entrevistas en el capítulo 2.3.2.2.

Cuadro 7

PAISES SELECCIONADOS: PRECIOS DE LA ELECTRICIDAD PARA LA INDUSTRIA  
(Dólares por hora kw para 2001, a menos que se indique de otra forma)

	Valor	Honduras = 100
OCDE (2000)	0.047	75.81
Argentina	0.069	111.29
Brasil (1998)	0.057	91.94
Chile	0.056	90.32
China (1996)	0.032	51.61
Corea	0.057	91.94
Costa Rica	0.076	122.58
El Salvador	0.11	177.42
Guatemala	0.075	120.97
Honduras	0.062	100.00
México	0.053	85.48
Nicaragua	0.115	185.48
Estados Unidos	0.05	80.65
Taiwán	0.056	90.32

Fuente: elaboración propia en base a Energy Information Administration (<http://www.eia.doe.gov/emeu/international/elecprii.htm>; Monthly Energy Review, consultada el 6 de septiembre de 2003).

En el contexto macroeconómico anterior, los respectivos gobiernos en Honduras –y conjuntamente con el sector privado- desde los noventa han propuesto al menos cuatro visiones y políticas, entre las que destacan el fomento al crecimiento sustentable, la reducción de la pobreza, el apoyo a la competitividad y el fomento a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). Los cuatro temas –que de ninguna forma son excluyentes-, han sido analizados y propuestos en diversas ocasiones.<sup>74</sup> El Plan Nacional de Gobierno 2002-2006 enfatiza el combate a la pobreza con una visión de largo plazo, señalando que tanto aspectos culturales, la educación, salud, vivienda y redes de seguridad social, además de la reactivación económica, jugarán un papel preponderante durante 2002-2006. Bajo éste último rubro el Plan de Gobierno se compromete a aumentar el valor agregado y la inversión en la IME, promover el “paquete completo” en la IME, así como a aumentar sustancialmente el número de nuevas empresas con orientación tecnológica y subcontratistas nacionales (Presidencia de la República 2002:47-48). La MIPYME, de igual forma, es parte importante de esta reactivación económica mediante esfuerzos de coordinación y la mejoría del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME).<sup>75</sup> Recientemente, en 2003, se ha hecho un significativo esfuerzo conjunto de coordinación de

<sup>74</sup> Véase: CONAES (2001); ENAE (2002); IMF (2003/b); Presidencia de la República (2001, 2002).

<sup>75</sup> Destaca, de igual forma, la relevancia que se le da al mejoramiento de la infraestructura en general y de Puerto Cortés (Presidencia de la República 2002:58).

políticas de fomento a las MIPYME y, sobre todo, de implementación de políticas en el marco de una estrategia y política nacional (CID y Gallup 2001; Kerkhoff 2003; PROMYPE y GTZ 2001; Rodezno 2003/a/b).

El Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP 2002), por su parte, ha enfatizado la importancia de fortalecer las instituciones empresariales y otras tripartitas como el Consejo Económico y Social (CES), en el cual se están debatiendo varios de los temas anteriormente mencionados. Además de una generalizada reactivación macroeconómica – con ...”la disminución de las tasas de interés y un tipo de cambio que fomente las exportaciones, sin generar presiones inflacionarias” (COHEP 2002:33)-, se plantean diversas políticas sectoriales y hacia las MIPYME. La Asociación Nacional de Industriales (ANDI 2002), por otra parte, propone el potencial que tiene la integración centroamericana y plantea la importancia de la reducción del costo de la energía eléctrica, un programa masivo de vivienda y la reforma del RIT.<sup>76</sup>

Varias de estas iniciativas, que se han implementado en mayor o menor medida, se han encausado al Programa Nacional de Competitividad. En base a los estudios del INCAE de la segunda mitad de los noventa (INCAE 1999; Walker y Medina Oviedo 2000) y el compromiso material y personal de la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE) como secretaría técnica desde 2002, se constituyó en 1997 el Comité Nacional de Competitividad (CNC), aunque de manera informal y en ese entonces sin participación directa del sector público. En base a la asistencia del INCAE –enfazando políticas hacia los agrupamientos agroindustrial, turismo, maquila y forestal- y las labores de FIDE, se crea el 2 de abril de 2002 el Programa Nacional de Competitividad (PNC) (FIDE, INCAE y BID 2003/a/b).<sup>77</sup>

El PNC, por el momento, ha establecido cuatro agrupamientos a fomentar: forestal, turismo, textiles y agronegocios y está presidida por el Designado Presidencial Ing. Vicente Williams. En el primer semestre de 2003 se han llevado a cabo negociaciones con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo con el objeto de contar con recursos de alrededor de 35 millones de dólares para los proyectos en los cuatro *clusters* y el PNC en general a mediano plazo. El PNC tiene como principal objetivo mejorar la competitividad de la economía hondureña, incluyendo aspectos sobre el clima de negocios y preparar la plataforma productiva y aumentar los beneficios de los tratados de libre comercio suscritos y por suscribirse.<sup>78</sup>

---

<sup>76</sup> Bajo este aspecto la ANDI analiza que alrededor de 214 empresas exportan con un reducido grado de la capacidad utilizada, mientras que otras 363 pudieran iniciar actividades bajo el RIT, siempre y cuando se brinden nuevos incentivos (se propone un incentivo a las nuevas exportaciones del 10%). Las empresas bajo el RIT, desde esta perspectiva, participan con más de 43,000 empleos.

<sup>77</sup> Para una presentación detallada, véase: <http://www.hondurascompite.com> (consultada el 29 de junio de 2003 y el 28 de enero de 2004).

<sup>78</sup> La “agenda para la competitividad” del PNC (FIDE, INCAE y BID 2003/b) concluye en base a los datos del WEF (WEF 2003) que las prioridades de política son: mejoramiento del clima de negocios/barreras administrativas, mercados financieros, infraestructura para los sectores productivos, centro logístico interoceánico para el Norte de Centroamérica, un sistema nacional de capacitación, *clusters* con mayor potencial para impulsar la economía del país, desarrollo de un sistema nacional de la calidad, mejoramiento del mercado laboral, y de las PYMEs en sectores de alto potencial, entre otras.

### 2.3. Tendencias, condiciones y organización industrial

En lo que sigue el subcapítulo elaborará las condiciones de la industria maquiladora de exportación (IME) en Honduras. El primer apartado aborda la situación actual de la IME en su totalidad en base a información existente, incluyendo temas como el de su valor agregado, exportaciones, empleo, productividad, etc. El segundo apartado analiza el caso de la cadena hilo-textil-confección e incorpora, además de un detallado análisis sobre las estadísticas existentes, los principales resultados de las empresas entrevistadas durante enero 2003-junio 2003. Este apartado, al igual que el tercero, busca profundizar la integración específica de la cadena desde una perspectiva “glocal”, al igual que de otras actividades de la IME y exportadoras –electrónica, agricultura y agroindustria- con el objeto de comprender su organización industrial y su potencial. Las propuestas de política elaboradas en el capítulo 3 están directamente vinculadas con este capítulo.

#### 2.3.1. Aspectos generales

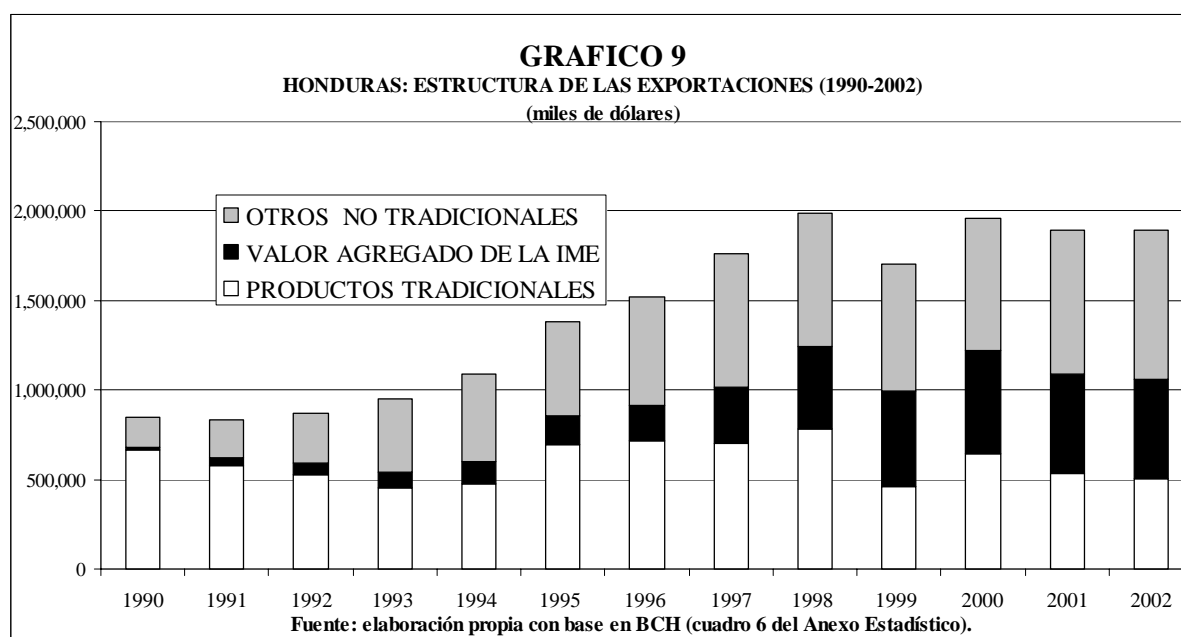
Anteriormente ya se había destacado el significativo aumento de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB desde lo noventa, aunque se encontraban lejanas de sobrellevar los problemas en la balanza de pagos y particularmente de la balanza comercial. Los cuadros 6-8 del Anexo Estadístico profundizan algunas de las fuentes de este crecimiento exportador:<sup>79</sup>

1. El período 1990-2002 refleja un dramático cambio en cuanto a la composición de los principales productos exportados: las exportaciones totales, con una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de 6.9%, se componen de las tradicionales y no tradicionales. Si bajo el primer rubro las exportaciones cayeron en términos absolutos, y particularmente debido a la dinámica del banano, las no tradicionales aumentaron con una tcpa de 18.3% durante el período. Como resultado, la participación de las exportaciones no tradicionales sobre el total aumentó de 37.84% en 1990 a 73.43% en 2002.
2. No obstante los cambios en la composición exportadora señalada, las exportaciones no se han recuperado desde 1998. Lo anterior es resultado de la caída de las exportaciones tradicionales, particularmente del banano, pero también de la menor dinámica de las no tradicionales y del valor agregado de la IME desde 2000.

---

<sup>79</sup> En los cuadros 6-8 del Anexo Estadístico se incorporó el rubro del valor agregado de la IME bajo “otros productos no tradicionales” con el objeto de dimensionar el valor agregado de la IME con el total exportado. Dos aspectos son relevantes al respecto: a) el Banco Central de Honduras (BCH) no ha revisado y/o realizado este tipo de integración estadística y, b) existe en la actualidad un esfuerzo de homogeneización de información sobre la IME entre el BCH y la Asociación Hondureña Maquiladora (AHM), el cual no ha finalizado hasta inicios de septiembre de 2003. Por tal motivo, y con el objeto de vincular esta información y crear una serie de tiempo, se utilizó la información de valor agregado de la IME del BCH.

3. Estas tendencias en el rubro de exportaciones no tradicionales se debe prácticamente a la totalidad de los productos catalogados –con la excepción de puré y pastas de frutas, así como de piñas, con una tpcn negativa para 1990-2002-, con una tpcn muy por encima de las exportaciones totales.
4. A nivel de productos, y bajo el rubro de exportaciones no tradicionales, destacan las exportaciones agroindustriales –camarones, melones, piñas, madera, puros o cigarros y aceite de palma, entre otras<sup>80</sup>- y particularmente el valor agregado de la IME. Mientras que las exportaciones textiles reflejan una tpcn de apenas 1.9% durante 1990-2000, el valor agregado de la IME lo hace con un 34.3%. En términos de participación sobre el total exportado, el valor agregado de la IME aumenta del 3.31% en 1990 al 29.60% en 2002 (véase el gráfico 9).



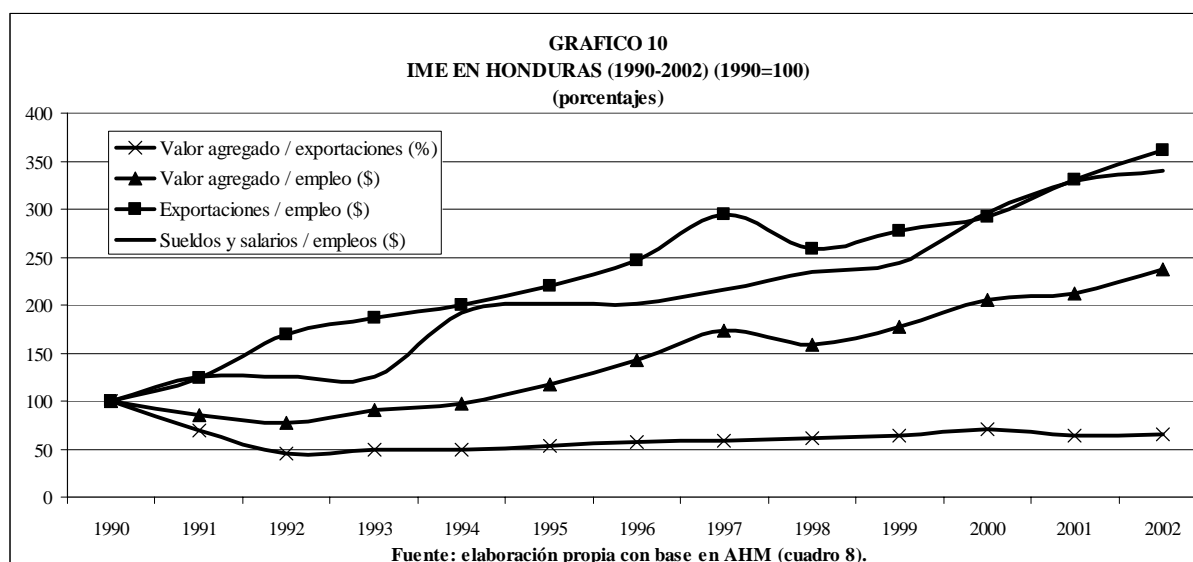
En el contexto anterior, el cuadro 8 refleja las principales características de la IME en Honduras en su conjunto, y particularmente:

1. La contribución del valor agregado de la IME al PIB de Honduras ha aumentado en un factor de 6.35 durante 1990-2002, del 1.58% a 10.04% durante el período. La participación de la IME sobre la inversión bruta interna, de igual forma, fue de 71.55% para 1990-2001. Esta espectacular dinámica también se refleja en el crecimiento de 17,500 empleados en 1990 a 107,104 en 2002. Ante una población económicamente activa (PEA) de 2,226,430 personas en Honduras en 2000 (Rodezno 2003/a), los empleados, dependientes directos y empleos indirectos representan, respectivamente, el 5.54%, 27.70% y 55.39% de la PEA. Desde esta perspectiva, la IME es de enorme relevancia en Honduras y va mucho más allá de un aspecto comercial y de la balanza de pagos.

<sup>80</sup> Algunos de estos productos serán analizados con mayor detalle en el capítulo 2.3.4.



2. Destaca de igual forma, que la IME genera encadenamientos directos e indirectos significativos: la elasticidad del empleo de la IME con respecto a los dependientes directos y empleos indirectos se estima en 5 y 10, respectivamente. Lo anterior nos lleva a que la IME tiene significativos efectos multiplicadores en la economía y sociedad hondureña.<sup>81</sup>
3. Adicionalmente, y en promedio, el número de empleados de la IME por empresa ha aumentado sustancialmente, de alrededor de 500 empleados por empresa a inicios de los noventa, a más de 520 en 2003-2004. El tamaño promedio de las plantas es significativamente superior al de otros países centroamericanos y México (Buitelaar, Padilla y Urrutia 1999).
4. Los sueldos y salarios que perciben los empleados en la IME han aumentado sustancialmente medidos en dólares desde 1990 –y considerando la tendencia a apreciar el tipo de cambio-, de niveles ligeramente superiores a 1,000 dólares por año en 1990 a más de 3,000 dólares desde 2000 (véase el gráfico 10).



5. El gráfico 10 y el cuadro 8, de igual forma, reflejan la dinámica de la IME con respecto a las exportaciones por empleado, la cual alcanza a más que triplicarse durante 1990-2002, mientras que la relación valor agregado / empleado aumenta en 2.38 veces. No obstante lo anterior, el coeficiente de valor agregado / exportaciones disminuye significativamente: de niveles cercanos al 40% en 1990 a niveles inferiores al 29% desde entonces. Si bien ésta última tendencia requiere de mayor explicación para futuros análisis, refleja la complejidad de la IME para incorporar mayor valor agregado nacional a sus procesos.

<sup>81</sup> El tema, sin lugar a dudas, es de enorme relevancia. En el futuro debieran reestimarse con más detalle estas elasticidades y sus cambios desde los noventa.

6. Desde 2001 –y como efecto del estancamiento de la demanda global, y particularmente en Estados Unidos- la IME en Honduras se ha “estancado” en términos de generación de empleo y empresas instaladas, aunque en mucho menor medida en términos de las exportaciones. Como resultado –además de un aumento de la productividad medida como exportaciones / empleado- la IME se encuentra en 2002 por debajo del empleo de 1998, con una caída durante 2000-2002 de –13.15%.

La información existente del Banco Central de Honduras (BCH 2002; ) profundiza adicionalmente sobre otras características de la IME:

1. En 1993 tanto las ZOLI como las ZIP generaron la mitad del empleo de la IME, respectivamente. Esta tendencia, sin embargo, ha cambiado: en 2001 las ZIP representaron el 57.54% del empleo.
2. De igual forma, la composición del personal ocupado en la IME según el género se ha transformado, dado que la participación femenina ha descendido del 76% en 1993 al 60.6% en 2001.
3. En 2001, de un total de 230 empresas, el 67% fueron empresas de productos textiles, el 14.3% de comercio, el 5.7% de servicios varios (lavado, informática, reparaciones, etc.), 4.8% de fabricación de muebles y productos de madera y 1.3% de productos de tabaco. Bajo productos alimenticios y componentes electrónicos y piezas de autos se registraron 1 y 4 empresas, respectivamente.

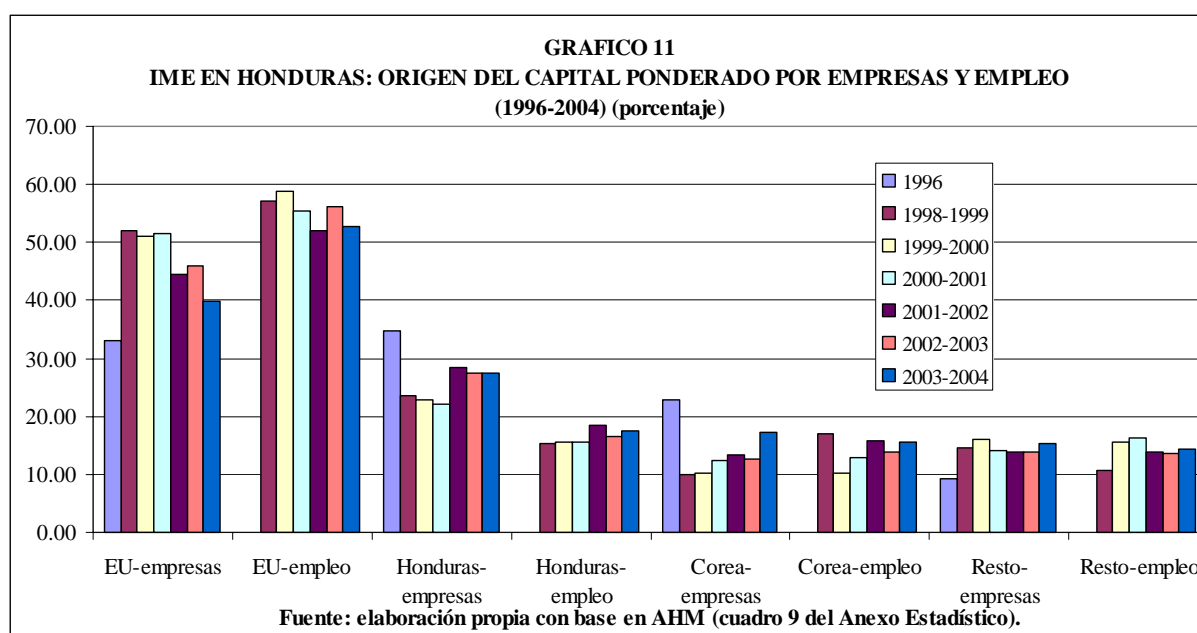
Cuadro 8  
 IME EN HONDURAS: PRINCIPALES TENDENCIAS (1990-2002)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 b/
Exportaciones a/	113	196	365	506	646	821	1,220	1,659	1,855	2,158	2,362	2,344	2,459
Valor agregado nacional a/	45	54	67	99	126	196	282	390	455	552	662	600	656
Inversión (acumulada) a/	137	213	272	440	556	675	749	915	936	1,078	1,238	1,422	
Inversión nacional (acumulada) a/	67	111	133	156	200	289	333	400	400	513	591	670	--
Inversión extranjera (acumulada) a/	70	102	139	285	356	387	416	515	536	566	647	752	--
Parques industriales operando	3	5	6	7	9	13	15	16	19	21	24	24	--
Empresas instaladas	35	49	67	147	175	182	192	200	207	216	216	208	--
Número de empleados	17,500	24,500	33,500	42,000	50,000	65,000	76,423	87,000	110,923	120,703	123,322	110,083	107,104
Dependientes directos	70,000	122,500	167,500	210,000	250,000	325,000	382,115	435,000	554,615	603,515	616,610	550,415	535,520
Empleos indirectos	140,000	196,000	268,000	400,000	500,000	650,000	764,230	870,000	1,109,230	1,207,030	1,233,220	1,100,830	1,071,040
Sueldos y salarios a/	18	32	44	55	100	137	161	195	271	306	379	377	379
Tipo de cambio (con respecto al dólar)	5.30	5.40	6.52	6.57	8.51	9.47	11.84	13.14	13.54	14.35	15.01	15.65	16.61
Valor agregado / PIB nacional	1.38	1.79	2.00	2.86	3.71	5.01	6.99	8.27	8.60	10.27	11.29	9.48	10.04
Inversión / inversión bruta interna (porcentaje)	--	35.13	29.66	65.04	54.47	60.23	49.60	114.21	14.73	97.38	117.81	150.15	--
Valor agregado / exportaciones (porcentaje)	39.91	27.60	18.33	19.49	19.49	23.86	23.13	23.51	24.54	25.57	28.03	25.60	26.69
Exportaciones / empleado (en dólares)	6,457	8,000	10,896	12,048	12,920	12,632	15,957	19,069	16,724	17,881	19,151	21,295	22,963
Valor agregado / empleado (en dólares)	2,577	2,208	1,997	2,348	2,518	3,014	3,691	4,484	4,104	4,572	5,368	5,450	6,129
Empleados / empresas instaladas	500	700	957	1,200	1,429	1,857	2,184	2,486	3,169	3,449	3,523	3,145	3,060
Sueldos y salarios / empleado (en dólares)	1,040	1,298	1,299	1,300	2,000	2,100	2,100	2,240	2,446	2,533	3,074	3,425	3,542
Dependientes directos / empleado	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Empleos indirectos / empleado	8	8	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Fuente: Elaboración propia con base en Interiano (2000); AHM (2003/a/b); CEPAL (2003/b). Los datos de empresas instaladas y parques industriales operando fueron actualizados para 2002 de fuentes directas.

a/ En millones de dólares.

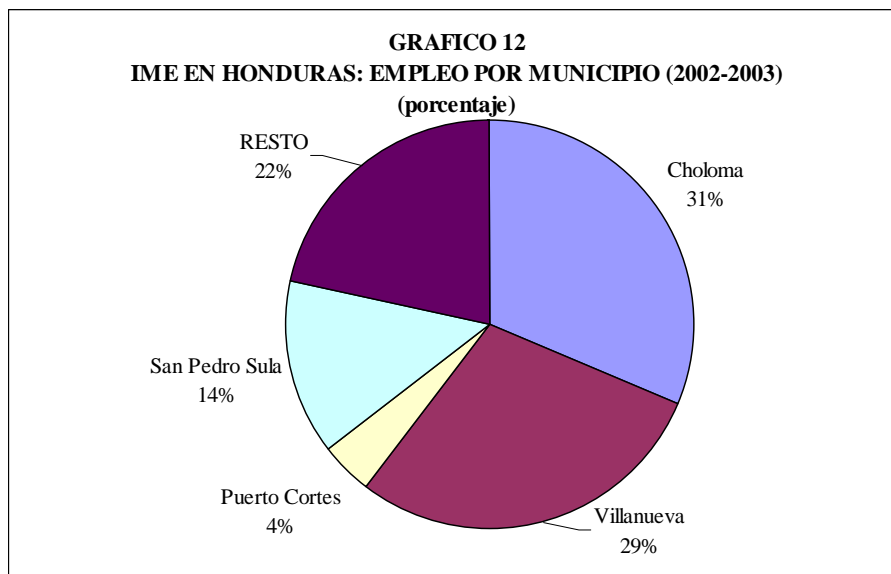
b/ Varias de las variables en base a las proyecciones de AHM (2003/a).



Usualmente la participación del origen del capital de las empresas con respecto a la IME en su conjunto se mide con respecto al número de empresas (AHM 2002; 2003/a; BCH 2002). Desde esta perspectiva, Estados Unidos participaba en 2003-2004 con el 39.80% de las empresas, mientras que Honduras con el 27.55% y Corea con el 17.35%. Si bien en la actualidad no existen datos por empresa para estimar efectivamente la participación de los activos fijos según su origen, si se realiza el mismo cálculo, pero ponderado por empleo, la participación de Estados Unidos es significativamente superior, mientras que disminuye sustancialmente para Honduras (véase el gráfico 11 y el cuadro 9 del Anexo Estadístico). La participación asiática es muy relevante, y superior al 25% del empleo de la IME durante 2003-2004.

Otra característica importante de la IME en Honduras es la alta concentración de sus establecimientos alrededor de San Pedro Sula. Como resultado de la cercanía con Puerto Cortés – el principal y prácticamente único puerto de entrada y salida de mercancías para la IME en Honduras e incluso crecientemente para otros países centroamericanos- en la actualidad sólo dos Municipios –Choloma y Villanueva- concentran más del 60% del empleo total de la IME en 2003 (véase el gráfico 12) y con tendencia a la alza desde 1996. Este alto grado de concentración de la IME no sólo ha generado enormes retos a los propios municipios al aumentar en muy poco tiempo dramáticamente la población -y así la infraestructura, vivienda, educación, recolección de basura, los servicios de agua potable, pavimentación, electricidad, drenaje y seguridad, entre muchos otros-, sino que también los servicios que requieren las propias IME.<sup>82</sup> El tema será abordado en el siguiente subcapítulo. Como resultado de estos aumentos de la población y de la actividad económica, los ingresos de los propios Municipios también se han incrementado (AHM 2003/a).

<sup>82</sup> Durante 1974-1988, por ejemplo, la población urbana en Choloma creció al 10.5% anual, mientras que el promedio nacional fue de 3.5% (Interiano 2000:18).



Fuente: elaboración propia con base en AHM (1996-2003).

El análisis realizado por el PNUD a nivel municipal (PNUD 2000, 2002) permite, preliminarmente, señalar algunas tendencias sobre el desarrollo de estos municipios donde se ha concentrado la IME, y particularmente en el Departamento de Cortés:

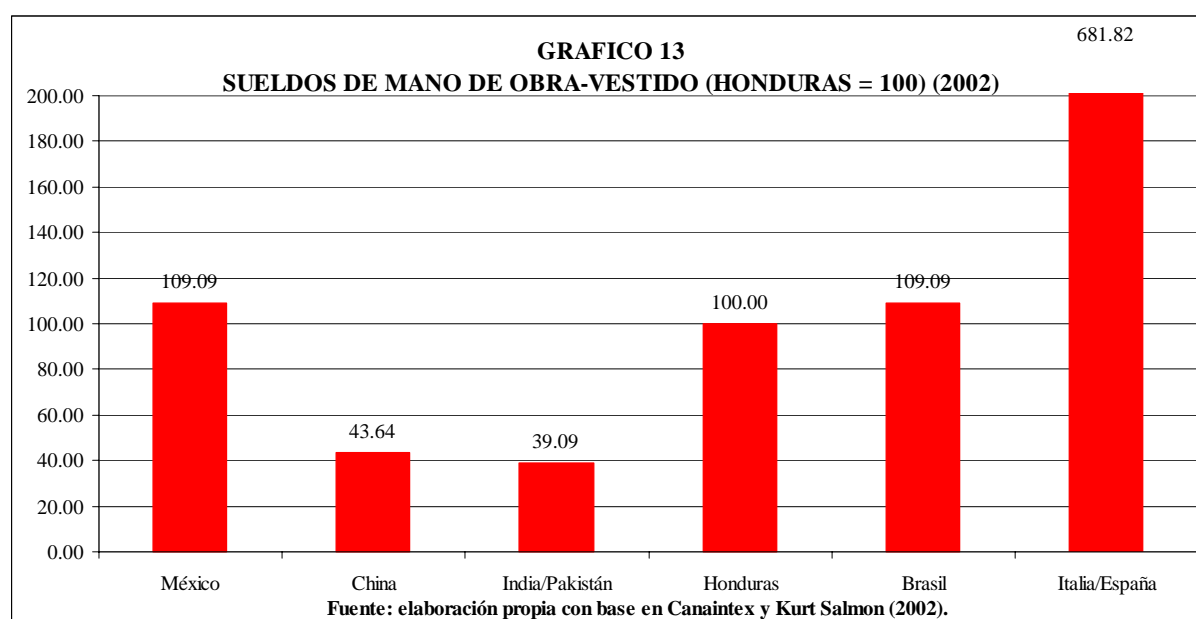
1. En general, el indicador de desarrollo humano (IDH) ha mejorado sustancialmente para el Departamento Cortés durante 1991-2002, de 0.638 a 0.705. Sin embargo, no son los Municipios de Choloma y Villanueva los de mayor IDH en el Departamento, sino que La Lima, San Pedro Sula y Puerto Cortés.
2. Destaca el Departamento de Cortés, de igual forma, por una participación alta de mujeres en la PEA, del 43.8% en 1999, y muy por encima del 35.9% del promedio nacional, al igual que por índices de alfabetismo significativamente superiores a Honduras.
3. El ingreso promedio en el Departamento de Cortés ha aumentado sustancialmente durante 1990-1999 y se encuentra, en 1999, en un 35% y 22% por encima del promedio nacional para hombres y mujeres, respectivamente.<sup>83</sup>
4. El nivel de escolaridad, con el Departamento de Francisco Morazán, es el más alto en términos de años de escolaridad, con 6 años en 1999.
5. El Departamento de Cortés destaca como el de mejores servicios a su población con respecto al promedio nacional: el 4.66% de la población no tiene acceso a fuentes de agua

<sup>83</sup> Al igual que con el IDH, los Municipios de Choloma y Villanueva tampoco presentan un PIB real per cápita, al 2001, significativamente superior al promedio nacional. En el Departamento de Cortés son San Pedro Sula y la Lima los de mayor PIB per cápita (PNUD 2002:191ss.).

mejorada, contra el 13.06% a nivel nacional, mientras que el 11.90% no tiene acceso a servicios de salud, contra el 31% en Honduras (PNUD 2002).

Desde esta perspectiva, pareciera existir un cierto grado de asociación positiva entre el establecimiento de la IME y su concentración en el Departamento de Cortés en general, y específicamente en los Municipios de Choloma y Villanueva. Sin embargo, se requiere de un estudio futuro más detallado.<sup>84</sup>

Es sustancial recordar que Honduras en la actualidad –y en el contexto de la globalización descrito en el capítulo 1- no es un país con fuerza de trabajo barata. Si bien se puede comparar positivamente con países industrializados e incluso con otros países latinoamericanos como México, ésta ventaja desaparece al compararse con otros países asiáticos. Al medir los sueldos de la mano de obra para la industria del vestido (véase el gráfico 13), países como India, Pakistán y China, entre los que se seleccionaron del estudio, reflejan costos hasta un 60% por debajo de Honduras. El aspecto es de enorme relevancia, ya que, desde esta perspectiva, la fuerza de trabajo barata pareciera no poder convertirse en la fuente de competitividad de la IME en Honduras en el futuro.



Por último en esta sección, aunque no en importancia, es relevante señalar que la IME en Honduras desde finales de los noventa, en varias empresas incluso desde la primera parte de los noventa, se ha sujeto a un código de conducta, escrutinio y monitoreo de diversas instituciones internacionales, también como resultado de varios escándalos (Interiano 2000:29-30). Esta tendencia, también promovida por consumidores en los países industrializados, inició en Honduras con Levi Strauss en 1991, la cual aceptó voluntariamente un código de conducta, con el objeto de asegurar estándares laborales aceptables entre la empresa y sus diversos círculos de subcontratistas (Posas 1998). Además de crecientes estándares laborales y de conducta de cada

<sup>84</sup> Con la información existente es posible incluso usar diversos métodos econométricos para establecer correlaciones y su significancia a nivel departamental y municipal.

empresa –como por ejemplo de Nike, Timberland, Wal Mart, Kohl’s, Philipps Van Heusen, Walt Disney, Eddie Bauer y Polo Ralph Lauren, entre muchas otras<sup>85</sup>- muchas de estas empresas realizan continuas auditorías a través de consultoras como PricewaterhouseCoopers (Global Social Enterprise), Intertek Testing Services, CSCC, Global Social Compliance, ACCORDIA, Reducción de Riesgos, COTECNA e Internacional Compliance Group Inc., entre otras en Honduras. Estos códigos de conducta, en la mayoría de los casos, se concentran en la seguridad y salud ocupacional, el salario y la jornada laboral, la reducción de los efectos en la ecología, así como prácticas administrativas que dignifican al individuo, la libertad de asociación y contratos colectivos, la prohibición de maltratos físicos o abusos, así como la no discriminación basada en raza, creencia, género, religión o política. Fundamental en estos temas es que se exigen mejoras continuas en las auditorías.<sup>86</sup> Destaca bajo este rubro la prominencia de WRAP (*Worldwide Responsible Apparel Production*), dado que la mayoría de las empresas extranjeras en Honduras, y sobre todo estadounidenses, son auditadas bajo los criterios de WRAP.<sup>87</sup> El objetivo de WRAP –apoyada por múltiples asociaciones y cámaras internacionales, incluyendo la AHM en Honduras- es auditar a las empresas en forma independiente para que cumplan con prácticas empresariales responsables en la cadena hilo-textil-confección según la legislación nacional.

### 2.3.2. La cadena hilo-textil-confección

El apartado se divide en dos secciones. El primero analiza las principales tendencias comerciales de la IME en la cadena hilo-textil-confección durante 1990-2002 y hará amplia referencia al Anexo Estadístico, dado el monto de información existente y relevante para la detallada comprensión de su dinámica. La segunda sección se concentrará en los resultados de las entrevistas realizadas a la IME en la cadena.

Es importante, metodológicamente, señalar que se hizo un sustancial esfuerzo para establecer, según el Sistema Armonizado, qué fracciones a 10 dígitos comprenden la cadena hilo-textil-confección, ya que usualmente, y con poca claridad, se usan ya sea los capítulos 50-63 del Sistema Armonizado, mientras que en otros casos los capítulos 61 y 62. Con el objeto de definir claramente la cadena y cada uno de sus segmentos (hilo, textil, confección y otros), se obtuvo información de las 3,228 fracciones que integran esta cadena. Estas fracciones son usadas para la información que se analiza en lo que sigue para el comercio entre Honduras y Estados Unidos (véase los Anexos Metodológicos 5.2. y 5.3.).<sup>88</sup> Las diversas variables analizadas en la primera sección se detallan en el Anexo Metodológico 5.4.

---

<sup>85</sup> En la práctica la aplicación de estos estándares intraempresa significa que los clientes tienen una oficina en la planta de los subcontratistas con el objeto de monitorear tanto la producción, estándares de calidad y tiempos de entrega, así como las condiciones laborales, entre otros.

<sup>86</sup> Información obtenida directamente de una de las empresas mencionadas en Honduras.

<sup>87</sup> Para información detallada, véase: <http://www.wrapapparel.org> (consultada el 25 de mayo de 2003). El cuestionario de WRAP, por ejemplo, incluye 27 páginas de detalladas preguntas en base a 12 principios o temas.

<sup>88</sup> Las fracciones integradas en la cadena no coinciden completamente con las fracciones señaladas por la OMC (véase el Anexo Metodológico 5.2).

### 2.3.2.1. El comercio con los Estados Unidos y sus características

En términos generales, y si bien la demanda internacional de los productos de la cadena ha disminuido –como se analizó en el capítulo 1-, Honduras ha sabido posicionarse positivamente en los principales productos de la cadena en el mercado mundial durante 1985-2000. Así, por ejemplo, el gráfico 14 refleja que en la ropa exterior para hombres y niños, de tejido, aumentó su participación en las exportaciones hondureñas del 0.23% al 5.55% durante 1985-2000, además que la participación de este producto aumentó en las importaciones mundiales (véase también el cuadro 2 y el capítulo 1.2.2.).

En este contexto, global, y considerando que la totalidad de la IME se dirige a Estados Unidos –con algunas mínimas excepciones-, ¿cuáles son las características del comercio de la IME?

**GRAFICO 14**

**HONDURAS: MATRIZ DE PORCENTAJE DE EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN (1985-2000) <sup>a</sup>**  
(con respecto al mercado mundial)

		ESTRELLAS MENGUANTES	ESTRELLAS NACIENTES
Participación en las exportaciones de Honduras		848.- Prendas y accesorios de vestir, exc. de tejidos, sombreros: 0.02%-0.06%	842.- Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos: 0.23%-5.55%
			843.- Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos: 1.25%-4.69%
			844.- Ropa interior de tejidos (exc. punto y ganchillo): 0.87%-5.14%
			845.- Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo: 0.02%-14.89%
			846.- Ropa interior de punto ó ganchillo: 0.94%-31.05%
			847.- Accesorios de vestir, de tejidos n.e.p.: 0.01%-0.30%
		<b>RETROCESOS</b>	<b>OPORTUNIDADES PERDIDAS</b>

**Participación de la industria de la confección en las importaciones del mundo**

<sup>a</sup> La participación en las exportaciones de Honduras se refiere al porcentaje del respectivo rubro sobre las exportaciones totales de Honduras; la participación de la industria de la confección en las importaciones del mundo al porcentaje del respectivo rubro sobre las importaciones mundiales. En ambos casos la dinámica -o la tasa de cambio- es el aspecto crucial (véase Dussel Peters 2001).

Fuente: elaboración propia con base en CAN 2002 (CEPAL).

En primera instancia es significativo establecer la caída en la dinámica de las importaciones de Estados Unidos de la cadena. Las importaciones estadounidenses de la cadena, de 72,184 millones de dólares en 2002, presentaron una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de 10.64% durante 1990-2002, aunque fue de apenas 0.24% y 2.60% para 2001 y 2002 (véase el cuadro 10 del Anexo Estadístico). Destaca para el caso de Honduras que:

1. Su participación en las importaciones de Estados Unidos crece de 0.48% a 3.39%, para convertirse en el séptimo importador en importancia de la cadena. Con una tcpa de 30.25%, sólo fue superada por El Salvador y Nicaragua en cuanto a la dinámica de crecimiento durante 1990-2002, y estuvo muy por encima de competidores incluso como China y México.



2. Entre sus principales competidores destacan el resto de los países centroamericanos, China y México, así como República Dominicana y una serie de países asiáticos (Filipinas, Pakistán, India y Tailandia, entre otros). China y México, con una participación sobre las importaciones totales de Estados Unidos de la cadena de 12.11% y 11.94%, exportan con una presencia muy superior al resto de sus competidores.
3. Cabe destacar de igual forma a Canadá –un caso poco estudiado- que aumentó su participación en las importaciones de los EU de 1.50% a 4.43% durante 1990-2002 (véase el gráfico 15).
4. De los principales 15 países exportadores –y tomando a Centroamérica como un conjunto- sólo China y Nicaragua supieron sobrellevar la caída en la demanda estadounidense durante 2000-2002: China, y a diferencia de prácticamente la totalidad de sus competidores, incrementó sus exportaciones en 33.78% en 2002.
5. El cuadro 11 del Anexo Estadístico, por otro lado, refleja los temas analizados detalladamente en el capítulo 1: el trato arancelario preferencial otorgado a una serie de países, y particularmente a Canadá, México y los países de la ICC.<sup>89</sup> Para la totalidad de sus exportaciones de la cadena hilo-textil-confección Canadá, México, República Dominicana y Centroamérica pagaron un arancel de 0.38%, 0.79%, 2.03% y 6.08%, respectivamente. Dentro de los países centroamericanos, Honduras presenta uno de los niveles arancelarios agregados más bajos en 2002, con un 3.35%, pero todavía casi nueve veces superior a Canadá y cuatro veces superior a México (véase el cuadro 9). No obstante, China y Hong Kong, por ejemplo, pagan un arancel de 12.79% y 11.80%, respectivamente, además de las cuotas establecidas.

Destaca para el caso de las exportaciones hondureñas de la cadena hilo-textil-confección que el 99.67% de las exportaciones se concentran bajo el rubro de la confección: tanto las exportaciones de textiles como las de hilo son negligibles e inclusive disminuyeron en términos absolutos durante 1990-2002 (véase los cuadros 22 y 23 del Anexo Estadístico). El aspecto es de la mayor relevancia ya que en este segmento, y a diferencia de la cadena en su conjunto, los competidores varían: el gráfico 16 y los cuadros 18 y 19 del Anexo Estadístico reflejan, por un lado, que Honduras es el cuarto exportador en importancia para Estados Unidos en 2002 bajo la confección y con la segunda tpa en importancia durante 1990-2002, de 31.02%, y sólo después de El Salvador. Por otro lado, la tasa arancelaria de los productos de confección es sustancialmente superior a la de la cadena hilo-textil-confección en su conjunto (véase el cuadro 13 del Anexo Estadístico) y llega a casi triplicar la del hilo, por ejemplo. Como resultado del tratamiento arancelario preferencial, la tasa arancelaria efectivamente pagada cayó para Honduras de 19.87% en 1990 a 8.02% en 2000 y, como resultado de la CBTPA, a 3.35% en 2002. Si bien

---

<sup>89</sup> El arancel estimado se calculó en base a el arancel efectivamente pagado en las aduanas estadounidenses sobre las importaciones realizadas (véase Anexo Estadístico 2).

China paga una tasa arancelaria cuatro veces superior, otros países como México, Canadá y Costa Rica sólo pagaron un arancel de 0.89%, 0.53% y 2.05%, respectivamente.<sup>90</sup>

Cuadro 9

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
(Primeros 15 países según su participación en 2002) a/

		Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)					1990-2002 (promedio)
		1990	1995	2000	2001	2002	
1	China	17.25	13.87	13.37	13.65	12.79	14.09
2	México	18.12	2.07	0.39	0.44	0.79	1.51
3	Centroamérica	18.93	9.25	9.97	6.91	6.08	8.99
	Honduras (7)	19.13	8.80	8.02	4.31	3.35	7.00
	El Salvador (16)	15.86	9.97	8.94	5.50	4.68	8.10
	Guatemala (18)	18.92	11.25	15.75	12.98	11.80	13.43
	Costa Rica (24)	38.99	6.59	5.15	2.34	2.09	7.30
	Nicaragua (29)	7.00	16.85	14.75	12.73	11.76	14.03
4	Hong Kong	18.80	17.21	16.60	16.78	17.38	17.44
5	Canadá	10.55	4.52	0.29	0.28	0.38	1.87
6	India	16.39	14.36	13.15	13.22	12.86	13.86
7	Corea del Sur	21.63	18.74	18.86	18.85	18.53	19.10
8	Indonesia	22.03	19.07	18.26	17.70	17.93	18.67
9	Taiwán	21.21	18.45	18.59	18.06	18.14	19.00
10	Tailandia	19.68	16.51	15.69	15.56	15.69	16.31
11	República Dominicana	20.11	7.64	8.08	3.39	2.03	7.71
12	Filipinas	18.29	16.28	17.27	16.77	17.22	17.18
13	Italia	16.67	15.58	14.36	15.01	14.23	15.24
14	Bangladesh	20.10	15.28	15.48	14.99	15.12	15.57
15	Pakistán	14.45	14.98	12.53	12.04	11.76	13.31
	Total de los 19 países	19.01	13.34	11.11	10.55	10.34	12.56
	Resto del Mundo	17.61	14.12	14.27	13.62	13.02	14.40
	Total importado por Estados Unidos	18.64	13.52	11.84	11.28	11.00	12.97

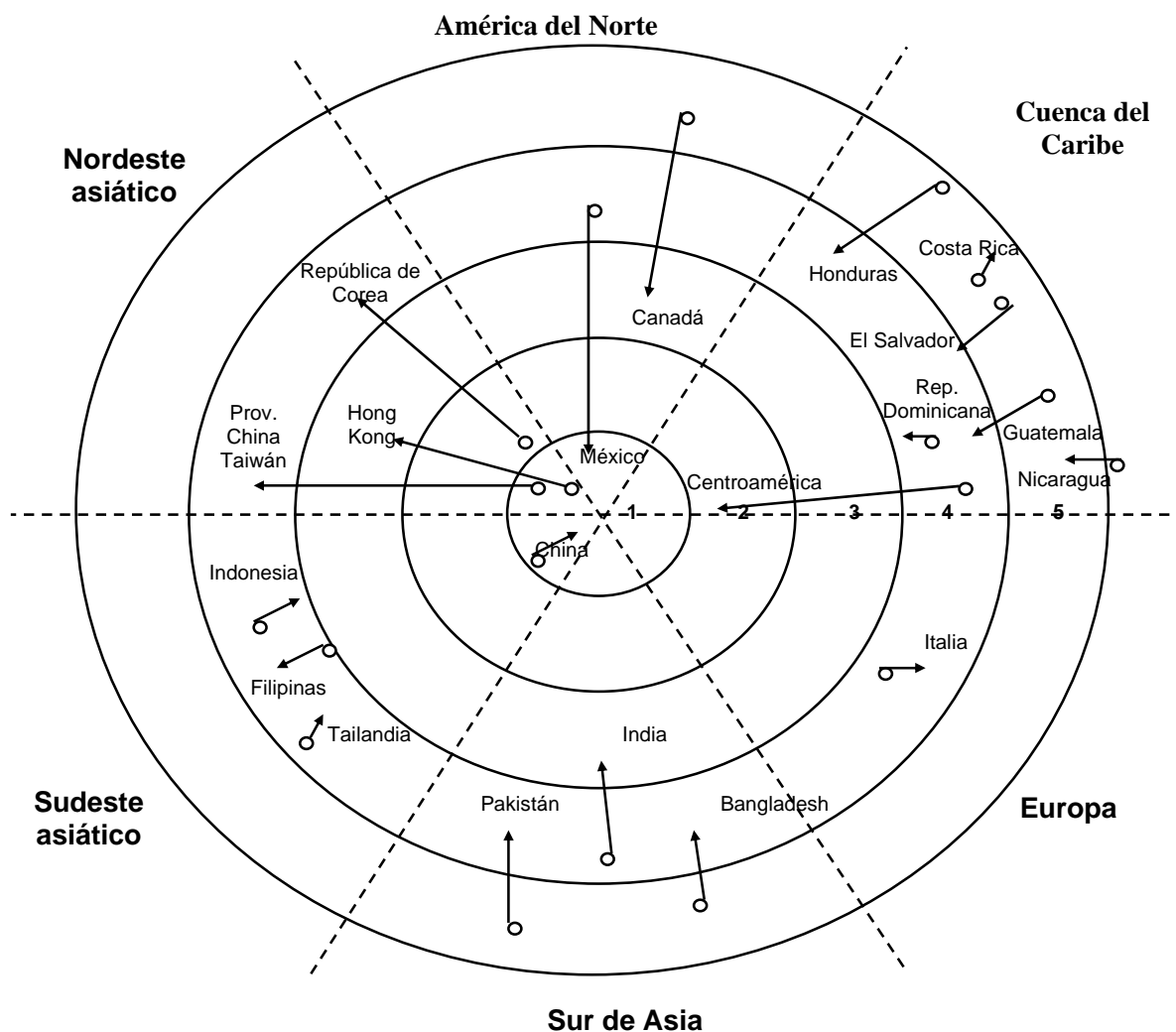
Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) (cuadro 11 del Anexo Estadístico).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de los países Centroamericanos.

<sup>90</sup> El tema es de enorme relevancia para la negociación actual del CAFTA: si bien las diferencias arancelarias agregadas dependen de la especialización y la ponderación de los respectivos productos, en las negociaciones los respectivos países debieran hacer énfasis en éstos y otros potenciales productos a exportar a los Estados Unidos. El tema fue analizado por Gitli y Arce (2000:116) con antelación.

### GRAFICO 15

#### CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS (1990 A 2002) (países seleccionados) <sup>1</sup>



<sup>1</sup> La posición de 2002 corresponde a los círculos donde se encuentra el nombre del país; la posición de 1990, si difiere, se indica mediante un pequeño círculo. Las flechas representan la dirección del cambio durante el período.

Fuente: elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (2002), MAGIC 2002 (CEPAL) y Office of Textiles and Apparel (USITC) (página web <http://otexa.ita.doc.gov/>) (cuadro 10 del Anexo Estadístico)

Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

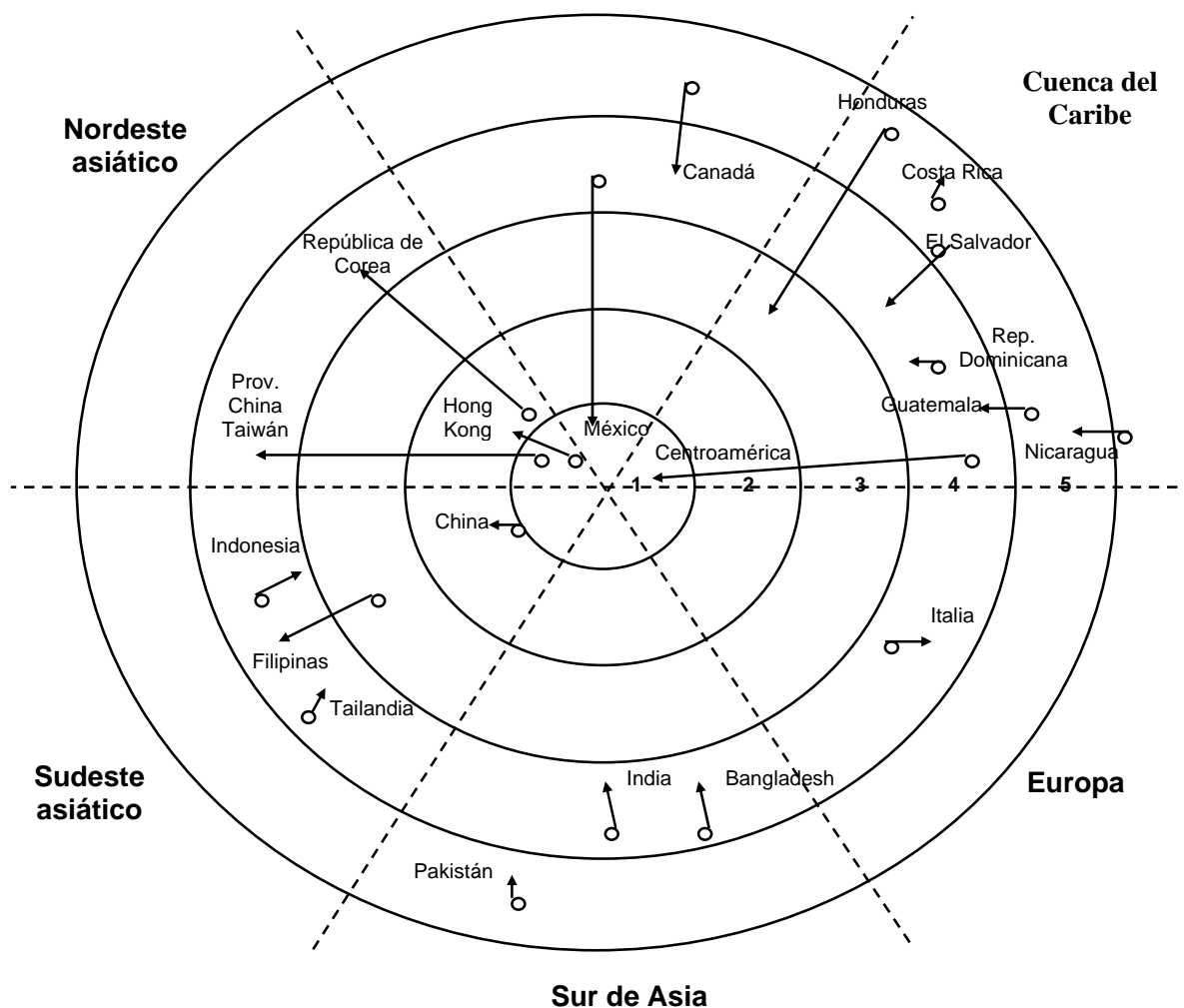
1. 10.1% en adelante
2. 6.1% - 10%
3. 4.1% - 6%
4. 2.1% - 4%
5. 0.1% - 2%

El valor total de las importaciones de la cadena hilo-textil-made up-confección fue de 21,458 y 72,184 millones de dólares en 1990 y 2002, respectivamente.

GRAFICO 16

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE CONFECCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS, DE 1990 A 2002 (países seleccionados) <sup>1</sup>

## América del Norte



<sup>1</sup> La posición de 2002 corresponde al círculo donde se encuentra el nombre del país; la posición de 1990, si difiere, se indica mediante un pequeño círculo. Las flechas representan la dirección del cambio durante el período.

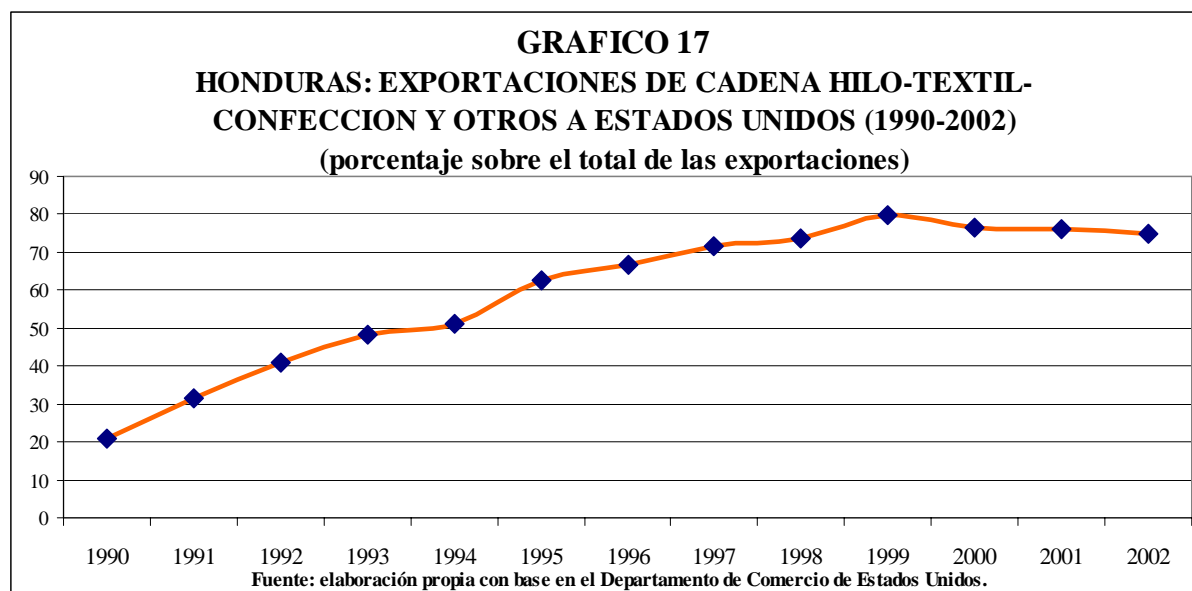
Fuente: elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (2002), MAGIC 2002 (CEPAL) y Office of Textiles and Apparel (USITC) (página web <http://otexa.ita.doc.gov/>)

Los anillos indican la participación en dólares en el total de las importaciones de los Estados Unidos, según el país de procedencia:

- 10.1% en adelante
- 6.1% - 10%
- 4.1% - 6%
- 2.1% - 4%
- 0.1% - 2%

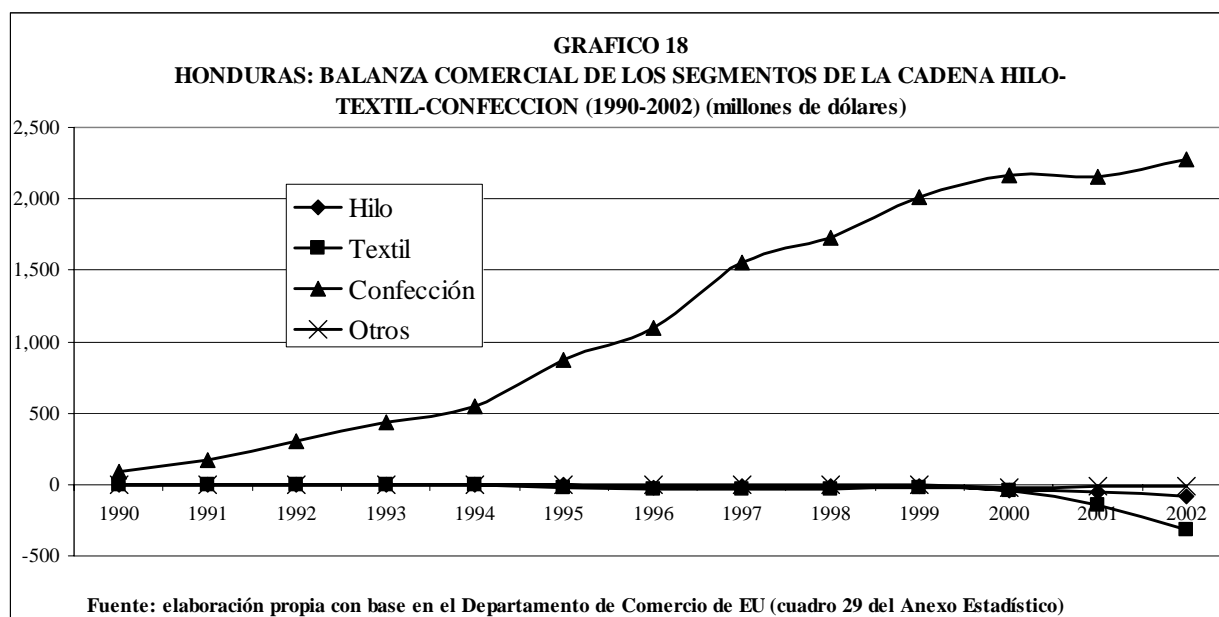
El valor total de las importaciones de confección fue de 17,635 y 56,968 millones de dólares en 1990 y 2002, respectivamente.

Considerando la dinámica de la cadena hilo-textil-confección, ésta aumenta significativamente su participación sobre las exportaciones totales de Honduras, de niveles cercanos al 20% a inicios de los noventa hasta su máximo en 1999 con un 79.75% y su disminución desde entonces por las causas ya mencionadas (véase el gráfico 17).



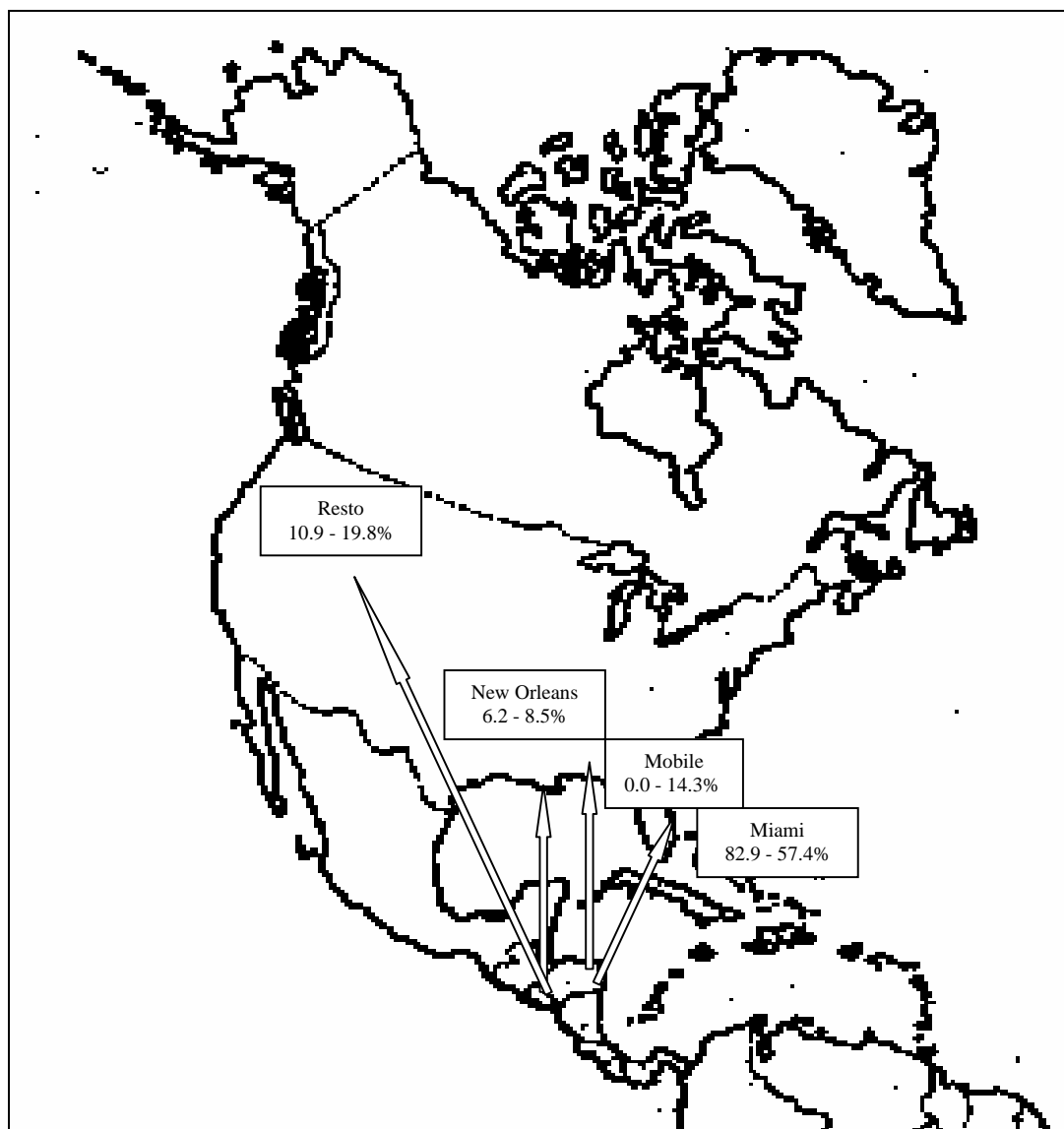
Como resultado de las preferencias arancelarias otorgadas por los Estados Unidos – analizadas en el capítulo 1- las exportaciones hondureñas de la cadena durante 1990-2002 han cambiado significativamente de programa para ingresar a Estados Unidos. Como se analizó, la ICC no benefició el ingreso de las exportaciones de la cadena a Estados Unidos (véase el cuadro 24 del Anexo Estadístico). A diferencia, sin embargo, la CBTPA sí permitió que un número significativo de las exportaciones hondureñas accedan a este programa, y exclusivamente bajo el rubro de la confección: en el primer año de su implementación (en 2001) el 61.44% de las exportaciones hondureñas a los EU de la cadena se atuvieron a este programa y aumentó a 72.52% en 2002 (véase los cuadros 25 y 26 del Anexo Estadístico). La mayor parte de las restantes exportaciones hondureñas a los Estados Unidos ingresaron bajo el programa de producción compartida. Tal y como se había analizado anteriormente a nivel agregado, las exportaciones latinoamericanas destacan por un contenido estadounidense de la cadena por encima del 70%, con algunas excepciones, mientras que las asiáticas –como en el caso de China, Filipinas y Hong Kong- ingresan con un contenido estadounidense inferior al 5% durante 2000-2002 (véase los cuadros 27 y 28 del Anexo Estadístico).

Como resultado de las tendencias anteriores, Honduras presenta una balanza comercial superavitaria y creciente en la cadena hilo-textil-confección durante 1990-2002, aunque exclusivamente en el segmento de la confección. Bajo éste último segmento Honduras acumula un saldo positivo de más de 15,400 millones de dólares para 1990-2002, aunque es negativo en el resto de los segmentos. Destaca particularmente la creciente balanza comercial negativa en textiles, con 317 millones de dólares en 2002 (véase el cuadro 29 del Anexo Estadístico y el gráfico 18).



Es relevante detenerse, brevemente, en los distritos de entrada de las exportaciones hondureñas a Estados Unidos, tema que también será importante para las conclusiones y propuestas de política en el capítulo 3. Los cuadros 30-34 del Anexo Estadístico reflejan que para el período 1990-2002 las exportaciones hondureñas de la cadena hilo-textil-confección han diversificado sustancialmente su primer destino en Estados Unidos: si en 1990 el 82.89% ingresaba a los Estados Unidos vía Miami, su participación cayó al 57.45% del total exportado de la cadena en 2002. En orden de importancia Mobile (14.25%), New Orleans (8.48%), Wilmington (6.44%) y Los Angeles (2.89%) han recibido una creciente parte de las exportaciones hondureñas de la cadena hilo-textil-confección (véase el mapa 1). Como resultado del peso de la confección en la cadena, la mayor parte de estos cambios se deben a la confección.

**MAPA 1**  
**HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-  
 CONFECCIÓN A LOS ESTADOS UNIDOS (1990-2002) /a**  
**(principales distritos de entrada y porcentajes en 1990 y 2002)**



/a Los recuadros indican los distritos de entrada así como su participación porcentual para los años 1990 y 2002 respectivamente.

Fuente: elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990 y 2002) (cuadro 30 del Anexo Estadístico).

Los cuadros 35-55 del Anexo Estadístico manifiestan la dinámica de los principales productos exportados de Honduras a Estados Unidos por segmento de la cadena hilo-textil-confección y señalan las principales características en cuanto al valor, el respectivo arancel y el

precio unitario del producto y de sus principales 5 competidores. Si bien cada producto requiere de prácticamente un análisis detallado, en general es posible señalar:

1. Las exportaciones hondureñas de la cadena a los Estados Unidos se concentran crecientemente en un relativamente pequeño grupo de fracciones a 10 dígitos del Sistema Armonizado. De los alrededor de 350 productos exportados anualmente de la cadena –el número exacto varía año con año– sólo los principales 10 aumentaron su participación de niveles inferiores al 30% a inicios de los noventa a más del 50% del total desde 1998 (véase el gráfico 19).<sup>91</sup> Con pocas excepciones, la mayor parte de estas principales 10 fracciones incluyen sólo prendas de tejido de punto.<sup>92</sup> Esta concentración es relevante desde la perspectiva de política económica, como se verá en el capítulo 3.
2. Los aranceles difieren mucho de producto a producto. Sin embargo, es importante señalar que algunos de los principales productos de la cadena exportados a los Estados Unidos siguen gravando altas tasas arancelarias. Tal es el caso de la principal fracción exportada por Honduras en 2002 (6110202075, *womens or girls other pullovers, and similar garments, of cotton, knitted or crocheted, containing less than 36% by weight of flax fibers*), que pagó un arancel efectivo de 11.32% en 2002 (véase el cuadro 36 del Anexo Estadístico). En promedio, el arancel gravado por estos principales 25 productos de la cadena fue de 3.93%.
3. Los cuadros 43-55 del Anexo Estadístico hacen un detallado análisis de los principales productos exportados de la cadena de Honduras a Estados Unidos durante 1990-2002. Se destaca, para cada uno de los principales competidores en esta fracción con Honduras tanto el valor de las exportaciones como la tasa arancelaria pagada y el valor unitario del producto.<sup>93</sup> En prácticamente todos estos productos Honduras compite con países centroamericanos –particularmente Guatemala y El Salvador–, del Caribe –República Dominicana y Haití–, latinoamericanos –particularmente México– y asiáticos –Hong Kong, India, Indonesia, Pakistán y Turquía, entre otros–. Sorprendentemente, China no aparece en prácticamente ninguno de los productos entre los principales 5 competidores, con excepción de los *corsets* (fracción 6307905020, véase el cuadro 53 del Anexo Estadístico).

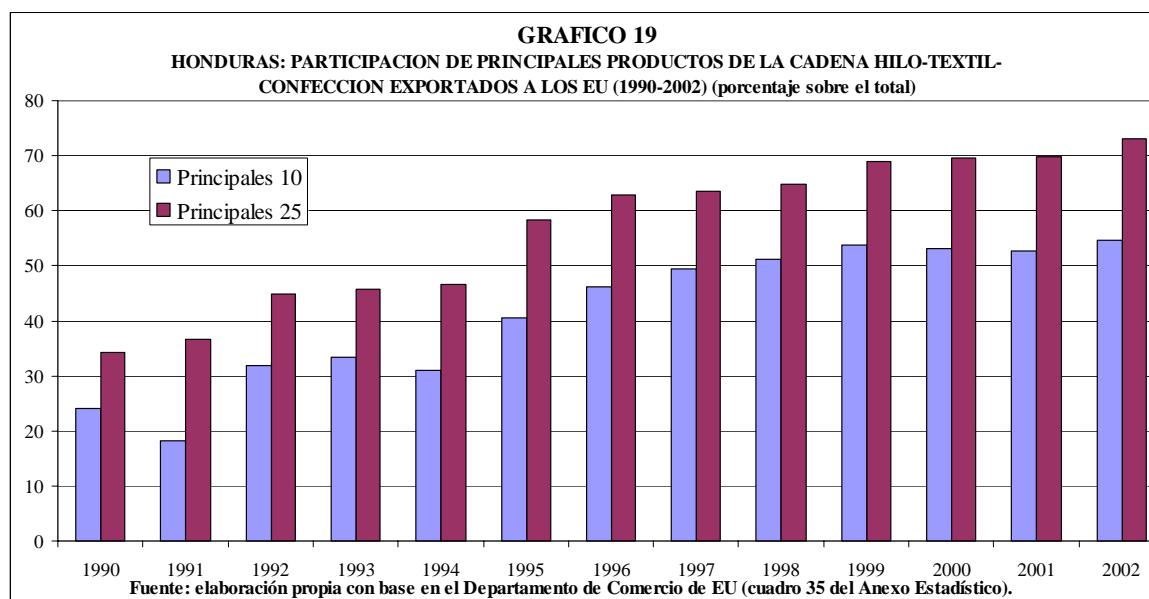
---

<sup>91</sup> Para conocer el nombre completo de cada una de las principales 10 y 25 fracciones, véase el cuadro 35 del Anexo Estadístico.

<sup>92</sup> Durante 1990-2002 la participación de prendas de tejido de punto fue en promedio de 74.66%, mientras que las de tejido plano de 25.34%. Este proceso de especialización en tejido de punto ha ido en aumento durante el período.

<sup>93</sup> El valor unitario es el coeficiente entre el valor de las exportaciones / las unidades de la misma fracción.





4. Todos los casos reflejan que la tasa arancelaria puede jugar un papel definitivo para que las empresas realicen sus actividades en una localidad específica, ante diferenciales de los valores unitarios relativamente pequeños. En el caso de la fracción 6110202065 (*mens or boys other pullovers, and similar garments, of cotton, knitted or crocheted, containing less than 36% by weight of flab fibers*), por ejemplo, Honduras es el principal exportador a Estados Unidos desde 2000. Durante 1990-2002 desplazó, aunque sigue compitiendo, a Pakistán, México, El Salvador, India y Guatemala. La variación en la participación de los principales países con respecto al total importado por los EU es relativamente grande, y en muchos casos puede reflejar estrategias intraempresa a nivel global, más que un proceso de competencia. La tasa arancelaria pagada por Honduras, de 3.82% en 2002, está muy por debajo de la pagada en 1990, de 20.70%, aunque incluso en 2002 paga un arancel ligeramente menor que El Salvador (de 3.70%) y muy por encima de México (0.65%), mientras que Guatemala paga un 13.76% en 2002. Pakistán y la India pagan un arancel superior al 15%. Además de estas significativas diferencias, destacan las enormes diferencias en el valor unitario de la prenda: es de 17.51 dólares para Honduras, de 45.80 dólares para Pakistán y de hasta 56.99 dólares para la India. La información anterior, para cada una de las fracciones examinadas, nos permiten apoyar la toma de decisiones para la cadena y cada uno de sus productos.

### 2.3.2.2. Principales resultados de las entrevistas

Honduras en la actualidad, sin lugar a dudas, se encuentra en un momento histórico de enorme relevancia en lo que respecta a la IME y a las actividades exportadoras: las entrevistas reflejan muy diversas perspectivas, potenciales y preocupaciones, las cuales también manifiestan su participación en diversos segmentos y actividades. Las negociaciones comerciales actuales con Canadá y Estados Unidos, la próxima eliminación de cuotas bajo la OMC en la cadena hilo-textil-confección, la posible próxima firma del ALCA, la reconversión global de la cadena y la

pérdida de competitividad de la cadena en México y el cierre de maquiladoras abren diversos nuevos panoramas para la IME en Honduras.

Desde esta perspectiva, el análisis examina los recientes cambios que se han dado en la organización industrial de la IME y de las estrategias de las empresas de la cadena hilo-textil-confección. En base a ello se puntualiza sobre otros diversos aspectos mencionados durante la entrevistas.

El análisis en lo que sigue parte de un importante hecho: el cambio significativo y reciente en la organización industrial de la cadena hilo-textil-confección de la IME en Honduras. La mayor parte de los estudios sobre el tema ha examinado, por el momento, las relaciones intra e interempresa. En el mejor de los casos –y como se analizó en los capítulos 2.2. y 2.3.1- señalan aspectos generales de la cadena vinculados a un alto grado de dependencia importadora de las exportaciones, así como las dificultades para integrar nuevas actividades a los procesos de confección. En lo que sigue, sin embargo, se plantea ir más allá y detallar la “racionalidad” de los productos y procesos realizados, así como sus recientes cambios.

GRAFICO 20

HONDURAS: ORGANIZACION INDUSTRIAL DE LA IME EN LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION POR PROCESOS

1 9 8 0 ↓ 2 0 0 3			Elaboración de hilo	Elaboración de tela	Insumos, logística	Confección de prendas
	807/807A					
Full package	Tomadores de órdenes					
	Oferentes de productos y servicios					
Integración vertical						

El gráfico 20 refleja las principales estructuras de la IME de la cadena en la actualidad. En general, se desprenden tres grandes tipos de empresas, los cuales no son excluyentes, aunque la tipología sí busca establecer una evolución de la IME desde los ochenta hasta la actualidad. Bajo el primer grupo de empresas se encuentran aquellas que, desde los ochenta, han realizado procesos de la IME bajo el régimen 807/807A o el actual 9802. Este tipo de empresas recibía, y todavía recibe, la tela cortada o se cortaba en Honduras y producida en Estados Unidos e importa los demás accesorios para el proceso de la elaboración de la confección y el envío a los Estados Unidos. Históricamente estas empresas hondureñas subcontratistas dependían de los grandes clientes –tales como Adidas, Fruit of the Loom, Heinz, Skips, Garan, Gildan, Nautica, Hanes, Gap, Nike, Wal Mart, entre otros- y lograban en muchos casos contratos relativamente grandes de camisetas por varios años. En la actualidad, sin embargo, también se ha tornado compleja la logística

para estos pedidos relativamente grandes.<sup>94</sup> El segundo tipo de empresa, que inició en Honduras desde la segunda mitad de los noventa, representa aquellas empresas que han sido capaces de lograr operaciones bajo el esquema de “paquete completo”: en el caso de la IME en Honduras, el “*full packaging*” significa concretamente que la empresa subcontratista establecida en Honduras negocia un contrato con requisitos, estándares, tiempos de entrega y calidad de los productos finales con el cliente. De esta forma, el subcontratista es responsable de adquirir la totalidad de los insumos –de la tela al hilo, los accesorios y la maquinaria- para la entrega de las prendas de vestir en los tiempos establecidos. Si bien el riesgo aumenta –en un principio para el cliente y el subcontratista-, potencialmente también aumenta la capacidad de integrar procesos endógenos y la propia tasa de ganancia. En ambos casos tanto los subcontratistas como los clientes están interesados en una relativa estabilidad de la relación. Las empresas destacaron bajo este rubro que es importante distinguir entre empresas que reciben órdenes por parte de los clientes y aquellas que ofrecen productos y servicios especializados que van más allá del proceso de confección, incluyendo el estampado, teñido, corte, costura, serigrafía, planchado, empaque, envío directo a la empresa y/o a tiendas departamentales o minoristas, etc. Por último, y de la mayor relevancia para la organización industrial de la cadena hilo-textil-confección de la IME en Honduras, desde finales de los noventa se han instalado varias empresas textiles en Honduras que reflejan la creación de una estructura vertical de las empresas en *commodities*:<sup>95</sup> estas empresas –en su mayoría grandes empresas transnacionales estadounidenses y asiáticas- han establecido en Honduras plantas textiles que producen en su mayoría exclusivamente para sus propias plantas de confección (véase el cuadro 10).

Es de relevancia en este contexto la reciente planta de la empresa coreana Woong Chun. Con una capacidad de producción de 450,000 libras a la semana, la empresa es por el momento la única de su tipo que se ha instalado para vender tela y sin tener empresas de confección. Además de producir telas relativamente sofisticadas y diversas –incluyendo tela *flush*, *mesh* y otras hechas de *nylon*, *polyesters*, *dazzle* y algodón, la textilera es capaz de producir con hilaza asiática o estadounidense, además de diversos procesos de teñido. Con una inversión cercana a los \$40 millones de dólares la empresa vende tela exclusivamente a empresas maquiladoras en Honduras para camisetas, polo shirts, flees para sudaderas, uniformes deportivos, entre otros. Puede realizar el teñido sobre la hilaza directamente (*yarn dying*) hasta en 60 colores y tiene como objetivo responder rápidamente a pedidos, en algunos casos en menos de dos meses.

¿Qué implicaciones tiene esta estructura organizacional de la cadena hilo-textil-confección de la IME en Honduras? Varios aspectos son relevantes.

En primer lugar, y si bien estos tres esquemas no son excluyentes, claramente las empresas que se han integrado verticalmente –en algunos casos como Fruit of the Loom vía

---

<sup>94</sup> Una empresa ponía al respecto el ejemplo: si una tienda como Wal Mart solicita 400 camisetas en 4 tallas (small, medium, L y XL) en 5 colores para 600 tiendas se requerirían casi 1 millón de t-shirts por color. En la actualidad no existe en Honduras empresa que pudiera hacer frente a un contrato de estas dimensiones.

<sup>95</sup> Es de la mayor relevancia que esta integración vertical se ha dado, particularmente en las empresas estadounidenses, en *commodities*, y específicamente en camisetas (*t-shirts*). Entre otro de los beneficios, además de los logísticos, destaca la disminución de los costos financieros, ya que el *quick replenishment* permite el reembolso por parte de los clientes en un par de semanas.

coinversiones con capital hondureño- han sido las más dinámicas en términos de producción y generación de empleo. Así, en cuestión de varios años y considerando las empresas integradas verticalmente ya existentes así como las textileras, representan más de 23,000 empleos o alrededor del 20% del empleo total de la IME en Honduras. En la actualidad en Honduras sólo existen dos empresas que producen hilaza: Textiles Río Lindo –para tejido plano- y Yangtex, para tejido de punto (véase el Cuadro 10).

En segundo lugar, y con la excepción de Elcatex,<sup>96</sup> de capital hondureño, el resto de las empresas han decidido integrarse verticalmente –y a diferencia del generalizado proceso de subcontratación a nivel global- por diversas razones: a) destaca el reconocimiento de que el segmento de la manufactura o confección de las prendas de vestir es uno de los de menor valor agregado, con lo cual estas operaciones se convierte en “centros de costos” (*cost centers*) de las operaciones globales coordinadas y programadas desde sus respectivas matrices, en su mayoría establecidas en Estados Unidos, b) de igual forma, varias de estas empresas –tales como Fruit of the Loom, Gildan Activewear y otras potenciales empresas en el corto plazo- han sufrido los riesgos de subcontratar la totalidad de los procesos (en paquete completo), lo que en algunas ocasiones les ha causado problemas en la entrega a tiempo y calidad, entre otras, y c) la “reintegración” de los procesos en Honduras les permite reducir sustancialmente los tiempos muertos y el “lead time” de los respectivos productos.

En tercer lugar, y desde la perspectiva de las empresas integradas verticalmente, el “*full packaging*” se ha convertido en una etapa histórica de la cadena hilo-textil-confección y ha sido sobrellevada por una nueva generación de empresas que han reintegrado sus procesos. Lo anterior es fundamental, ya que estas empresas van mucho más allá del paquete completo y producen telas, en algunos casos hasta hilo –tanto en Honduras como Yangtex o en Estados Unidos o Asia- e integran la totalidad de los procesos para la prenda de vestir final. No existe certeza, a finales de 2003, en cuanto al potencial en el corto, mediano y largo plazo de las tres organizaciones industriales existentes en Honduras, aunque sin lugar a dudas, como se verá en el siguiente subcapítulo, la integración vertical o diversas formas de estrecha colaboración y cooperación entre los segmentos de la cadena sí permiten el desarrollo de productos y un tiempo de entrega significativamente más eficiente.

---

<sup>96</sup> En la actualidad el Grupo Elcatex es el único de capital hondureño, verticalmente integrado, y que además tiene su propia marca, Lovable.

CUADRO 10

HONDURAS- EMPRESAS TEXTILERAS (2002)

Textilera	Inicio de actividades (año) (a)	Propietario (b)	Empleo (operarios) (c)	Producción de tela (d)	Hilaza (e)	Confección (f)	Empleo (operarios) (g)	Observaciones
1 Textiles Rio Lindo	1951	Adolfo Facusse/Honduras	375	175,000 yardas lineales a la semana	se fabrica en la empresa con algodón, poliéster y rayón norteamericano	Tela es vendida en el mercado centroamericano		Producción de tejido plano
2 Caracol Knits	2001	Fruit of the Loom USA/Facusse	770	1.0 millón de libras a la semana	se importa de los EUA	Confecciones Dos Castinos El Porvenir Manufacturing Manufacturas Villasevera Productos San José Textiles del Caribe	7000	La producción de telas se destina además a otras maquilas
3 Gildan Activewear	2002	Gildan Activewear/ Canadá	600	1.0 millón de libras a la semana	se importa de Canadá	Gildan Activewear El Progreso Gildan Activewear San José Gildan Activewear San Miguel Génesis Apparel Modis Honduras/El True Form de Honduras Lovable Industrias Pacer Creaciones Vertigo	4900	también se subcontratan maquilas para confección de ropa
4 ELCATEX (h)	1985	Juan Carahuatl/Honduras	2,100	1.8 millones de libras a la semana	se importa de los EUA	Felena Fashion Honduras Apparel Industry	4022	500,000 lbs para las empresas del grupo, 480,000 lbs para clientes en Honduras como Russell Corporation, Vandy Fair, Sara Lee
5 Yangtex	1998	Yangtex/Taiwan	217	460,000 libras a la semana	se fabrica en la empresa con algodón de EUA, Australia y Costa de Marfil	Dragon Head	1200	80% de la hilaza producida es para el grupo, 20% de la tela producida es para el grupo, se vende hilaza a ELCATEX
6 ENHSA (i)	2002	Shengji Dragonhead Group	40	150,000 libras a la semana	se importa de EUA	Hua Kang	347	Dragon Head, Wre, Dámaso y estampa la tela que le provee ENHSA, Hua Kang confecciona la ropa con tela de Dragon Head, la meta es producir 150,000 libras por semana (hoy en día por debajo de ésta) inició operaciones en octubre de 2002; Hang Sol (maquila coreana) es actualmente uno de sus principales clientes, producción al 60% de su capacidad
7 Woong Chan	2002	Woong Chan Textech/Korea	550	450,000 libras a la semana	se importa de EUA y Asia	Tela es vendida a maquilas de Honduras y de otros países de C. A.		80% de la producción para Shing Sung modas, el resto para otras maquilas coreanas en Honduras, Guatemala y Nicaragua
8 Shin Sung (j)	1997	Shin Sung/Korea	240	302,000 libras a la semana	se importa de EUA, Indonesia, Pakistán y China	Shin Sung Modas	747	80% de la producción para Shing Sung modas, el resto para otras maquilas coreanas en Honduras, Guatemala y Nicaragua
Cottonwise Textiles (Ssang Bang Wool)			264	431,200 libras a la semana	se importa de EUA y Pakistán	Tela es vendida a maquilas de Honduras y de otros país de C. A.		
<b>Total</b>			<b>5,856</b>	<b>5.245 millones libras por semana (tejido de punto) + 175,800 yardas lineales por semana (tejido plano)</b>	<b>2 empresas</b>	<b>15 empresas</b>	<b>16,116</b>	

Notas:

(a) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.

(b) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas

(c) Cifras de empleo obtenidas en entrevistas con ejecutivos de las empresas. Los datos de Caracol Knits y Cottonwise Textiles (Ssang Bang Wool) se obtuvieron de Asociación Hondureña de Maquiladores/Directorio 2002-2003, páginas 14 y 17.

(d) Cifras de producción de tela obtenidas en entrevistas con los ejecutivos de las empresas. Producción de Cottonwise obtenida con datos de AHB/OEC.

(e) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.

(f) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.

(g) Cifras de Fruit of the Loom, Gildan Activewear y Yangtex obtenidas en entrevista a ejecutivos de empresa.

(h) Cifras de las empresas del Grupo Carahuatl obtenidas de Asociación Hondureña de Maquiladores: Directorio 2002-2003 págs. 24, 41 y 53, y de actualizaciones de la AHM a dicho Directorio.

(i) Cifras de las empresas que maquilan para ENHSA y Shin Sung obtenidas también del Directorio 2002-2003, pag 16, 20 y 46.

PROYECTOS DE TEXTILERAS									
#	Textilera			Empleo	Producción de tela	Hilaza	Confección	Empleo	Observaciones
1	Anvil Knitwear				tela de tejido de punto	se importará de EUA	Para las empresas del grupo		Según información de la gerencia de Anvil ya se tiene el terreno comprado, así como el status de zona libre y el permiso ambiental
2	Grupo Kattán				Tela de tejido plano para las empresas del grupo		Para las empresas del grupo		Según información de la Presidencia del Grupo Kattán
3	Grupo Canahuatl				Para las empresas del grupo	Producción de hilaza con algodón de Honduras o de Centroamérica	Para las empresas del grupo		En base a entrevistas
4	Empresa canadiense								Información divulgada por Jesús Canahuatl y la municipalidad de Choloma a La Prensa del 13 de junio de 2003.

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

En cuarto lugar, y de enorme relevancia para la IME “tradicional” en Honduras bajo los esquemas 807/807A/9802, sus posibilidades en el corto, mediano y largo plazo parecieran reducirse significativamente. Por un lado, el nuevo estrato de empresas integrado verticalmente – las que tradicionalmente subcontrataban globalmente y específicamente en Honduras-, han dejado de realizar estas operaciones, con algunas excepciones cíclicas,<sup>97</sup> con lo que se reduce la demanda para sus operaciones. De igual forma, y dado que en la mayor parte de las operaciones realizadas bajo el 807/807A/9802 se trata de *commodities* –en la mayoría camisetas de punto sin mayor elaboración-, sus actividades se encuentran en abierta competencia con otras empresas asiáticas. Por último, y reflejado en varias entrevistas, en este estrato de empresas –e independientemente si se trata de productos de tejido de punto o plano- los empresarios encuentran enormes dificultades para conseguir contratos y clientes y han sido los más golpeados por la recesión económica en los Estados Unidos y la demanda específica de prendas de vestir. Esta última tendencia contrasta con la estructura de las empresas verticalmente integradas, ya que como “centros de costos” no tienen que preocuparse en conseguir clientes, ya que tienen programas asegurados de producción por parte de las respectivas matrices, y su centro de atención es el de mejorar la eficiencia y la productividad de la planta y otros temas exclusivamente “intraplanta”.<sup>98</sup> Mientras que las empresas integradas verticalmente producen al 100%, las “tradicionales” en algunos casos producían al 40%-50% de la capacidad instalada y, algunas incluso en 2003, pensaban seriamente en cerrar sus establecimientos.

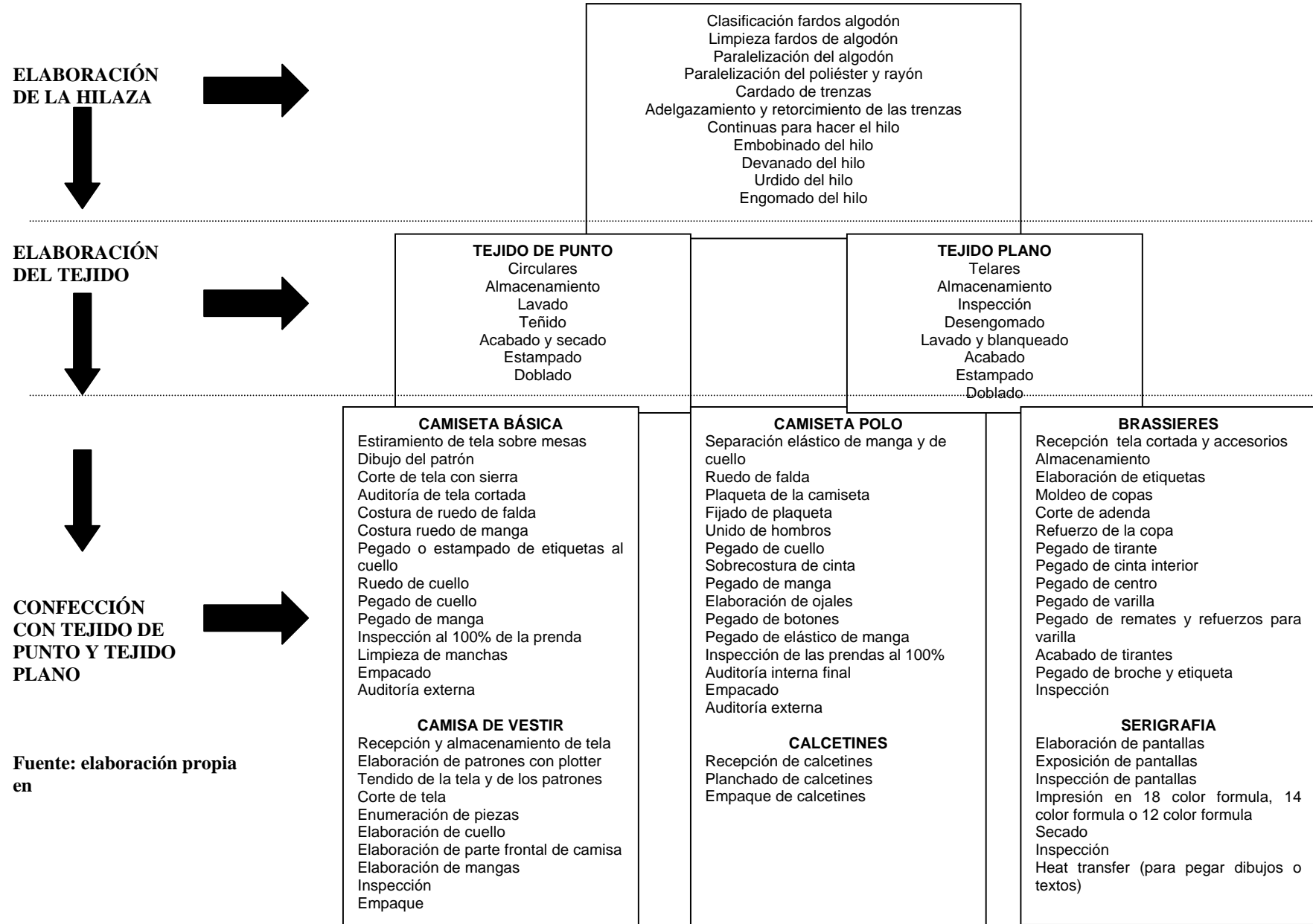
En quinto lugar, las posibilidades de integración de procesos y de subcontratación por parte de empresas nacionales establecidas en Honduras parecieran ser más complejas ante el proceso de reintegración descrito: si bajo los regímenes 807/807A/9802 y el paquete completo existían posibilidades, según la disponibilidad y existencia de insumos, componentes y accesorios, bajo el esquema de integración vertical parecieran ser más remotas. Estas empresas importan el hilo de Estados Unidos o Asia, realizan la totalidad de los procesos en Honduras y envían la prenda de vestir a Estados Unidos. Así, la integración vertical genera un proceso cada vez más “cerrado”, es decir, y con excepción de diversos servicios fuera del proceso de transformación y picos coyunturales en la propia manufactura, proveedores locales tienen muy limitadas posibilidades de integrarse a este tipo de organización industrial. El Esquema 3 refleja algunos de los procesos específicos que abarcan este tipo de empresas, desde la elaboración de la hilaza, lo cual por el momento no se ha generalizado, hasta la elaboración del tejido (de punto o tejido plano), la propia confección y su envío al minorista o hasta consumidor final.

---

<sup>97</sup> De esta forma, algunas de estas empresas siguen subcontratando, pero de forma esporádica, ya sea ante “picos” de producción y/o ante problemas de diversa índole en sus plantas. En este caso, las empresas integradas verticalmente tienen empresas subcontratistas con las que han establecido relaciones desde años, y en las que pueden confiar para realizar estas operaciones esporádicas. Algunas otras empresas como Guildan, por el contrario, confeccionan todos los “*commodities*”, mientras que subcontratan los productos de temporada.

<sup>98</sup> Algunas de ellas, por ejemplo, han realizado impresionantes avances en la logística: cada producto tiene un código de barras y electrónicamente se puede monitorear constantemente cuánto tiempo ha requerido cada producto en sus respectivos procesos, el lugar donde se encuentra en la planta, así como el tiempo total para su entrega.

**ESQUEMA 3: PROCESOS Y OPERACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN**



**Fuente: elaboración propia en**



Sexto, y como se refleja en el Esquema 3, la cadena hilo-textil-confección de la IME en Honduras presenta una enorme variedad de operaciones y procesos según el producto, la empresa y el segmento específico de la cadena. La enorme variedad de procesos –de la clasificación de fardos de algodón en la elaboración de hilaza hasta la maquinaria para la elaboración de brassieres, el pegado de cuello en camisetas básicas, la relativamente compleja serigrafía que se usa en algunas empresas y el empaque de todos estos productos- permiten destacar en la actualidad de un proceso de capacitación y aprendizaje existente a nivel de trabajador, empresario y de los respectivos territorios. Esta experiencia, particularmente en tejido de punto, pero al igual que en otros productos, es el punto de partida para futuras políticas orientadas hacia la cadena.

En base a la estructura de organización industrial actual de la cadena hilo-textil-confección, ¿qué temas se señalaron durante las entrevistas como críticos para comprender las condiciones y los retos de la competitividad del sector?

1. **Macroeconomía.** La mayoría de los entrevistados señaló que las políticas macroeconómicas han sido positivas, y particularmente con respecto al control de la inflación. No obstante lo anterior, también un grupo importante de los entrevistados –incluyendo instituciones financieras- manifestaron que las condiciones actuales macroeconómicas no permiten el financiamiento hacia la IME, independientemente de la tasa de interés real. La causa de esta falta de acceso radica en varias connotadas quiebras de empresas de la IME en 2001-2002 pero, además, en la imposibilidad de presentar garantías por parte de la IME para tener acceso a financiamiento, ya que la herramienta y maquinaria de la IME en muchos casos no es aceptada como garantía. Así, empresas que buscan integrarse a procesos de paquete completo y/o tener acceso a capital de trabajo y/o para la compra o renovación de capital fijo, requieren de financiamiento personal. Otro tema mencionado en diversas ocasiones –y en forma creciente de enero de 2003 a junio de 2003- fue la impresión por parte de los entrevistados que el tipo de cambio tendía a sobrevalorarse. Desde esta perspectiva, adicional a la recesión económica en los Estados Unidos y la caída de la demanda de prendas de vestir, los insumos hondureños son más caros en comparación internacional. Ambos aspectos, falta de acceso a financiamiento y la tendencia a sobrevalorar el tipo de cambio, afectan principalmente a las empresas de la IME “tradicionales” y que buscan operaciones de “paquete completo”, pero en mucho menor medida a las verticalmente integradas, dado su carácter de “centro de costos”.
2. **El sistema financiero.** Desde la perspectiva del sistema financiero, y en base a entrevistas con bancos y expertos del sector financiero, existe una importante incertidumbre y falta de confianza en la macroeconomía, la cual se refleja en el riesgo de una devaluación. Como consecuencia, los encajes legales para depósitos –que en dólares de corto plazo representan alrededor del 35% de los depósitos totales- requieren legalmente de un encaje del 50%, mientras que en Lempira del 12%.<sup>99</sup> Como resultado, el costo del financiamiento es caro por la propia legislación. Desde la perspectiva de la banca comercial, de igual forma, gran parte de la IME no cuenta con garantías –la maquinaria no

---

<sup>99</sup> Paradójicamente una de las empresas de la cadena hilo-textil-confección entrevistadas buscó durante años financiamiento para la compra de maquinaria por varios millones de dólares. El financiamiento sólo lo obtuvo en el extranjero, poniendo como garantía la maquinaria que se iba a comprar con el crédito.

puede usarse como tal-, sus requisitos de financiamiento son altos,<sup>100</sup> mientras que contratos de corto plazo no pueden ser garantía para préstamos de varios años. Desde esta perspectiva, tampoco en el corto y mediano es de entreverse que la IME en Honduras reciba financiamiento de la banca comercial nacional.<sup>101</sup>

3. **Paquete completo.** Si bien en la actualidad existen 52 empresas de la IME que pueden realizar procesos de paquete completo –en base a AHM (1996-2003)-, no pudimos constatar de enero a junio de 2003 ni un caso de empresas que realizaran estos procesos, no obstante la explícita búsqueda, aunque varias empresas habían realizado operaciones de paquete completo en el pasado.<sup>102</sup> Los principales retos del “*full packaging*” radican en los enormes costos de financiamiento<sup>103</sup> –que pueden aumentar de 4-10 veces en comparación con las operaciones “tradicionales” bajo los regímenes 807/807A/9802<sup>104</sup>- y su riesgo: revisando los costos, el riesgo, y el tiempo del financiamiento *in situ* con varias empresas, la tasa de ganancia fue la misma entre operaciones de la IME “tradicionales” y de paquete completo.<sup>105</sup> Ante la imposibilidad de financiamiento vía la banca comercial u otra institución financiera, varias empresas han preferido una estrategia “conservadora” y no iniciar nuevamente con procesos de paquete completo.<sup>106</sup> Como resultado, este segmento de empresas, el cual constituye todavía la mayor parte de la IME

---

<sup>100</sup> Un contrato por 50,000 docenas de camisas semanales, por ejemplo, donde sólo la tela cuesta aproximadamente \$30 por docena, además de etiquetas, cajas, accesorios, salarios, etc., requiere de financiamiento superior a los \$600,000 dólares mensuales. Según varios empresarios y conocedores del tema, no existe banco en Honduras que otorgue financiamiento de esta magnitud.

<sup>101</sup> La demanda de financiamiento también varía enormemente según el estrato de empresa que se analizó anteriormente. Así, por ejemplo, las empresas integradas no requieren de financiamiento y reciben sus inversiones de su casa matriz.

<sup>102</sup> El tema es relevante, ya que en la mayoría de los casos se confunde entre las empresas que realizan procesos de paquete completo y las empresas integradas verticalmente, así como las empresas que han realizando o que están en disposición de realizar estos procesos y que efectivamente pueden realizarlos en la actualidad.

<sup>103</sup> Dentro de los costos un rubro importante es el prolongamiento del período de recuperación de la inversión: si bajo la IME tradicional la recuperación se lograba semanas después de la inversión, bajo el paquete completo la recuperación puede durar entre seis y 12 meses.

<sup>104</sup> El incremento del costo del financiamiento varía sustancialmente de las telas y los accesorios específicos requeridos para los productos. Se conocieron algunos casos de paquete completo en donde los clientes transfirieron las telas al subcontratistas, con lo cual el costo para el subcontratista disminuyó significativamente. Este caso, sin embargo, fue excepcional, ya que el cliente era uno de los pocos productores de la tela específica.

<sup>105</sup> En la actualidad existen incluso empresas que realizan sus operaciones en base a franquicias y que operan en términos reales como “paquete completo”, aunque orientados hacia el mercado interno. Lo anterior se debe al contrato específico con el cliente y la imposibilidad de encontrar clientes en el exterior para el producto en el que se ha especializado.

<sup>106</sup> Aportaciones de O’Rourke (2003), entre otras, coinciden con la apreciación de los entrevistados en el sentido de que procesos de paquete completo requieren de cambios sustanciales intraempresa y más que un cambio en la relación proveedor-cliente: estimaciones de riesgo, del control de calidad, compras, diseño de fibras y telas, financiamiento y, particularmente, de logística y administración.

en Honduras, el grado de la capacidad instalada utilizado es muy bajo en la actualidad, aunque puede aumentar en caso de que lo haga la demanda estadounidense.<sup>107</sup>

4. **¿Especialización en tejido plano o tejido de punto?** En ciertos círculos públicos y privados en Honduras en la actualidad se debate sobre si la IME debiera especializarse en productos de tejido plano, a diferencia de la abrumadora especialización en productos de tejido de punto, o incluso en otras actividades de mayor valor agregado. Si bien existen diferencias importantes entre ambos tejidos –incluyendo la propia tela, el costo de las plantas para su respectiva fabricación y productos diferentes–, existe también un generalizado consenso entre los conocedores y los propios empresarios que, independientemente del tejido en el que se especialice Honduras, el aspecto relevante es su integración a procesos y operaciones de mayor valor agregado. Así, un importante grupo de los entrevistados señaló que es importante tomar ventaja de la experiencia que Honduras ya tiene en productos de tejido de punto y de ahí buscar “escalar” (*upgrade*) en los segmentos de valor agregado. Si bien ambas estrategias no son excluyentes, también es relevante no excluir la experiencia de tejido de punto existente y su potencial. Independientemente de lo anterior, y como se verá en lo que sigue, el fundamento de cualquiera de los dos segmentos es la existencia de las respectivas telas, insumos y accesorios, los cuales son escasos en ambos segmentos.
  
5. **Estrategia del conjunto de la cadena hilo-textil-confección.** Honduras se ha especializado con relativo éxito desde mediados de los ochenta en productos de tejido de punto y su confección; existe un generalizado consenso en el sentido de “escalar” hacia segmentos de mayor valor agregado e ir más allá de *commodities*, también ante la masiva producción asiática y china, contra la que muy difícilmente Honduras podrá competir: productos de moda, tratar de vincularse directamente con clientes y detallistas, etc. parecieran ser algunos de los futuros nichos de mercado. En varias de las entrevistas se destacó que el establecimiento de la industria textil<sup>108</sup> en Honduras –con telas diversas, flexibilidad de producción, competitividad en precios, calidad y tiempos de entrega– se convertirá en la “base de la competitividad” de la cadena en su totalidad.<sup>109</sup> Lo anterior también porque la tela representa el mayor costo en la confección y la hilaza el 60% del valor de la tela, mientras que el algodón representa alrededor del 70% del costo de la hilaza. Estas empresas textiles, sin embargo, requieren de vender su producto a otras empresas, y no sólo establecerse en una integración vertical, en donde la producción textilera es vendida para el consumo de las plantas de confección del propio grupo. Con

---

<sup>107</sup> Lo anterior genera enormes problemas para las empresas: la reducción de pedidos implica el despido de empleados con menor grado de capacitación. Sin embargo, la “flexibilidad” de estas empresas no es tan grande, ya que nuevos pedidos y contratos requieren en muchos casos la capacitación de empleados, la cual puede durar entre 4 y 12 semanas.

<sup>108</sup> Los principales rubros de la estructura de costos en una planta textil en Honduras son las materias primas (algodón y diversas fibras), con alrededor de un 50%, energía eléctrica (20%), fuerza de trabajo (10%), combustibles (10%), entre otros. Un empresario y dueño de una empresa textilera en Honduras, de igual forma, señaló que en los Estados Unidos cuesta \$0.65 convertir algodón a una libra de hilaza, mientras que en Honduras cuesta \$0.34 y en China \$0.25.

<sup>109</sup> A decir de varios de los empresarios que tienen o están realizando proyectos para invertir en plantas textiles, una planta de tejido plano requiere de una inversión cercana a los \$100 millones de dólares y una de tejido de punto de alrededor de \$30 millones de dólares.

tal objeto, es importante realizar estrategias públicas y privadas selectivas para atraer este tipo de inversiones, extranjeras en su mayoría.<sup>110</sup> Adicionalmente, es importante realizar inversiones en la elaboración de hilaza<sup>111</sup> e incluso en la producción de algodón.<sup>112</sup> En general existe consenso en que Honduras no podrá competir con Asia en precios y costos: en la mayoría de los casos de las empresas que producen *commodities* y que tienen plantas en Asia y/o en China, señalaron que los costos en Honduras eran entre 15%-40% superiores a los asiáticos. Otro grupo de entrevistados, y temática vinculada a competir en base a fuerza de trabajo barata<sup>113</sup> y en *commodities*, subrayó que en el mediano y largo plazo Honduras sólo podrá competir en base a menores “*lead time*” que Asia y, particularmente, a la inserción en nichos de mercado y segmentos de mayor valor agregado<sup>114</sup> mediante la integración de diseños, colores, operaciones y productos con mayor grado de moda y formas de “respuesta rápida” (*quick replenishment*).<sup>115</sup> Por último, aunque no en importancia, es fundamental iniciar coinversiones con empresas estadounidenses y asiáticas, así como la creación y el “cuidado” de marcas. En la actualidad existen pocas pero importantes experiencias de marcas hondureñas. El tener una marca propia no necesariamente disminuye la inestabilidad y la incertidumbre, ante la necesidad de reaccionar constantemente a la demanda de mercado. El cuidado de la marca a través de la calidad y nuevos modelos, pero también la competencia leal y desleal, así como la competencia de China, generan enormes riesgos y no está de ninguna forma asegurada la rentabilidad para el segmento de empresas que cuenta con marcas propias y/o que tienen franquicias o licencias.<sup>116</sup>

---

<sup>110</sup> En comparación con El Salvador, por ejemplo, y por su cercanía con Puerto Cortés, las textiles establecidas en Honduras pueden ahorrar montos importantes en fletes, superiores a los 3.5 millones de dólares por empresa.

<sup>111</sup> El transporte de hilaza de China o Pakistán, según varios entrevistados, dura entre 30 y 40 días y en varios casos han tenido malas experiencias, particularmente por la calidad del producto enviado. En la actualidad empresas que elaboran telas con hilaza hondureña pagan un arancel del 8% en Estados Unidos, aunque es un 25% más barata que la estadounidense. En varios casos, sin embargo, las textiles ya tienen plantas de hilaza en otras localizaciones globales y/o convenios con empresas a nivel global, por lo que no comprarían hilaza hecha en Honduras, al menos en el corto plazo.

<sup>112</sup> El tema será profundizado en el siguiente subcapítulo.

<sup>113</sup> Varias empresas ya han transferido y otras tienen planes, en el corto plazo, de transferir segmentos de la confección de Honduras a Haití.

<sup>114</sup> Las opciones de aumento de valor agregado en la propia confección son enormes, aunque requieren de importantes inversiones. Así, por ejemplo, el proceso de serigrafía con procesos relativamente complejos y maquinaria cara con hasta 18 colores, implica que la docena de camisetas puede hasta duplicar su costo.

<sup>115</sup> Una empresa de confección detalló al respecto: el tiempo de transporte entre Honduras y Nueva York es de 10 días, “de puerta a puerta”, pero si se tienen que solicitar los accesorios, el “*lead time*” puede ser cercano a 2<sup>1/2</sup> meses, con lo cual desaparece la ventaja frente a Asia. El tiempo de entrega, sin embargo, varía significativamente según la empresa, el producto y la logística: otra empresa productora de *brassieres* indicó que el tiempo de entrega desde Honduras abarcaba tres semanas, contra casi seis meses en China.

<sup>116</sup> Existen una serie de empresas hondureñas en la actualidad que trabajan como franquicia (tienen una licencia) para vender prendas de vestir: a diferencia del *full packaging*, estas empresas venden las prendas en el mercado nacional y no tienen un precio garantizado por su producto, ya que son responsables de la venta en el mercado nacional bajo los criterios de la empresa que otorga la licencia; salvo esta diferencia, las operaciones y riesgos son semejantes al paquete completo.

6. **Beneficios de establecerse en Honduras.** Durante las entrevistas se señalaron que, entre los principales beneficios de establecerse en Honduras, destacan la cercanía con los Estados Unidos y el lenguaje, menores barreras culturales y volatilidad socioeconómica, así como la relativa facilidad de tener acceso al sector público. A nivel de empresas, no obstante, el principal beneficio de Honduras no radica exclusivamente –aunque sí es un tema relevante en comparación con países industrializados y con México- en la fuerza de trabajo barata. La mayor parte de las empresas están plenamente conscientes de que el costo de la prenda final en Honduras es superior al de la mayor parte de sus competidores asiáticos. En esta “posición intermedia”<sup>117</sup> de Honduras –con costos superiores a Asia pero inferiores a México<sup>118</sup>-, y con base en el beneficio del “*quick replenishment*”,<sup>119</sup> radica la principal ventaja competitiva con respecto a Asia en la actualidad.<sup>120</sup> El buen funcionamiento de Puerto Cortés, el cual en general es funcional y competitivo para las actividades que realiza la IME, es una gran ventaja con la que cuenta Honduras. De igual forma, un creciente número de empresas en la actualidad se certifica internacionalmente, ya sea mediante auditorías de los clientes<sup>121</sup> y/o mediante WRAP u otras instituciones internacionales.
7. **Principales debilidades de establecerse en Honduras.** Durante las entrevistas se señaló que la falta de insumos, telas, accesorios y servicios para reparación de maquinaria consistía una limitante importante, a tal grado que el “*lead time*” entre Honduras y Asia puede reducirse significativamente, e incluso, tornarse en favor de los países asiáticos. Además de varias debilidades macroeconómicas y específicas señaladas en el capítulo 2.2., en la actualidad no se cuenta con la disponibilidad de accesorios y tela en Honduras. Varias empresas de confección, adicionalmente, señalaron que una debilidad importante de la IME en Honduras consiste en que no existen plantas para producir hilaza.<sup>122</sup>

---

<sup>117</sup> Una empresa productora de calcetines, por ejemplo, señaló que la producción de una docena de calcetines cuesta alrededor de \$4 en Estados Unidos, \$1 menos en Honduras y \$2 menos en Asia.

<sup>118</sup> De las entrevistas realizadas, Honduras es claramente un beneficiario de la crisis de la IME en México. Tanto en la cadena hilo-textil-confección como en la electrónica se nos informó de al menos media docena de empresas que han decidido cerrar sus plantas en México y/o reducir/mantener las que tienen en México e incrementar su presencia en Honduras. Estas nuevas inversiones representan más de 15,000 empleos en el corto plazo.

<sup>119</sup> No obstante las ventajas iniciales en el menor tiempo de transporte y, por ende, en el “*lead time*”, varios empresarios indicaron que Honduras no puede descansar en esta ventaja geográfica: en la actualidad productores asiáticos ya utilizan fletes aéreos para transportar su producción de gran escala, con lo cual el tiempo de transporte y su costo se revierte para países como Honduras.

<sup>120</sup> Una de las empresas visitadas, probablemente una de las que más ha explotado el “*lead time*” en Honduras, requiere de tiempos de entrega –desde la recepción del contrato hasta la entrega del producto- de 39 días, considerando que sólo el trayecto Carolina del Norte-Miami-Puerto Cortés-Miami-Carolina del Norte requiere de de 12 días.

<sup>121</sup> Prácticamente todas las IME visitadas en Honduras contaban con auditores permanentes del cliente en las propias plantas.

<sup>122</sup> Ante la no existencia de productores de hilaza en forma considerable –con las excepciones de Yangtex y Textiles Río Lindo- no se pueden realizar además una serie de procesos como el teñido de la propia hilaza (*yarn dye*), a diferencia del teñido aplicado a la tela (*piece dye*).

8. **Reducción del tiempo de contratos y de la relación cliente-proveedor.** Muchas de las empresas que históricamente han realizado operaciones bajo los regímenes 807/807A/9802 y continúan realizando estos procesos han constatado que los grandes clientes han reducido sustancialmente el tiempo de los contratos desde 2000, en algunos casos con el mismo cliente de años a meses. Esta falta de certeza –que en muchos casos implica que los contratos se renegocien semestralmente- implica una gran incertidumbre para las IME en Honduras: de la falta de seguridad para con los empleados hasta la complejidad logística de la compra de insumos, accesorios y maquinaria.<sup>123</sup>
9. **Reducción constante del precio de las operaciones y los procesos.** La presión por parte de los clientes de la IME en Honduras en los últimos años para reducir los precios ha sido enorme y continua, mientras que las exigencias para cumplir con estándares globales, el WRAP entre otros, así como mediante visitas y requisitos de los propios clientes también ha ido en aumento. Si hasta hace 5 años la IME en Honduras recibía alrededor de \$4.5 dólares por la confección de una docena de camisetas –siendo que el subcontratista recibía la tela, en algunos casos incluso cortada de Estados Unidos-, en la actualidad ha disminuido a \$2.5 por docena. Es de esperarse que en 2004-2005 el precio por docena esté por debajo de \$2.20.<sup>124</sup>
10. **Estrategia y política de competitividad.** Durante las entrevistas las empresas, funcionarios y expertos destacaron desde diversas perspectivas la imperante necesidad de que ni el sector público ni el privado, al menos por el momento, han sabido presentar e implementar una postura clara y transparente sobre el tema de la competitividad y, específicamente, sobre la IME en Honduras. Lo anterior se puso de manifiesto tanto por empresarios como por diversas organizaciones y asociaciones empresariales y sindicales y se destacó la relevancia de presentar una “estrategia nacional” de la socioeconomía hondureña en el largo plazo, desde donde la IME pudiera comprender una función relevante. La mayor parte de los entrevistados señaló la relevancia de la falta de “gestión” por parte del sector público. En el caso de la IME los aspectos anteriores fueron enfatizados durante las entrevistas, ya que son apremiantes en el muy corto plazo: ¿qué medidas adoptar ante la eliminación de cuotas bajo la OMC desde enero de 2005 y ante la reestructuración global de empresas transnacionales?, ¿cómo y bajo qué condiciones puede la IME en Honduras competir con Asia y China? Adicionalmente, varios entrevistados indicaron que el sector público, por el momento, no ha sabido obtener mayores beneficios de la experiencia y cercanía que Honduras y la IME tienen con los Estados Unidos: la “imagen” de país es, o negativa o desconocida en el exterior. En varios de los casos se criticó que la política de atracción de la inversión a la IME se ha concentrado exclusivamente en el fomento a las exportaciones, dejando de lado instrumentos para apoyar la inversión y reinversión.

---

<sup>123</sup> En algunos casos, incluso, empresarios nos indicaron que clientes habían ofrecido contratos por 90 días, lo cual no era viable y rentable para el empresario, dados los cambios de maquinaria, capacitación, etc. que el pedido requería. El contrato fue desechado por esta causa.

<sup>124</sup> En el caso del tejido plano y pantalones de mezclilla, de igual forma, si hasta hace dos años se llegaba a pagar \$2.50 por un pantalón con alrededor de 40 operaciones, en la actualidad el precio ha caído a \$1.50.

11. **Nuevos retos para las Municipalidades.** Los cambios para las Municipalidades han repercutido significativamente en los nuevos servicios que requieren ofrecer. En el caso de Choloma, por ejemplo, en pocos años la población se duplicó y en la actualidad tiene 170,000 habitantes; pasó de 5 a 31 colonias y Choloma se ha convertido, en alrededor de una década, de ser un municipio basado en la agricultura y ganadería en uno cuyo eje socioeconómico es la IME. La Municipalidad de Villanueva, como otro ejemplo, ha visto incrementar su población de 21,000 habitantes a 91,000 en 2001. Servicios como el alcantarillado, electricidad y agua, además de las propias viviendas, son costosos y muy complejos, particularmente ante terrenos irregulares. Otras necesidades como la educación son cubiertos por los propios habitantes, al menos temporalmente y con grandes carencias.<sup>125</sup> Para el caso de la IME, en Choloma éstas sólo pagan una tasa por el servicio de basura y retienen el impuesto vecinal que pagan los trabajadores, además de la reciente creación de la tasa de seguridad que pagan todas las empresas.<sup>126</sup> En el corto plazo la Municipalidad de Choloma implementará una serie de programas para que la IME pague tanto una tasa por el consumo de agua –lo que no había realizado, ya que en su mayoría extraen agua de pozos propios-, así como por el uso del alcantarillado.
12. **Negociaciones comerciales y CAFTA.** Existe un enorme consenso en los sectores público y privado de que es apremiante sobrellevar las diferencias entre las prendas de vestir de tejido plano y de punto, dado que sólo éstas últimas se vieron beneficiadas por el CBTPA, mientras que las prendas de tejido plano siguen pagando aranceles que llegan hasta un 23% para poder ingresar a los Estados Unidos.<sup>127</sup> Existen, de igual forma, varias empresas que se encuentran sumamente preocupadas por las negociaciones en el CAFTA, dado que sus productos no fueron incorporados en el CBTPA: depende de su inclusión si las empresas aumentan las inversiones en Honduras o si cierran sus instalaciones y se trasladan a Asia. La mayor parte de las empresas considera que sería suficiente negociar con Estados Unidos reglas de origen “de hilo en adelante” (*yarn forward*).<sup>128</sup> Sin embargo, varios de los empresarios relevantes de la IME destacaron que esta regla de origen no es suficiente: para una cadena competitiva y que pudiera integrar telas y accesorios a precios competitivos bajo el “*quick replenishment*” se requieren, de igual forma, opciones flexibles de insumos, incluyendo la opción de que fueran no originarios y se vieran beneficiados con bajos o nulos aranceles de importación, específicamente para el caso de fibras, tejidos y accesorios. A decir de varias empresas, su

---

<sup>125</sup> La creciente población estudiantil ha requerido de esfuerzos de las Municipalidades como el pago de maestros y el mantenimiento de la infraestructura educativa. Además la comunidad, a través de diferentes instancias (patronatos vecinales, comités de desarrollo, asociación de padres de familia) administran y dan mantenimiento a algunas escuelas públicas e instituciones educativas.

<sup>126</sup> En la Municipalidad de Villanueva, por otra parte, se espera que la IME se comprometa más directamente en las áreas de salud y educación y se les cobrará, al igual que al resto de la población y empresas, una tasa de seguridad. La Municipalidad ha tenido problemas para que la IME pague la tasa por permiso de construcción de naves industriales y la tasa por renovación de permisos de operación, así como la tasa por impacto ambiental.

<sup>127</sup> Esto ha implicado, entre otras cosas, a que la principal y única textilera de tejido plano, Textiles Río Lindo, haya tenido grandes dificultades para que su tela sea exportada directamente a los Estados Unidos.

<sup>128</sup> Al menos dos de las empresas integradas verticalmente señalaron que en base a esta norma de origen muy posiblemente invertirían en plantas para la producción de hilaza.

estrategia en el corto plazo depende de si sus productos son incorporados bajo el CAFTA: bien pudieran incrementar su producción y empleo sustancialmente o transferir y cerrar sus actividades que actualmente realizan.<sup>129</sup>

13. **Las empresas asiáticas en Honduras.** En la actualidad existe un número significativo de empresas asiáticas en Honduras (véase el cuadro 9 del Anexo Estadístico). Destacan, por su presencia y como se analizó anteriormente, un grupo importante de empresas textiles y de confección coreanas, así como otro estrato de empresas de Hong Kong, Taiwán, Singapur y China. La mayor parte de estas empresas son de enorme relevancia ya que tienen puntos de referencia sobre calidad, salarios, precios de insumos y accesorios, así como de tiempos de entrega y costo final de las prendas de vestir entre Asia y Honduras.<sup>130</sup> En general, estas empresas tienen operaciones relativamente pequeñas en Honduras –en comparación con sus actividades en Asia- y aprovechan la cercanía con el mercado estadounidense para reaccionar rápidamente a problemas en sus plantas asiáticas y/o cambios en pedidos, etc.; su producción se orienta en su totalidad a Estados Unidos. A diferencia de las plantas estadounidenses, las asiáticas sí buscan en la mayoría de los casos clientes, al menos tienen un mayor grado de libertad para hacerlo. En general, sin embargo, estas empresas usan telas y accesorios asiáticos y llegan a pagar aranceles de hasta 23% por ingresar a los Estados Unidos; su objetivo en general es el de no hacer uso de sus cuotas nacionales, independientemente de este costo arancelario. Sus experiencias en general, y comparándolas con sus operaciones en Asia, no han sido positivas en Honduras: se enfrentan a salarios superiores, una fuerza de trabajo más cara, menos motivada y menos capacitada, así como con una productividad significativamente inferior.<sup>131</sup> Para varias de estas empresas de confección se plantea, en el muy corto plazo, la posibilidad de transferir en su totalidad sus actividades a Asia; lo anterior depende tanto de las negociaciones definitivas del CAFTA (y de las reglas de origen y la posibilidad de ingresar productos con insumos asiáticos libre de arancel a los Estados Unidos) y de la eliminación de cuotas bajo la OMC. Destaca el caso de varias de las empresas chinas entrevistadas en ZIP Comayagua.<sup>132</sup> A mediados de 2003 la mayoría de estas empresas se encuentran en una profunda reestructuración, varias han cerrado, y otras están esperando que la demanda en los Estados Unidos se recupere para volver a iniciar sus actividades.<sup>133</sup>

14. **Capacitación y rotación de los empleados.** Es probablemente uno de los temas de mayor relevancia para la IME en Honduras. Dependiendo de las operaciones específicas –

---

<sup>129</sup> Tal es el caso de varios productos que actualmente pagan un arancel del 17%, con lo que no son competitivos para ser exportados a los Estados Unidos.

<sup>130</sup> Es en base a estas empresas que se ha llegado a la conclusión, general, que el costo final de las prendas de vestir oscila entre un 15-40% por encima de Asia.

<sup>131</sup> En varios casos específicos se nos indicó que la productividad en Honduras era de hasta un 40% inferior a la de los mismos productos en China.

<sup>132</sup> En varias de estas empresas se manifestó una abierta frustración ante la apatía de los trabajadores ante aumentos de salarios reales y bonos de productividad y una mentalidad muy diferente a la existente en China, a decir de los empresarios chinos.

<sup>133</sup> Varias empresas asiáticas establecidas en Comayagua expresaron que tienen costos de capacitación significativamente superiores a los de empresas establecidas en Choloma o Villanueva, ya que en Comayagua la experiencia con la IME es muy reciente.



que pueden ser de 12-18 procesos para el tejido de punto y hasta más de 72 en tejido plano<sup>134</sup> - el período de capacitación varía de 4-16 semanas,<sup>135</sup> lo cual implica importantes costos internos para las respectivas empresas. En la confección en el Departamento de Cortés en general se ha logrado capacitar a suficientes empleados para que, no obstante la rotación, el período de capacitación disminuya. En general, las empresas han tenido experiencias positivas tanto con el Instituto para la Formación Profesional (INFOP) y el Programa de Capacitación Integral para la Competitividad de la Industria de la Confección (PROCINCO).<sup>136</sup> Particularmente el INFOP tiene un relativamente alto grado de flexibilidad y puede apoyar procesos de capacitación orientados a empresas y contratar a especialistas, incluso del extranjero, en caso de que no existan en Honduras.<sup>137</sup> El relativamente alto grado de especialización de las empresas hace muy complejo que estas instituciones capaciten “en general” a sus operarios: la IME requiere capacitación para procesos, operaciones y maquinaria específica a su empresa. El tema es de la mayor relevancia, ya que si bien una mayor capacitación es positiva, no necesariamente converge con la demanda de fuerza de trabajo: durante las entrevistas se nos informó de varios proyectos y centros técnicos que capacitaron a cientos de estudiantes, pero no encontraron trabajo para su especialidad. Ante la expulsión de alrededor de 20,000 trabajadores durante 2001-2002 la tasa de rotación mensual ha disminuido significativamente: de niveles cercanos al 10% mensual antes de 2001 a niveles cercanos al 3%-4% en el primer semestre de 2003; en algunas empresas incluso al 1%.

- 15. Puerto Cortés y la creación de un Centro de Logística.** En general la IME reconoce que el sector público ha logrado posicionar en los últimos años en forma positiva a Puerto Cortés: sus servicios, tiempos, aduanas, entre otros, son buenos y han mejorado,<sup>138</sup> aunque los precios son relativamente altos en comparación con otros puertos internacionales.<sup>139</sup> Un tema de gran importancia es la certificación de seguridad de Puerto Cortés hasta julio de 2004 y según lo estipulado por la Administración Marítima y

---

<sup>134</sup> Tal es el caso de camisas de vestir en donde la elaboración del cuello, la parte frontal y las mangas requieren de varias operaciones complejas.

<sup>135</sup> Durante este período de transición en general se paga el salario mínimo, aunque algunas empresas pagan el 60% del salario mínimo.

<sup>136</sup> Al respecto la Universidad Tecnológica (UNITEC) ha tenido un destacado papel en PROCINCO y está realizando importantes esfuerzos, ya que dentro del esquema de PROCINCO inicialmente se iban a capacitar 20,000 trabajadores, y posteriormente, con UNITEC, a empresarios. Adicionalmente, la UNITEC cuenta con convenios con el Instituto Textil de Taiwán y múltiples universidades y está implementando carreras cortas de técnicos universitarios y un Centro de Estudios Estratégicos que pudiera ser funcional a futuras estrategias de la IME en Honduras.

<sup>137</sup> El INFOP tiene previsto capacitar alrededor de 15,000 empleados de la IME en 2003, contra alrededor de 6,000 en 2002, y ha impartido cursos específicos para empresas sobre cohesión de grupos, liderazgo y cohesión familiar.

<sup>138</sup> Los principales clientes de Puerto Cortés no son las IME directamente, sino que agencias navieras como Maersk, Seaboardmarine, Crowley, Hapag Lloyd, Hamburg Süd y otras de mensajería como FedEx y DHL, entre otras. La ENP estimaba que, al primer trimestre de 2003 la IME generaba alrededor del 30% de la carga de Puerto Cortés.

<sup>139</sup> En la actualidad Puerto Cortés carga aproximadamente 25,000 contenedores mensuales – alrededor del 70% de utilización de la capacidad instalada- y la carga pudiera prácticamente duplicarse en caso de que alrededor de 26,000 contenedores provenientes de El Salvador se carguen en Puerto Cortés.

del Comisionado de Aduana de los EU, para lo cual se tendrán que invertir alrededor de 1 millón de dólares en cercas, sistemas de seguridad electrónicos y mayores dispositivos de seguridad.<sup>140</sup> A decir de varios empresarios y funcionarios, Puerto Cortés pudiera sin embargo mejorar su posicionamiento en Centroamérica –proceso que ya ha iniciado dado que empresas como Maersk<sup>141</sup> embarcan desde 2003 una creciente parte de sus contenedores vía Puerto Cortés- y así convertir a Puerto Cortés y otras localidades en Honduras como Centros de Logística.<sup>142</sup> Con tales objetivos, sin embargo, se requieren cambios legislativos y sustanciales mejoras en el sistema de telecomunicaciones.

16. **Energía eléctrica.** En la actualidad la mayor parte de la IME ha sobrellevado plenamente las deficiencias en el suministro de la energía eléctrica pública de la ENEE (Empresa Nacional de Energía Eléctrica) o privada (varias otras empresas), particularmente mediante la utilización de generadores propios a base de *diesel*, los cuales en la mayoría de los casos genera altos costos. La oferta de energía eléctrica es de 850 MW en 2003, mientras que la demanda es cercana a los 800 MW, lo que representa un enorme riesgo, ya que no existe un margen de seguridad amplio que haga frente a los “picos” de la demanda.<sup>143</sup> No obstante lo anterior, el suministro se interrumpe temporalmente –proceso que vivimos en varias ocasiones durante las entrevistas-, lo cual no sólo complica el proceso productivo, sino que también en algunos casos daña o destruye maquinaria muy sensible y costosa en algunos casos. Independientemente de lo anterior, en la actualidad la oferta de energía eléctrica no es suficiente para hacer frente a los “picos” de la demanda. Lo anterior es serio y preocupante, particularmente ante la posibilidad e importancia de la instalación de empresas textiles, cuyas operaciones son intensivas en energía eléctrica.<sup>144</sup> De igual forma, los precios de la electricidad son significativamente superiores a los de otros países (véase el cuadro 7), concretamente de los Estados Unidos,

---

<sup>140</sup> Entre otras de las nuevas medidas, la IME tendrá que notificar con 24 horas de antelación al embarque el contenido de sus contenedores.

<sup>141</sup> Navieras como Maersk ofrecen un servicio especializado a la IME, al igual que a la agroindustria, café y madera. La IME representa entre el 70%-80% de la carga total de Maersk en Puerto Cortés. El precio relativamente alto de los contenedores –envía 200 contenedores semanalmente los jueves, sábados y domingos, cada uno con un peso máximo de 24 toneladas- desde Puerto Cortés y con respecto a Asia y China se debe a las economías de escala: así, los barcos entre Estados Unidos y Asia son de 6,600 TEU (*twenty equivalent unit*), mientras que los de Honduras a los EU son de 900 TEU. Un contenedor EU-Honduras cuesta \$1,600, uno Corea-EU \$3,000, uno Corea-Honduras \$4,800 y uno de Comayagua a Miami (refrigerado) \$3,400. Maersk embarca desde enero de 2003 la totalidad de su carga de El Salvador vía Puerto Cortés.

<sup>142</sup> En la actualidad ya existen varios antecedentes de este tipo de empresas: las empresas de bodega, las cuales se dedican exclusivamente a almacenar y despachar mercadería según lo requieran las empresas en Estados Unidos.

<sup>143</sup> A decir de los entrevistados, se requiere de una oferta superior en alrededor de un 20% para hacer frente a estos “picos”. En junio de 2003 Honduras firmó contratos para importar electricidad de Costa Rica.

<sup>144</sup> Como resultado, varias de las empresas textiles recientemente instaladas han optado por producir energía eléctrica para sus propias instalaciones e incluso vender energía excedente.

lo cual ha desincentivado inversiones de empresas de este país en plantas textiles.<sup>145</sup> A decir de expertos y funcionarios de las propias empresas generadoras de electricidad, las condiciones climáticas y la falta de lluvias,<sup>146</sup> los desincentivos generados por la ANEE así como sus altos adeudos, implican altos costos de la energía eléctrica, tema ya detallado anteriormente. En la actualidad existen varias empresas privadas que generan energía eléctrica, aunque no han realizado inversiones recientemente ante la falta de incentivos: la ENEE, por un lado, cobra un “peaje” relativamente alto –de \$0.02 por KW- y subsidia los precios de la energía eléctrica, por lo que los proveedores venden la energía eléctrica a precios más altos que la ENEE. Como resultado, el principal incentivo para la IME de comprar electricidad a los proveedores privados es la garantía de continuidad del servicio y evitar interrupciones, aunque estas empresas también usan las líneas de transmisión de la ENEE y sus clientes se ven afectados por los cortes a la energía eléctrica.<sup>147</sup> Durante las entrevistas se indicó que la oferta de energía eléctrica se encuentra en condiciones “al límite”, y que cualquier desperfecto en alguna de las grandes plantas pudiera generar problemas de mayores dimensiones. A decir de los propios entrevistados –tanto empresarios como funcionarios-, la limitada capacidad económica y el alto endeudamiento de la ENEE afectan sustancialmente el suministro de energía eléctrica y las opciones de invertir en el corto y mediano plazo. De igual forma, los procesos de compra de energía eléctrica mediante licitaciones públicas y compras directas han carecido de transparencia.

17. **Salarios, jornada laboral e incentivos.** Sorpresivamente desde una perspectiva comparativa internacional, en la actualidad la mayoría de la IME en la confección paga un ligero porcentaje por encima del salario mínimo legalmente estipulado en Honduras. Incluso, en la industria electrónica en general se paga el salario mínimo estrictamente, también ante el conocimiento por parte de trabajadores y empresarios que la intensidad del trabajo en la confección es mayor. La mayor parte de las empresas de la confección, por otro lado, labora las 44 horas establecidas por el Código Laboral, aunque en diversas modalidades: en sistemas de 4 \* 3 (es decir, laboran de lunes a jueves 11 horas diarias y descansan los siguientes tres días, mientras que el siguiente turno trabaja de viernes a domingo 12 horas diarias, o 36 horas semanales, por el mismo salario) o 4 \* 4 (se trabajan 11 horas diarias por cuatro días y se descansan 4 días, independientemente del día

---

<sup>145</sup> Una empresa indicó que tiene mucho interés de transferir su planta textilera de los Estados Unidos a Honduras, aunque en los Estados Unidos paga \$0.05 por kW, mientras que en Honduras cuesta \$0.09. Bajo las actuales condiciones esta empresa no realizará la inversión.

<sup>146</sup> A decir de los funcionarios, es particularmente preocupante la situación de El Cajón, la principal hidroeléctrica en Honduras. Como resultado de la disminución del nivel de agua, una de las 4 turbinas de 75 MW ha dejado de funcionar. La situación, sin embargo, no es nueva, y ha sido señalada repetidamente durante los noventa (BID 1994; FPX y SAG 1998:58).

<sup>147</sup> Se estima que la inversión para generar un MW generado por energía térmica es de \$1 millón y de \$2 millones si se genera mediante energía hídrica. Si bien varias de estas empresas pudieran aumentar en un período inferior a un año la generación de energía eléctrica, la falta de seguridad y transparencia en el marco jurídico y los mecanismos de generación de precios no les permiten asegurar las ganancias sobre las inversiones requeridas, a decir de los potenciales

específico).<sup>148</sup> Los incentivos o bonos de productividad en la confección –los cuales se otorgan por módulos o equipos y no individualmente- pueden llegar hasta duplicar el salario como se constató revisando las planillas de varias empresas, aunque en general, y después de 6 meses de experiencia, en promedio aumentan hasta en un 30% el salario. No obstante lo anterior, y ante los cambios a nivel global y la reducción del tiempo de contratos y de modelos, constantes cambios en la línea de producción, operaciones y en los equipos de trabajo,<sup>149</sup> éstos inciden negativamente en los incentivos a los trabajadores: es más fácil obtener un aumento salarial vía productividad o bonos si se trabaja durante años en el mismo producto, modelo y en los mismos procesos a que si cada 12 semanas se cambia de operaciones y producto. En la actualidad las IME han reducido significativamente los servicios que ofrecían a los obreros y se concentran en servicios médicos en la planta y subsidios a la comida; en caso de horas extras o turnos de noche las empresas regularmente ofrecen transporte.<sup>150</sup>

18. **La relación patronal-sindical.** En la actualidad se presenta un significativo “enfriamiento” y alejamiento en la relación obrero-patronal. Lo anterior también es resultado de la falta de consenso en las recientes negociaciones del salario mínimo, las dificultades de la IME en general –y el despido de casi 20,000 trabajadores entre 2000 y 2002-, pero también de una serie de temas de mediano y largo plazo. Varios entrevistados señalaron que el Código Laboral, en la actualidad, no les permite la flexibilidad que los clientes le exigen:<sup>151</sup> ante contratos de corto plazo, ¿cómo incorporar empleo de largo plazo?.<sup>152</sup> Esta dicotomía –cambios en la organización industrial global vs. la legislación nacional- puede resultar en el rechazo de contratos y, así, en la no generación de empleo. Como contraparte –y en base a entrevistas con diversos dirigentes sindicales-, se exige como negociación la libertad de asociación y una “real” negociación con respecto al Código Laboral: si bien no se descarta una negociación sobre la temática, los sindicatos exigen beneficios si el Código Laboral se flexibiliza, incluyendo temas como mayores

---

<sup>148</sup> Bajo el esquema de 4\*3, por ejemplo, se incrementa sustancialmente el uso de la maquinaria y los propios establecimientos: trabajando en doble turno, por ejemplo, las plantas podrían estar trabajando 152 horas a la semana (80 horas en turno de día y 72 horas en el turno de noche, ya que no se labora los domingos); aunque la mayoría de la IME optó en 2003, y ante la falta de demanda, por un turno y por 80 horas a la semana.

<sup>149</sup> En la actualidad la mayoría de las plantas de confección se dividen en equipos o módulos de trabajo para la elaboración de la prenda completa. Estos módulos integran la totalidad de las operaciones para elaborar la prenda definitiva y pueden variar de 12 hasta 18 operaciones y operarios para las camisetetas.

<sup>150</sup> Si bien esta es la generalidad, varias empresas no subsidian la comida ni otorgan transporte bajo ninguna condición. El servicio médico en la planta es el “piso” o mínimo de los servicios que otorga la IME en Honduras.

<sup>151</sup> La problemática fue señalada en varias empresas entrevistadas, pero particularmente en las que exportan bajo los regímenes 807/807A.

<sup>152</sup> En la actualidad el límite permitido de empleos temporales en la planta laboral es del 10%. A mediados de 2003 circulan algunas versiones de reforma al Código Laboral que aumentarían la participación del empleo laboral hasta en un 30%, aunque no cuentan con el apoyo de los principales sindicatos.