

salarios, servicios, apoyo a la educación y capacitación, contratos colectivos y la libertad de asociación y de creación de sindicatos.<sup>153</sup>

### **2.3.3. Opciones de diversificación: electrónica, agricultura y agroindustria**

Las exportaciones de la IME y en general de los sectores no vinculados a la cadena hilo-textil-confección no han recibido tanta atención como esta última; incluso, la información y políticas orientadas a estos sectores es mucho menor. No obstante, y con el objetivo de analizar las condiciones y retos de diversificación de la IME en Honduras, el apartado se divide en dos secciones. La primera analiza aspectos generales de los sectores –la electrónica y la agricultura y agroindustria–, incluyendo su dinámica socioeconómica reciente y con énfasis en las exportaciones. El segundo apartado aborda la percepción de funcionarios, empresarios y expertos vinculados a las respectivas temáticas durante las entrevistas.

Los tres sectores seleccionados son resultado del análisis y las entrevistas realizadas durante enero-junio de 2003 y sin lugar a dudas no abarcan la totalidad del potencial de diversificación de la IME y las exportaciones.<sup>154</sup> Algunas actividades y sectores adicionales serán mencionadas en el capítulo 3.

#### **2.3.3.1. Condiciones**

De los tres sectores propuestos por su potencial exportador, sólo la electrónica puede beneficiarse actualmente del régimen ZIP y ZOLI en los términos elaborados en el capítulo 2.1. Como resultado –y considerando que la información sobre las exportaciones para el sector agrícola y agroindustrial en su conjunto es limitada y no existente para la electrónica–, en lo que sigue se elaborará brevemente con respecto a las tendencias de producción y comercio exterior de los respectivos sectores.

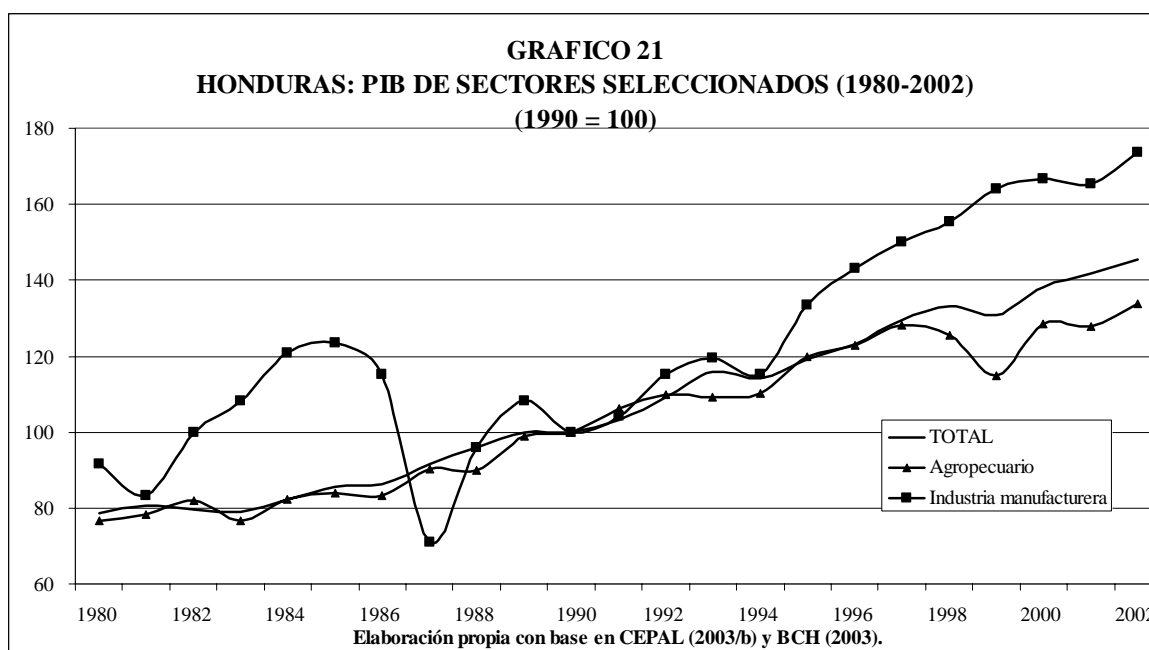
En primera instancia, el PIB del sector agrícola ha estado significativamente por debajo de la dinámica de la economía en su conjunto, y particularmente del sector manufacturero durante 1980-2002. Como resultado, y con respecto al sector manufacturero, el agropecuario presenta una brecha acumulada en el crecimiento del PIB durante el período de 40%. De igual forma, la participación del sector agropecuario ha disminuido durante el período, de niveles superiores al 25% del PIB durante los ochenta, al 22.91% en 2002 (véase el gráfico 21).

---

<sup>153</sup> El tema se hace más complejo en 2003 debido a que la IME, y en base a las visitas realizadas a múltiples empresas, han reducido sustancialmente los servicios a los empleados. Si históricamente las empresas ofrecían guarderías, comida y transporte gratis, entre otros, en la actualidad los servicios se reducen a un servicio médico básico en la planta. Sólo una de las empresas visitadas ofrece en la actualidad un servicio médico privado.

<sup>154</sup> En lo que sigue, el documento hará referencia a actividades exportadoras y a la IME, concretamente debido a que sobre todo las actividades exportadoras agroindustriales y agrícolas no se encuentran actualmente bajo el régimen de la IME. No obstante, consideramos que tienen un importante potencial de exportación y, por ende, de diversificar la estructura exportadora y de la propia IME en Honduras.

No obstante lo anterior, el sector agrícola es de enorme importancia y peso socioeconómico: el gráfico 22 refleja que la población económicamente activa (PEA) en el sector agropecuario, aunque ha disminuido con respecto al total, continúa siendo de relevancia y participa con niveles cercanos al 40% de la PEA en la segunda mitad de los noventa y el 36.65% en 2002. El tema es importante ya que, en comparación con el sector manufacturero, la PEA del sector agropecuario es más de tres veces superior.

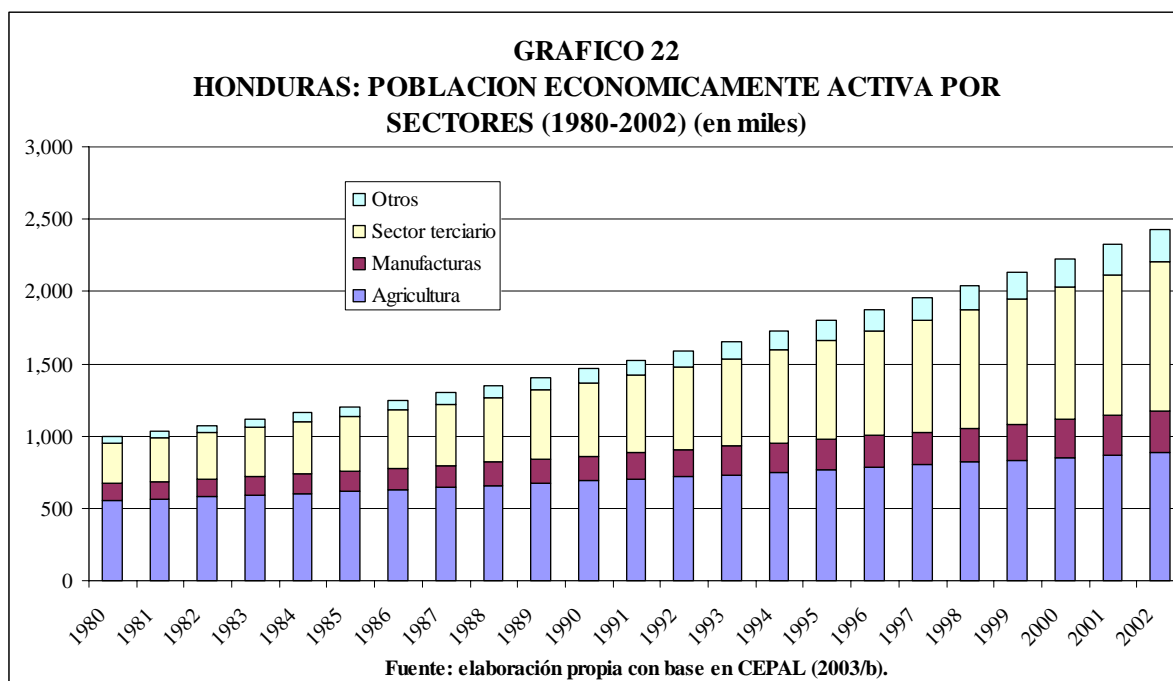


Por otro lado, los cuadros 6-8 del Anexo Estadístico ya habían destacado la dinámica de varios productos agrícolas, particularmente bajo el rubro de los no tradicionales: productos como los camarones, melones y aceite de palma, entre otros, han presentado una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) muy superior a la dinámica general de las exportaciones hondureñas para 1990-2002. Incluso, si bien la participación de las exportaciones agrícolas ha disminuido –y tanto por la caída absoluta de las exportaciones del banano como por el aumento del valor agregado generado por la IME-, en 2002 sigue participando con el 39.76% de las exportaciones totales, y después de haber logrado niveles cercanos al 80% a inicios de los noventa.<sup>155</sup>

En el capítulo 2 se analizó con detalle la dinámica exportadora de la cadena hilo-textil-confección. Si bien en la actualidad no se cuenta con información tan detallada para los sectores agrícola, agroindustria y electrónica durante 1990-2002, algunos datos más agregados de las importaciones estadounidenses de Honduras nos permiten señalar (véase el cuadro 11):

<sup>155</sup> FPX y SAG (1998) señala, sin embargo, que estos datos pudieran estar significativamente subvaluados: ellos estimaron que las exportaciones no tradicionales por 178.4 millones de dólares según el BCH, en realidad alcanzaron 214 millones de dólares, es decir, fueron un 20% superiores.

1. Algunos de los principales productos agrícolas de exportación –tales como el banano y el café- han pasado por enormes dificultades cíclicas: en el caso del café, por ejemplo, las exportaciones a los Estados Unidos durante 1990-2002 han alcanzado 21 millones de dólares en 1994, aumentaron a 124 millones en 1998 y disminuyeron a 29 millones de dólares en 2002.
2. Otros productos con cierto grado de transformación –tales como el tabaco y papel, cartón y diversos productos de los mismos-, sin embargo, han logrado cierta dinámica de crecimiento. Tal es el caso del tabaco, cuyas exportaciones acumuladas durante 1990-2002 a los Estados Unidos fueron de 505 millones de dólares.
3. No obstante lo anterior, han sido las exportaciones de la industria electrónica <sup>156</sup> las de mayor dinamismo exportador a los Estados Unidos durante 1990-2002, con una tcapa de 133.3%. El cuadro 11 además refleja claramente que se trata de una actividad que apenas ha iniciado desde la segunda mitad de los noventas, dado que en 1994 apenas se exportaba 1 millón de dólares y en 2002 fueron 73 millones de dólares.



<sup>156</sup> Se refiere al capítulo 85 del Sistema Armonizado, electrónica, cuyas partes pueden ser utilizadas tanto en la electrónica como en autopartes y telecomunicaciones, entre otros.

Cuadro 11

## HONDURAS: EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS DE CAPITULOS SELECCIONADOS (1990-2002) a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	Millones de dólares												
TOTAL	492	557	783	915	1,097	1,442	1,796	2,322	2,545	2,713	3,090	3,126	3,264
9 Café y té	47	26	53	29	21	59	39	69	124	51	99	36	29
22 Bebidas y vinagre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2
24 Tabaco	14	15	19	23	18	24	46	80	61	55	59	63	71
48 Papel y cartón, diversos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
85 Electrónica	0	0	0	0	1	7	12	18	23	46	70	53	73
Cadena hilo-textil-confección	103	175	320	441	563	901	1,195	1,663	1,878	2,163	2,364	2,378	2,445
	Participación (sobre el total)												
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
9 Café y té	9.48	4.61	6.73	3.21	1.88	4.08	2.15	2.99	4.87	1.86	3.19	1.17	0.89
22 Bebidas y vinagre	0.02	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.03	0.05
24 Tabaco	2.93	2.73	2.38	2.54	1.67	1.64	2.57	3.45	2.39	2.04	1.92	2.01	2.19
48 Papel y cartón, diversos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
85 Electrónica	0.00	0.00	0.01	0.01	0.05	0.47	0.70	0.79	0.90	1.69	2.28	1.70	2.22
Cadena hilo-textil-confección	20.84	31.44	40.92	48.24	51.30	62.50	66.52	71.61	73.81	79.74	76.49	76.05	74.90
	Tasa de crecimiento												
TOTAL	--	13.2	40.5	16.9	20.0	31.4	24.6	29.3	9.6	6.6	13.9	1.2	4.4
9 Café y té	--	-45.0	105.3	-44.3	-29.7	185.5	-34.3	79.4	78.7	-59.2	95.1	-63.0	-20.4
22 Bebidas y vinagre	--	-50.0	22.8	-78.9	960.0	81.8	7.6	-43.6	48.3	82.8	100.5	45.2	48.6
24 Tabaco	--	5.1	22.9	24.7	-21.2	29.2	95.2	73.6	-24.1	-9.0	7.3	5.8	13.5
48 Papel y cartón, diversos	--	60.4	107.5	-86.4	1,771.0	-16.0	104.0	121.6	-35.9	125.4	-24.1	-49.2	896.9
85 Electrónica	--	869.2	94.8	95.2	443.0	1,116.3	84.0	46.1	25.2	101.0	53.3	-24.5	36.5
Cadena hilo-textil-confección	--	70.8	82.9	37.8	27.6	60.1	32.6	39.2	13.0	15.2	9.3	0.6	2.8

Fuente: Elaboración propia con base en el Departamento de Comercio de Estados Unidos y CEPAL (MAGIC).

a/ A nivel de capítulos del Sistema Armonizado.

Es significativo señalar, por otro lado, que particularmente sobre los sectores agrícolas y agroindustriales existen diversos análisis y propuestas, aunque prácticamente ninguno sobre la electrónica en Honduras. Cabe indicar puntualmente:

1. La Federación de Agroexportadores de Honduras y la Secretaría de Agricultura y Ganadería del Gobierno de Honduras (FPX y SAG 1998) realizaron a finales de los noventa un exhaustivo estudio sobre el sector agroexportador no tradicional. El sector se caracteriza por crear alrededor de 100,000 empleos y por una organización de productores y exportadores deficiente, con limitaciones en recursos, personal y representatividad, además de que las instituciones gubernamentales y no gubernamentales “enfatan los aspectos de producción y manejo pos cosecha, pero sin enfoque empresarial” (FPX y SAG 1998:ii). En el estudio se distinguen seis tipos de agroexportaciones no tradicionales: a) frutas de ciclo corto y mediano (melón, piña y plátano), b) frutales y nueces perennes (mango, cítricos y semilla de marañón), c) hortalizas (pepino, pepinillo, chile y hortalizas asiáticas), d) productos acuícolas (camarón cultivado y tilapia, véase el Cuadro 6 del Anexo Estadístico), e) productos agroindustriales (purés, jugos, lácteos, deshidratados) y, f) otros (plantas, flores, especias y aceites esenciales). Las exportaciones, en 1997, provinieron de 55,000 hectáreas de superficie cultivada. Del total exportado, casi 2/3 partes se orientaron a los Estados Unidos, mientras que un 21% a la Unión Europea y un 17% a América Central. En el mediano plazo FPX y SAG estimaban un potencial relevante en sabores y colores naturales, todo tipo de productos orgánicos, productos en nuevas formas de empaque (frutas pre-peladas y empacadas en gas nitrógeno, por ejemplo), entre otras. Recientes estudios han señalado el potencial del mercado de frutas rápidamente congeladas individualmente (*individually quick frozen, IQF*).<sup>157</sup>
2. Entre las principales limitantes de la competitividad de los sectores exportadores agrícolas y agroindustriales<sup>158</sup> se han examinado:<sup>159</sup> costos financieros altos y falta de financiamiento, falta de información de mercados respecto a variedades requeridas, requisitos sanitarios y de calidad, comportamiento y tendencias de mercado y precio, falta de riego en época seca, así como organización gremial débil y transporte limitado ante las exigencias específicas de los respectivos productos.
3. Entre las ventajas con las que cuenta Honduras en estos sectores se encuentran un enorme potencial de tierras de riego –según FPX y SAG (1998) sólo se utilizan 73,700 has. de las 340,000 has. aptas para riego-, así como la cercanía con los Estados Unidos y, particularmente, las condiciones climáticas que permiten el cultivo de muy diversos productos en diferentes estaciones.

---

<sup>157</sup> Fintrac CDA (2002) concluye que las condiciones legales y climáticas en Honduras son muy buenas para inversionistas extranjeros en este rubro en productos como brócoli, melones, jalapeños, coliflores, yucas, bananos, mangos, papayas y otras frutas.

<sup>158</sup> El plátano frito, concentrado de naranja, puré y rodajas de banano y piña, productos lácteos, entre otros, fueron analizados como los productos agroindustriales de mayor potencial (FPX y SAG (1998:49ss.).

<sup>159</sup> Para un análisis detallado, véase: FPX y SAG (1998);

4. Entre las principales propuestas para las exportaciones agrícola y agroindustrial destacan:
- a) un continuo crecimiento en base a la expansión de las tierras cultivadas, y particularmente en base al fortalecimiento de la organización sectorial, los aspectos técnicos y financieros <sup>160</sup> que afectan al sector (FPX y SAG 1998), <sup>161</sup> b) la mejoría en el servicio de energía eléctrica, las telecomunicaciones, la infraestructura vial y portuaria, c) acceso a tecnología, aumento de la producción de escala, <sup>162</sup> d) adicionalmente se detectó que el Valle de Comayagua tiene un significativo potencial competitivo y de exportación, para lo cual se definió el Plan Maestro de Agronegocios para el Valle de Comayagua (SAG 2000) <sup>163</sup> y una empacadora y exportadora de vegetales orientales (León et al. 2002) y, e) integración a lo largo de la cadena de valor de alimentos y fibras de Estados Unidos (Hoadley 2002).
5. Desde mediados de los noventa INCAE ha analizado las oportunidades de fomento de los *clusters* en los sectores forestal y agroindustrial (INCAE 1999; Gamero Lechuga et al. 2001). Con una contribución del 6.3% al PIB agrícola durante 1992-1998 y aproximadamente un 3.1% del PIB nacional, se considera que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen un particular potencial en el *cluster*. <sup>164</sup> Sin embargo, existen también posturas contrarias a la explotación de los recursos forestales. <sup>165</sup> En la misma línea del INCAE, el Plan Nacional de Competitividad (PNC 2003) busca apoyar proyectos forestales y agroindustriales, haciendo énfasis en su sustentabilidad, aunque los proyectos específicos no se habían desarrollado hasta finales de agosto de 2003.

---

<sup>160</sup> Al respecto, FUNDER (Otero 2002) ha tenido amplias experiencias en la implementación de cajas rurales como un modelo de financiamiento alternativo.

<sup>161</sup> En las propuestas de FPX y SAG se examina con detalle el potencial de los productos acuícolas y las frutas de ciclo corto y mediano (melón y piña, entre otras) y el rubro agroindustrial, los cuales pudieran ser el pilar de las exportaciones no tradicionales en una perspectiva 2020.

<sup>162</sup> El estudio de FPX y SAG (1998:68ss.) profundiza con respecto a objetivos específicos de producción y exportaciones para el período 1997-2020 en base a propuestas sobre el mercadeo y comercio exterior, riego, infraestructura, en materia de política económica, así como una serie de prioridades para el sector, incluyendo el fortalecimiento de la organización gremial sectorial.

<sup>163</sup> El Plan Maestro (SAG 2000:2-2 ss.) hace propuestas detalladas y por fases de organización de sistemas profesionales, parcelas de capacitación y promueve, en general, formas intensivas de cultivos en base a invernaderos, planta de selección y empaque, frigoríficos, así como la lenta ampliación de los agricultores a integrarse. El programa parte de vincular a compradores y distribuidores en los Estados Unidos y propone 5 productos de especialización: hortalizas en invernaderos, cultivo de especias y plantas medicinales, producción de leche y flores. FHIA (2002) ha retomado varios de estos conceptos y cultivos, aunque el “Plan Maestro” por el momento no ha sido implementado.

<sup>164</sup> Al respecto se propone que las PYMES inicien con “contratos de maquila simple” y vayan, en posteriores etapas, sofisticando los procesos de mejora continua. Se considera, de igual forma, que el *cluster* del pino tiene un potencial significativamente superior al del bosque latifoliado (Gamero Lechuga et al. 2001).

<sup>165</sup> En varias de las entrevistas se señaló que, por el momento, Honduras pareciera no estar apta para explotar la industria forestal y que, de no hacerlo en forma sustentable, en una década pudiera perderse gran parte de los bosques existentes. Países como Canadá, Estados Unidos y Ecuador han logrado avances importantes al respecto.

### 2.3.3.2. Principales resultados de las entrevistas

En lo que sigue se presentarán los principales resultados de las entrevistas realizadas en la electrónica,<sup>166</sup> así como en la agricultura y agroindustria.<sup>167</sup>

La industria electrónica en la actualidad se distingue por ser de muy reciente ingreso en Honduras. Existen en la actualidad básicamente 4 empresas electrónicas con alrededor de 2,500 empleados: Comptronic, Empire Electronics, TRC y Lear Corporation, habiéndose establecido entre 1991 y 1997. Incluso ante este reducido número de empresas, su variedad es enorme: Comptronic se ha especializado en transformadores, inductores sencillos, *fly-backs* (para televisores), PCBs (*printed circuit boards*) y antenas para transmisores de temperaturas, entre otros; TRC en interruptores de circuito (*ground fall circuit*) para regular las variaciones de amperaje; mientras que Empire Electronics y Lear Electronics se especializan en arneses, tarjetas electrónicas y el ensamble de arneses, todos ellos para el sector automotriz.<sup>168</sup>

No obstante las enormes diferencias de estas 4 empresas, existen una serie de elementos comunes en torno a su apreciación de la competitividad de la electrónica en Honduras:

1. Mientras que las empresas vinculadas al sector automotriz tienen importantes planes de expansión, el resto de las empresas se ha visto afectado significativamente por la crisis en la industria electrónica a nivel global y por la competencia con China. El empleo en éste estrato de empresas se redujo de un reciente máximo de más de 1,500 empleos a un actual de 280 empleos. Por el contrario, las empresas vinculadas al sector automotriz tienen planes de expansión que se manifestarían, entre otras cosas, en un aumento anual del empleo de entre 30%-40% anual durante los próximos años.
2. Todas las empresas electrónicas han transcurrido por una relevante evolución en los productos y procesos en los que inicialmente se especializaron: particularmente en las empresas productoras de circuitos se han especializado en pedidos de bajo volumen con diseños relativamente complejos y calidad, mientras que los contratos de alto volumen son otorgados a países asiáticos. En el caso de las empresas vinculadas al sector automotriz, de igual forma, los procesos iniciales se concentraron en el ensamble de arneses de distribución central, mientras que en la actualidad se producen arneses completos para automóviles.
3. Varias de las empresas tienen competidores intraempresa en Asia y/o conocen a sus competidores asiáticos con bastante detalle. Entre los principales beneficios de haberse establecido en Honduras destacan la cercanía con Estados Unidos y el “*lead time*” –ya sea aéreo o vía marítima-, salarios inferiores al resto de América Latina y América Central, así como las facilidades de Puerto Cortés.

---

<sup>166</sup> Se entrevistaron a las 4 empresas electrónicas existentes en Honduras: Comptronic, Technology Research Corporation (TRC), Empire Electronics y Lear Corporation.

<sup>167</sup> Se realizaron más de 12 entrevistas, incluyendo empresas en el Valle de Comayagua, El Zamorano, y FHIA, entre otros.

<sup>168</sup> Empresas como Lear Corporation se encuentran en el primer “círculo” (*tier*) de subcontratistas para la industria automotriz, mientras que Empire Electronics en el segundo.

4. Por el contrario, entre las principales limitaciones señalaron la falta de imagen de país, los constantes problemas con la energía eléctrica y su alto costo, la falta de capacitación a nivel de ingenieros –en la actualidad no existe una carrera que integre los requisitos para los ingenieros que demandan-, y particularmente la falta de un centro de distribución de materias primas, particularmente de plásticos y metales.<sup>169</sup> A diferencia de la cadena hilo-textil-confección, varias de estas empresas hacen intensivo uso del transporte aéreo, el cual es relativamente caro, así como de varios de sus servicios, incluyendo el bodegaje.
5. Si bien los productos y procesos de la industria electrónica y la cadena hilo-textil-confección son muy diferentes, una parte importante de los operarios de la industria electrónica proviene de la cadena. Los salarios en la industria electrónica son semejantes o inferiores a los de la cadena –explícitamente porque la jornada laboral no es tan intensiva-, la electrónica, al menos en los casos entrevistados, ofrece superiores servicios: servicios médicos privados, comida subsidiada o gratis, médicos en la planta y transporte.<sup>170</sup>
6. Ya se han dado varios casos de “pirateos” de personal, particularmente de ingenieros y personal de nivel medio, entre las empresas electrónicas existentes. Esta es una de las principales preocupaciones de las empresas ya establecidas: que nuevas empresas aumenten el grado de rotación del personal –en general muy bajo, cercano al 1% mensual- y así también aumenten el costo de capacitación del personal.
7. En varias de las entrevistas se señaló que una debilidad relevante de las empresas es que, por el momento, no existe una organización de y para la industria, lo cual también hace compleja sus respectivas solicitudes de mejora en temas específicos.
8. En general, las expectativas son de alto crecimiento y expansión, y particularmente en el segmento de las empresas vinculadas al sector automotriz. Se mencionaron casos concretos de nuevas empresas en el rubro que seguramente se establecerán en Honduras en el corto plazo, lo cual pudiera atraer varias empresas proveedoras de materias primas, con lo que pudieran abatir sus costos.

Entre los principales aspectos sobre las condiciones de competitividad del sector agrícola y agroindustrial se señalaron:

1. En general, existe un consenso de que ambos sectores transcurrirán por profundos cambios en el corto y mediano plazo, también como resultado del CAFTA y un posible ALCA en 2005 y particularmente sobre las importaciones hondureñas, ya que las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos prácticamente no gravan arancel. En los sectores más moderados se considera que en este proceso de “ajuste/reacomodo” los productores de granos básicos tendrán que buscar nuevos cultivos y tecnologías para

---

<sup>169</sup> Lo anterior implica, para una de las empresas, que requiere abastecerse de inventarios de insumos de hasta por dos meses.

<sup>170</sup> El transporte es pagado por la empresa, con la excepción de las plantas que se encuentran en centros urbanos.



ser competitivos, mientras que un sector con mayor intensidad de capital podrá generar una importante dinámica de crecimiento en la agricultura y agroindustria en su conjunto. Varias empresas y expertos consideran, por el contrario, que los escenarios para la agricultura y agroindustria son bastante más complejos y preocupantes, incluso en el corto plazo: la competencia desleal con productos subsidiados en los países industrializados, y particularmente en los Estados Unidos, generarán enormes problemas sociales y territoriales, mientras que sólo un pequeño grupo de productores y agroindustriales podrán, al menos en el mediano plazo, incorporarse a una dinámica exportadora. Independientemente de lo anterior, en general, incluso entre reconocidos expertos, existe un alto grado de incertidumbre y falta un análisis sistematizado con proyecciones, escenarios y estimaciones en el corto, mediano y largo plazo sobre ambos sectores. Para algunos de los analistas entrevistados el sector es el más problemático desde una perspectiva socioeconómico y político en el corto plazo y ante los cambios descritos.

2. Existen en la actualidad divergencias y discrepancias sobre el potencial del cultivo de algodón en Honduras. Mientras que desde la perspectiva de la cadena hilo-textil-confección su producción tiene sentido –véase al respecto el capítulo 2.3.2. - varios expertos señalaron que no es aconsejable la reactivación de la producción algodonera debido a sus negativos impactos ambientales y el intensivo uso de agroquímicos y plaguicidas, también por su aplicación aérea.<sup>171</sup>
3. Los productores y expertos consideraron, en todos los casos, que los sectores agrícola y agroindustriales requieren, al igual que la cadena hilo-textil-confección y la electrónica, de un régimen arancelario y tributario especial, ya sea vía “corredores económicos”, las ya analizadas Zonas Agrícolas de Exportaciones (ZADE) u otro régimen que otorgue los mismos beneficios que existen para la cadena hilo-textil-confección.<sup>172</sup>
4. La agricultura y la agroindustria –las cuales tienen mayor potencial con la infraestructura o el consumidor final cercano al tratarse de productos perecederos en su mayoría- requieren de un enfoque regional y territorial. Mientras que la zona norte de Honduras ofrece condiciones para cultivos como el plátano y su transformación (en tajadas reconstituidas con vitaminas, por ejemplo), el cacao, la palma aceitera, la ganadería de carne y leche, entre otras. A diferencia, las zonas costeras del sur tienen un enorme potencial para el marañón y la acuicultura (camarones y moluscos). En todos estos casos se requiere de un relativamente alto grado de ciencia y tecnología y de la integración de pequeñas y medianas empresas.<sup>173</sup>

---

<sup>171</sup> Para un análisis en Centroamérica, véase: Pratt y Pérez (1997) y Pérez y Pratt (1997). En ambos estudios se concluye que si bien existen en la actualidad métodos que no son tan agresivos con el medio ambiente, por el momento en Nicaragua y Guatemala la producción del algodón ha sido extremadamente agresiva con el medio ambiente, animales y seres humanos.

<sup>172</sup> La engorda de animales, por ejemplo, pudiera beneficiarse de este tipo de agroindustria, con el beneficio de importar los insumos libre de arancel y fomentar la producción de granos para concentrados en Honduras, entre muchos otros casos.

<sup>173</sup> Instituciones como la Escuela Agrícola El Zamorano ha planteado una serie de propuestas al respecto desde hace años.

5. El Valle de Comayagua es de particular relevancia dado su relativo grado de organización y la experiencia exportadora en diversas frutas –incluyendo el mango- y los vegetales orientales. En la mayoría de estos casos existen contratos de compra-venta con precios fijos, <sup>174</sup> aunque los precios para los respectivos productos se han mantenido en términos nominales desde 1990 y con efectos negativos en los precios reales. <sup>175</sup> En el Valle de Comayagua existen alrededor de 500 productores de mangos que cultivan entre 2,000-3,000 manzanas. Al igual que en otros sectores, la organización de los productores y la totalidad de los actores de la cadena es uno de los puntos más débiles. Lo anterior se refleja en graves problemas en el uso del agua, la contaminación que han generado algunas agroindustrias, así como solicitudes de proyectos no viables y en la que los actores no se comprometen. <sup>176</sup> En el Valle de Comayagua destaca la experiencia que han adquirido varios cientos de productores de jalapeños y vegetales orientales desde hace ya varios años: en todos estos casos las empacadoras y exportadores directos ofrecen las semillas y técnicas de cultivo y uso de fertilizantes y plaguicidas, así como precios fijos estipulados en contratos, mientras que los respectivos productos requieren de altos niveles de calidad para ser exportados a Estados Unidos. <sup>177</sup>
6. Varias de estas empresas, y tema destacado también por la Asociación de Productores de Vegetales Orientales y Productores de Mango en Comayagua, se enfrentan en el corto plazo a problemas legales, dado que sus actividades inicialmente bajo el régimen del RIT está a punto de expirar, después de 10 años bajo el mismo. Esto ha generado una importante incertidumbre, y particularmente en el caso de las exportadoras directas.
7. En la mayoría de los casos los trabajadores y operarios de las empacadoras reciben el salario mínimo, con algunas opciones de incremento por productividad. Todas las empresas entrevistadas subsidian la comida –con un costo aproximado de L.20 por comida- y ofrecen el transporte gratis. De igual forma, existen médicos de planta. Sin embargo, en general se aprecia un nivel salarial inferior que en la cadena hilo-textil-confección y que en la electrónica, también debido a que los bonos de productividad no son tan altos y a que el nivel salarial en general en regiones como el Valle de Comayagua es inferior al de La Lima, San Pedro Sula, Tegucigalpa, Choloma o Villanueva.

---

<sup>174</sup> No obstante estos contratos, varias de las empacadoras señalaron que uno de sus principales problemas es que si los precios en los mercados de los productos son superiores en el mercado a los establecidos en el contrato, en varios casos los productos prefieren no vender a las empacadoras. Esto genera un problema significativo, ya que el rompimiento del contrato implica que los productores, en el futuro, no tendrán acceso a las semillas y la tecnología ofrecida por las empacadoras.

<sup>175</sup> Una queja frecuente de los productores –que no exportadores directos- fue que las empacadoras tienen una alta cuota de “rechazo”, hasta de un 40% de la cosecha entregada, la cual no es devuelta a los productores.

<sup>176</sup> A 2003 uno de los casos más connotados es la instalación de una empacadora para mangos de exportación, la cual fue financiada por el USAID con alrededor de \$1 millón de dólares. Si bien la planta ya está en funcionamiento, trabaja actualmente a una ínfima parte de la capacidad instalada, también porque los actores de la cadena no invirtieron los montos comprometidos inicialmente. Actualmente una empresa privada está a carga de la empacadora.

<sup>177</sup> Particularmente en el caso de los vegetales orientales los subcontratistas y empacadores hondureños ofrecen “paquetes” a los productores, incluyendo semillas, chequeos de plagas, manejo de plaguicidas, calidad, residuos de plaguicidas, entre otros.

8. Los vegetales orientales exportados del Valle de Comayagua a Estados Unidos y Canadá se orientan a la población asiática en estos países y consiste mayoritariamente de berenjenas (china, tailandesa, hindú), squash, pepino amargo y cebollines, entre otros. En la actualidad las exportaciones hondureñas dependen exclusivamente de “ventanas de exportación”, es decir, exportan a los Estados Unidos en los períodos en los que sus principales competidores por condiciones climatológicas no pueden hacerlo. Por tales causas, este tipo de cultivo requiere de un gran conocimiento de los mercados específicos, planeación y logística. En todos los casos las semillas se importan de Asia.
9. Varias de las empacadoras y productoras señalaron que existe un importante potencial para otros productos, tales como las fresas, frambuesas, lechugas, oca americana, entre otros. Sin embargo, los respectivos productos requieren de climas apropiados (no todos pueden cultivarse en el Valle de Comayagua) e infraestructura para su empaque, la cual por el momento no existe; es decir, nuevos productos requieren de nuevas inversiones. De igual forma se consideró que en la actualidad y bajo las condiciones de competencia existentes –participando en “ventanas de exportación”- las exportaciones de vegetales orientales han llegado a ciertos “techos”: el aumento de la producción en otros períodos requeriría de nuevas estrategias con otros competidores en los Estados Unidos. Para estos potenciales productos, de igual forma, se requiere de transporte marítimo o aéreo especializado, los cuales por el momento sólo existen en forma limitada y con altos costos, también por sus reducidas economías de escala y ciclicidad.<sup>178</sup>
10. En el caso del Valle de Comayagua el “impacto” de las nuevas actividades exportadoras ha sido reciente y complejo, proceso que va mucho más allá de una problemática estrictamente económica: particularmente las IME asiáticas se han enfrentado a un lento proceso de integración de la población al ritmo de trabajo requerido y a un cambio en la “racionalidad” en el contexto de una socioeconomía agrícola: trabajar en turnos de noche, la intensidad del proceso de trabajo, puntualidad, etc. Entre los factores que han hecho difícil la relación con la IME asiática de la cadena hilo-textil-confección destacan los problemas de comunicación e idioma, diferencias culturales significativas, así como el trato empresario-trabajador. Existen en la actualidad importantes expectativas para el aumento de la IME y otras actividades en el Valle de Comayagua como resultado del proyecto del Canal Seco,<sup>179</sup> el cual pudiera pasar por Comayagua.

## 2.4. Conclusiones preliminares

Este amplio capítulo analiza con detalle las condiciones, la diversidad, así como los retos de la IME en la cadena hilo-textil-confección y de las exportaciones de los sectores agrícola, agroindustrial y electrónico. En general el capítulo examina con detalle las condiciones productivas, organizativas a nivel de empresa, institucional y macroeconómicas, así como legislativas en las que se encuentran y hace énfasis en los retos a su competitividad en el futuro.

---

<sup>178</sup> Estos argumentos, entre otros, hacen por el momento muy complejo exportar a la Unión Europea, a decir de varios de los entrevistados.

<sup>179</sup> El proyecto, que no ha iniciado por el momento, plantea comunicar vía carretera El Salvador con Puerto Cortés sin tener que pasar por Tegucigalpa.

Desde esta perspectiva, Honduras cuenta hoy en día con una amplia experiencia en la cadena hilo-textil-confección, y particularmente en el tejido de punto, y ha tenido un desempeño superior que sus principales competidores en el mercado estadounidense en los últimos años, y en particular con respecto al establecimiento de varias empresas textiles. Adicionalmente, se percibe una incipiente diversificación, y con un importante potencial en el corto plazo en la electrónica. No obstante lo anterior, los retos, sin lugar a dudas, son significativos y multidimensionales, desde la perspectiva de la competitividad sistémica. Es decir, no es posible actualmente caer en simplismos y tratar de solucionar problemáticas de tal complejidad con un instrumento.

Desde una perspectiva nacional, la cadena hilo-textil-confección es de la mayor importancia en la IME de Honduras, ya que participa con el 68.71% de las exportaciones totales a los Estados Unidos y con niveles cercanos al 80% durante los noventa. No obstante, la primera parte del capítulo analiza con detalle que la cadena se enfrenta a importantes cambios en el corto, mediano y largo plazo. Además del relativo grado de saturación y, por ende, inferiores tasas de crecimiento del consumo y las importaciones en países industrializados y en los Estados Unidos, se esperan sustanciales reajustes y funciones por parte de mayoristas, minoristas, productores y, en general, en la relación entre clientes y proveedores. Sin entrar en los detalles de las estrategias desarrolladas por las respectivas empresas y segmentos –analizados en el capítulo–, destacan los cambios en los canales de distribución de prendas de vestir, la creciente especialización del mercado en general, así como clientes que reintegran en su cadena funciones de producción y productores, de marca en algunos casos, que asumen funciones de mercadeo y distribución. En todos estos casos los respectivos segmentos asumen crecientes funciones, tema de crítica importancia para los segmentos de la cadena que se realizan en Honduras.

El capítulo señala que por el momento las condiciones legislativas y normativas con respecto a la IME y sus cambios en los últimos años han resultado en un marco legal transparente para la IME. No obstante lo anterior, dos aspectos han sido señalados como insuficientes y/o a debatir. Por un lado, la inexistencia de un régimen especial para los sectores agrícola y agroindustrial y con los mismos beneficios que los que obtiene la IME. Como se señaló en el capítulo 2.1., la Ley ZADE se promulgó en 2002, aunque no se elaboró un Reglamento y fue derogada nuevamente a finales de 2002. Por otro lado, es relevante estudiar el impacto que tendrá el vencimiento, para algunas empresas, tanto de las exenciones a los impuestos municipales por 10 años como al ISR otorgadas por 20 años. Por último, varias asociaciones y agrupaciones de empresarios han expresado la importancia de que el RIT ofrezca incentivos adicionales para las exportaciones. Si bien no es recomendable –por ser políticamente complejo e ilegal bajo las normas de la OMC–, apoyar por la vía de los subsidios a las exportaciones, sí sería imaginable que las empresas bajo el RIT obtengan algunos beneficios adicionales, incluso varios de los otorgados a las ZOLI y a las ZIP.

En el análisis macroeconómico se destacó –y tema enfatizado durante las propias entrevistas–, que la falta de acceso a crédito y su alto costo, así como la tendencia a sobrevaluar el tipo de cambio real han generado crecientes problemas para las IME y los exportadores en general. Ambas tendencias fueron destacadas durante las entrevistas y han afectado a las empresas hondureñas –independientemente de su tamaño y sector– por igual. No obstante lo anterior, en la cadena hilo-textil-confección son particularmente las empresas “tradicionales” que exportan bajo la producción compartida las que se ven afectadas por estas tendencias

macroeconómicas, dado que las empresas que se han integrado verticalmente, y con pocas excepciones, tienen más facilidades para obtener financiamiento en el extranjero, ya se trate de empresas nacionales o extranjeras.

En cuanto a las medidas para el fomento a la competitividad se analizó que en la actualidad existen muy buenas condiciones para implementar y gestionar diversos programas orientados a la IME, agricultura, agroindustria y electrónica. Existe un significativo consenso en y entre los sectores público y privado al respecto, el cual se ha plasmado en el Programa Nacional de Competitividad (PNC). Los programas e instrumentos que pudieran surgir de los recursos y el personal bajo el PNC pueden ser los primeros pasos para mejorar las condiciones de la competitividad de los sectores. Con excepción de la IME electrónica existen bien desarrollados programas y productos a fomentar. Por ende, uno de los grandes retos de futuras políticas públicas y privadas, también para el propio PNC, se manifestará en su capacidad de gestión y convocatoria.

El capítulo analizó con detalle las principales tendencias de la IME con la información existente. Desde esta perspectiva, la IME ha incrementado sustancialmente su peso en la economía hondureña, tanto en términos del PIB como de las exportaciones, el empleo y en la balanza de pagos. El valor agregado generado por la IME se ha convertido, desde los noventa, en el factor más dinámico de las exportaciones. No obstante lo anterior, se aprecia un sustancial descenso de esta tendencia desde 2000, particularmente ante la caída de la demanda por parte de los Estados Unidos. Las exportaciones de la IME se orientan en prácticamente su totalidad hacia este país y más del 85% del empleo de la IME se concentra en empresas extranjeras. Otra de las características relevantes de la IME es su dificultad de incrementar el valor agregado sobre las exportaciones totales: así, si bien el valor agregado por empleo y las exportaciones por empleo – como variables *proxy* de la productividad- se han incrementado sustancialmente durante 1990-2002, al igual que los sueldos y salarios por empleado medidos en dólares, el coeficiente de valor agregado / exportaciones incluso ha disminuido para el mismo período.<sup>180</sup> Este desempeño es relevante, ya que manifiesta que si bien el monto de las exportaciones de la IME ha ido en aumento, por el momento han existido dificultades y limitaciones para aumentar la integración de empresas establecidas en Honduras. El capítulo, de igual forma, analizó los principales productos de exportación de la cadena hilo-textil-confección y a sus respectivos competidores. Destacó, por un lado, que Honduras compite con un diverso grupo de países latinoamericanos y asiáticos, aunque sorprendentemente China sólo compite en uno de estos productos. De igual forma, y aunque se ha dado un creciente proceso de diversificación entre 1990 y 2002, Miami es el principal destino de estas exportaciones.

Entre los principales resultados del capítulo destacan, de igual forma, los importantes cambios que se han gestado en la organización industrial de la cadena hilo-textil-confección en Honduras recientemente. La incorporación –y creciente presencia, estimada en más de un 20% del empleo total de la IME – de un nuevo segmento de empresas verticalmente integradas particularmente en la producción de *commodities* ha implicado un cambio cualitativo en el agrupamiento de la cadena de la IME. Sus implicaciones son vastas: mientras que por un lado genera una importante dinámica en las exportaciones y el empleo –tendencia que no se ha dado

---

<sup>180</sup> Incluso si eliminamos el dato para 1990, el cual es relativamente alto, el coeficiente disminuye ligeramente para 1991-2002.

con esta profundidad en otros competidores como México desde finales de los noventa-, su establecimiento también genera un nuevo proceso de competencia. Este último es tanto con la IME existente, pero particularmente con las empresas de confección “tradicionales” bajo la producción compartida. De igual forma, y no en forma excluyente, este nuevo estrato de empresas significa que sobrellevan el paquete completo. Si bien la demanda de paquete completo se ha convertido en un creciente requisito para participar en la cadena a nivel global, el capítulo 2.3. ha examinado minuciosamente que en la actualidad las condiciones para que empresas realicen el *full packaging* se han tornado más complejas en los últimos años. La falta de financiamiento, la incertidumbre a nivel de empresa, así como la presión a reducir precios y costos y el propio tiempo de los modelos y respectivos contratos, entre otros, reflejan las enormes dificultades para implementar el paquete completo y explican la causa por la que muchos empresarios han decidido, al menos por el momento, no participar en este tipo de actividades con mayor grado de riesgo. A finales de 2003 no es posible definir con certeza cuáles de las tres organizaciones industriales tendrá una mayor dinámica en el mediano y largo plazo. Es posible entrever, sin embargo, que los tres esquemas continuarán forma paralela: seguramente en el corto y mediano plazo empresas que desecharon la opción de procesos de paquete completo retornarán a estos procesos, mientras que se reforzará la estructura verticalmente integrada. Los procesos anteriores, en el mediano plazo, hará más compleja y difícil que la IME tradicional obtenga clientes y pedidos, particularmente considerando que la estructura “cerrada” de las empresas verticalmente integradas.

Asimismo, es de enorme relevancia que la infraestructura para la IME y las actividades agroexportadoras presenta “claroscuros”: mientras que Puerto Cortés ha sido evaluado positivamente, a tal grado que ha sabido atraer una parte de las exportaciones centroamericanas, las telecomunicaciones y particularmente el suministro irregular y caro de la energía eléctrica han incidido muy negativamente en el desempeño de la IME. Particularmente el último ha sido un tema señalado constantemente desde los noventa y al que no se le ha dado solución; en 2003 el tópico es de “urgencia nacional”.

El capítulo analizó, de igual forma, aunque con menos detalle, la existencia de un significativo potencial para diversificar las exportaciones de la propia IME y en general de otras actividades de la economía hondureña. Numerosas experiencias de exportaciones agrícolas y agroindustriales en muy diversos productos reflejan este proceso. Si bien existen serias deficiencias en la información sobre los respectivos temas, el estudio concluye que para continuar con este desempeño positivo es fundamental crear un marco legal acorde a las necesidades de este sector exportador, además de sistematizar la información existente y realizar inversiones en infraestructura y análisis de mercados. De otra forma, y así lo demuestra la experiencia de los vegetales orientales en Comayagua, ante las condiciones existentes, pareciera haberse llegado a un cierto “techo” exportador. Como contraparte, la electrónica vinculada con el sector automotriz pareciera tener un futuro promisorio, y a diferencia de otras empresas electrónicas de menor tamaño existentes y cuya propia existencia se encuentra en entredicho. En el corto plazo se espera el establecimiento de nuevas empresas electrónicas automotrices, las que pudieran resultar en el establecimiento de empresas proveedoras para las mismas.

En el contexto anterior, y como se retoma con detalle en el capítulo 3, el CAFTA puede jugar un papel significativo para la competitividad de la IME en Honduras y su proceso de diversificación. El CAFTA, y considerando la reciente experiencia de Honduras en el mercado

estadounidense, puede profundizar el posicionamiento de Honduras en la cadena hilo-textil-confección, aunque requiere tanto de una inclusión amplia de las fracciones de la cadena y reglas de origen flexibles que permitan, y como se examinó con detalle en el capítulo 1.2.2., la incorporación de insumos competitivos de terceros países. Ante el reciente significativo aumento de la IME en actividades no vinculadas con la cadena hilo-textil-confección, particularmente en la electrónica, al igual que ante el potencial en los sectores agrícola y agroindustrial, también es importante un detallado y especializado tratamiento de sus respectivas fracciones con el objeto de fomentar su dinámica a los Estados Unidos. Así, el CAFTA puede fungir como un detonador importante en el corto, mediano y largo plazo, siempre y cuando se consideren las condiciones y los retos específicos. De otra forma, y como se analizó para el caso de la cadena, el CAFTA también pudiera “entrampar” las actividades existentes ante reglas de origen que sólo permitan el uso y transformación de insumos no competitivos a nivel global, independientemente de los beneficios de acceso al mercado estadounidense.

### III. PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA IME EN HONDURAS

La IME en Honduras, así como su sector exportador en general, se encuentran en la actualidad ante condiciones nacionales e internacionales propicias para mejorar su competitividad, tanto en las actividades existentes como en potenciales operaciones de exportación que pudieran generar un proceso de diversificación. Como se detalló en los capítulos 1 y 2, entre los principales beneficios para las actividades exportadoras a establecerse en Honduras destacan la cercanía con los Estados Unidos y, como resultado, un tiempo de respuesta a los pedidos inferiores al de los países asiáticos. Ante la pujante industria textil y la experiencia adquirida en los últimos 15 años en la confección, y particularmente en el tejido de punto, Honduras se ha beneficiado significativamente desde 2000 de menores aranceles por sus exportaciones dirigidas a los Estados Unidos y es de esperarse que este proceso se profundice mediante la firma del CAFTA. Todos los aspectos anteriores se basan en Puerto Cortés como punto de entrada y salida de los productos de la IME. Adicionalmente, destaca desde finales de los noventa, y a diferencia de otros países como México, el establecimiento de un nuevo estrato de empresas –las examinadas detalladamente en el capítulo 2.3. como “verticalmente integradas”-, y no obstante las adversas condiciones de la cadena hilo-textil-confección a nivel global y en los Estados Unidos. Para este estrato de empresas, Honduras incluso ante este complejo panorama internacional, juega un papel estratégico. En el corto y mediano plazo, y en base a la información obtenida en las entrevistas, son de esperarse importantes inversiones en la IME electrónica y, *bajo ciertas condiciones*, en la cadena hilo-textil-confección.

Sin embargo, estos aspectos que han favorecido su competitividad –los elementos de éxito-, son temporales y relativos: los inferiores tiempos de respuesta en comparación con los países asiáticos han podido ser contrarrestados por éstos a través del uso del transporte aéreo hacia los Estados Unidos; adicionalmente la falta de proveedores y accesorios para la cadena en Honduras son elementos que se contraponen a los beneficios iniciales que se presentan. De igual forma, en enero de 2005 se eliminarán bajo la OMC todas las cuotas a las importaciones de la cadena hilo-textil-confección, con lo que países como Honduras verán incrementar significativamente la competencia en mercados en los que participan sus exportaciones; la experiencia de la eliminación de cuotas en 2002 en el mercado estadounidense destacó la dinámica de las exportaciones chinas y el desplazamiento de las exportaciones del resto de los países, incluyendo Honduras. Los aspectos anteriores, asimismo, contravienen a una estrategia de la IME basada en fuerza de trabajo barata: tal y como se examinó a detalle, Honduras hoy en día no cuenta con fuerza de trabajo barata si se compara con otros países asiáticos, con los que compite directamente en terceros mercados. La predominante especialización de la IME en Honduras en *commodities* y tejido de punto, por el momento, implica que las empresas “tradicionales” bajo el régimen 9802 y las que realizan procesos de paquete completo deberán atenerse a una sustancial tendencia a la baja de los precios que obtendrán por los procesos que realizan. Se examinó, de igual forma, que para la IME en su conjunto –e independientemente de la organización industrial específica, ya sea tradicional, paquete completo o de integración vertical-, en el futuro los clientes solicitarán integrar un mayor grado de funciones, con lo que las



operaciones de la IME en su conjunto se volverán más complejas, incluyendo aspectos de compras de insumos, logística y distribución, entre otras.

Entre las principales limitaciones a la competitividad de la IME los capítulos han examinado con detalle que existen varios aspectos macroeconómicos –particularmente el limitado financiamiento y la apreciación del tipo de cambio real- que han dificultado el desempeño positivo de las exportaciones hondureñas. Ambos aspectos aumentan el costo en dólares –moneda en la que se realizan la totalidad de estas transacciones- de las actividades realizadas en Honduras. De igual forma la IME no ha logrado incrementar su valor agregado a las exportaciones generadas, básicamente porque sus productos se han especializado en *commodities* de tejido de punto del segmento de la confección, sin una red de proveedores de hilaza, telas y accesorios, entre otros. Si bien recientemente han surgido algunas iniciativas para apoyar la competitividad de la IME y las actividades exportadoras, particularmente el recientemente integrado Programa Nacional de Competitividad, por el momento falta la coordinación y particularmente la gestión e implementación de tales medidas entre los sectores público, privado, agencias multilaterales y la cooperación externa.

Ante estas condiciones, ¿qué medidas pueden presentarse con el objeto de presentar una plataforma de debate y propuestas que se implementen, gestionen y que traduzcan en acciones el análisis realizado, y considerando el análisis y las propuestas existentes tanto en Honduras como internacionalmente abordadas en los capítulos 1 y 2? Consideramos fundamental que cualquier tipo de propuesta tiene que plantearse en un marco temporal, ya sea en el corto, mediano o largo plazo, ya que de otra forma se generan expectativas equivocadas o inviables.<sup>181</sup> De igual forma, la visión en general de una propuesta para la mejoría de la competitividad de la IME no excluye al resto de la economía y, por el contrario, se basa en lo establecido en el capítulo 1: la imperante necesidad de integrar a la IME y a las actividades exportadoras con el resto del país. En base al análisis de los capítulos 1 y 2 –y en un intenso proceso de intercambio con funcionarios, empresarios, expertos, y particularmente en diversas reuniones y foros con la AHM, FIDE y la GTZ- se priorizan las propuestas de política para la mejoría de la competitividad de la IME y las exportaciones en su conjunto<sup>182</sup> en Honduras.

Las propuestas, en todos los casos, parten de **un diálogo y búsqueda de consensos y toma de decisiones sobre las estrategias nacionales a seguir en el corto, mediano y largo**

---

<sup>181</sup> La generalizada y aceptada condición de falta de financiamiento, tanto por parte de la IME como del resto del aparato productivo, por ejemplo, requieren de una serie de medidas que no pueden traducirse en instrumentos en el corto plazo, ya que requiere de un consenso entre los sectores público y privado, cambios legislativos y en el presupuesto en algunos casos, así como en el desarrollo de nuevos instrumentos e instituciones, o de apoyo a los existentes. Plantear en el corto plazo expectativas de mejorías al respecto no sería realista y generaría frustraciones y enconos. El tema será abordado en lo que sigue con mayor detalle.

<sup>182</sup> Al respecto es importante señalar que en las propuestas se incluyen actividades que en la actualidad no son consideradas estricta y legalmente como industria maquiladora de exportación. Si bien existen significativas diferencias entre algunas de estas actividades –por ejemplo entre las agroindustriales, electrónicas y las de la cadena hilo-textil-confección, y tal como se detalla en el capítulo 2- lo anterior se hace con el propósito de buscar la diversificación de actividades de las exportaciones y de la propia IME, objetivo específico del Proyecto y una de las prioridades propuestas para con la IME actual.

**plazo y del fortalecimiento de las instituciones existentes y de la creación de nuevas instituciones con el objeto de que permitan un proceso de intercambio, de suma de esfuerzos existentes, constante evaluación** y el establecimiento de prioridades de política conjuntas entre los sectores público y privado y así mejorar las condiciones de la competitividad a nivel micro, meso y macro. En este proceso, las Municipalidades deben jugar un papel de creciente importancia, para lo cual los sectores público y privado, así como la cooperación externa y diversas instituciones internacionales y multilaterales debieran apoyarlas con recursos y personal especializados. Los costos de las mismas, sin lugar a dudas, también deben financiarse por ambos sectores y generar, al menos en el mediano plazo, un cierto grado de independencia financiera y coparticipación. Si bien las propuestas anteriormente formuladas no son garantía de éxito, el otro extremo, continuar bajo las mismas condiciones en el corto, mediano y largo plazo, sí aseguran un significativo empeoramiento de la competitividad de la IME y de los sectores exportadores en general debido a que otros países sí están tomando medidas y “escalando” la cadena de valor, tal y como se analizó en el capítulo 2. Como se destacó durante el documento, estas tendencias en la IME inciden significativamente en la socioeconomía y población de Honduras.

Para cada uno de los ocho aspectos priorizados se presentan los principales objetivos y acciones de solución en algunos casos, los cuales buscan presentar opciones de gestión, considerando que en varios de los temas no existen consensos actualmente en Honduras. De igual forma, cada propuesta incorpora, al final de la misma, un breve apartado sobre escenarios en caso de llevarse a cabo las sugerencias. Las respectivas propuestas con objetivos, acciones y escenarios, **explícitamente no integran un estudio de factibilidad o incluso la reglamentación de las mismas propuestas, tema que debiera ser tratado con detalle por las instituciones responsables y especialistas.**

Las 8 prioridades de política para mejorar la competitividad de la IME y permitir un proceso de diversificación incluyen:

- I. Fortalecimiento institucional de las empresas exportadoras
- II. Energía eléctrica: mejora del suministro a precios competitivos como una urgencia nacional
- III. Generación de condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo y exportador
- IV. Puerto Cortés: la mejora continua
- V. Prioridades en las negociaciones comerciales y retos hasta el 2005
- VI. CAFTA, medidas para mejorar la competitividad de la cadena hilo-textil-confección
- VII. Las reformas legales: Código Laboral y tasas municipales
- VIII. Opciones para reforzar la diversificación exportadora en la electrónica, agricultura y agroindustria.

- I. **Fortalecimiento institucional de las empresas exportadoras.** En el contexto actual, una de las preguntas socioeconómicas centrales es la forma específica mediante la cual Honduras pudiera integrarse en el corto, mediano y largo plazo al proceso de globalización: ¿qué estrategias y acciones de desarrollo pueden tomarse para integrar la IME y otras actividades exportadoras ante los constantes cambios globales?, y, ¿es posible otorgar los mismos beneficios a otras actividades exportadoras en Honduras? Es,

desde esta perspectiva, imperante formular propuestas de política en el corto, mediano y largo plazo para beneficiar y mejorar la competitividad de las empresas exportadoras de Honduras, particularmente, aunque no exclusivamente, de la IME. Un aspecto central al respecto es la existencia de una institución de representación de la IME y las empresas exportadoras establecidas en Honduras, ya sea en base a las instituciones existentes o la creación de un nuevo organismo. La agrupación de empresas o instituciones existentes debiera convertirse en la principal institución nacional de representación del sector exportador y sería un importante órgano de debate, diálogo e intercambio de opinión y de propuesta de toma de decisiones al Ejecutivo con la participación de los sectores público, privado, educativo y sindical, y sumar esfuerzos y experiencias de instituciones tales como COHEP, AHM, ANDI, CNP, FPX y ANEXHON, entre otras.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora bajo este rubro incluyen en el **corto y mediano plazo**:

- a. Constituirse como una **institución de consulta y diálogo con el sector público, con el mayor grado de representatividad** de empresas exportadoras establecidas en Honduras y sumar los esfuerzos existentes. Los costos y el personal especializado y profesional requerido dependerá de las propias empresas asociadas: es posible plantear una visión “minimalista” en la cual con un mínimo de financiamiento y personal se realicen los objetivos que a continuación se enumeran y en base a reuniones periódicas. Por otro lado, y desde una perspectiva más ambiciosa, la propuesta institución representativa de los exportadores establecidos en Honduras también pudiera constituirse como un gremio con financiamiento y personal especializado que realice análisis y propuestas propias, para lo que irán aumentando los requerimientos de financiamiento. En ambos casos tanto el Programa Nacional de Competitividad, instituciones multilaterales y la cooperación externa, entre otras, pudieran sobrellevar etapas iniciales de constitución mediante proyectos específicos y detallados.
- b. **Concretar misiones y políticas selectivas de atracción de inversión extranjera directa** y particularmente de empresas productoras de hilaza y textileras asiáticas, estadounidenses y latinoamericanas, así como proveedores de insumos para la electrónica y empresas que pudieran comercializar productos agrícolas y agroindustriales, con el objeto de generar una base competitiva de las exportaciones hondureñas y permitir un proceso de escalamiento (*upgrading*).
- c. Una **campana masiva para mejorar la “imagen país”** de Honduras en Centroamérica, México, los Estados Unidos y la Unión Europea mediante las embajadas en el exterior y oficinas de otras instituciones públicas y privadas, en diversas ferias y exposiciones (turísticas, culturales, industriales, etc.), así como mediante giras con tal fin específico.
- d. **Concretar varias misiones a México** –que ha experimentado la pérdida de más del 20% del empleo de su IME desde 2002 y con expectativas de continuar este

proceso en varios segmentos de la IME- para atraer a Honduras las empresas que han decidido transferir sus actividades al exterior; Honduras puede convertirse en uno de los principales receptores de la IME de la cadena hilo-textil-confección y la electrónica, entre otros sectores (Martínez y Wilson 2003; USGAO 2003).

- e. **Realizar los cambios legislativos** para permitir que las actividades agrícola y agroindustrial obtengan los mismos beneficios que la IME.
- f. **Revisar y ampliar los beneficios del RIT** y de la promoción de la reinversión de utilidades con el objeto de que estas empresas, en el corto y mediano plazo, pudieran recapitalizarse y/o realizar coinversiones
- g. **Permitir un marco institucional** para que el sector exportador exponga constantemente sus demandas y ofrezca sus compromisos en cuanto a las mismas.
- h. **Negociaciones con empresas navieras y aéreas** para obtener nuevos y mejores servicios a precios competitivos que permitan la diversificación de la estructura exportadora, particularmente de los productos agrícola y agroindustriales (véase al respecto también el apartado IV. de este capítulo).
- i. **La institución requerirá de una constante evaluación independiente**, con el objeto de contrastar en forma transparente los objetivos y los alcances en el corto, mediano y largo plazo de la institución.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

- A. **Fortalecimiento de las instituciones existentes.** Bajo este esquema deben fortalecerse las instituciones que actualmente existen en Honduras y que en sus funciones incluyen diversos de los objetivos señalados. Entre las principales instituciones existentes destacan AHM, COHEP, ANDI, CNP, FPX y ANEXHON, entre otras. El atractivo de este escenario es el de incentivar y fortalecer los esfuerzos existentes, en la actualidad desagregados por actividades y sectores, así como aprender de la experiencia de financiamiento de instituciones privadas como la AHM, cuyos ingresos permanentes permiten una significativa estabilidad y fortaleza a diferencia de prácticamente el resto de las instituciones privadas. Bajo este escenario la propia AHM, por ejemplo, pudiera crear departamentos, comités o unidades dedicados exclusivamente a la IME en la electrónica, agricultura, agroindustria, entre otras, y en forma flexible y dinámica dependiendo de las nuevas empresas que se establecen en Honduras. Como contraparte, la debilidad de esta propuesta reside en que puede incrementar las diferencias entre las propias instituciones existentes –considerando que varias de estas instituciones son muy débiles en propuestas, y con personal y recursos propios extremadamente limitados, independientemente de los objetivos que persigan-, además de que la disposición al diálogo entre ellas y con otras, por ejemplo con sectores del gobierno, sindicatos y centros

educativos, es limitada en algunos casos. La atomización de intereses, de igual forma, pudiera generar la inviabilidad y desinterés en representar conjuntamente las demandas de las empresas y sectores exportadores.

- B. Creación de una nueva institución que agrupe los intereses de las empresas exportadoras establecidas en Honduras.** Una institución nueva que diera respuesta a los objetivos planteados –por ejemplo un Comité Nacional para las Empresas Exportadoras en Honduras (CONEEH), y creada por el Presidente de la República vía decreto según la Ley General de la Administración pública- pudiera sobrellevar algunas de las limitaciones señaladas bajo el escenario A. y particularmente buscar, desde sus inicios, el fomento de las exportaciones y de la IME.<sup>183</sup> Por otro lado, la generación de una nueva institución sin lugar a dudas bien pudiera duplicar funciones y crear rivalidades con instituciones ya existentes
- C. Continuar con la misma dinámica institucional.** En caso de no sobrellevarse los objetivos señalados, en el mejor de los casos sólo se abordarán algunos objetivos particulares y de sectores y/o instituciones específicas y con mayor presencia y fortaleza, con sus implicaciones políticas. Esta atomización de los intereses del sector exportador debilitará su presencia política y las posibilidades de gestionar los propuestos objetivos. Conjuntar a las empresas de la cadena hilo-textil-confección, de la electrónica, agroindustria y agricultura, sin lugar a dudas, generará una dinámica política sustancialmente superior a que si cada gremio plantea sus intereses por separado.

- II. Energía eléctrica: mejora del suministro a costos competitivos como una urgencia nacional.** La temática ha sido abordada en repetidas ocasiones desde la década de los noventa en Honduras. Desde entonces, sin embargo, el suministro eléctrico y su costo han incidido decididamente en forma negativa en la competitividad del sector exportador en Honduras, así como en el resto de la economía. El tópico fue señalado como uno de los factores limitantes de la competitividad por todos los sectores entrevistados, y es uno de los principales factores que no ha permitido el establecimiento de nuevas empresas, textiles por ejemplo. Tal y como se analizó en el capítulo 2, los costos por hora kw en dólares en la actualidad es hasta un 64% superior al de otros países latinoamericanos, además de las malas condiciones de suministro. Desde esta perspectiva, **el aumento en la capacidad generadora de energía eléctrica a precios competitivos, así como la garantía de suministro de energía eléctrica a precios competitivos, son una absoluta prioridad y urgencia socioeconómica y nacional en el corto y mediano plazo** que va mucho más allá de las exigencias del sector exportador y de la IME. Destaca bajo este rubro, de igual forma, que en el corto plazo no está garantizado el suministro, y

---

<sup>183</sup> Instituciones como la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales (AGEXPRONT) en Guatemala o el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) pudieran indicar algunos de los beneficios y limitaciones de una institución con estas características. Véase al respecto: <http://www.export.com.gt/> y <http://www.comce.org.mx> (consultado el 14 de octubre de 2003).

particularmente en “picos” de la demanda, a decir de expertos en la materia, con lo que la situación pudiera incluso agudizarse en el corto plazo.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora bajo este rubro incluyen en el **corto y mediano plazo**:

- a. Suministro regular de energía eléctrica a precios competitivos con respecto a los principales socios comerciales y competidores.
- b. Permitir condiciones de producción y suministro de energía competitivas y socialmente sustentables, así como la compra eficiente de insumos para su generación.
- c. Generar las condiciones legales para que la ENEE y las empresas privadas existentes, y otras potenciales, tengan incentivos para invertir en el aumento de la generación de energía eléctrica.
- d. Tener conciencia de que la no solución de esta absoluta prioridad nacional no sólo afectará la no generación de empleos y el establecimiento de nuevas empresas exportadoras en Honduras, sino que también al resto del aparato productivo.
- e. El objetivo final debiera ser aumentar la generación de energía eléctrica de alrededor de 850 MW en 2003 a alrededor de 950 MW en el mediano plazo para hacer frente a los picos de la demanda y aumentar anualmente la generación con respecto a la demanda.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

- A. **Incentivos para la generación de energía eléctrica por parte de la ENEE y empresas privadas.** En base a cambios legislativos que permitan crear incentivos para todos los generadores de energía eléctrica –y considerando los costos de su distribución a pequeños y lejanos consumidores- se suministra en forma constante y a precios menores que los actuales de la energía eléctrica y aumentar el margen de seguridad que haga frente a los picos de la demanda. Según las entrevistas realizadas a expertos en el tema, se requerirían alrededor de \$200 millones de dólares en inversiones para la generación mediante energía hídrica o \$100 millones de dólares para generar 100 MW generados por energía térmica.<sup>184</sup> Esta iniciativa, además de certidumbre en el

---

<sup>184</sup> La decisión de crear incentivos y certidumbre legal para generar energía eléctrica en base a energía térmica o hídrica requiere de un análisis mucho más detallado que rebasa los objetivos del documento. De igual forma es significativo solucionar la problemática de la deuda de la ENEE, ya que de otra forma competiría en forma desigual con empresas privadas y/o transferiría estos costos –vía el costo de “peaje” al usar las líneas de la ENEE, entre otros- a otras empresas generadoras que usen sus líneas de transmisión y/o directamente a los consumidores.

mediano y largo plazo, permitiría que un grupo de empresas, y significativamente en el área textil, tomen la decisión de invertir en diversas plantas y fortalecer la competitividad de las respectivas cadenas de valor.

- B. Continuar con el mismo marco legal y de incentivos.** Este escenario implicaría que los partidos políticos, la iniciativa privada, el sector público y sindicatos, entre otros, no son capaces de generar un consenso con respecto a esta prioridad nacional. Como resultado, la sociedad y economía hondureña continuaría con un servicio de mala calidad y alto costo, en el cual las empresas privadas existentes continuarían sin realizar inversiones, aumentarían incluso las importaciones de energía eléctrica y los problemas actuales de la ENEE se agudizarían. Bajo este esquema perverso de incentivos, y sin la certidumbre de calidad y costos, y tema señalado expresamente durante las entrevistas, un grupo significativo de empresas en el área textil, entre otros, no realizaría inversiones en el corto plazo, con el riesgo de que se lleven a cabo en otros países y estas opciones desaparezcan. Los efectos en la competitividad de la IME, las exportaciones en general, y la sociedad hondureña serían vastos y, en algunos casos, irreversibles.

**III. Generación de condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo y exportador.** Es significativo que las instituciones responsables de la política macroeconómica consideren la relevancia de generar condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo y exportador en Honduras y no socaven los esfuerzos realizados a nivel micro y mesoeconómico. Desde esta perspectiva es indispensable que las instituciones responsables revisen y dialoguen con el sector productivo para mejorar las condiciones macroeconómicas y particularmente para generar crecimiento económico con empleo de calidad y aumentar el PIB per cápita en Honduras. En el mediano plazo parecería indispensable mejorar las condiciones para que las empresas exportadoras –al igual que el resto de las empresas establecidas en Honduras– accedan a condiciones macroeconómicas competitivas.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora bajo este rubro incluyen en el **corto y mediano plazo**, y en base a señalamientos explícitos de expertos, funcionarios y empresas entrevistadas (véase los capítulos 2.2., 2.3.2.2. y 2.3.3.2.):

- a. **Acceder a financiamiento a costos competitivos** mediante nuevas estipulaciones legales e incentivos a que los sectores bancario y financiero acepten –también con el apoyo del sector gubernamental y/o una banca de segundo piso– maquinaria y equipo de las respectivas empresas como garantías. De igual forma, es indispensable reducir sustancialmente sus costos y en comparación con otros competidores y países centroamericanos y los propios Estados Unidos.
- b. Las instituciones responsables del tipo de cambio toman acciones conjuntamente con el sector exportador y el resto del aparato productivo con el objeto de

**alcanzar un tipo de cambio real competitivo** en el mediano plazo y con el objeto de dinamizar redes de proveedores establecidos en Honduras y las exportaciones en general.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

- A. **Generación de condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo.** En la actualidad el sector público tiene una responsabilidad ineludible al respecto ya que, ante las condiciones actuales, parecieran no gestarse condiciones para mejorar el financiamiento a las estructuras productivas y exportadoras, tal y como se presentó en el capítulo 2 del documento. Al respecto bien cabría reflexionar sobre las posibilidades de flexibilizar la legislación sobre el encaje en Lempira y dólares, pero también mediante acciones del sector público para generar una banca de segundo piso sustancial. Sin financiamiento, y tal como se especifica en el capítulo 2, las actividades exportadoras verán mermadas sus opciones de integración a segmentos de mayor valor agregado ante requerimientos de mayor integración y compras de insumos y componentes.<sup>185</sup> En la cadena hilo-textil-confección el proceso de escalamiento y de paquete completo no es viable sin financiamiento en el mediano y largo plazo, ante la compra de insumos que aumentan las necesidades de financiamiento en hasta 7 y 10 veces con respecto a la IME “tradicional”. Estas necesidades de financiamiento también son indispensables en las exportaciones de la agricultura, agroindustria y proveedores de la IME electrónica. De igual forma, un tipo de cambio real competitivo para el sector productivo de ninguna forma implica una abrupta devaluación, pero sí una estrategia cambiaria devaluatoria en el mediano plazo que pudiera tener efectos sobre la tasa inflacionaria. Las tendencias de sobrevaluación actualmente en México, al igual que en Argentina desde los noventa, con sus nocivos efectos en el aparato productivo, son puntos de referencia relevantes.
- B. **Continuar con el mismo esquema de estabilidad macroeconómico y con problemas de ajuste en el sector productivo.** De no realizar ajustes en la política macroeconómica –particularmente con respecto a los incentivos para incrementar el financiamiento al sector productivo y permitir un tipo de cambio real acorde a las necesidades del sector productivo establecido en Honduras- es muy probable que Honduras pierda competitividad en la IME y en su sector exportador en forma considerable. Además de un creciente proceso de polarización socioeconómico, en donde las empresas con financiamiento externo se

---

<sup>185</sup> Tal y como se analiza en el capítulo 2, es sustancial comprender las diferencias de financiamiento entre las empresas “tradicionales” bajo el régimen 807/9802, las que realizan procesos de paquete completo y las verticalmente integradas. Bajo este último esquema, con la excepción de las empresas de propiedad hondureña, los requerimientos de financiamiento son mínimos, ya que usualmente fungen como “centro de costos” y obtienen financiamiento vía sus casas matrices.



verán beneficiadas con respecto al resto del aparato productivo, la IME y las exportaciones de Honduras no podrán integrarse a los requeridos procesos de paquete completo demandados globalmente. Como consecuencia, será muy complejo para las empresas sobrellevar la integración en *commodities* y procesos de bajo valor agregado, con sus consecuencias negativas en la generación de empleo, su calidad, y sus implicaciones socioeconómicas. De igual forma, Honduras perderá competitividad con respecto a otras naciones que sí ofrecen estos incentivos macroeconómicos, en Centroamérica, América Latina y Asia, entre otros.

**IV. Puerto Cortés: la mejora continua.** Los servicios y la infraestructura de Puerto Cortés han sido, sin lugar a dudas, una de las principales ventajas comparativas de Honduras con respecto a otros países centroamericanos e incluso latinoamericanos y asiáticos. Sus servicios y precios, por el momento, han permitido la expansión de la IME en Honduras. Con el objeto de convertirse en un puerto de calidad mundial y en base a mejoras continuas, con importantes avances en infraestructura y logística, es fundamental que Puerto Cortés y la ENP dinamicen estas funciones y conjuntamente con la IME, los sectores exportadores en su conjunto y las empresas hondureñas.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora bajo este rubro incluyen en el **corto y mediano plazo**:

- a. La certificación inmediata, en 2003, de Puerto Cortés ante el Buró de Protección de Aduanas y Fronteras de los Estados Unidos. A decir de diversas fuentes, los costos de la certificación son cercanos a \$1 millón de dólares, los cuales debieran ponerse a disposición de la ENP por parte del sector público inmediatamente.
- b. La reducción de precios por los servicios de transporte. Tal y como se analiza en el capítulo 2.3.2.2., no existe relación proporcional en el costo del transporte naviero entre los Estados Unidos, Honduras y Asia, siendo que el transporte naviero EU-Honduras es desproporcionalmente caro, también porque los barcos entre los Estados Unidos y Asia son hasta 7 veces más grandes. Así, la ENP, conjuntamente con las empresas navieras –concretamente con Maersk, Seaboardmarine, Crowley, Hapag Lloyd, Hamburg Süd y otras de mensajería como FedEx y DHL, entre otras - y las empresas exportadoras y el gobierno hondureño, debe realizarse un esfuerzo para aumentar la capacidad de transporte y su grado de utilización.
- c. Continuar con el dragado, mejoras en la infraestructura (incluyendo la reparación y compra de varias nuevas grúas para la carga, construcción de la terminal a granel y de cuartos fríos para apoyar los diferentes procesos de diversificación de las exportaciones) y, particularmente, en su contacto e intercambio constante con los exportadores y las grandes navieras.

- d. La propia ENP debiera realizar mayores esfuerzos propios, con las navieras internacionales anteriormente mencionadas en el apartado b., para convertirse en el principal puerto y *hub* de Centroamérica mediante campañas masivas y giras y misiones especializadas en las respectivas empresas y países.<sup>186</sup> El caso de Maersk debe examinarse con especial detalle y elaborar lecciones de política de la estrategia de esta empresa, ya que ha decidido en la actualidad transportar una creciente parte de su carga vía Puerto Cortés.
- e. De igual forma, la ENP, y conjuntamente mediante las prioridades establecidas en el primer punto de las propuestas y las empresas navieras, debiera jugar un papel fundamental en la oferta de nuevos servicios –por ejemplo la oferta de contenedores refrigerados y expeditos a precios competitivos para la agroindustria y el sector agrícola- y sobrellevar cuellos de botella en donde la demanda pareciera ser pequeña, por el momento al menos. Bajo este rubro, tanto el gobierno hondureño, el Programa Nacional de Competitividad como la propia ENP debieran generar incentivos, al menos en el corto y mediano plazo, para permitir un proceso de diversificación exportadora en productos agrícolas y agroindustriales.<sup>187</sup>
- f. En todos estos aspectos es relevante considerar que, desde los noventa, Miami continúa siendo el principal puerto receptor de las mercancías hondureñas enviadas a los Estados Unidos. No obstante, y tal como se analiza detalladamente en el capítulo 2.3.2.1., otros puertos, particularmente Mobile en Alabama y New Orleans, han recibido el 14.3% y 8.5% de las exportaciones en 2002. Esta diversificación requiere de un cuidadoso estudio de costos y sus implicaciones para los exportadores establecidos en Honduras con el objeto de maximizar los beneficios.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

**A. Puerto Cortés: un puerto de calidad mundial y precios competitivos.**

En base a la solución de las problemáticas de corto, mediano y largo plazo en forma dinámica –y mediante continuas reuniones y tomas de decisiones que permitan una visión de largo plazo conjunta entre empresas, la ENP y expertos-, Puerto Cortés no sólo debe mantener su posición y presencia en Centroamérica, sino que convertirse en el principal puerto de la región con una creciente logística y servicios que

---

<sup>186</sup> El contacto constante con el principal puerto receptor de las exportaciones hondureñas, Miami, es indispensable, pero también con los nuevos lugares de recepción de las exportaciones hondureñas, tal y como se analizó en el capítulo 2.

<sup>187</sup> Tal y como se analiza en los capítulos 2.3.3.1. y 2.3.3.2. los productos perecederos elaborados en el Valle de Comayagua como el mango, vegetales orientales, plátano con diversos grados de elaboración, así como otros productos de otras regiones como flores, ganado de engorda, cítricos y marañón y la acuicultura en general y diversas frutas de ciclo corto y mediano (melón y piña, entre otras), tienen un importante potencial exportador, pero que en varios casos requieren de un transporte rápido y adecuado a los respectivos productos a precios competitivos.

responden a los constantes cambios por parte de las propias empresas y los gobiernos de los países receptores de las mercancías y servicios exportados desde Honduras. Además de la inmediata certificación del puerto, la ENP creará incentivos, conjuntamente con las empresas navieras, para que la IME y las exportaciones hondureñas paguen inferiores precios a los actuales, particularmente en el caso de las exportaciones agrícolas y agroindustriales. Lo anterior, mediante el aumento de la capacidad de transporte y de las economías de escala (al transportar una mayor carga de Nicaragua y El Salvador, pero también de Costa Rica y Guatemala), lo cual también permitiría incrementar la cantidad y capacidad de los barcos en el transporte entre los Estados Unidos y Honduras. Este proceso apoyará la diversificación de la IME en Honduras y de las exportaciones en general.

**B. Puerto Cortés: pérdida de competitividad con otros puertos centroamericanos y latinoamericanos.** En caso de no tomarse las medidas anteriores, Puerto Cortés, en el mediano plazo, pudiera verse desplazado por otros puertos, y particularmente por Santo Tomás de Castilla en Guatemala. Lo anterior pudiera no sólo no atraer nueva carga centroamericana a Puerto Cortés, sino que desplazar carga actual de la región y hasta de Honduras a otros puertos, implicando mayores costos para la IME y las exportaciones hondureñas, y así dificultar nuevas inversiones requeridas para las instalaciones de Puerto Cortés, con adicionales efectos negativos en la generación de empleo y la región alrededor de Puerto Cortés, entre otras.

**V. CAFTA, las prioridades en las negociaciones comerciales y retos hasta el 2005.**

En el corto plazo, hasta inicios de 2005, Honduras puede hacer uso de importantes beneficios comerciales comparativos otorgados por los Estados Unidos bajo el CBTPA, tanto con respecto a la IME como a las exportaciones en general (para los beneficios específicos, véase el capítulo 1.2.1.). Desde 2005, sin embargo, serán la cercanía geográfica, las diferencias arancelarias, la especialización específica y el potencial de integración en procesos y productos de mayor valor agregado los que permitirán diferenciar a Honduras con otros países centroamericanos, latinoamericanos y sobre todo asiáticos, además de ventajas específicas por sectores y productos que se abordan en los apartados VI. y VIII. de este capítulo.

Desde esta perspectiva, ¿cuáles pudieran ser algunos elementos prioritarios y objetivos para futuras negociaciones comerciales, incluyendo las actuales del CAFTA?

- a. Con respecto a la cadena hilo-textil-confección, es prioritario incorporar la totalidad de las 3,228 fracciones del Sistema Armonizado de la cadena hilo-textil-

confección como productos prioritarios en las negociaciones y no sólo los que Honduras actualmente exporta.<sup>188</sup>

- b. De la mayor relevancia para la cadena hilo-textil-confección, actuales y futuras negociaciones debieran partir de que las telas estadounidenses y no son competitivas comparadas las producidas en Asia. Partiendo de este hecho (véase el cuadro e en el capítulo 1.2.2.), es indispensable incorporar la tela asiática y de otros países latinoamericanos con beneficios arancelarios por parte de los EU, ya sea bajo los TPLs o bajo limitaciones en el abastecimiento de productos según la legislación de los Estados Unidos. Es decir, se requieren de normas de origen flexibles y transitorias que permitan la integración de insumos de terceros países.<sup>189</sup> Sería de otra forma paradójico que la industria estadounidense de la confección buscara abastecerse de insumos fuera de los Estados Unidos, mientras que los países centroamericanos tuvieran que usar tela fabricada y cortada en los EU; este sería el peor de los escenarios desde la perspectiva de la competitividad de la cadena.<sup>190</sup>
- c. En tercer lugar, es de enorme relevancia socioeconómica y política en el mediano y largo plazo analizar con detalle y estimar los posibles efectos de un proceso de apertura comercial en el sector agrícola. En países como México, después de más de 10 años desde que inició la desgravación arancelaria en el TLCAN, los efectos han generado una importante movilización social y política ante sus efectos adversos. Varios de los expertos, asociaciones y productores entrevistados han señalado profundas preocupaciones al respecto, aunque no existe por el momento información detallada al respecto para la toma de decisiones.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

- A. **Acceso a mercados con competitividad.** Bajo este escenario el CAFTA permitiría un significativo acceso, con inferiores tasas arancelarias a las actuales, a los productos exportados desde Honduras y se genera, de igual forma, un proceso de diversificación de las exportaciones hondureñas, tanto en la propia cadena hilo-textil-confección como en el resto de los sectores. La inclusión de la totalidad de las fracciones de la

---

<sup>188</sup> El aspecto es fundamental, ya que de otra forma futuros inversionistas pudieran no realizar sus actividades si sus fracciones específicas en el Sistema Armonizado no han sido contempladas en el CAFTA y el ALCA. De igual forma, los negociadores debieran considerar puntualmente tanto las especificidades de los productores asiáticos de la cadena, así como otras de tejido de plano que no han ampliado sus plantas debido a que no se encuentran beneficiadas según el CBTPA.

<sup>189</sup> En julio de 2003, las principales asociaciones vinculadas a la cadena hilo-textil-confección se expresaron en esta sentido para permitir “la **última oportunidad** de equipar esta asociación con las herramientas del “paquete completo” y mantenerse competitivos en forma significativa durante los próximos años, particularmente considerando la eliminación de cuotas en textiles y prendas de vestir en enero 1, 2005” (SAA 2003). El tema será tratado con mayor detalle en el apartado VI. de este capítulo.

<sup>190</sup> Sería incluso posible pensar en una cláusula de norma de origen “transitoria”, de alrededor de 5 años, en la cual se permitiera el uso de telas que no fueran de la región como originarias, lo cual permitiría el establecimiento de empresas textiles y productoras de hilaza en Honduras y Centroamérica.

cadena hilo-textil-confección, así como de las exportaciones agrícolas y agroindustriales permiten un aumento significativo de la competitividad y diversificación de la IME y las exportaciones en su conjunto. En el caso de la cadena –y considerando que en los Estados Unidos existen en la actualidad un relativamente bajo arancel para las exportaciones agrícolas y agroindustriales- se permite la integración de insumos de terceros países a precios competitivos. Con un análisis detallado, las autoridades del sector público toman decisiones para incentivar y proteger a sectores en la agricultura que pudieran verse afectados sustancialmente en el corto y mediano plazo ante la posible masiva importación. Además de un proceso de diversificación de la cadena, los objetivos planteados permiten un proceso de diversificación de los mercados de la IME y las exportaciones, particularmente hacia la Unión Europea. Bajo este escenario, Honduras obtendría importantes beneficios en su comercio con los Estados Unidos, independientemente de la firma del ALCA y su inicio posible en 2005.

- B. Pérdida de preferencias deterioro de la competitividad y problemas socioeconómicos en la agricultura.** Bajo este escenario, Honduras no suscribe el CAFTA o bajo condiciones que no permiten la integración de insumos a precios competitivos de la cadena hilo-textil-confección. Adicionalmente, el sector agrícola se ve afectado en el corto plazo por masivas importaciones. Además de significativos problemas sociales y políticos en el sector agrícola, la cadena presenta condiciones no competitivas en comparación con sus principales competidores asiáticos y latinoamericanos. Como resultado, las actividades de la cadena se estancan en términos de exportaciones y empleos en el corto plazo e inicia un proceso de transferencia de líneas de producción y cierres de empresas. Si bien se mantienen las empresas verticalmente integradas, aquellas vinculadas al régimen 807/9802 y las que realizan procesos de paquete completo se enfrentan a un panorama crecientemente complejo.

## **VI. Medidas para mejorar la competitividad de la cadena hilo-textil-confección.**

Varias de las propuestas anteriores ya incluyen aspectos de la cadena, los que no serán abordados de nueva cuenta en este apartado. En general, y como se ha enfatizado en múltiples casos y apartados, Honduras debiera prepararse para participar en mercados crecientemente competidos –particularmente en los Estados Unidos- y en donde la fuerza de trabajo barata no será el factor esencial de competitividad, además de exhibir costos bajo este rubro muy superiores a los de varios países asiáticos. De igual forma, es sustancial prepararse ante los cambios que se han dado y que son de esperarse en los próximos años en toda la cadena hilo-textil-confección, los diversos clientes y canales de distribución examinados en el capítulo 1.2.2. El CAFTA, y como se aborda en el apartado V. de este capítulo, tendrá un papel fundamental en la futura especialización productiva y comercial de la cadena hilo-textil-confección en Honduras.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora bajo este rubro incluyen en el **corto y mediano plazo**:

- a. Creación del Centro de Desarrollo de Diseño y Logística de la Cadena Hilo-Textil-Confección (CEDELCA) con el objeto de permitir un proceso de escalamiento en la cadena. El CEDELCA pudiera establecerse como parte de la Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM) en San Pedro Sula <sup>191</sup> y tiene como objetivos ofrecer servicios especializados a empresas de la cadena en las áreas de diseño y logística. Esta pudiera ser, para la cadena, el inicio de un proceso de escalamiento y mejoría de las condiciones de competitividad en donde la fuerza de trabajo no continúe siendo uno de los principales atractivos de Honduras. Específicamente el CEDELCA debiera incorporar, y pensando como universo a las empresas establecidas en Honduras y Centroamérica:
  - A. Cursos especializados sobre tecnologías y procesos de corte, bordado, diseño, serigrafía, entre otros. Los cursos y la curricula deben establecerse en forma conjunta con las empresas más desarrolladas que ya realizan estas actividades en Honduras, el INFOP y diversas instituciones educativas con información e interés de participar.
  - B. Posteriores cursos debieran incorporar temas vinculados a las estrategias y procesos requeridos en el corto, mediano y largo plazo por parte de las grandes empresas de diseño, moda y minoristas con el objeto de conocer a detalle sus expectativas en el corto y mediano plazo.
  - C. Inicialmente el financiamiento del CEDELCA pudiera obtenerse a través del Programa Nacional de Competitividad y con el apoyo de instituciones internacionales (tales como el BCIE, BID, GTZ, USAID, entre otras) y con el apoyo técnico especializado de instituciones nacionales e internacionales.
  - D. Periódicas evaluaciones por personas e instituciones independientes con el objeto de contrastar los objetivos del CEDELCA y sus avances y alcances.
- b. Realizar varias misiones y giras de empresarios, funcionarios y expertos para atraer empresas extranjeras de los Estados Unidos, la Unión Europea, México y Colombia que pudieran realizar inversiones o coinversiones en Honduras en sectores y productos con importante potencial de integración “hacia atrás”: productores de hilaza, tejido de punto y plano, así como de los diversos accesorios de la cadena. En varios de estos casos es importante destacar que, y tal como se señaló en las entrevistas, Honduras, por sí sola, no crea una demanda y mercado lo suficientemente grande para generar economías de escala de estas plantas, aunque

---

<sup>191</sup> Al respecto, sin embargo, también existe la opción de que el CEDELCA se estableciera como una empresa independiente.

sí si se conciben los mercados centroamericanos en su conjunto. En el capítulo 1.2.2. se describe que entre los principales vendedores al por menor destacan Wal Mart, Kmart, entre los detallistas especializados Gap, Benetton y Zara, entre otros, entre las tiendas departamentales Dillard's, Federated, May, Neiman Marcus, Saks Inc. Y Dayton-Hudson, además de cadenas nacionales estadounidenses como JC Penney, Kohl's y Sears. Entre las principales tiendas de descuentos y outlets se encuentran Consolidated Stores, Costco, Dollar General, Family Dollar y Target, varias empresas comercializadoras de marca como Nike, Reebok, Liz Claiborne, Donna Karan, Polo y Tommy Hilfiger. Al menos estas empresas, desde esta perspectiva, debieran ser parte de las misiones señaladas.

- c. En la actualidad es indispensable que las empresas establecidas en Honduras profundicen procesos de coinversión, tanto con empresas estadounidenses, europeas y asiáticas. En la actualidad existen ya importantes experiencias de coinversión con empresas estadounidenses, así como vastas experiencias por todas las empresas, tanto las tradicionales bajo el régimen 807/9802 como las que han realizado procesos de paquete completo y las verticalmente integradas. Sin embargo, es sustancial que las empresas establecidas en Honduras inicien coinversiones con empresas europeas, también con el objeto de ampliar los canales de distribución y ventas al mercado europeo, como con las asiáticas, considerando las sustanciales experiencias en el mercado estadounidense y redes de proveeduría a bajos costos. Bajo este rubro destaca el establecimiento de empresas coreanas y chinas en Honduras, las cuales debieran ser la base para este proceso de coinversiones.<sup>192</sup> El proceso de coinversión es particularmente significativo en las empresas textiles –de tejido plano y de punto– debido a los altos costos de inversión que requieren.
- d. Instrumentos para fomentar el paquete completo y modalidades de integración de nuevos procesos. Como se analiza con detalle en el capítulo 1.2.2., en la actualidad los clientes exigen a la IME, también en la cadena hilo-textil-confección, un cada vez mayor grado de integración de funciones, y exclusivamente para las que realizan actividades bajo el régimen 807/9802 y paquete completo. Así, se requieren instrumentos específicos para que éstas empresas establecidas en Honduras incrementen su conocimiento sobre logística (por ejemplo para compras de accesorios), el envío de mercancías y nuevos procesos, tal y como se propone en VI.a.A.
- e. Sin lugar a dudas, las exportaciones de la cadena hilo-textil-confección requieren de una diversificación, considerando que en la actualidad prácticamente la totalidad de los productos se orientan a los Estados Unidos. Tal y como se examina en el capítulo 1.2.2., el mercado europeo presenta una segmentación diferente a la estadounidense, con mayor énfasis en los estratos de ropa casual y elegante. Entre las principales empresas de “marcas elegantes” destacan Armani, Louis Vuitton y Jil Sander, entre las de “negocios” E. Zegna, Boss International,

---

<sup>192</sup> En el capítulo 2.3.2.2. donde se enumeran las principales empresas asiáticas establecidas en Honduras.

Kenzo y Cerrati, en el segmento de “casual de negocios” Polo Ralph Lauren, Boss, Max Mara, Natucia, y 9-West, en el de “básicos de moda/casual deportivo” Zara, Mango, Esprit, Nike, Victoria, Secret, Banana Republic, GAP, Nordstro, Benetton, H&M, Vanity Fair, Playtex, Dockers, Marks & Spencer y entre “básicos tipo commodity” Hanes, Fruit of the Loom y Levy’s. Es relevante también contactarse directamente con empresas detallistas como Otto Versand,<sup>193</sup> con ventas cercanas a 1.5 mil millones de Euros, con requisitos importantes en cuanto a la sustentabilidad y calidad de los proveedores.

- f. Honduras cuenta en la actualidad con una enorme experiencia en la cadena y particularmente en el tejido de punto hacia los Estados Unidos. Así, y no obstante lo señalado en el apartado VI.e., las acciones debieran prioritariamente buscar explotar con mayor eficiencia el mercado estadounidense y más allá de *commodities* en ambos tipos de tejidos. No se trata, desde esta perspectiva, de priorizar tejido de punto o productos en base a tejidos planos, sino que incrementar el valor agregado y salir del segmento de los *commodities*. ¿Qué tipos de productos, procesos y nichos pudieran abarcarse? Independientemente entonces del productos y la tela, y en base a las entrevistas, realizadas, pareciera que la IME de la cadena establecida en Honduras tiene un potencial importante en productos con un mayor número de procesos en base a serigrafía, telas y bordados producidos en Honduras. Los cuadros 35-55 del Anexo Estadístico y el análisis realizado en base a esta información arrojan que la IME establecida en Honduras tiene un potencial importante en fracciones del Sistema Armonizado como 6110202075, 6110202065, 6109100012, 6109100005, 6212109020, 6109100040, 6203424015 y 6307905020, entre otras.<sup>194</sup>

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

**A. Integración interna, competitividad y diversificación de la cadena.**

Bajo este escenario, las empresas de la cadena establecidas en Honduras se verán favorecidas en el corto plazo al incorporar telas y accesorios de países con precios competitivos y así aumentar su presencia en los Estados Unidos y la Unión Europea. El CEDELCA, así, permitirá para el agrupamiento de las empresas de la cadena integrarse a procesos de mayor valor agregado y, en el mediano plazo, adelantarse a las estrategias de las diversas empresas en los respectivos segmentos. La participación e integración de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) al respecto es de la mayor importancia. Adicionalmente, coinversiones con empresas estadounidenses, pero particularmente con europeas y asiáticas, algunas ya establecidas en Honduras, en la producción de accesorios y tejidos de punto y plano, permitirán abordar nuevos mercados y canales de distribución. Así, por ende, la

<sup>193</sup> Véase: <http://www.otto.com> (consultado el 15 de octubre de 2003)

<sup>194</sup> La información comercial desagregada, sin embargo, no da información suficiente para un análisis definitivo, para el cual se requiere cruzar la información con las estrategias de las empresas tanto en Honduras como a nivel global.



competitividad de la cadena en Honduras se basará, además de la experiencia acumulada y el personal calificado, en un proceso de causación cumulativa como resultado del creciente establecimiento de nuevas empresas como parte de un *cluster* alrededor de la cadena hilo-textil-confección. La capacitación en productos, procesos, logística y la propia diversificación y especialización en nichos de mercado hará efectiva el escalamiento en los segmentos de valor agregado de la cadena y su respectiva competitividad.

**B. Profundización de la polarización y especialización en *commodities*.**

En caso de que no se realicen las inversiones y coinversiones sugeridas muy difícilmente será posible escalar la cadena de valor y mantener la dinámica de la cadena en el mercado estadounidense y la potencial diversificación propuesta. Ante las presiones de reducción de precios y la competencia de otros países como Nicaragua y Haití, Honduras verá mermada su participación en los segmentos de la cadena de menor valor agregado sin posibilidades de generar establecimientos y empleos en segmentos de mayor valor agregado. Como resultado, la participación de la IME en el empleo y las exportaciones disminuirá en términos absolutos y relativos con el total de la economía. Como resultado, en el mediano plazo sólo quedarán empresas verticalmente integradas y aquellas especializadas en *commodities*, y con fuertes presiones a disminuir e incluso eliminar por completo sus plantas. Adicionalmente, el CAFTA sólo permite la elaboración de prendas de vestir en base a accesorios y telas estadounidenses (véase apartado V. de este capítulo), con lo que en el corto y mediano plazo sus precios no serán competitivos.

**VII. Las reformas legales: Código Laboral y tasas municipales.** Varias de las propuestas señaladas anteriormente, al igual que bajo el apartado VIII. de este capítulo, requieren cambios en las leyes y/o en su reglamentación. Además de las reformas necesarias para la garantía del suministro de energía eléctrica a precios competitivos en el corto plazo, dos aspectos bajo el rubro de las reformas legales son significativos en el mediano plazo con respecto a la IME y las exportaciones. Por un lado, hacer efectivas las negociaciones, que ya se han venido llevando a cabo desde hace varios años formal e informalmente, con respecto al **Código Laboral**. En segundo lugar es fundamental que las **autoridades municipales coordinen y homogeneicen las diversas tasas** que cobran a las empresas establecidas en sus respectivas municipalidades. Si bien es entendible –y justificado en casos como la extracción de agua, seguridad, basura y desechos tóxicos, entre otros- que servicios específicos se cobren, también es significativo no generar un ambiente de incertidumbre para las empresas exportadoras y el resto de las empresas al incrementar constantemente e implementar nuevas tasas para aumentar los ingresos municipales. Por parte de las asociaciones y cámaras empresariales, vinculadas a la IME y a las actividades exportadoras en general, se ha planteado la necesidad de un mayor grado de flexibilidad en el propio Código Laboral, y concretamente con respecto al empleo temporal, el cual se permite hasta un 10% del empleo total en la actualidad. La exigencia anterior también responde a los nuevos tipos de contratos y a la reducción temporal en los

mismos, así como a la compleja situación de la IME en la actualidad. No obstante lo anterior, y para un **proceso de negociación real**, es también indispensable establecer mecanismos de compensación para con los trabajadores y sindicatos ante esta posible flexibilización, independientemente del establecimiento de porcentajes específicos de empleo temporal. Aspectos como mayores salarios y/o nuevos servicios (guarderías, comidas y transporte subsidiado, opciones de capacitación y de superación educativa, entre otros), la generación de incentivos con mayor antigüedad y con los cambios de modelos en la cadena de la IME, así como los aspectos de libre afiliación sindical y contratos colectivos, entre otros, pudieran ser temas relevantes en este proceso de negociación. Es apremiante llegar a consensos al respecto, ya que de otra forma se pudieran seguir perdiendo contratos, empleos, además de generar cierta incertidumbre que no convendría ni a los sectores exportadores ni a la generación de empleo en la actualidad. En segundo lugar es fundamental que las **autoridades municipales coordinen y homogeneicen las diversas tasas** que cobran a las empresas establecidas en sus respectivas municipalidades. Si bien es entendible –y justificado en casos como la extracción de agua, seguridad, basura y desechos tóxicos, entre otros- que servicios específicos se cobren, también es significativo no generar un ambiente de incertidumbre para las empresas exportadoras y el resto de las empresas al incrementar constantemente e implementar nuevas tasas para aumentar los ingresos municipales. Se propone bajo este rubro homogeneizar entre las municipalidades nacionales tanto las tasas a nivel nacional como su monto. De tal suerte, el consenso obtenido generará una mayor certidumbre por parte de potenciales inversionistas nacionales y extranjeros.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora bajo este rubro incluyen en el **corto y mediano plazo**:

- a. Un proceso de negociación real entre cámaras, asociaciones cámaras y consejos de empresas afectadas, el gobierno y sindicatos, entre otros, mediante el cual se establezcan cambios al Código Laboral para ampliar la participación del empleo temporal y los trabajadores obtengan, como contraparte, beneficios vinculados a los salarios, servicios, la afiliación sindical y/o contratos colectivos, entre otros. La toma de decisión en el Consejo Económico y Social, a decir de varios de los entrevistados, requiere de mayor profundidad, transparencia y celeridad en la búsqueda de consensos. En el contexto del Gran Diálogo Nacional propuesto durante 2003 estos aspectos son de importancia prioritaria.
- b. Una coordinación entre las diversas autoridades municipales para establecer tasas municipales únicas para la IME en Honduras, además de las cobradas por servicios específicos. Esta homogeneización, particularmente bajo rubros como tasas por servicios públicos, por permiso de operación de negocios y por impacto ambiental, así como de seguridad y por extracción de recursos hídricos, entre otras, requiere de una reglamentación específica en las respectivas leyes y reglamentos de la IME.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

- A. Un esfuerzo común entre los sectores público, privado y sindicatos, conscientes de que ambas problemáticas son de la mayor prioridad para que continúen estableciéndose empresas de la IME y exportadoras en general. Los cambios legislativos pertinentes –en base al aumento del empleo temporal y beneficios diversos para los operarios- permiten que la IME y las exportaciones en general se integren también a pedidos de corto plazo y reduzcan uno de los factores de costos de las empresas. De igual forma, se logra aumentar las remuneraciones y la calidad de los empleos en estas actividades. Como consecuencia, el ambiente para la inversión nacional y extranjera mejora sustancialmente, al igual que la relación patronal-obrera.
- B. Un ambiente de confrontación y de aumento de la tensión laboral con difusión nacional y global. En caso de no lograrse los objetivos y acuerdos señalados, la IME y las exportaciones en Honduras se atienen a constantes problemáticas laborales y a que algunas de ellas definitivamente ahuyenten a inversionistas, establecimientos existentes y empleos. Este ambiente de incertidumbre hará a Honduras un sitio menos atractivo para las inversiones y repercutirá significativamente en la competitividad de la IME y las exportaciones en general. Estas condiciones pueden verse agravadas ante la delicada situación de los municipios en los que la IME se ha establecido masivamente como en Choloma y Villanueva, entre otros –con crecientes demandas sociales, educativas y de infraestructura, entre otros (véase el capítulo 2.3.2.2.).

**VIII. Opciones para reforzar la diversificación exportadora en la electrónica, agricultura y agroindustria.** Como se examinó en el capítulo 2.3.3., las condiciones y retos de los tres sectores son muy diferentes. No obstante las diferencias analizadas, el estudio concluye que los tres sectores tienen un enorme potencial bajo diversas condiciones. Esto permitiría la creación de un dinámico agrupamiento de empresas exportadoras con un **futuro promisorio**, considerando que existen varias grandes empresas que han indicado su interés de invertir en Honduras e incluso ya han tomado la decisión en este sentido. En el caso de las empresas electrónicas de menor tamaño y no vinculadas al sector automotriz su futuro pareciera ser más complejo, ya que están supeditadas a la recuperación de la demanda en sus respectivos mercados, y particularmente en los Estados Unidos, además de competir en *commodities* y productos de alto volumen. La experiencia en las exportaciones agrícolas y agroindustriales, de igual forma, tiene un enorme potencial, particularmente en productos estacionales y en el que la distancia y el tiempo de transporte juegan un papel relevante, tal como en el caso de los vegetales orientales. Sin embargo, las exportaciones bajo este rubro parecieran haber llegado a topos o techos y requieren de importantes inversiones en infraestructura, análisis de mercado y tecnología especializada según el producto.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora incluyen en el **corto y mediano plazo para la industria electrónica:**

- a. Para el caso de la electrónica vinculada al sector automotriz se propone –en términos semejantes a la cadena hilo-textil-confección- la creación de una Asociación Hondureña Electrónica o un agrupamiento de empresas bajo la AHM con el objeto de representar sus intereses y problemáticas y también con otros objetivos.<sup>195</sup>
- b. En el caso de la electrónica es relevante llevar a cabo una **campana selectiva de atracción de inversión extranjera** por parte del sector público al menos en Estados Unidos, México y Asia para promover el establecimiento de nuevas empresas del primer y segundo círculo de proveedores, pero también para facilitar que empresas proveedoras de plásticos y metales inviertan en Honduras.

Los principales objetivos para mejorar la competitividad de la IME y permitir la diversificación de la estructura exportadora **para la agricultura y agroindustria:**

- a. Es indispensable fortalecer, al menos inicialmente con el apoyo del sector público, las instituciones en los respectivos sectores, tales como FPX y asociaciones regionales de exportadores, también con el objeto de que con el apoyo de la Secretaría de Agricultura y Ganadería y los proyectos ya desarrollados por FHIA, FPX y FUNDER, se gestionen e implementen en el corto, mediano y largo plazo. Estas instituciones, entre otras, han analizado y propuesto con detalle los principales productos con potencial en los sectores agrícola y agroindustrial, incluyendo: el mango, vegetales orientales, plátano con diversos grados de elaboración, flores, ganado de engorda, cítricos y marañón y la acuicultura en general, así como diversas frutas de ciclo corto y mediano (melón y piña, entre otras).<sup>196</sup>
- b. Se requieren en el corto plazo cambios en la legislación para que estas actividades obtengan los mismos beneficios que la IME.
- c. La agricultura y agroindustria necesitan establecer prioridades por parte de las instituciones públicas y privadas para inversiones en infraestructura e investigaciones en nuevos productos y nichos de mercado, en el corto plazo al menos orientados hacia Centroamérica y los Estados Unidos. En la actualidad existe un grupo significativo de análisis y propuestas para el sector y regiones y productos específicos, tal y como se presentó en el capítulo 2.3.3. Desde esta perspectiva, es prioritario realizar estos proyectos con recursos y personal especializado, en donde los sectores privado, público, así como agencias de cooperación externa, extranjeras y multilaterales pudieran jugar un papel destacado.

---

<sup>195</sup> Entre otros de los temas es relevante, en el mediano y largo plazo, mejorar la capacitación según los requisitos de estas empresas, así como reducir, o al menos minimizar, la piratería de la fuerza de trabajo entre las mismas.

<sup>196</sup> Para un análisis más detallado y las respectivas referencias, véase el capítulo 2.3.3.

- d. Fomentar y mejorar mediante financiamiento y apoyo técnico la relación entre las empresas comercializadoras existentes y sus proveedores, con el objeto de difundir las “mejores prácticas” en los respectivos productos y sectores y aumentar la base y capacidad exportadora.
- e. Atracción de empresas comercializadoras de productos agrícolas y agroindustriales con el objeto de que las empresas hondureñas se integren a nuevos segmentos de las cadenas agrícolas, agroindustriales y alimenticias.<sup>197</sup> Estas empresas dependen estrictamente del producto. Al igual que para el caso del CEDELCA, es fundamental partir de las experiencias acumuladas en las empresas ya existentes, por ejemplo del Valle de Comayagua.

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

- A. **Mejoría en la calidad del empleo y escalamiento en nuevos segmentos de las cadenas de valor agregado vía diversificación.** Este escenario no sólo permitiría un significativamente superior grado de diversificación de los productos exportados hondureños, y con ello una mayor estabilidad en el comercio exterior, sino que también un mayor grado de diversificación de mercados y la incorporación de un significativamente superior número de empleos: en 2002 el 36.65% de la PEA se encuentra en el sector agrícola. De igual forma, los *clusters* de exportaciones electrónico, agrícola y agroindustrial pudieran aprender de las experiencias de la cadena hilo-textil-confección con respecto a la capacitación de la fuerza de trabajo, transporte de mercancías, logística y financiamiento, así como sobre la creación de una red de proveedores establecidos en Honduras y Centroamérica.
- B. **Concentración en *commodities* de la cadena hilo-textil-confección.** Este escenario, semejante al planteado bajo el rubro VI.B., profundizaría la competencia en base a salarios bajos en el mercado estadounidense, y con poca viabilidad en el corto y mediano plazo ante las enormes brechas con los países asiáticos analizadas en el capítulo 1.2.2. Este proceso generaría, en el mejor de los casos, un estancamiento de la IME y las exportaciones en general, con la posibilidad de profundizar la falta de integración de estas actividades con el resto del aparato productivo. En consecuencia, las posibilidades de incrementar el empleo y su calidad son ínfimas, con importantes repercusiones en las principales regiones en donde se realizan estos procesos.

---

<sup>197</sup> El Zamorano ha realizado un esfuerzo importante al respecto mediante una serie de proyectos y estudios de productos específicos.

#### IV. BIBLIOGRAFÍA

AAFA (American Apparel & Footwear Association). 2003. Carta dirigida al Ministro de Industria y Comercio Norman García. Junio 17.

Agama, Laurie-Ann y Christine A. McDaniel. 2002. The NAFTA Preference and U.S.-Mexico Trade. Office of Economics Working Paper (USITC) 2002-10-A, pp. 1-30.

AHM (Asociación Hondureña de Maquiladores). 1996-2004. Varios Directorios de Empresas.. AHM, San Pedro Sula.

AHM. 2002. Estadísticas Industria Maquiladora 2001. AHM, San Pedro Sula.

AHM. 2003/a. Presentación. Industria de la Maquila. FMI. Ing. Jesús Canahuati. Enero 16.

AHM. 2003/b. Diversas estadísticas e información. <http://www.ahm-honduras.com>; consultada el 4 de julio de 2003.

ANDI (Asociación Nacional de Industriales). 2002. Propuesta de Reactivación Económica. Presentada al Consejo Económico y Social (CES). ANDI, Tegucigalpa. Mimeo.

ANDI-Región Nor-Occidental. 2003. Agenda para la reactivación económica del país y fortalecimiento industrial nacional empresarios y gobierno. ANDI-Región Nor-Occidental. Mimeo.

Appelbaum, Richard P. y Gary Gereffi. 1994. "Power and profits in the apparel commodity chain". En, Edna Bonacich et al. (eds.). Global Production: the Apparel Industry in the Pacific Rim. Temple University Press, Philadelphia, pp. 42-64.

Bair, Jennifer. 2002. Is Mexico Sewing Up Development? NAFTA and the North American Apparel Industry. PhD Dissertation, Department of Sociology, Duke University.

Bair, Jennifer y Gary Gereffi. 2001. "Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry". World Development 29 (11), pp. 1885-1903.

Barquero Vega, Luvy y Alfonso López. 2002. Atractivos para la inversión extranjera directa en la región centroamericana y República Dominicana. Mención especial a la actividad maquiladora. Consejo Monetario Centroamericano, San José.

BCH. 1997. La actividad maquiladora en las Zonas Francas de Honduras (1990-1996). BCH, Tegucigalpa.

BCH (Banco Central de Honduras). 2002. La actividad maquiladora en Honduras 2001. BCH, Tegucigalpa.

BCH. 2003. Diversos datos macroeconómicos. <http://www.bch.hn> (consultada el 6 de julio de 2003).

Best, Michael H. 2001. *The New Competitive Advantage. The Renewal of American Industry*. Oxford University Press, Oxford.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 1994. Honduras. Non-Traditional Exports and Export Promotion. Economic and Social Development Department/BID, Washington, D.C.

Blanco, Herminio y Zabludovski, Jaime. 2003. Alcances y límites de la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. BID/INTAL, Documento de Trabajo IECI-01.

Borras, Michael y John Zysman. 1998. "Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competitions". En, Zysman, John y Schwartz, Andrew (edits.). Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality. International and Area Studies, University of California, Berkeley, pp. 27-62.

Buitelaar, Rudolf, Ramón Padilla y Ruth Urrutia. 1999. "Centroamérica: México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva". Cuadernos de la CEPAL 85, pp. 1-190.

Bulmer-Thomas, Victor y A. Douglas Kincaid. 2000. *Centroamérica 2020: Hacia un nuevo modelo de desarrollo regional*. Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburgo.

CANAINTEX (Cámara Nacional de la Industria Textil). 2002. Condiciones y retos de la industria textil y de la confección en México. Presentación en Power Point, México.

CANAINTEX/Werner International. 2002. Competitividad de la industria textil en México y análisis comparativo ("benchmark") contra las mejores prácticas del mundo. CANAINTEX, México.

CANAINTEX/Kurt Salmon Associates. 2002. Análisis estratégico de la cadena de suministro fibras-textil-vestido. Documento final. CANAINTEX, México.

Carrillo, Jorge (coord.). 1990. *La nueva era de la industria automotriz en México*. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.

Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde. 1997. *Maquiladoras de tercera generación: el caso de Delphi-General Motors*. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 1996. México: La industria maquiladora. Estudios e Informes de la CEPAL 95, pp. 1-237.

CEPAL. 1997/a. Honduras: la industria maquiladora. CEPAL, México.

CEPAL. 1997/b. Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano (1950-1996). CEPAL, México.

CEPAL. 2000. Estrategias y políticas de competitividad en Centroamérica. De la integración externa a la integración interna. CEPAL, México.

CEPAL. 2001/a. Crecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional. CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL. 2001/b. CEPAL 50 años en México. Istmo Centroamericano: Medio Siglo de Estadísticas Macroeconómicas. CEPAL, México.

CEPAL. 2002. Globalización y desarrollo. CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL. 2003/a. Trabajo, desigualdad y pobreza. Tendencias recientes en la Región Norte de América Latina. CEPAL, México.

CEPAL. 2003/b. Honduras: evolución económica durante 2002 y perspectivas para 2003. CEPAL, México.

CEPAL/ONUDI. 1996. Centroamérica: Agenda para la modernización industrial (Proyecto XP/CAM/95/001). CEPAL, México.

Chacón, Francisco. 2000. "Comercio internacional de los textiles y el vestido: reestructuración global de las fuentes de oferta en EE.UU durante la década de los años noventa". Integración & Comercio 11 (4), pp. 19-52.

CID/Gallup (Consultoría Interdisciplinaria en Desarrollo S.A.). 2001. Estudio de micro y pequeña empresa no agrícola en Honduras. MYPEs 2000. Informe comparativo 1996-2000. CID/Gallup, Honduras.

Chang, Ha-Joon. 2002. Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective. Anthem Press, London.

COHEP (Consejo Hondureño de la Empresa Privada). 2002. IV Encuentro Nacional Empresarial 2002. COHEP, Tegucigalpa.

CONADES (Consejo Nacional para el Desarrollo Sostenible). 2001. Propuesta de Estrategia Nacional de Desarrollo Sostenible. CONADES, Honduras.

Cuesta, José. 2002. Crecimiento exportador y la distribución de ingresos de Honduras. PNUD, Tegucigalpa. Colección Desarrollo Humano Sostenible 5 (PNUD, Tegucigalpa).

Dean, Judith. 2002. Do Preferential Trade Agreements Promote Growth? An Evaluation of the Caribbean Basin Economic Recovery Act. Office of Economics Working Paper (USITC) 2002-07-A.



Decreto 133-89. 1989. Decreto que reforma la Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP). Congreso Nacional, Honduras.

De Ferranti, David, Perry, Guillermo E., Lederman, Daniel y Maloney, William F. 2002. From Natural Resources to the Knowledge Economy. Trade and Job Quality. World Bank, Washington, D.C.

Dussel Peters, Enrique y Ricardo Zapata Martí. 1996. "Las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos (1990-1994)". Comercio Exterior 46(4), pp. 329-337.

Dussel Peters, Enrique, Piore, Michael y Ruiz Durán, Clemente. 1997. Pensar globalmente y actuar regionalmente. UNAM/Friedrich Ebert Stiftung/JUS, México.

Dussel Peters, Enrique. 2000. Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Boulder/Londres: Lynne & Rienner Publishers.

Dussel Peters, Enrique. 2001. "Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC". Estudios y Perspectivas 1, pp. 1-57.

Dussel Peters, Enrique. 2003/a. "Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?". Comercio Exterior 53 (4), pp. 328-336.

Dussel Peters, Enrique. 2003/b. "Condiciones y retos de las MIPYME en Centroamérica. Propuestas de políticas". En, Hernández, René (coord.). Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y "mejores prácticas". CEPAL/GTZ, México, pp. 31-76.

Dussel Peters, Enrique. 2003/c. Perspectivas y retos de la competitividad en México. Universidad Nacional Autónoma de México/Facultad de Economía de la UNAM/Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-CANACINTRA, México.

Dussel Peters, Enrique, Luis Miguel Galindo y Eduardo Loría. 2003. Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro. BID/INTAL, UNAM y Plaza y Valdés, México.

Dussel Peters, Enrique, Juan José Palacios y Guillermo Woo (coords.). 2003. La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas. Universidad de Guadalajara, Guadalajara.

ENAE (Encuentro Nacional Empresarial). 2002. Encuentro Nacional Empresarial. Cuarto Encuentro. ENAE, Honduras.

Ernst, Dieter. 2003. "Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual". En, Dussel Peters, Enrique, Juan José Palacios Lara y Guillermo Woo Gómez (coords.). La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas. Universidad de Guadalajara, México.

Esser, Klaus, Hillebrand, Wolfgang, Messner, Dirk y Meyer-Stamer, Jörg. 1999. "Competitividad sistémica: desafío para las empresas y la política". En, Esser, Klaus (edit.). Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad. Nueva Sociedad/Instituto Alemán de Desarrollo, Caracas, pp. 69-86.

Fallas, Helio. 1994. Estado de la competitividad en el Istmo Centroamericano. FEDEPRICAP, Costa Rica.

FHIA (Fundación Hondureña de Investigación Agrícola). 2002. Curso corto. Producción de vegetales orientales en el Valle de Comayagua. FHIA, San Pedro Sula.

FIAS (Foreign Investment Advisory Service). 2000. Honduras. Improving the FDI Climate Through Public-Private Sector Cooperation. FIAS, Washington, D.C.

FIDE/INCAE/BID. 2003/a. Agenda de competitividad de Honduras: marco conceptual. BID/INCAE/FIDE (<http://www.hondurascompite.com>; consultada el 21 de junio de 2003).

FIDE/INCAE/BID. 2003/b. Diagnóstico de la competitividad de Honduras. BID/INCAE/FIDE (<http://www.hondurascompite.com>; consultada el 21 de junio de 2003).

FIDE/INCAE/BID. 2003/c. Agenda de competitividad de Honduras: la industria textil y de confección en Honduras. Condiciones competitivas del Valle del Sula. BID/INCAE/FIDE (<http://www.hondurascompite.com>; consultada el 21 de junio de 2003).

Figueroa, Luis R., Carlos Pomareda y José A. Sánchez. 1999. Agenda Centroamericana para la Competitividad de los Agronegocios. CEN 504 (INCAE).

FINTRAC CDA. 2002. Feasibility Study for Production of Individually Quick Frozen Fruits and Vegetables in Honduras. Fintrac CDA/FHIA, La Lima/Honduras.

FPX/SAG (Federación de Agroexportadores de Honduras/Secretaría de Agricultura y Ganadería del Gobierno de Honduras). 1998. Estrategia para el Desarrollo del Sector Agroexportador No Tradicional al Año 2020. Unidad Regional de Asistencia Técnica (RUTA), Honduras.

Fundación Covelo. 1996. Estudio de la pequeña y micro empresa en Honduras. Fundación Covelo, Tegucigalpa.

Gamero Lechuga, Dennis, Renato Ayala, Francisco Martínez y Jorge Rojas. 2001. Análisis del sector transformadores de la madera de Honduras para definir una estrategia competitividad y el fortalecimiento de un cluster. INCAE, Alajuela.

Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos. 2003. Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad. Colección Desarrollo Humano Sostenible 12 (PNUD, Tegucigalpa).

Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz (edit.). 1994. Commodity Chains and Global Capitalism. Praeger, Westport.

Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks". En, Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (edit.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger, Westport.

Gereffi, Gary. 1997. "Global Shifts, Regional Response: Can North America Meet the Full-Package Challenge?". *The Bobbin* (November), pp. 16-31.

Gereffi, Gary. 1999. "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain". *Journal of International Economics* 48, pp. 37-70.

Gereffi, Gary. 2000. "La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?". *Integración & Comercio* 11 (4), pp. 53-108.

Gereffi, Gary. 2001. "Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy. The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 30-40.

Gereffi, Gary. 2002. *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?* ONUDI, Viena.

Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky Timothy Sturgeon. 2001. "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 1-8.

Gereffi, Gary, David Spener y Jennifer Bair (edits.). 2002. *Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry After NAFTA*. Temple University Press, Philadelphia.

Gibbons, Peters. 2001. "Agro-Commodity Chains. An Introduction". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 61-68.

Gitli, Eduardo. 1997. *La industria de la maquila en Centroamérica: informe para el Seminario Subregional de Empleadores de Centroamérica y República Dominicana*. OIT, San José de Costa Rica.

Gitli, Eduardo y Arce, Randall. 2000. "Los desbalances de los países de la Cuenca del Caribe frente al TLCAN: la industria de la confección". *Integración & Comercio* 11 (4), pp. 109-134.

González-Aréchiga, Bernardo y Barajas Escamilla, Rocío. 1989. *Las maquiladoras. Ajuste estructural y desarrollo regional*. El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert, México.

GTZ (Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit). 1999. *La promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en América Central*. GTZ, Tegucigalpa.

Hoadley, Kenneth L. 2002. *Competitividad en los agronegocios. Una visión para Zambrano*. Zambrano, Tegucigalpa.

Hoekman, Bernard, Aaditya Mattoo y Philip English (edits.). 2002. *Development, Trade, and the WTO. A Handbook*. World Bank, Washington, D.C.

Humphrey, John y Schmitz, Hubert. 2000. "Governance and Upgrading. Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research". IDS Working Paper 120.

Humphrey, John y Schmitz, Hubert. 2001. "Governance in Global Value Chains". IDS Bulletin 32 (3), pp. 19-29.

IADB (Inter-American Development Bank). 2001. The Business of Growth. Economic and Social Progress in Latin America. 2001 Report. IADB, Washington, D.C.

IMF (International Monetary Fund). 2003/a. World Economic Outlook 2003. Growth and Institutions. IMF, Washington, D.C.

IMF. 2003/b. Honduras. Poverty Reduction Strategy Paper. IMF, Washington, D.C.

INCAE (Instituto Centroamericano de Administración de Empresas). 1999. Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible. INCAE, Costa Rica.

INCAE/FIDE. 2003. Agenda nacional de competitividad de Honduras. INCAE/FIDE, Honduras.

Interiano, Jorge R. 2000. Una década de maquila (1990-2000). AHM, San Pedro Sula.

Juan-Ramón, Victor V. 1999. "Honduras Growth Performance During 1970-1997". IMF Policy Discussion Paper 99/1.

Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni. 2001. "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional". Desarrollo Productivo (CEPAL) 103, pp. 1-57.

Kerkhoff, Frans. 2003. "Honduras: competitividad de las MIPYME". En, Hernández, René (coord.). Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y "mejores prácticas". CEPAL/GTZ, México, pp. 145-202.

Kornis, Magda. 2001. "U.S. Trade Measures and the Caribbean Export Profile". International Economic Review (November/December), pp. 1-10.

Krugman, Paul. 1994. "Competitiveness: A Dangerous Obsession". Foreign Affairs 73 (2), pp. 28-44.

Krugman, Paul. 2003. The Fall and Rise of Development Economics. En, <http://www.wws.princeton.edu> (consultado el 20 de junio de 2003).

Lall, Sanjaya. 1999. Strategic Vision and Industrial Policies for the New Millenium. Documento preparado para el UNIDO Asia-Pacific Forum, Bangkok, septiembre.

Lall, Sanjaya y Teubal, Morris. 1998. "Market-Stimulating Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia". World Development 26 (8), pp. 1369-1385.

Lall, Sanjaya y Manuel Albaladejo. 2003. China's Manufactured Export Surge: The Competitive Implications for East Asia. World Bank, borrador revisado en junio.

Lamar, Stephen. 2003. Full Package – A Competitive Factor for the Apparel Industry. Presentación en el Foro “III Central American and Caribbean Forum for Free Zone”, San Pedro Sula, Honduras. Febrero.

León, Ana Rosario, Yesenia Suyapa Izaguirre Yanes, Kennia Lizeth Valladares Mejía y Gracia María Moreno Obando. 2002. Estudio de factibilidad para la instalación de una planta exportadora de productos orientales, que ofrezca mejores condiciones exportables a los productores del Departamento de Comayagua. Universidad Nacional Autónoma de Honduras/CURC, Honduras.

Ley RIT (Ley Régimen de Importación Temporal). 1984. Ley Régimen de Importación Temporal. La Gaceta, diciembre 20.

Ley ZADE (Ley Constitutiva de las Zonas Agrícolas de Exportaciones). 2002. Ley Constitutiva de las Zonas Agrícolas de Exportaciones (ZADE). La Gaceta, febrero 1, Decreto 233-2001.

Ley ZIP (Ley de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones). 1987. Ley de Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones. La Gaceta, abril 7, Decreto 37-87.

Ley ZOLI (Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés). 1976. Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés. La Gaceta, julio 19, Decreto 356.

Ley ZOLI (Ley de Zona Libre). 1998. Ley de Zona Libre. La Gaceta, mayo 20, Decreto 131-98.

Ley ZOLT (Ley de Zonas Libres Turísticas). 1993. Ley de Zonas Libre Turísticas. La Gaceta, julio 27, Decreto 98-93.

Lizano, Eduardo y Anabel González. 2003. El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Retos, desafíos y riesgos. BID/INTAL Documento de Divulgación 9, pp. 1-46.

Maggi, Claudio y Messner, Dirk (edits.). 2002. Gobernanza global. Una mirada desde América Latina. El rol de la región frente a la globalización y a los nuevos desafíos de la política global. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

Maggi, Claudio. 2002. Cadenas productivas: lecciones de la experiencia internacional y regional. El cluster del cultivo y procesamiento del salmón en la región sur-austral de Chile. BID-FOMIN Trust Fund Italiano, Roma.

Martínez, Miriam y Christian Wilson. 2003. “Hilando el continente”. Expansión 872, pp. 64-72.

- Máttar, Jorge y René Hernández. 2000. "Las políticas macroeconómicas y el entorno legal-institucional en la industria maquiladora de exportación de México y Centroamérica". *Integración & Comercio* 11 (4), pp. 197-237.
- McCormick, Dorothy. 2001. "Value Chains and The Business System. Applying a Simplified Model to Kenya's Garment Industry". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 105-115.
- Messner, Dirk y Jörg Meyer-Stamer. 1994. "Systemic Competitiveness: Lessons from Latin America and Beyond – Perspectives for Eastern Europe". *The European Journal of Development Research* 6 (1), pp. 89-107.
- Messner, Dirk. 2002. "The Concept of the "World Economic Triangle: Global Governance Patterns and Options for Regions". *IDS (Institute for Development Studies) Working Paper* 173, pp. 1-99.
- Meyanathan, Saha Dhevan (edit.). 1994. *Managing Restructuring in the Textile and Garment Subsectors. Examples from Asia*. Economic Development Institute of the World Bank, Washington, D.C.
- Meyer-Stamer, Jörg. 1999. *Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik and systemische Wettbewerbsfähigkeit*. Mimeo.
- Meyer-Stamer, Jörg. 2001. "Was ist Meso?". *INEF Report* 55, pp. 1-48.
- Morris, Mike. 2001. "Creating Value-Chain Cooperation". *IDS Working Paper* 32 (3), pp. 127-136.
- Mortimore, Michael y Ronney Zamora. 1998. "La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica". *Desarrollo Productivo* 46, pp. 1-142.
- Mortimore, Michael. 2002. "When does Apparel Become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin". En, Gary Gereffi, David Spener y Jennifer Bair (edits.). *Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry After NAFTA*. Temple University Press, Philadelphia, pp. 287-307.
- Municipalidad de Choloma. 2003. *Gaceta Municipal. Plan de Arbitrios. Año Fiscal 2003*. Municipalidad de Choloma, Choloma, Departamento de Cortés.
- Municipalidad de Villanueva. 2003. *Plan de Arbitrios 2003*. Municipalidad de Villanueva, Villanueva, Departamento de Cortés.
- Nadvi, Khalid y Wältring, Frank. 2002. "Making Sense of Global Standards". *INEF Report* 58, pp. 1-46.
- OECD (Organisation for Economic Co-Operation and Development). 2001. *Local Partnerships for Better Governance*. OCDE, París.

O'Rourke, Mary T. 2003. CBI Trade Bill. Implications for the Honduran Apparel Industry. Presentación en el Foro "III Central American and Caribbean Forum for Free Zone", San Pedro Sula, Honduras. Febrero.

Otero, Carlos. 2002. Una propuesta alternativa para el tratamiento de la pobreza. Riquezas y perspectiva de la experiencia FUNDER. FUNDER, Tegucigalpa.

Oustr (Office of the United States Trade Representative). 2001. Fourth Report to the Congress on the Operation of the Caribbean Basin Economic Recovery Act. Oustr, Washington, D.C.

PEP (Políticas Económicas y Productividad). 2001. Honduras: Análisis de los incentivos a las exportaciones de la promoción de las exportaciones hacia la promoción de la competitividad. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID/Honduras), Honduras.

Pérez, José Manuel y Lawrence Pratt. 1997. Industria algodonera en Guatemala. Análisis de sostenibilidad. CEN 721 (INCAE).

Piore, Michael J. y Sabel, F. Charles. 1984. The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. Basic Books Inc. Publishers, New York.

PNC (Plan Nacional de Competitividad). Diversos documentos en formato electrónico. <http://www.hondurascompite.com> (consultada el 9 de septiembre de 2003).

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2000. Informe sobre Desarrollo Humano. Honduras. PNUD, Honduras.

PNUD. 2002. Informe sobre Desarrollo Humano. Honduras. PNUD, Honduras.

Porter, Michael. 1990. The Competitive Advantage of Nations. Thre Free Press, New York.

Posas, Mario. 1998. Las maquilas en Honduras y el monitoreo independiente en Centroamérica. Fundación Friedrich Ebert-Honduras, Tegucigalpa.

Pratt, Lawrence. 1999. La maquila textil en Honduras. CEN 1600 (CLACDS/INCAE).

Pratt, Lawrence y José Manuel Pérez. 1997. Análisis de sostenibilidad de la industria del algodón en Nicaragua. CEN 752 (INCAE).

Prebisch, Raúl. 1959. "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries". The American Economic Review, Papers and Proceedings 49 (2), pp. 251-273.

Presidencia de la República (2001). Estrategia para la Reducción de la Pobreza. Un compromiso de todos por Honduras. Presidencia de la República, Honduras.

Presidencia de la República (2002/a). Plan Nacional de Gobierno 2002-2006. Un Compromiso con Honduras. Presidencia de la República, Honduras.

Presidencia de la República (2002/b). República de Honduras. Sesión de trabajo sobre una visión de estrategia competitiva para Honduras. Presidencia de la República, Honduras.

PROMYPE/GTZ (Programa de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa). 2001. Análisis sobre Regímenes especiales de Promoción a las Exportaciones. PROMYPE/GTZ, Honduras.

Rabellotti, Roberta. 1997. External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico. McMillan Press, Nueva York.

Reglamento Ley ZOLI (Reglamento de la Ley de Zonas Libres). 1999. Reglamento de la Ley de Zonas Libres. La Gaceta, julio 29.

Reglamento Ley ZIP (Reglamento de la Ley de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones). 1987. Reglamento de la Ley de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones. La Gaceta, julio 31.

Rodezno, Rómulo. 2000. "Instrumentos, prioridades y estructuras institucionales para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. La experiencia de Honduras". Cuaderno de Trabajo 1 (PROMYPE/GTZ), pp. 1-67.

Rodezno, Rómulo. 2003/a. Taller "Consulta sobre lineamientos de política para la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas". Secretaría de Industria y Comercio (SIC), Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME), FIDE, Programa de Apoyo al Sector Productivo y la Pequeña Empresa (ASPPE), BID, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Tegucigalpa, mimeo.

Rodezno, Rómulo. 2003/b. Bases para los lineamientos de política para el apoyo a la competitividad de las MIPYMES. Documento Base Taller de Consulta. Versión CTE. PROMYPE/GTZ, Tegucigalpa, mimeo.

Rodrick, Dani. 2003. Growth Strategies. A publicarse en: Handbook of Economic Growth. Mimeo.

Rodríguez, Laura V. 2001/a. "Textiles, Apparel, and Footwear". USITC, Shifts in U.S. Merchandise Trade 2000. USITC, Washington, D.C., pp. 8.1-8.11.

Rodríguez, Laura V. 2001/b. "Apparel: Andean Countries seek parity with Caribbean basing Countries to remain competitive in the U.S. market". Industry Trade and Technology Review (March), pp. 1-14.

SAA (Statement of Agreement by Associations Attending The Full Package Summit 2003, El Salvador). SAA, El Salvador.

SAG (Secretaría de Agricultura y Ganadería). 2000. Plan Maestro de Agronegocios para el Valle de Comayagua. SAG/Agricultural Development Company, Tegucigalpa.



Sánchez, José Alfredo y Michael Bulhmann. The Apparel and Textile Industry in a Development Perspective. CEN 1601 (CLADS/INCAE).

Schmitz, Hubert. 1997. "Collective Efficiency and Increasing Returns". IDS Working Paper 50.

Schott, Jeffrey J. 2001. Prospects for Free Trade in the Americas. Institute for International Economics, Washington, D.C.

Schrank, Andrew. 2002. "Downgrading by Diffusion: technology transfer, learning-by-watching, and the export-led trap in the Americas," documento presentado en el Annual Meetings of the American Sociological Association. Chicago, IL, agosto 16-19.

Shy, Oz. 2001. The Economics of Network Industries. Cambridge University Press, Cambridge.

Stiglitz, Joseph. 2002. Globalization and its Discontents. W.W. Norton Company, New York.

UNDP (United Nations Development Programme). 2003. Human Development Report. UNDP, Ginebra.

Umaña, Mario. 1997. Honduras: el camino para puertos de clase mundial. CLADS/INCAE, Costa Rica.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2003. Note to Correspondents 48: Export processing zones at risk? The WTO rules on subsidies: what options for the future?. UNCTAD, Ginebra.

USGAO (United States General Accounting Office). 2003. Mexico's Maquiladora Decline Affects U.S.-Mexico Border Communities and Trade; Recovery Depends in Part on Mexico's Actions. USGAO, Washington, D.C.

USITC. 1995. U.S. Imports of Textiles and Apparel Under the Multifiber Agreement: Annual Report for 1994. USITC, Washington, D.C.

USITC (United States International Trade Commission). 1998/a. Caribbean Basin Economic Recovery Act: Thirteenth Report 1997. USITC, Washington, D.C.

USITC. 1998/b. "Appendix B. Statistical Tables (B-1 to B-19) for U.S. Imports Under the Production-Sharing Provisions of HTS Heading 9802". En, Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1994-1997 (USITC Publication 3146). USITC, Washington, D.C., pp. B-1 – B-46.

USITC. 1999/a. Caribbean Basing Economic Recovery Act and Andean Trade Preference Act. (USITC Publication 3234). USITC, Washington, D.C.

USITC. 1999/b. Production Sharing: Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995-1998. USITC, Washington, D.C.

USITC. 1999/c. Assessment of the Economic Effects on the United States of China's Accession to the WTO. USITC, Washington, D.C.

USITC. 2000. Guide to the Caribbean Basin Initiative. USITC, Washington, D.C.

USITC. 2001/a. The Caribbean Basing Economic Recovery Act. Fifteenth Report 1999-2000. USITC, Washington, D.C.

USITC. 2001/b. "Appendix B. Statistical Tables (B-1 to B-19) for U.S. Imports Under the Production-Sharing Provisions of HTS Heading 9802". USITC Publication 3534, pp. B-1 – C-16.

USITC. 2002. "Appendix B. Statistical Tables (B-1 to B-19) for U.S. Imports Under the Production-Sharing Provisions of HTS Heading 9802". USITC Publication 3534, pp. B-1 – C-16.

USITC. 2003. Apparel Inputs in "Short Supply" (2002): Effect of Providing Preferential Treatment to Apparel from Sub-Saharan African and Caribbean Basin Countries. Investigation 332-436. USITC, Washington, D.C.

USTR (United States Trade Representative). 2004. Central American Free Trade Agreement. Draft texts (English). <http://www.ustr.gov/new/fta/Cafta/text/index.htm> (consultada el 31 de enero de 2004).

UTIM (United Textile Industry Meeting). 2003. China: How Big of a Threat? UTIM, junio 10, mimeo.

Vázquez Barquero, Antonio. 1999. Desarrollo, redes e innovación. Ediciones Pirámide, España.

Walker, Ian y Joaquín Medina Oviedo. 2000. "Agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible en el siglo XXI". Cambio Empresarial 11(VIII), pp. 7-53.

Watkins, Ralph. 2002/a. "Mexico Versus China: Factors Affecting Export and Investment Competition". Industry Trade and Technology Review (July), pp. 11-26.

Watkins, Ralph. 2002/b. "Production-sharing update: Developments in 2001". Industry Trade and Technology Review (July), pp. 27-42.

WB (World Bank). 1998. Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter. World Bank, Washington, D.C.

WEF (World Economic Forum). 2003. The Global Competitiveness Report 2002-2003. WEF, Washington, D.C.

Williamson, John. 1990. "What Washington Means by Policy Reform". En, J. Williamson (edit.). Latin American Adjustment: How Much has Happened. Institute for International Economics, Washington, D.C., pp.