



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe



Sector de Integración
y Comercio

Honduras: Desafíos de la inserción en la economía internacional

Jaime Granados
Paolo Giordano
José E. López Córdova
Ziga Vodusek
Alberto Barreix

Honduras: Desafíos de la inserción en la economía internacional

Jaime Granados
Paolo Giordano
José E. López Córdova
Ziga Vodusek
Alberto Barreix



Agosto, 2007
Documento de Trabajo 31

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área de comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Antoni Esteveadeordal

Gerente, Sector de Integración y Comercio

Ricardo Carciofi

Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

Banco Interamericano de Desarrollo

Sector Integración y Comercio

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos

<http://www.iadb.org>

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - BID-INTAL

Esmeralda 130, pisos 11 y 16 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina

<http://www.iadb.org/intal>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o BID-INTAL, o de sus países miembros.

Este Documento de Trabajo es una publicación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL). Todos los derechos reservados.

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - BID-INTAL

Honduras: desafíos de la inserción en la economía internacional

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, agosto 2007.

58 p.; 28 x 21 cm. INTAL-INT - Documento de Trabajo 31.

ISBN: 978-950-738-266-6

1. Economía internacional I. Título

CDD 377

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Mariana R. Eguaras Etchetto

ÍNDICE

I.	SÍNTESIS	1
II.	ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL	5
A.	Estructura económica e importancia del sector externo	5
B.	Precios relativos y competitividad	8
C.	Transformación de la estructura geográfica del patrón comercial	8
D.	Estructura sectorial de las exportaciones	10
E.	Servicios	13
F.	Inversión extranjera directa	14
G.	El surgimiento de China y los retos para la industria del vestido	15
III.	LA POLÍTICA COMERCIAL Y NEGOCIACIONES	21
A.	Política comercial y negociaciones comerciales y de inversión	21
B.	Marco institucional de la política comercial	23
IV.	RD-CAFTA Y AGENDA COMPLEMENTARIA	27
A.	Una agenda nacional	28
B.	Una agenda subregional	31
C.	Enfoque y secuencia	32
V.	APÉNDICE	33

BIBLIOGRAFÍA

LISTA DE ACRÓNIMOS

AEC	Arancel Externo Común
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BID-INT	Departamento de Integración y Programas Regionales del BID (Sector de Integración y Comercio, a partir de julio de 2007)
CEE	Comunidad Económica Europea
CIF	<i>Cost-Insurance-Freight</i>
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
HIPC	<i>Heavily Indebted poor Countries</i>
HTS	<i>Harmonized Tariff Schedule</i>
IED	Inversión Extranjera Directa
INT /ITD	División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (Sector de Integración y Comercio, a partir de julio de 2007)
IVA	Impuesto al Valor Agregado
MCCA	Mercado Común Centroamericano
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PPP	Plan Puebla-Panamá
PyMEs	Pequeñas y Medianas Empresas
RD-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (<i>Central America Free Trade Agreement</i>)
SIC	Secretaría de Industria y Comercio
SIECE	Subsecretaría de Integración Económica y Comercio Exterior
UE	Unión Europea
UN-COMTRADE	<i>United Nation Commodity Trade Statistic Database</i>
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
WDI	<i>World Development Indicators</i>

HONDURAS: DESAFÍOS DE LA INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

**Jaime Granados,
Paolo Giordano, José E. López Córdova,
Ziga Vodusek y Alberto Barreix ***

Ante Honduras se abren nuevos e importantes desafíos en materia de comercio e integración. Este informe busca brindar una fotografía del desempeño del sector externo de Honduras, fundamentalmente el comercial, con miras a identificar esos desafíos a la luz de importantes acontecimientos: la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y Estados Unidos (RD-CAFTA - Central American Free Trade Agreement), la inserción de China en el mercado mundial, el desmantelamiento del sistema de cuotas sobre los textiles y el vestido a partir del 1 de enero de 2005, el perfeccionamiento de la Unión Aduanera Centroamericana y la participación activa del país en negociaciones comerciales regionales y multilaterales. Los principales desafíos que enfrenta Honduras en relación con RD-CAFTA son la implementación y administración del Acuerdo, el proceso de transición al libre comercio, y la necesidad de aliviar los efectos negativos sobre los segmentos más vulnerables. En este contexto, es crucial la definición e implementación de una agenda complementaria y el fortalecimiento de la competitividad sostenible. Estos desafíos son aún más grandes en vista de la debilidades institucionales, las limitaciones del capital humano y la escasez de recursos financieros.

I. SÍNTESIS

La economía de Honduras se ha visto transformada fuertemente en los últimos 15 años. Esta transformación está estrechamente vinculada con la inserción del país en la economía internacional. Por un lado, la producción para la exportación bajo el régimen de la maquila ha avanzado de manera progresiva gracias al influjo de la inversión extranjera y, por otro, se ha reducido de manera significativa el papel de la agricultura en el país, simultáneamente con un estancamiento en las exportaciones de este sector. Honduras es hoy día el país más abierto de Centroamérica. Sin embargo, el desempeño del sector externo presenta fuertes contrastes. Con la dependencia en la maquila se ha desarrollado una fuerte concentración geográfica y sectorial de las exportaciones, lo cual conduce a una aumentada vulnerabilidad.

* Documento preparado por Jaime Granados (INT/INT), Paolo Giordano (INT/INT), José Ernesto López Córdova (ex-INT/ITD), Ziga Vodusek (INT/INT) y Alberto Barreix (ICF/FMM), con la asistencia de Pedro José Martínez Alanís (ex-INT/ITD) y Daniel Saslavsky (ex-INT/ITD) para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

A efectos de una mejor comprensión por parte del lector, de hechos cronológicos al momento de la elaboración de este trabajo, se han mantenido fechas y datos tal como figuran a diciembre de 2005.

Además, el bajo nivel de valor agregado de las exportaciones de maquila da pie a preocupaciones sobre el futuro de la actividad comercial del país. Con los años aumentó considerablemente la importación de alimentos. Se manifiesta un fuerte déficit en la balanza comercial, el cual ha sido compensado en gran parte por el creciente flujo de remesas que ayudan a financiar la cuenta corriente. La presencia de ciertos indicadores económicos positivos en Honduras no debe inducir a la pasividad y a la complacencia ya que la economía nacional adolece de fallos estructurales.

Honduras es un país con un ingreso *per capita* muy bajo y con un alto grado de pobreza y desigualdad. Se exhibe una falta crónica de recursos presupuestales, tanto para gastos corrientes como para la inversión pública y, en consecuencia, se manifiesta una alta dependencia en los flujos de cooperación internacional. La capacidad institucional del país es limitada. El nivel de desarrollo de la infraestructura, tanto básica social como física, es bastante bajo. Estas características limitan la competitividad sostenible del país y afectan el manejo de la política económica y comercial.

El RD-CAFTA representa para Honduras una *oportunidad histórica*. No sólo porque consolida el acceso a su principal mercado de exportación, sino porque abre nuevas oportunidades sustanciales de comercio e inversión. Sin embargo, el Acuerdo también levanta desafíos de gran envergadura. En este sentido, es recomendable diseñar e implantar con carácter de urgencia una *estrategia amplia y multidimensional* que contribuya a la adecuada implementación del RD-CAFTA, a facilitar la transición del aparato productivo, a aliviar los costos del ajuste y a mitigar los efectos negativos sobre los segmentos sociales más vulnerables.

La prioridad a corto plazo y el desafío inminente del RD-CAFTA es la *implementación y administración del Acuerdo*, que debería entrar en vigencia en los próximos meses. Esto implica la ejecución de los compromisos emanados del Acuerdo, no sólo en términos de modificaciones de la legislación nacional para ajustarse a los requerimientos del Acuerdo, sino también los cambios administrativos que se deben adoptar para hacerlo operativo. Un ejemplo de lo primero pueden ser los cambios en la legislación sobre propiedad intelectual o sobre servicios de distribución comercial para ajustarla a los compromisos de los capítulos respectivos del Acuerdo. Un ejemplo de lo segundo comprendería los cambios necesarios en el ámbito aduanero, como los requisitos documentales que deberán satisfacer importadores y exportadores para beneficiarse de los términos del Acuerdo a partir de su entrada en vigor. También son parte de los desafíos de implementación el necesario fortalecimiento institucional de las unidades de administración del Acuerdo y de monitoreo de sus resultados. Ello implica la necesidad de efectuar el *mejoramiento de los recursos humanos y capacitación especializada en varios puntos gubernamentales, incluyendo a las entidades encargadas del comercio exterior, agricultura e industria, entre otras*.¹ Cobran particular importancia los sectores *ambientales y laborales*, donde Honduras adquiere compromisos fuertes por primera vez.

¹ El RD-CAFTA tendrá como uno de sus efectos una especie de "migración (importación) institucional" hacia Honduras: requisitos de transparencia, de no discriminación y liberalización, publicación, discusión previa de cambios regulatorios, notificación, creación de registros y nuevas metodologías y procedimientos para lograr ciertos objetivos. La gran mayoría de estas obligaciones son de aplicación inmediata y estarán sujetas a un claro escrutinio nacional e internacional, razón de más para su abordaje con carácter de urgencia.

Para enfrentar exitosamente el desafío de la *transición al libre comercio* y aprovechar de las oportunidades del Acuerdo, es aconsejable emprender un número de medidas y acciones en los ámbitos regulatorio, económico, social y ambiental. El conjunto de estas medidas y acciones se refiere a la *agenda complementaria nacional*. Como ejemplo, es importante el fortalecimiento y readecuación del marco regulatorio nacional, incluso de la política de competencia, con instituciones competentes e implementación eficaz de las leyes y directrices. El aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el Acuerdo para aumentar las exportaciones podría incluir un conjunto de medidas financieras y no-financieras, destinadas a las empresas, sobre todo a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). El fomento de inversiones privadas, fundamentalmente extranjeras en nuevas capacidades, conlleva por su parte la mejora del clima de negocios. En este contexto, sería importante aumentar la competitividad sistémica del país, que resulta crucial tanto para la generación de exportaciones como para atraer inversiones, y que incluye el mejoramiento de la infraestructura física e institucional, mayor eficiencia del sistema financiero, calidad del sistema de educación, etc. Lo mencionado es una tarea vasta que necesitará tiempo para su ejecución e importantes recursos financieros. Como el sistema público tiene posibilidades financieras muy limitadas, la participación del sector privado, por un lado, y de la comunidad de donantes, por otro, será esencial.

En cuanto al sector productivo, para lograr fortalecer la *competitividad sostenible* y focalizar la oferta exportable, se sugiere una estrategia de promoción y aumento de las exportaciones, no solamente a través de la diversificación sino también del aumento del valor agregado, de manera que las industrias generen encadenamientos productivos nacionales y también subregionales. En este sentido, es importante generar centros de innovación tecnológica y conectar la enseñanza superior con el aparato productivo. Por el lado de la competencia que generan las importaciones, será recomendable apoyar los programas de ajuste para las industrias y sectores vulnerables, en particular a través de programas de capacitación, mejoramiento de los mecanismos de acceso al crédito y readecuación de deudas, programas de empleo transitorio, inteligencia de mercados. etc. En el sector agrícola, que incluye los productores pequeños vulnerables, el ajuste y la transición al libre comercio implicarían, por un lado, el aumento de la productividad en la producción tradicional, y por otro, la diversificación de la producción para exportación de productos no-tradicionales. Estos temas, amplios e importantes como son, implican la necesidad de una agenda positiva, con políticas claras de apoyo.

A partir de 2005, con la eliminación de las cuotas textiles en el mundo, la exportación de prendas de vestir confeccionadas en China ha registrado un aumento considerable, particularmente las dirigidas al mercado de Estados Unidos. A pesar de que hasta la fecha el efecto sobre las exportaciones hondureñas a Estados Unidos ha sido moderado en relación al efecto que la competencia china ha tenido en otros países, sobre todo asiáticos, *China representa un reto importante* para los productores de la cadena textil-confección asentados en Honduras. Honduras goza de algunas ventajas en relación a China, tales como la cercanía al mercado norteamericano que le permiten responder más rápidamente a cambios en la demanda de los consumidores estadounidenses o el acceso preferencial a los productos hondureños negociado en el RD-CAFTA. Sin embargo, para asegurar un éxito concreto en el futuro, es menester no cesar en la persecución de varias metas, en particular aumentar el valor agregado

de los productos textiles, mejorar la infraestructura física, reducir los costos de la energía, mejorar el acceso al financiamiento y proveer, en general, un adecuado entorno de negocios.

También es conveniente abordar los *retos macroeconómicos* que surgen al poner en vigencia un programa de eliminación arancelaria que erosiona la recaudación fiscal. La firma del RD-CAFTA, la profundización del Mercado Común Centroamericano (MCCA) e, incluso, un posible acuerdo con la Unión Europea (UE) en el futuro generarán un cambio importante en el patrón de inserción internacional del país y requerirán profundas reformas en su sistema tributario. Se producirá una caída importante en la recaudación arancelaria de importación. En efecto, la pérdida vinculada con la desgravación en el contexto del RD-CAFTA alcanzará a más de un punto y medio del Producto Interno Bruto (PIB), cerca del 10% de la recaudación total.² Honduras necesitará ingresos adicionales para compensar esa erosión fiscal y también para financiar la agenda necesaria para afrontar los desafíos del RD-CAFTA. Lo anterior lleva invariablemente a enfatizar la necesidad de mejorar la recaudación fiscal y de atraer nueva inversión privada, particularmente extranjera.

A nivel subregional es importante continuar con una agenda de profundización. El RD-CAFTA está llamado a ejercer un rol trascendental en la integración intracentroamericana. Esto se debe a la aplicación multilateral del Acuerdo y al principio de acumulación del origen de mercancías. Sin embargo, para poder generar mayores beneficios de esta nueva relación con Estados Unidos, es importante continuar los trabajos en materia de *profundización del libre comercio intraregional, facilitación del transporte intraregional y, especialmente, el perfeccionamiento de la Unión Aduanera Centroamericana*. Este último elemento es particularmente crítico y conlleva muchos trabajos técnicamente complejos y políticamente difíciles. En última instancia, en esta materia se va a necesitar elevar los niveles de confianza institucional recíproca de todos los actores oficiales y privados, dentro y fuera de Honduras, involucrados en el comercio centroamericano.

Las necesidades son muchas, los recursos escasos y el sentido de la urgencia está presente. No obstante, es muy difícil -y hasta contraproducente- abordar todos los elementos señalados en forma simultánea e inmediata, lo cual puede desbordar la capacidad real de gestión de cualquier gobierno en Centroamérica. En todo caso, el RD-CAFTA va a ser implementado en un período de tiempo prolongado, lo cual es un factor importante para la definición de las prioridades. Por esa razón, es recomendable que el Gobierno de Honduras enfoque su accionar en forma adecuada. El RD-CAFTA es una ocasión inmejorable para construir una agenda de consenso alrededor de las necesidades de desarrollo más apremiantes de Honduras.

² Estimaciones del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID (BID-INT).

II. ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL

A. Estructura económica e importancia del sector externo

Desde la mitad de los años noventa la economía hondureña ha presentado importantes cambios en su estructura vinculados con el rápido crecimiento del sector externo, dominados principalmente por la *producción de maquila*.³ Al mismo tiempo, en el sector agrícola, se ha visto aumentar la producción de productos no-tradicionales, en gran parte destinados a la exportación. Debido a estos cambios, Honduras tiene hoy en día la economía más abierta de América Central. El sector de turismo destinado al mercado internacional en zonas libres también ha crecido fuertemente.

Además de su contribución a las exportaciones, el valor agregado de la maquila representa 6,6% del PIB, y el personal ocupado alcanza 120.000 puestos de trabajo (2004). Sin embargo, *los vínculos del sector maquila con la economía local son muy limitados*. En este sentido, la integración progresiva de la maquila, además del aumento en la productividad y la diversificación de la producción agrícola tradicional para la exportación, representan grandes desafíos para el país en los próximos años.

CUADRO 1
ESTRUCTURA DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1990-2004

Porcentaje del PIB

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Sector Primario	24,1	23,5	18,1	15,8	15,3	14,7	15,1
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	22,4	21,5	16,2	14,0	13,5	12,9	13,3
Explotación de minas y canteras	1,7	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8
Sector Secundario	24,7	28,8	29,7	29,5	29,1	30,0	29,6
Industria Manufacturera	16,3	17,8	19,6	20,3	20,5	20,6	20,5
Electricidad, Gas y Agua	3,2	5,4	4,7	4,3	4,5	4,7	4,8
Construcción	5,1	5,5	5,4	4,9	4,1	4,6	4,3
Sector Servicios	51,2	47,8	52,2	54,7	55,6	55,2	55,4
Comercio, restaurantes y hoteles	11,6	12,0	12,4	12,6	12,6	12,6	12,5
Inmuebles y servicios a empresas	7,4	9,2	10,7	10,9	10,9	10,8	10,6
Transportes y comunicaciones	6,3	4,7	5,5	5,9	5,9	6,0	6,0
Servicios comunales y personales	11,6	10,3	11,0	12,2	12,7	12,8	12,6
Propiedad de viviendas	7,1	5,6	5,9	6,0	6,1	6,2	6,1
Administración pública y defensa	7,3	5,9	6,7	7,1	7,4	7,0	7,5
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente. Elaboración BID (INT/ITD) en base a datos del Banco Central de Honduras.

De 2000 a 2004, el crecimiento promedio del PIB alcanzó 3,9% en términos reales, lo que contrasta positivamente con un crecimiento de 2,8% entre 1990 y 1994 y de 2,7% en el período 1995-1999

³ Se refiere a aquellas empresas que operan en el marco de la Ley de Zonas Libres y la Ley de Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones.

(Cuadro 2). Para 2005 y 2006 se prevé un crecimiento por arriba del 4%. En un contexto de creciente apertura económica medida por el cociente del comercio internacional (suma de exportaciones e importaciones sobre el PIB) presentando valores de 79,9% en 1990 a 108,5% en 2004, el país ha exhibido *desequilibrios externos de magnitud*. El déficit comercial se expandió a 19,5% del PIB entre 2000 y 2004. Respecto del 12,5% y 15,7% registrado en los períodos precedentes.

CUADRO 2
INDICADORES MACROECONÓMICOS 1990-2004

Sector Real	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento promedio (%)		
								1990-1994	1995-1999	2000-2004
PIB (US\$ millones corrientes)	3.049	3.960	6.025	6.400	6.580	6.945	7.530	3,1	9,7	6,8
PIB crecimiento real anual (%)	0,1	4,1	5,7	2,6	2,7	3,5	5,0	2,8	2,7	3,9
Coefficiente de Apertura	79,9	100,2	103,9	97,8	97,4	100,2	108,5	4,4	1,2	1,1
Precios										
Inflación	23,3	29,5	11,0	9,7	7,7	7,7	8,1	6,2	-18,5	-2,9
Términos de Intercambio	100,0	123,6	128,4	121,7	118,1	113,0	n.d.			
Tipo de Cambio										
Tipo de cambio nominal	4,1	9,5	14,8	15,5	16,4	17,3	18,2	5,4	5,3	3,4
Tipo de cambio real efectivo										
Multilateral	100,0	110,3	89,9	87,1	87,6	n.d.	n.d.	10,3	-20,4	n.d.
Intrarregional	100,0	123,8	105,1	103,0	103,9	n.d.	n.d.	23,8	-18,7	n.d.
Extrarregional	100,0	107,6	88,7	85,9	86,4	n.d.	n.d.	7,6	-18,9	n.d.
Sector Externo (US\$ millones)										
Exportaciones										
Totales de Bienes y Servicios	1.053	1.763	2.609	2.515	2.565	2.741	3.115	7,3	11,3	6,4
Bienes (excluye maquila)	887	1.298	1.436	1.375	1.364	1.384	1.581	3,7	5,1	5,7
Servicios	150	303	598	579	588	647	704	13,5	17,6	5,0
Valor Agregado de la maquila	16	163	575	561	613	710	831	71,4	34,6	9,3
Importaciones										
Totales de Bienes y Servicios	1.384	2.204	3.588	3.747	3.775	4.139	4.885	9,0	11,0	8,4
Bienes FOB (excluye maquila)	907	1.571	2.670	2.769	2.806	3.059	3.679	11,8	12,5	8,1
Servicios	477	633	918	977	969	1.080	1.206	4,1	7,2	9,3
Balanza comercial (% PIB)	-10,9	-11,1	-16,2	-19,2	-18,4	-20,1	-23,5	-1,4	-0,3	-1,1
Saldo Cuenta Corriente (% PIB)	-1,7	-4,5	-3,9	-4,7	-3,7	-4,2	-5,2	-2,1	1,2	-0,2
Reservas internacionales	40	261	1.313	1.416	1.524	1.430	1.970	68,9	55,2	10,3
IED Neta	43,0	76,0	282,0	193,0	175,5	247,2	293,0	25,9	212,6	11,0
IED (% PIB)	1,4	1,9	4,7	3,0	2,7	3,6	3,9	1,4	2,6	3,6

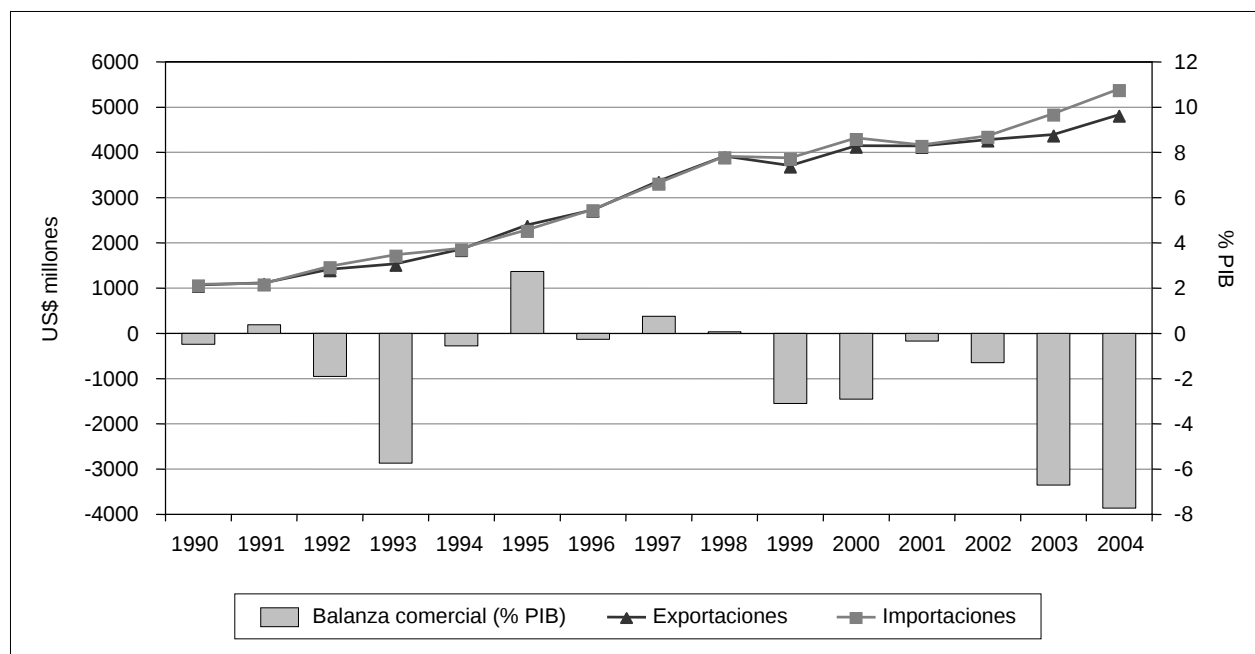
Nota: El tipo de cambio nominal denota lempiras por dólar, y el tipo de cambio real efectivo es un índice base 1990=100.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) en base a datos del Banco Central de Honduras, WDI del Banco Mundial, FMI y Naciones Unidas.

Sin embargo el elevado déficit de cuenta corriente registrado en la primera mitad de los noventa, se redujo del 6,9% al 4,3% del producto entre los períodos 1990-1994 y 2000-2004. Para explicar esto, resulta fundamental considerar que el *creciente flujo de remesas ayudó a financiar el déficit externo*. Los envíos de divisas provenientes del exterior, llegaron a poco más de US\$ 1.130 millones en el año 2004, lo que equivale a un 15,4% del PIB. En contraste, en 2001, el país recibió US\$ 460 millones por concepto de remesas.

Las fuentes oficiales no proporcionan información acerca de los flujos comerciales asociados a la maquila. Para remediar esta situación, en esta Nota se consideraron las importaciones del resto del mundo provenientes de Honduras, lo cual permitió tener una *estimación de las exportaciones totales incluyendo la maquila* (ver Apéndice). El ajuste en las exportaciones representa un aumento en niveles del 35,9% en 1995; 58,9% en 2000 y de 55,2% en 2004. Las importaciones por su parte, presentan incrementos del 3,8%; 20,4% y 10,6% respectivamente. El Gráfico 1 muestra datos del comercio exterior incluyendo las estimaciones de la industria maquiladora. En 1995, el superávit de la balanza comercial representa el 2,7% del PIB, mientras que en 2000 y 2004 se reporta un déficit equivalente al 2,9% y 7,7% como proporción de la producción total. Cabe señalar que estas cifras cambian rotundamente cuando no consideramos las estimaciones de maquila, presentándose un déficit de 11,1%; 16,2% y 23,5%, respectivamente (Cuadro 2).

GRÁFICO 1
COMERCIO EXTERIOR TOTAL, 1990 - 2004



Nota: Los datos incluyen maquila.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) en base a datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

En 2004 se sobrelleva el ligero estancamiento del sector externo de 1998 a 2003. A pesar de que en el conjunto las exportaciones totales se comportaron de manera relativamente satisfactoria creciendo de US\$ 1.068 a US\$ 4.833 millones entre 1990 y 2004, el crecimiento de las exportaciones

se ha visto limitado durante los años de 1998 a 2003. Es hasta 2004 que las exportaciones empiezan a retomar la tendencia inicial (Gráfico 1). Por su parte las importaciones totales crecieron de US\$ 1.082 a US\$ 5.402 millones en el mismo período, presentando sólo una moderada disminución en su tasa de crecimiento después de 1998.

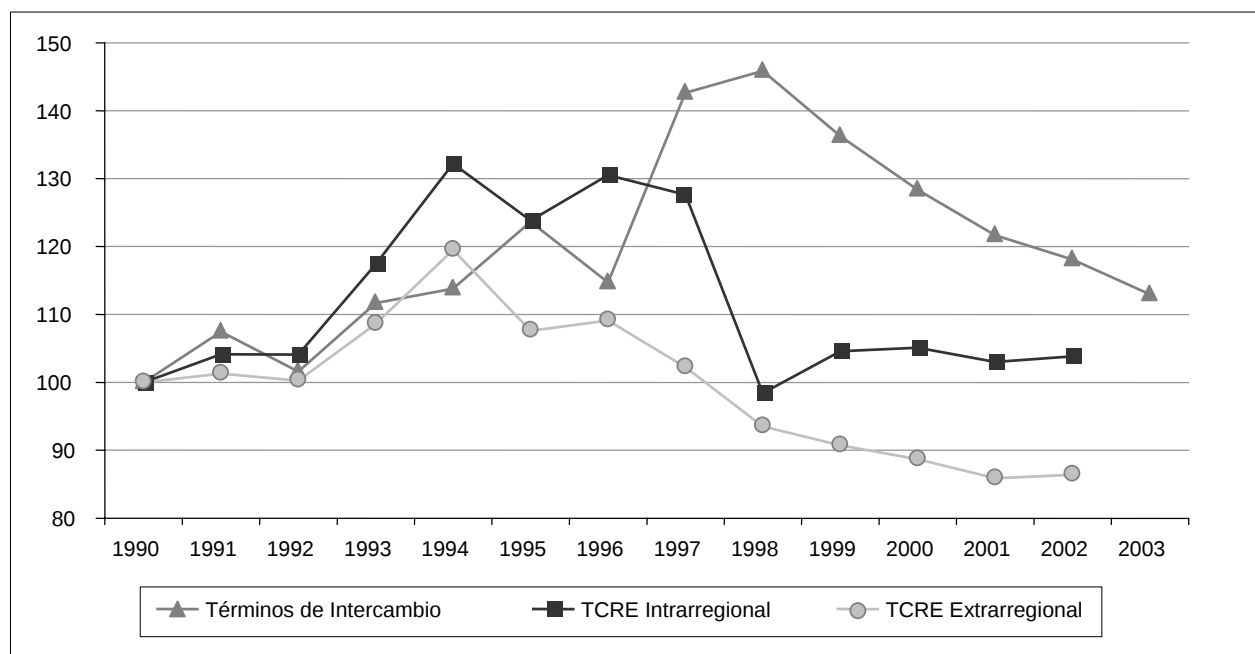
B. Precios relativos y competitividad

Los desequilibrios del sector externo se explican por factores domésticos e internacionales que han afectado negativamente la competitividad externa de la economía hondureña. *Los términos de intercambio se deterioraron a partir de 1998*, a raíz del decline de los precios internacionales de los principales productos de exportación como el café (Gráfico 2).

Asimismo, la conducción de la política monetaria y del tipo de cambio, y la magnitud del ingreso por remesas, determinaron *la apreciación del tipo de cambio real efectivo*. Entre 1994 y 2002, el mismo se apreció un 21,4% respecto de sus socios regionales y un 27,6% respecto de sus socios extra-regionales (Gráfico 2).

GRÁFICO 2
PRECIOS RELATIVOS Y COMPETITIVIDAD, 1990-2003

Índice 1990=100



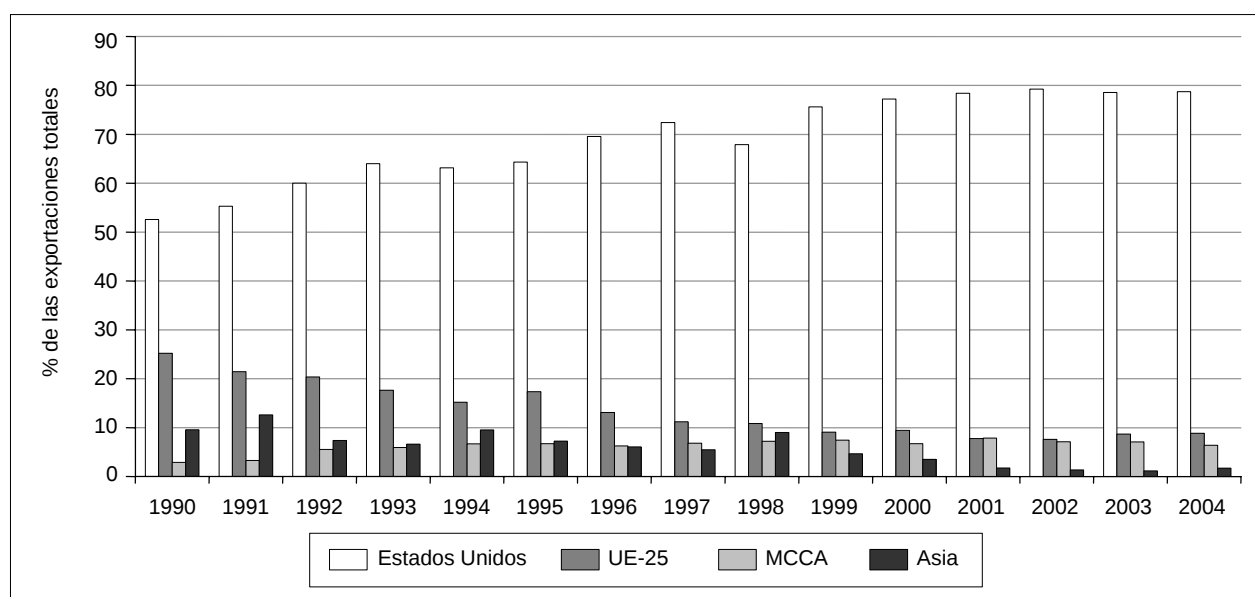
Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos IMF/DOTS y IMF/IFS; Cuadro 2

C. Transformación de la estructura geográfica del patrón comercial

La participación del mercado norteamericano en las exportaciones totales de Honduras, incluyendo a la maquila, ha aumentado casi ininterrumpidamente desde 1990. Así, la proporción de las

ventas externas dirigidas a Estados Unidos se incrementó entre 1990 y 2004 de 52,6% a 78,7%. A la par de la creciente importancia del mercado estadounidense, se observa a lo largo del período *un mercado proceso de concentración geográfica de las exportaciones*. Las compras de los 25 países de la Unión Europea (UE-25), tradicionalmente el segundo socio comercial del país, perdieron importancia, pasando del 25,2% al 8,8% del total, mismo si en términos absolutos aumentaron de casi 60%. El mercado centroamericano logró consolidar su participación como socio comercial (en promedio un 6,3%). Por su parte, la posición competitiva en el mercado asiático se ha perdido a razón de casi ocho puntos porcentuales en 2004, respecto del 9,6% registrado en 1990 (Gráfico 3).

GRÁFICO 3
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - EXPORTACIONES, 1990 - 2004



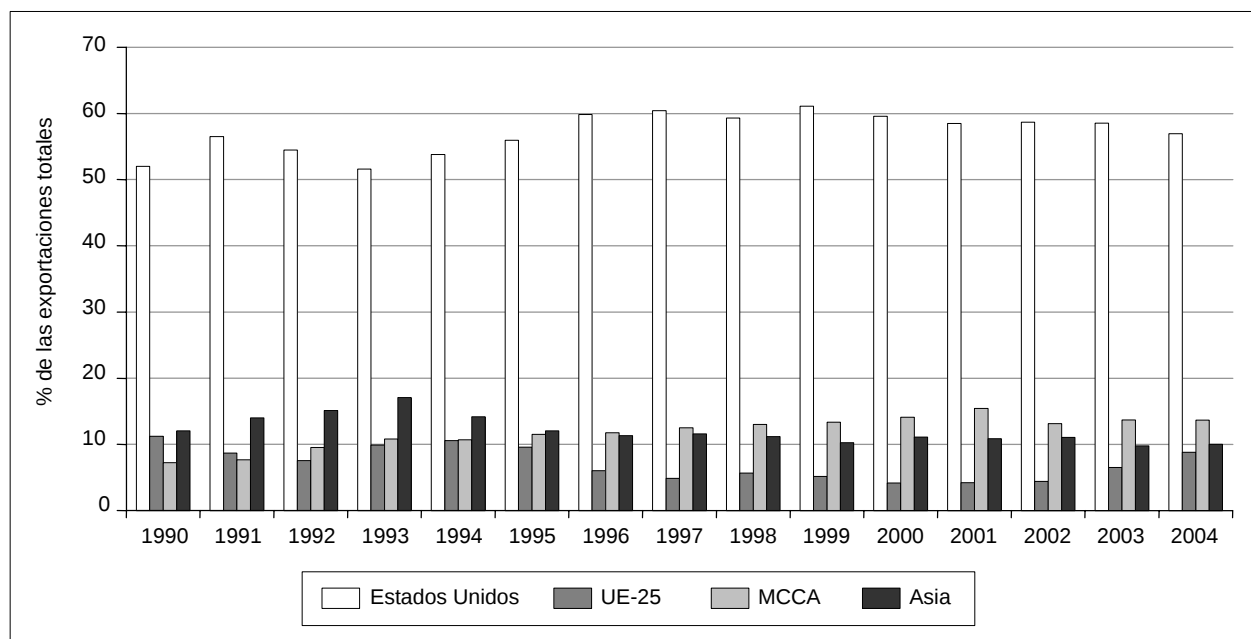
Nota: Los datos incluyen maquila.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) en base a datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

Por el lado de las importaciones totales *Estados Unidos resulta ser el principal proveedor de importaciones*. Su participación en el valor total ha fluctuado en valores cercanos al 60% a partir de la segunda mitad de la década de los noventa (Gráfico 4).

A diferencia de las exportaciones, donde la importancia de Centroamérica como destino geográfico se mantuvo prácticamente invariante, *el MCCA se convirtió paulatinamente en la segunda fuente de origen de importaciones*, aumentando su cuota de mercado del 7,2% al 10,8% entre 1990-1993 y del 13,4% al 13,7% en los años de 1999 a 2004. A diferencia de las exportaciones, la UE-25 y los países asiáticos han presentado oscilaciones en sus cuotas de mercado en Honduras.

GRÁFICO 4
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - IMPORTACIONES, 1990-2004



Nota: Los datos incluyen maquila.

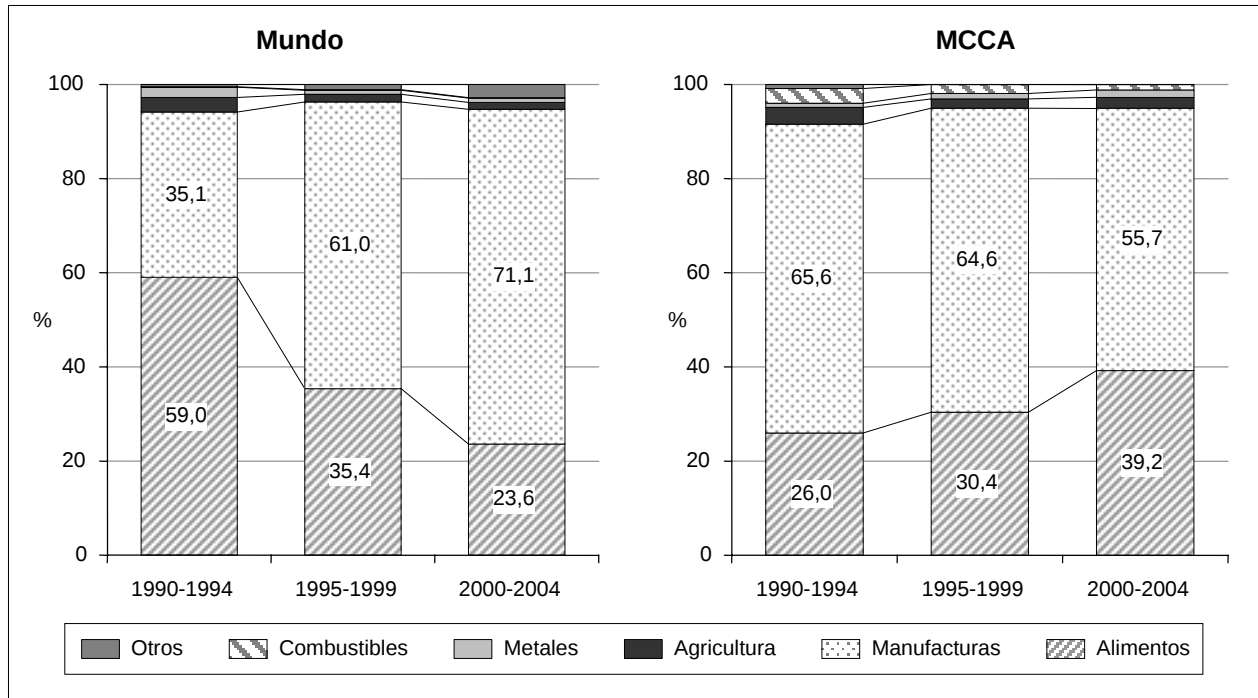
Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) en base a datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

D. Estructura sectorial de las exportaciones

La estructura sectorial de las exportaciones, incluyendo maquila, exhibió cambios relevantes a lo largo del período considerado. En forma agregada, durante los últimos 14 años la participación porcentual de las manufacturas se duplicó a costa de una reducción significativa de las ventas de productos alimenticios (Gráfico 5). Esto es, durante el período 1990-1994 las manufacturas representaban el 35,1% de las exportaciones totales y las ventas de alimentos presentaban más de la mitad de las exportaciones (59%). En cambio, de 2000 a 2004, las manufacturas han pasado a representar el 71,1%, contrayendo las ventas de alimentos a un 23,6%. Esto se debe principalmente a que la maquila ha jugado un papel importante en la exportación de manufacturas, en especial de bienes de la cadena textil-confección.

Es también oportuno notar que *la estructura sectorial de las exportaciones al mercado de Centroamérica exhibe un patrón relativamente menos sesgado hacia las manufacturas (excluyendo a los alimentos).* La participación de las manufacturas en la canasta exportadora se ha visto reducida de 65,6% a 55,7%. Entre los períodos 1990-1994 y 2000-2004. Paralelamente, las ventas al MCCA de productos alimenticios aumentaron 13,2% en el mismo período (Gráfico 5).

GRÁFICO 5
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES, 1990-2004
 Como porcentaje de las exportaciones totales

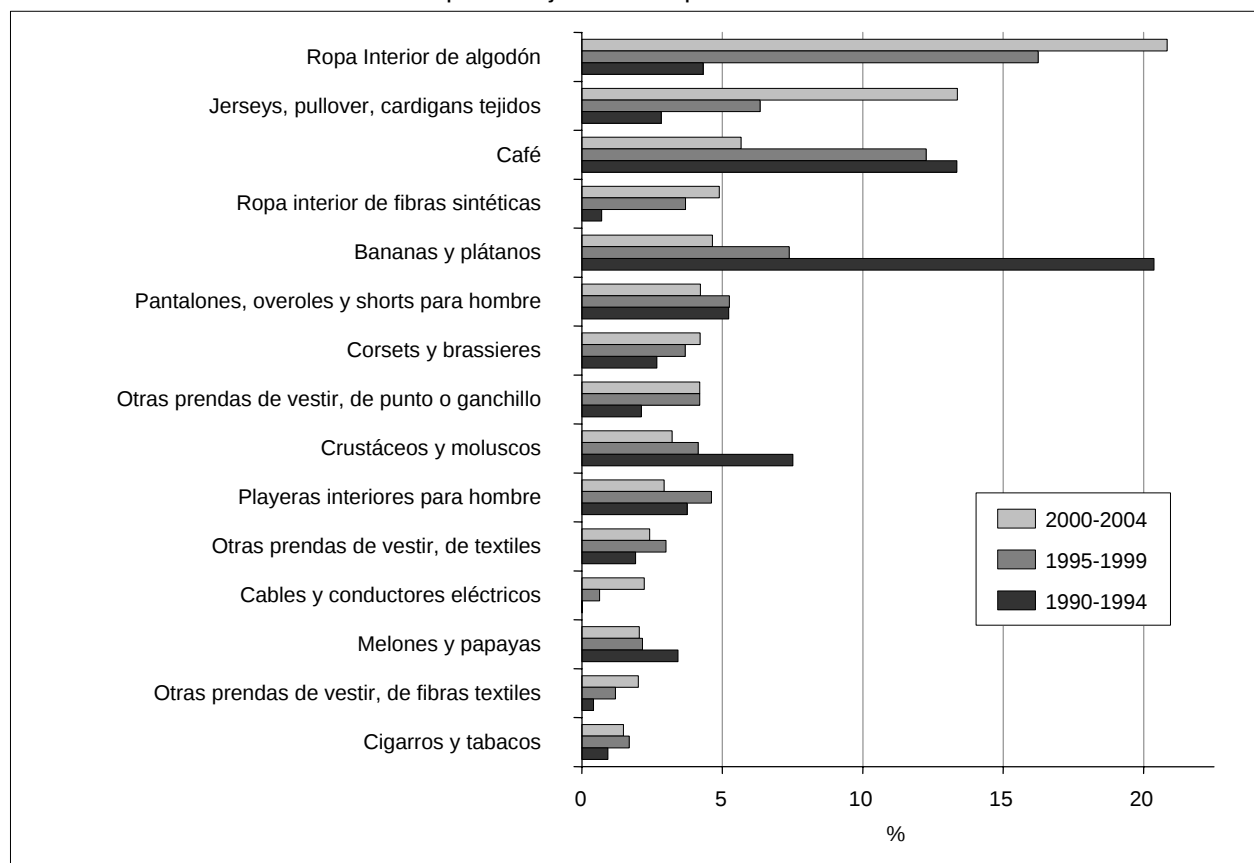


Nota: Los datos incluyen maquila.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

Una inspección de los principales productos vendidos al exterior revela una clara tendencia (Gráfico 6). A lo largo del período considerado, *los bienes alimenticios tradicionales de exportación han visto reducida su participación en tanto que las exportaciones de prendas de vestir aumentaron*. En 1990-1994, el café, el banano y los mariscos, los tres principales productos exportados, representaban el 41% del total, mientras que en el período 2000-2004, esos mismos productos apenas alcanzaban un 14%. Asimismo, las tres principales manufacturas textiles, compuestas por ropa interior de algodón, fibras sintéticas y jerseys y pullovers, en 1990-1994 aportaban un 7,8% del total de las exportaciones, lo cual cambió en forma importante alcanzando un 39% en 2000-2004. Lo anterior refleja la creciente importancia de los productos textiles (véase el Cuadro 6a en el Apéndice).

GRÁFICO 6
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS, 1990-2004
 Como porcentaje de las exportaciones totales



Nota: Los datos incluyen maquila.

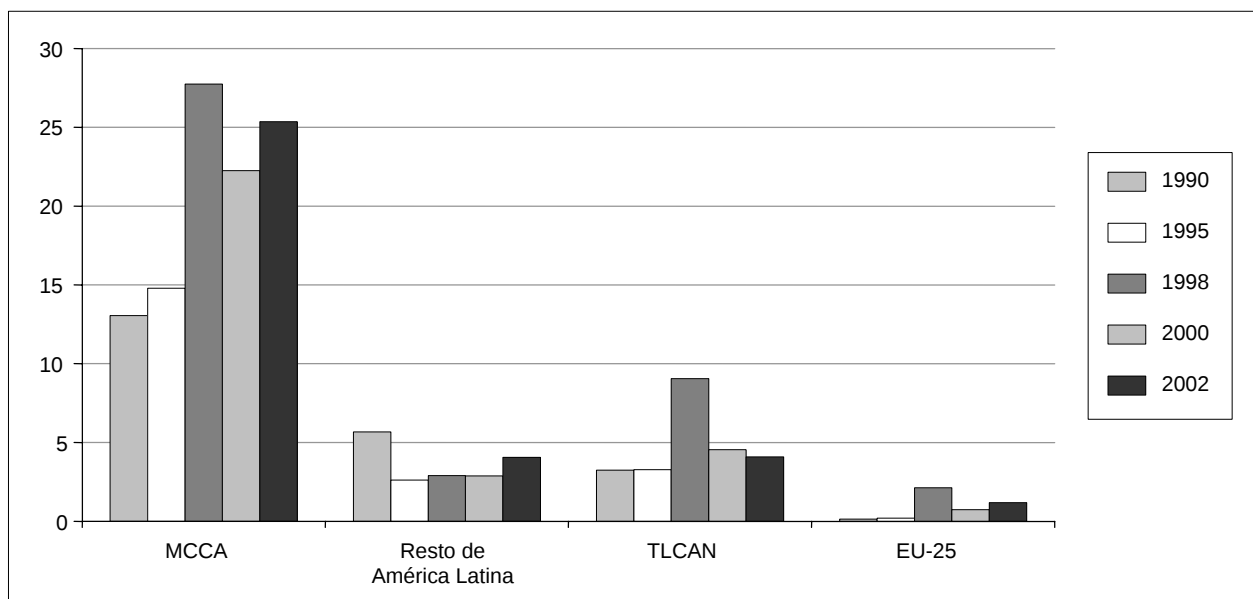
Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev2.

Por otra parte, en el período 1990-2004, las importaciones han sido dominadas por artículos manufacturados, que en forma agregada han representado alrededor del 75% del total. En particular, los productos textiles han jugado un papel relevante en la estructura sectorial. Por ejemplo, los tres principales productos importados, tejidos hechos de fibras, ropa interior de algodón e hilados de algodón, han presentado un incremento de casi 13 puntos porcentuales durante 1990-2004, pasando de un 4,5% a un 17% del total de las importaciones (Cuadro 6a del Apéndice).

El comercio de Honduras con los países centroamericanos presenta un importante grado de complementación industrial y diferenciación de productos. Esto puede verse en el Gráfico 7, en el que se presenta el índice de comercio intraindustrial de Grubell y Lloyd.⁴ El patrón de comercio intraindustrial con el MCCA se expandió notablemente entre 1990 y 2002, y se explica principalmente por el comercio de detergentes y jabones, productos plásticos para embalaje y productos de acero.

⁴ Se refiere a productos manufacturados. No se incluyen las importaciones ni las exportaciones de maquila (que de todos modos no son permitidas en la subregión). En caso contrario, el indicador debería resultar alto para Estados Unidos, debido a las operaciones de ensamblaje de indumentaria.

GRÁFICO 7
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL: ÍNDICE GRUBELL-LLOYD, 1990-2002



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN COMTRADE.

E. Servicios

Otro sector que reviste fundamental importancia en la economía de Honduras es el *sector de servicios*, que pasó del 51,2% en 1990 a 55,4% en 2004 respecto del PIB. En el año 2004, el sector de Servicios Comunales, Sociales y Personales resultó el más relevante, aportando el 12,6% al PIB seguido por Comercio, Restaurantes y Hoteles (12,5%); le siguen los Servicios Inmuebles y Empresariales (10,6%).

Según la lista de compromisos específicos que ha *asumido en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)*, Honduras solamente incluye cuatro de las doce categorías de servicios, además de establecer limitaciones horizontales a la inversión extranjera. Asimismo, ha favorecido a sus socios regionales mediante exenciones del trato Nación Más Favorecida (NMF) en el sector financiero y de telecomunicaciones, a fin de lograr una progresiva integración de los servicios a escala regional. El acuerdo RD-CAFTA incluye compromisos en un número de áreas para los países miembros, incluso Honduras, sobre todo asegurando un tratamiento de no-discriminación para empresas de países miembros en acceso a mercado y en la aplicación de regulaciones domésticas.

A pesar de la relevancia estratégica del sector en la economía hondureña, el *saldo negativo en la balanza de comercio de servicios*, que osciló entre 1% y 3% en el período 1990-2003, ha deteriorado de manera recurrente la cuenta corriente. En el último año considerado, de un total de US\$ 576 millones en concepto de exportaciones de servicios, el Turismo Personal y de Negocios fueron los principales generadores de divisas para Honduras (58% del total), seguidos por los Servicios de Comunicación (14%). En contraste, la demanda de servicios del extranjero, que se ubicó en 2003 en US\$ 653 millones, se concentró en Transporte Marítimo

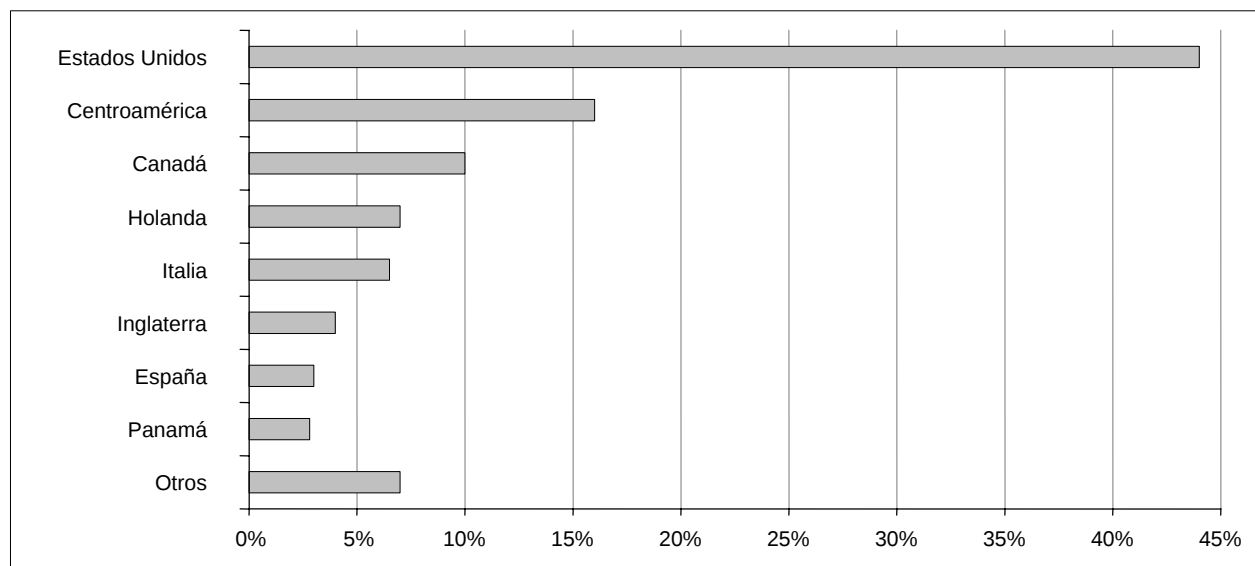
(30% del total), seguido por Servicios Empresariales (12,9%). Servicios de Viaje Personal (12,7%) y Transporte Aéreo (12,1%).

El crecimiento de la afluencia turística, fomentada por el arribo de cruceros marítimos, culminó en niveles récord durante 2004, generando mas de 8.500 nuevos empleos, la mayoría de ellos relacionados con el sector de Alimentos y Bebidas. Este crecimiento, fue en parte posible gracias al régimen de incentivos impositivos que otorgó el gobierno mediante la Ley Constitutiva de Zonas Libres Turísticas de 1996, que incluyó la liberalización de los aranceles a bienes de capital.

F. Inversión extranjera directa

Durante la segunda mitad de los años noventa, Honduras recibió un creciente flujo de Inversión Extranjera Directa (IED). En el año 2000, la IED alcanzó su máximo con un nivel de US\$ 282 millones, equivalente al 4,7% del PIB. Después de verse reducida en 2001 y 2002, en 2003 dicha tendencia logró revertirse, para llegar en tal año a US\$ 247 millones y a US\$ 293 millones en 2004 (Cuadro 2).

GRÁFICO 8
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ORIGEN, 1993-2002



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de Banco Central de Honduras.

Asimismo, la composición de la IED por país de origen evidencia la importante presencia de Estados Unidos como inversor en Honduras. Entre 1993 y 2002, el socio norteamericano fue el emisor del 43,9% de los flujos de inversión extranjera, seguido por Centroamérica (16%). Canadá (9,9%), y Holanda (7%). Si bien Estados Unidos se mantuvo como el inversor más importante durante casi todo el período, las estadísticas señalan un creciente proceso de diversificación de la IED por origen, señal de la paulatina transnacionalización de la economía hondureña.

Por otra parte, *el sector manufacturero ha sido el que más IED recibió*. Entre 1993 y 2002, acaparó el 31,8% de las inversiones extranjeras, seguido por el sector de Comercio, Restaurantes y Hoteles (17,1%), Minas y Canteras (10,6%), Transporte, Almacenaje y Comunicaciones (9,8%), y Servicios Financieros (9,3%), entre otros. Durante dicho período, se pueden observar dos tendencias. La primera, es el significativo aumento de la participación de la industria manufacturera en el total de la IED, de 10,2% a 59,5% entre 1993 y 2000. Dicho incremento se explica en parte por el auge de la maquila de indumentaria, que atrajo inversiones provenientes no sólo de Estados Unidos, sino de Asia también. La segunda tendencia es *la creciente participación de los servicios como receptores de IED*. Tal como ha sido el caso de las Telecomunicaciones, los Servicios Financieros o el Transporte Aéreo, *dicho aumento se relaciona con reformas estructurales y de los marcos regulatorios* de los distintos sectores. Esto ocurrió en ciertos casos donde se eliminó el monopolio estatal para introducir competencia de capital extranjero, o bien se optó por privatizar los activos del estado.

G. El surgimiento de China y los retos para la industria del vestido

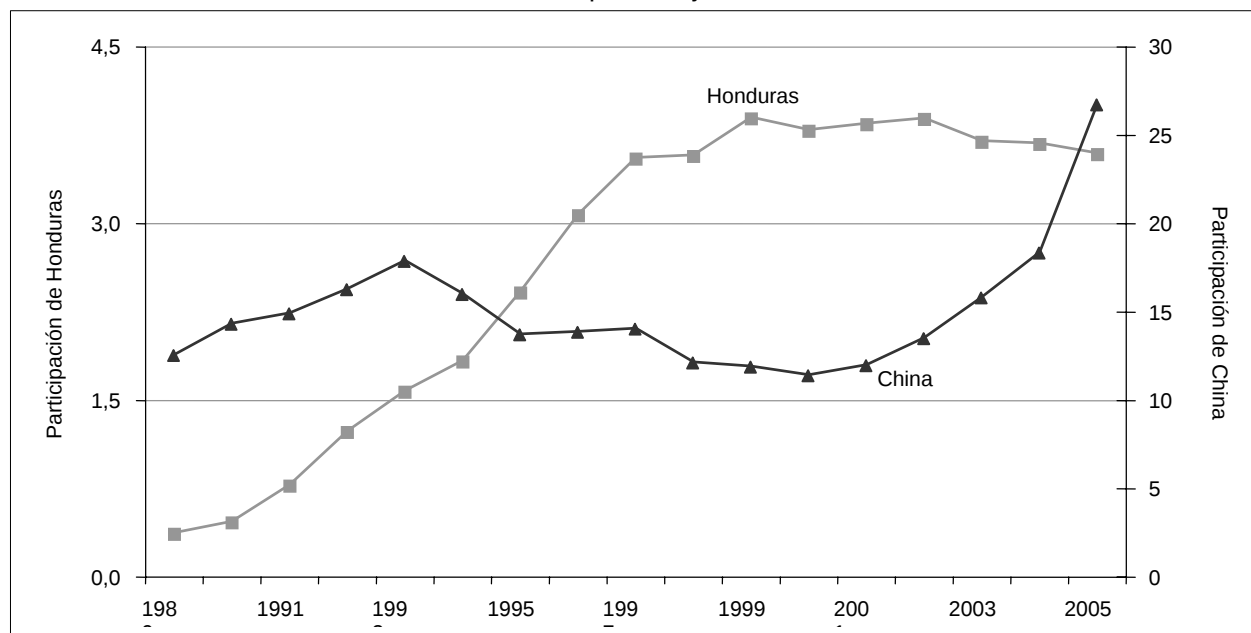
La concentración de sus exportaciones en productos de la industria de la confección hacen que Honduras sea particularmente vulnerable a choques externos en dicha industria. Por consiguiente, *la entrada de China en los mercados internacionales* ha sido motivo de *gran preocupación en el país, al igual que en el resto de América Latina y el Caribe*. El crecimiento sostenido y elevado de la economía china, una población cercana a los 1.300 millones de personas y, sobre todo, el espectacular aumento en los flujos de comercio e inversión que involucran a ese país, hacen de China un socio y un competidor formidable.

En el caso de Honduras, las mayores implicaciones de la competencia china se darán en la exportación de productos de la cadena textil-confección a Estados Unidos. Estas últimas representan alrededor de tres cuartas partes de las exportaciones de Honduras al mercado norteamericano. La participación de Honduras en las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos pasó de menos de 0,5% en 1990 a 3,8% durante el primer semestre de 2005 (Gráfico 9). De 1996 a 2004 las exportaciones hondureñas de prendas de vestir aumentaron en 120% en términos nominales, llegando a US\$ 2.750 millones en ese último año. Durante el primer semestre de 2005 Honduras fue el quinto proveedor más importante del mercado estadounidense, detrás de China, México, India e Indonesia (Cuadro 3).

El empleo en la industria de la confección ha crecido en forma paralela a las exportaciones, pasando de 50 mil plazas en 1994 a cerca de 110 mil en 2002, aunque hubo un ligero descenso con relación al año 2000 (USITC [2004c]). El crecimiento del sector ha sido impulsado por la IED, sobre todo en la industria maquiladora de exportación. En ésta, el principal origen de capital extranjero proviene de Estados Unidos (alrededor del 40% de las empresas), aunque existe una presencia importante de empresas asiáticas, especialmente coreanas.

GRÁFICO 9
PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR
DE ESTADOS UNIDOS. 1989 - 2005 (ENERO-JUNIO)

En porcentajes



Nota: Únicamente se incluyen los capítulos 61, 62 y 63 del HTS.

Fuente: Elaboración BID-INT/ITD, con información del UTSIC.

CUADRO 3
IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE ESTADOS UNIDOS, 1996-2005 (1º SEMESTRE)
 US\$ millones

											1º semestre		Participación (%) 2005	Tasa de crecimiento real (%) 1º semestre 2004 - 2005
País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005			
China	5.602	6.683	6.479	6.731	7.290	7.618	8.718	11.024	13.739	6.017	10.140	26,8	63,6	
México	4.091	5.706	7.227	8.320	9.301	8.693	8.371	7.810	7.565	3.686	3.496	9,2	-7,9	
India	1.432	1.652	1.868	1.963	2.315	2.271	2.551	2.766	3.094	1.530	2.076	5,5	31,8	
Honduras	1.241	1.689	1.906	2.201	2.420	2.441	2.508	2.575	2.752	1.306	1.363	3,6	1,4	
Indonesia	1.360	1.636	1.705	1.730	2.101	2.251	2.100	2.200	2.440	1.160	1.348	3,6	12,8	
Vietnam	23	26	28	37	48	48	880	2.360	2.550	1.156	1.173	3,1	-1,5	
Hong Kong	3.948	3.977	4.454	4.287	4.512	4.216	3.907	3.741	3.892	1.553	1.132	3,0	-29,2	
Bangladesh	1.067	1.370	1.561	1.596	2.015	2.023	1.858	1.858	1.969	864	1.058	2,8	18,9	
Pakistán	786	875	1.031	1.140	1.406	1.479	1.457	1.686	1.918	867	1.051	2,8	17,7	
República Dominicana	1.735	2.208	2.329	2.322	2.396	2.258	2.177	2.164	2.109	961	968	2,6	-2,2	
Guatemala	801	970	1.143	1.240	1.492	1.622	1.668	1.771	1.957	916	958	2,5	1,5	
Tailandia	1.103	1.321	1.535	1.617	1.957	1.975	1.893	1.884	2.018	865	940	2,5	5,5	
El Salvador	735	1.068	1.191	1.351	1.623	1.657	1.701	1.749	1.748	817	830	2,2	-1,4	

CUADRO 3 (CONTINUACIÓN)

											1º semestre		Participación (%) 2005	Tasa de crecimiento real (%) 1º semestre 2004 - 2005
País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005			
Filipinas	1.502	1.608	1.765	1.817	1.923	1.916	1.835	1.864	1.800	827	825	2,2	-3,1	
Sri Lanka	1.046	1.234	1.350	1.316	1.520	1.550	1.443	1.462	1.581	695	811	2,1	13,4	
Italia	1.289	1.378	1.518	1.528	1.599	1.568	1.543	1.639	1.672	763	753	2,0	-4,3	
Canadá	1.014	1.282	1.511	1.722	1.886	1.740	1.769	1.729	1.685	868	752	2,0	-15,8	
Camboya	2	98	360	585	803	934	1.038	1.238	1.427	634	733	1,9	12,3	
Turquía	619	725	885	981	1.244	1.269	1.467	1.547	1.493	710	654	1,7	-10,7	
Corea	1.497	1.645	1.992	2.184	2.341	2.247	2.190	1.924	1.916	845	573	1,5	-34,2	
Taiwán	1.979	2.122	2.206	2.089	2.177	1.911	1.653	1.687	1.608	705	532	1,4	-26,7	
Jordania	11	3	3	2	43	184	385	582	956	393	486	1,3	20,2	
Macao	747	915	998	995	1.109	1.085	1.126	1.266	1.424	600	435	1,1	-29,7	
Perú	148	195	222	306	385	373	386	506	680	326	390	1,0	16,2	
Nicaragua	142	182	232	277	338	380	433	484	596	263	344	0,9	27,0	
Subtotal	33.924	40.567	45.498	48.335	54.241	53.709	55.056	59.516	64.587	29.326	33.820	89,4	12,0	
Resto del Mundo	6.333	6.846	7.670	8.011	9.424	9.620	9.259	9.983	10.030	4.481	4.021	10,6	-12,9	
Total	40.257	47.412	53.168	56.347	63.665	63.329	64.314	69.499	74.616	33.807	37.841	100,0	8,7	

Nota: Únicamente se incluyen los capítulos 61, 62 y 63 del HTS.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con información del UTSIC.

A pesar del notable aumento de las exportaciones de prendas de vestir manufacturadas en Honduras, las ventas chinas al mercado estadounidense han mostrado un dinamismo aún superior en los últimos años. Mientras que durante la década de los años noventa la tasa de crecimiento de las exportaciones hondureñas fue superior al de las exportaciones chinas año con año, *desde el año 2000 China ha mostrado un mayor dinamismo exportador que Honduras*. De hecho, entre los diez principales exportadores de prendas de vestir a Estados Unidos, el crecimiento de las ventas chinas -60% de 2000 a 2004- ha sido superado únicamente por Vietnam. China es desde el año 2001 el principal proveedor del mercado estadounidense.

China goza de importantes ventajas competitivas que lo convierten en un jugador formidable en el comercio internacional de prendas de vestir (Devlin, Estevadeordal y Rodríguez [2005]). Los costos de producción en ese país son inferiores que en los países de Centroamérica. Por ejemplo, en tanto que en China producir una camisa cuesta US\$ 1,12, en Nicaragua, Honduras y Costa Rica los costos son, respectivamente, US\$ 1,50, US\$ 1,70 y US\$ 2. Más aún, en tanto que en Honduras el costo de la mano de obra en la industria de la confección es de US\$ 1,48 por hora y que el costo de la electricidad es de 11,72 centavos de dólar por KWh, estas cifras en China son de US\$ 0,88 y US\$ 5,07, respectivamente. China se ha beneficiado además de acceso a capital e insumos de primera calidad disponibles en la región asiática y en su propio mercado.

La implementación a partir del 1º de enero de 2005 de la cuarta y última etapa de eliminación de los cupos a la importación de bienes textiles y de vestido, de conformidad con los compromisos adoptados en la Organización Mundial del Comercio (OMC), generó una amplia preocupación en Estados Unidos y la UE, así como en los países exportadores que no se veían limitados por la existencia de tales restricciones cuantitativas. China se cuenta entre los principales países afectados por la aplicación de los cupos textiles, junto con Bangladesh, Camboya, Hong Kong, India, Indonesia, Pakistán y Taiwán. Se estima que los cupos de importación aplicados al amparo del Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la OMC eran equivalentes a una sobretasa a la exportación cercana al 20% para China (USITC [2004b]). Por lo tanto, *es de esperar que la eliminación de los cupos textiles lleve a una mayor penetración de las importaciones chinas en los mercados internacionales.*

Las estadísticas de comercio de Estados Unidos muestran que, durante el primer semestre de 2005, las exportaciones chinas a ese país crecieron en casi 64% respecto al mismo período del año previo, lo que permitió a China aumentar su participación en ese mercado en 8,4 puntos porcentuales, llegando a 26,8% del total de las importaciones estadounidenses. En este mismo período, el crecimiento de las exportaciones chinas en productos libres de cuotas a partir del 1º de enero de 2005 fue de 229%.

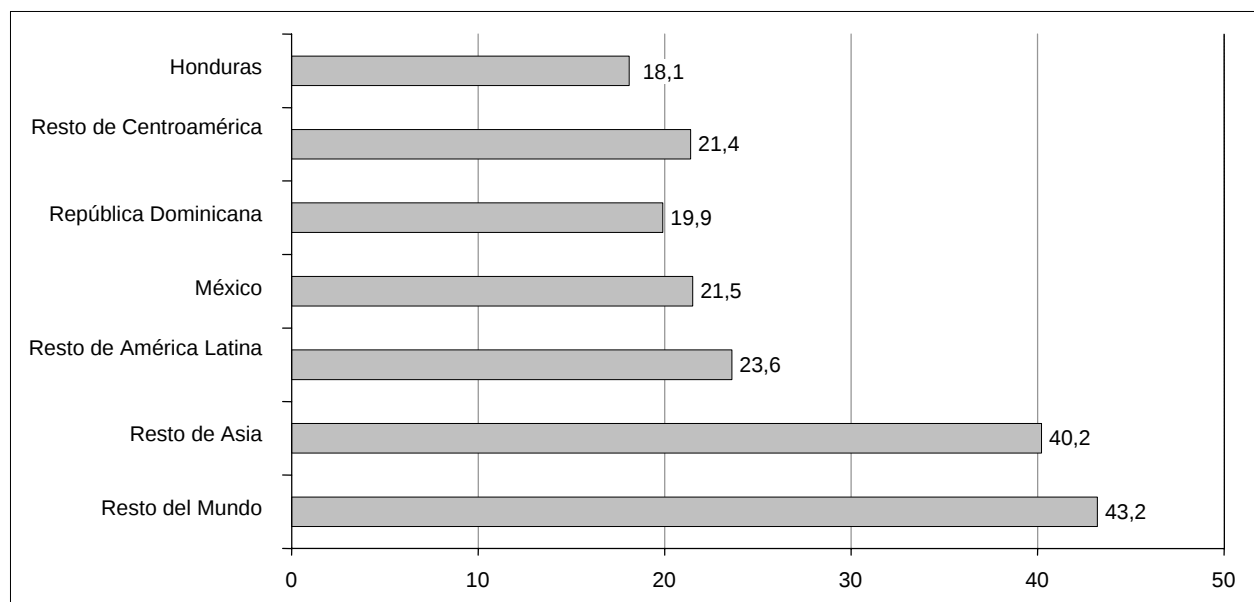
A pesar del dramático incremento de sus exportaciones, no es del todo claro que la mayor presencia de China en el mercado de prendas de vestir se haya dado principalmente a costa de Honduras y de otros países latinoamericanos. La mayor contracción en las exportaciones a Estados Unidos ha tenido lugar en otros países del este de Asia. Las exportaciones de Corea, Hong Kong y Taiwán, por ejemplo, descendieron entre 27 y 34% durante el último año, en tanto que las exportaciones mexicanas cayeron en un poco menos del 6%. *En Honduras, por otro lado, se observó una modesta expansión de 1,4% en las exportaciones de prendas de vestir durante el primer semestre de 2005 (Cuadro 3).*⁵

Diversos factores podrían explicar por qué Honduras no ha visto reducidas sus exportaciones a Estados Unidos al mismo grado que otros países del mundo. En primer lugar, existe una menor coincidencia entre la oferta exportable de Honduras y China, que entre las de este país y otros proveedores asiáticos. El Gráfico 10 demuestra como la similitud de las exportaciones hondureñas al mercado estadounidense respecto a las exportaciones chinas es menor que la existente entre China y otros países y regiones del mundo, en particular los países asiáticos.⁶

⁵ Estudios econométricos realizados por el BID sugieren que la participación de las exportaciones latinoamericanas en el mercado estadounidense no se ha visto gravemente afectada por la eliminación de los cupos textiles. El incremento en la participación China se ha dado principalmente a costa de países asiáticos. Ver López Córdova, Micco y Molina [2005].

⁶ El índice de similitud de exportaciones que se presenta en el Gráfico 10 toma un valor mínimo de 0 cuando las estructuras de las exportaciones de dos países son completamente distintas; y un valor máximo de 100 cuando la participación de cada producto en la canasta exportadora de los dos países es exactamente la misma. Para mayores detalles, véase el capítulo 5 de Devlin, Estevadeordal y Rodríguez [2005].

GRÁFICO 10
ÍNDICE DE SIMILITUD DE LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS RESPECTO A CHINA, 2004



Nota: Únicamente se incluyen los capítulos 61, 62 y 63 del HTS.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con información del USITC.

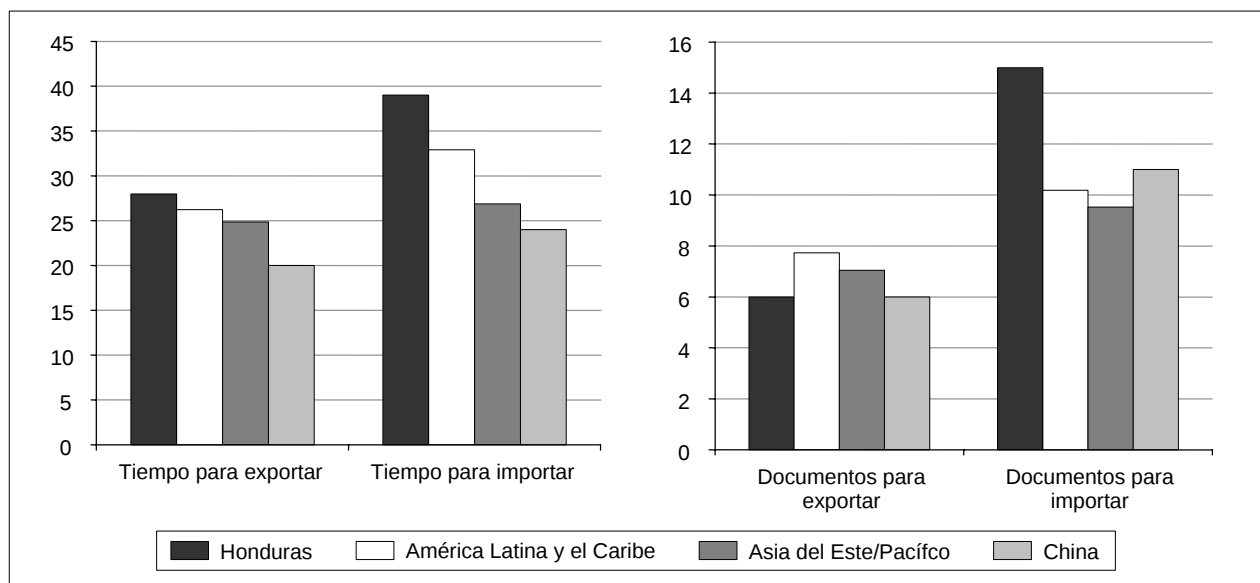
En segundo lugar, la *ubicación geográfica de Honduras* y su cercanía a Estados Unidos brinda a los productores instalados en ese país la *posibilidad de competir con éxito* ante los productos chinos. A pesar de que los costos del flete desde Honduras son menos de la tercera parte que el costo del flete desde China, la diferencia en los costos de transporte es de poca importancia en la industria del vestido. En contraste, *la industria hondureña está en posibilidad de responder rápidamente a cambios en las condiciones de mercado, lo cual es particularmente importante algunos segmentos de esta industria*. Por ejemplo, en tanto que enviar un contenedor desde Honduras a Estados Unidos toma solamente dos días, hacerlo desde China lleva entre 12 y 18 días.

Tercero, las cifras de exportación sugieren que los productores asentados en la región han reducido sus exportaciones de bienes recién liberalizados de restricciones cuantitativas, aumentando las ventas de otras prendas de vestir. Así, aunque las exportaciones de Honduras a Estados Unidos en productos libres de cuotas en enero de 2005 o en enero de 2002 cayeron respectivamente en 0,8% y 13,8% durante el primer semestre del año pasado, las ventas de otras prendas de vestir creció en 36% durante el mismo período (ver Cuadro 8a del Apéndice).

Como se señala de forma amplia más adelante, un factor que influirá favorablemente en la competitividad de las exportaciones hondureñas al mercado estadounidense es la entrada en vigor del RD-CAFTA. El acuerdo comercial consolidará las preferencias arancelarias otorgadas por Estado Unidos a las prendas de vestir, permitirá eventualmente la incorporación de insumos de México y Canadá a los productos originarios exportados a Estados Unidos y puede representar una buena señal para la atracción de inversión extranjera. Se estima que *la implementación del RD-CAFTA permitirá aumentar las exportaciones de textiles, prendas de vestir y manufacturas de cuero a Estados Unidos entre 26 y 36%* (ver, respectivamente, USITC [2004b] y López Córdova, Micco y Molina [2005]).

A pesar de lo anterior, el hecho de que las cifras iniciales indiquen que Honduras no se ha visto afectado por la eliminación de los cupos textiles con la severidad que algunos analistas esperaban y de que su participación en el mercado estadounidense haya permanecido constante en los últimos años, *no significa que el futuro de la industria en ese país esté exento de retos*. Para aprovechar las ventajas que ofrece la situación geográfica del país, incrementar la competitividad de la industria y avanzar hacia operaciones de mayor valor agregado, es necesario contar con una *infraestructura de transporte eficiente, con costos de energía eléctrica a precios competitivos y con acceso al financiamiento*, entre otros factores. Asimismo, es indispensable establecer instituciones que faciliten y agilicen los trámites de comercio exterior, tema en el cual Honduras presenta rezagos en relación a China y al promedio de América Latina y el Caribe (ver Gráfico 11).

GRÁFICO 11
COSTOS REGULATORIOS EN MATERIA DE COMERCIO INTERNACIONAL, 2005



Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con base en datos del Banco Mundial [2006].

El acuerdo alcanzado entre las autoridades norteamericanas y chinas, en noviembre de 2005, para imponer salvaguardas y restablecer restricciones a las exportaciones de prendas de vestir desde China hasta el 31 de diciembre de 2008, abre un paréntesis para que los productores establecidos en Honduras y en el resto de Centroamérica definan una estrategia para enfrentar con éxito los retos de la competencia en el mercado estadounidense. Será esencial para Honduras definir en el corto plazo una estrategia de reposicionamiento de su industria de confección en la cadena global de valor.

III. LA POLÍTICA COMERCIAL Y NEGOCIACIONES ⁷

A. Política comercial y negociaciones comerciales y de inversión

Honduras *ha profundizado su inserción en la economía mundial* mediante la liberalización de su régimen de comercio e inversión y la participación activa en los distintos procesos de integración regional y multilateral. Al igual que muchos otros países en América Latina, Honduras ha basado su estrategia de inserción en la economía internacional en cuatro pilares: *la apertura unilateral, la profundización de la integración subregional, la negociación de acuerdos de libre comercio bilaterales y la negociación multilateral.*

Desde su ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*) en 1994 y su adhesión a la OMC en 1995, el país ha adoptado varios de los distintos acuerdos de esta organización. Los aranceles NMF han sido reducidos de manera significativa, de un nivel de promedio de 17% en 1993 a alrededor de 6% en 2004. Honduras únicamente aplica aranceles *ad valorem* y, salvo algunas excepciones, éstos han sido consolidados en 35%. El país adoptó el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC desde el año 2000 y no ha aplicado cuotas compensatorias o *antidumping*. El uso de barreras no arancelarias es limitado.

En el contexto de la OMC, Honduras participa activamente en la Agenda de Desarrollo de Doha así como en las negociaciones para la fijación de un arancel único para el banano en la Comunidad Económica Europea (CEE). Ambos temas son de vital importancia, el primero por su impacto sistémico, el segundo por su impacto sobre las condiciones de acceso del banano hondureño a uno de los mercados más grandes del mundo.

En el contexto regional, Honduras y los demás integrantes del MCCA⁸ han avanzado en la *profundización de la integración*. Únicamente dos productos (café sin tostar y azúcar de caña) no gozan aún de libre comercio entre los cinco países del MCCA. Honduras, además, aplica restricciones al comercio regional de café tostado, alcohol etílico, derivados del petróleo y bebidas alcohólicas. La aplicación de medidas no arancelarias al comercio regional se redujo de 60 en 2000 a tan sólo 13 a finales de 2003. En lo que toca al Arancel Externo Común (AEC), los países del istmo han avanzado en la armonización de los aranceles aplicados por cada país ante terceros. Así, en 2005, 94,6 % de los rubros arancelarios han sido armonizados y se están haciendo algunos esfuerzos a nivel centroamericano por cerrar esa brecha restante.

Además del MCCA, Honduras ha establecido tratados de libre comercio con México, Panamá y República Dominicana, y ha aprobado el RD-CAFTA.

⁷ Esta sección se basa en buena medida en la revisión de la política comercial de Honduras efectuada por la OMC en colaboración con el BID (ver OMC [2003]).

⁸ El MCCA está integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

CUADRO 4
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ARANCEL DE HONDURAS, 2004

		Aranceles efectivamente aplicados		
	Nº de líneas	Arancel medio aplicado (%)	Intervalo (%)	Desviación típica (%)
Sección de SA				
01 Animales vivos y sus productos	283	11,1	0-50	8,1
02 Productos del reino vegetal	371	9,9	0-45	7,3
03 Grasas y aceites	53	8,3	0-15	5,6
04 Alimentos preparados, etc.	269	11,7	0-55	6,4
05 Minerales	177	4,1	0-15	5,1
06 Productos químicos	919	1,8	0-15	4,2
07 Materias plásticas y caucho	330	4,5	0-15	4,8
08 Pieles y cueros	108	8,3	0-15	5,5
09 Madera y manufacturas de madera	90	7,8	0-15	5,6
10 Pastas, papel, etc.	285	5,2	0-15	5,5
11 Materias textiles y sus manufacturas	914	11,5	0-15	5,5
12 Calzado y sombrerería	63	12,5	0-15	4,6
13 Manufacturas de piedra	160	6,4	0-15	6,7
14 Piedras preciosas, etc.	54	7,5	0-15	6,1
15 Metales comunes y sus manufacturas	693	3,1	0-15	5,0
16 Máquinas y aparatos	901	2,4	0-15	5,0
17 Material de transporte	187	7,6	0-15	7,1
18 Instrumentos de precisión	245	3,8	0-15	5,7
19 Armas y municiones	21	12,6	0-15	4,4
20 Manufacturas diversas	156	10,7	0-15	5,6
21 Objetos de arte, etc.	9	13,3	0-15	3,5
Total	6.288	6,2	0-55	6,8

Fuente: Cálculos del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID, basados en datos de UNCTAD, *TRAINS Database*.

Igualmente, Honduras continúa las negociaciones de un tratado de libre comercio con Canadá en conjunto con Guatemala, Nicaragua y El Salvador. También participa en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proceso cuyo final luce bastante incierto en este momento. Como se mencionó, Honduras, junto con el resto de Centroamérica, está en proceso de negociación de la Unión Aduanera Centroamericana, como antesala para una eventual negociación de un convenio con la UE que incluya la creación de una zona de libre comercio.

Honduras *ha tomado medidas importantes para liberalizar el régimen de inversiones extranjeras*. La Ley de Inversión de 1992, cuyo objetivo es promover la inversión nacional y extranjera, otorga *trato nacional a los inversionistas extranjeros*. La ley garantiza el *acceso a divisas extranjeras y el derecho a la propiedad, con algunas excepciones*. La utilización de requisitos de

desempeño para la exportación aplica únicamente bajo los regímenes que rigen las zonas francas y la importación temporal. Hasta 2003, Honduras había suscrito *doce acuerdos para la promoción y protección recíproca de la inversión*.

Por último, la promoción de las exportaciones se basa en regímenes que establecen *zonas francas de exportación* que permiten la importación temporal de insumos para la exportación. El régimen de zonas francas exime el pago de aranceles sobre insumos y otros impuestos a empresas dedicadas a la exportación en todo el país. Tanto *las negociaciones regionales como las multilaterales generan presión hacia la eliminación de algunos de los principales incentivos fiscales y arancelarios* para las empresas establecidas en las zonas francas, Honduras debe revisar cuidadosamente esa situación para anticipar cambios importantes que se deban introducir en su marco legal e institucional de zonas francas y de perfeccionamiento activo. Estos cambios podrían eventualmente alterar el esquema de incentivos económicos que disfrutaban las empresas establecidas en las zonas francas (ver Granados [2005]).

Todo este conjunto de acuerdos, negociaciones en curso e instrumentos de política dejan clara la *urgencia de promover una agenda de apoyo*. Esa agenda, empujada por el *momentum* que genera el RD-CAFTA, repercutirá positivamente sobre la negociación, implementación y ejecución de los otros acuerdos comerciales y las presiones de ajuste que aquellos generarán.

B. Marco institucional de la política comercial

La *Secretaría de Industria y Comercio (SIC)* es la entidad ministerial responsable de la política comercial y de inversiones de Honduras, la cual ejecuta las funciones correspondientes a través de la *Subsecretaría de Integración Económica y Comercio Exterior (SIECE)*. Es ésta última la entidad encargada por ley de formular la política comercial y de integración regional y subregional, regular el comercio exterior, promover las exportaciones, atraer inversiones, negociar acuerdos internacionales de comercio e inversión y evaluar estas políticas.

La SIECE cuenta con cuatro Direcciones Generales: (1) la Dirección General de Negociaciones Internacionales, encargada de negociar acuerdos comerciales a nivel bilateral y multilateral; (2) la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial, encargada de los temas relacionados con el comercio y la integración intracentroamericana; (3) la Dirección General de Administración de Tratados, a cargo de la implementación y seguimiento de los acuerdos internacionales de comercio y de inversión; y (4) la Dirección General de Promoción de Comercio Exterior e Inversiones, que fomenta la exportación de bienes hondureños, así como la atracción al país de inversionistas extranjeros. A pesar de estas disposiciones legales, *las direcciones de Negociaciones Internacionales, Integración y Política Comercial, y de Administración de Tratados operan hoy bajo la supervisión funcional de un único Director General*.

A pesar de este marco centralizado, el Director General se apoya en los trabajos de otras entidades en ciertos temas muy especializados. En materia de propiedad intelectual, la SIECE cuenta con la colaboración del Instituto de la Propiedad, ente desconcentrado del Ministerio de la Presidencia. En materia de normas técnicas apoya el Departamento de Normalización y Metrología de la Dirección General de Producción y Consumo, que también es parte de la

Subsecretaría de Desarrollo y Comercio Interior de la SIC. La coordinación con estas entidades, y otras del sector público y privado, continúa siendo hoy un tema de relevancia fundamental.

En 1992 se estableció la Comisión Nacional Arancelaria como órgano auxiliar del Poder Ejecutivo para la aplicación del AEC de Centroamérica (Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano). También, en 2003 se estableció la Comisión Nacional de Comercio Exterior, que funciona como un órgano encargado de asesorar al Presidente de la República en el tema de negociaciones comerciales internacionales. Esta Comisión está presidida por el Ministro de la Presidencia y sus miembros son los Ministros de Industria y Comercio, Agricultura y Ganadería, Relaciones Exteriores, Finanzas, y por el Presidente del Banco Central. También está conformada por representantes del sector laboral, campesinos y la empresa privada.

En la ejecución de sus funciones, la SIC coordina con el sector público y con el sector privado. En el sector público las labores se coordinan con el Banco Central y con las Secretarías de Finanzas, Agricultura y Ganadería, Recursos Naturales y Ambiente, Relaciones Exteriores, Salud, Obras Públicas, Transporte y Vivienda, y Turismo. También con las Comisiones de Telecomunicaciones y de Bancos y Seguros y con la Marina Mercante y Correos de Honduras.

En el sector privado la política comercial en general se consulta con varias organizaciones: el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (ente coordinador del sector privado), las Cámaras de Comercio e Industrias (Tegucigalpa y San Pedro Sula), la Asociación Nacional de Industriales, la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones, la Cámara Hondureña de Aseguradores, la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias, los colegios profesionales, y la Asociación Hondureña de Maquiladores, entre otras.

Los resultados de las recientes misiones de diagnóstico del BID a Honduras así como otros diagnósticos realizados en torno a las necesidades de desarrollo institucional en materia de comercio e integración en ese país (SICE [2002]) coinciden sustancialmente en cuanto a los principales elementos del déficit institucional que se esbozan de seguido.

Honduras continúa teniendo problemas endémicos de capacidad institucional en materia de comercio exterior. Estos problemas se manifiestan en las etapas de definición, manejo, coordinación y evaluación de su política comercial y de inversiones. A la vez, esto se traduce en una reducida capacidad institucional para la *negociación* de acuerdos comerciales y de inversión, para abordar la *implementación* de los compromisos adquiridos y para hacerle frente a los desafíos que conlleva la *transición a libre comercio*. La negociación del RD-CAFTA no solamente confirmó el diagnóstico realizado sino que tampoco fue una oportunidad que haya sido aprovechada plenamente para resolver los principales problemas identificados: una vez acaecida dicha negociación y resueltos algunos de los problemas propios de la coyuntura, la capacidad técnica que se desarrolló durante ese proceso y que ha quedado en el gobierno es relativamente poca.

La raíz de este problema se ubica en varios factores:

- Falta de mecanismos permanentes de educación superior y capacitación en materia de comercio exterior, negociaciones comerciales, comercio y desarrollo económico;

- Un régimen de servicio civil muy débil que carece de una estructura de incentivos capaz de retener a los cuadros técnicos y de alta administración. Normalmente el profesional deja sus funciones una vez que su experiencia gubernamental es mejor remunerada por el sector privado.
- Ante la ausencia de un funcionario capacitado, la autoridad de turno asigna el manejo de las negociaciones (que normalmente son política y económicamente sensibles) a personas de estrecha confianza. Una vez que las autoridades están fuera del gobierno, es común que esas otras personas (y sus equipos) también sean reemplazadas por otras personas de confianza de la autoridad de turno.
- Falta de recursos para apoyar una infraestructura física apropiada. La infraestructura existente es de baja calidad para el alojamiento de las oficinas, salas de conferencias y reuniones;
- Equipo de trabajo obsoleto, incluyendo computadoras, programas, impresión, condiciones difíciles de acceso al Internet, fotocopiado y servicios de apoyo;⁹
- Sistemas de información estadística y cualitativa de baja calidad incluyendo el acceso rápido a la información cuantitativa y el acceso a la literatura técnica de punta; con frecuencia la falta de dominio del idioma inglés del funcionario obstaculiza su capacitación; y
- Baja dotación presupuestaria para atender los compromisos que implica la buena gestión del comercio internacional, en particular viajes internacionales y representación diplomática en los principales foros.

Esta situación de carencias institucionales resulta agravada por virtud de otros factores:

- Al perderse la capacidad desarrollada en una negociación particular como la del RD-CAFTA, se va con ella la experiencia y las lecciones acumuladas en materia de coordinación, consulta y participación de otras instituciones, del sector privado y de la sociedad civil.
- Las agendas comerciales se expanden considerablemente al abordar temas que van más allá del comercio tradicional de bienes e incluir temas nuevos (servicios, propiedad intelectual, compras del sector público, política de competencia) y temas novísimos (protección ambiental, derechos laborales, propiedad intelectual y salud pública, acceso a recursos biogenéticos, etc.).

Estas debilidades se siguen manifestando en las áreas previamente identificadas: falta de personal técnico, falta de equipo adecuado para el desarrollo de las funciones, falta de información y análisis necesarios para la definición de políticas y posiciones de negociación e implementación de compromisos legales adquiridos en los acuerdos internacionales, insuficiente capacidad de desplazamiento de técnicos a las reuniones de negociación que demanda la agenda internacional actual, falta de canales de coordinación y consulta y falta de infraestructura física adecuada.

En definitiva, no hay en Honduras un proceso de aprendizaje y asimilación de las experiencias anteriores ni de acumulación y desarrollo de métodos y mecanismos de coordinación y consulta. La experiencia en negociación no se transfiere necesariamente a la etapa de implementación ni

⁹ Algunos de estos rubros fueron parcialmente mejorados gracias al apoyo para el desarrollo de capacidad recibido con ocasión de las negociaciones del RD-CAFTA. Quedan, sin embargo, importantes vacíos que cubrir.

ésta a la de transición al libre comercio. En otras palabras, el proceso de crecimiento institucional es ineficiente y poco efectivo.

Lo anterior subraya la urgencia *de continuar los procesos de refuerzo institucional* en Honduras, sobretudo a la luz de la aprobación del RD-CAFTA, la negociación a nivel multilateral y las futuras negociaciones con la UE tendientes a, entre otras cosas, al establecimiento de una zona de libre comercio.

Actualmente se discute en Honduras la creación de un Instituto de Comercio Exterior que absorbería las funciones de negociación y coordinaría las etapas de implementación y de transición al libre comercio. Este instituto contaría con autonomía funcional, administrativa y presupuestaria. Si se materializa esta propuesta, si se designan los recursos necesarios para una buena gestión y si se pone la nueva institución bajo la dirección de personal competente, las perspectivas de mejoramiento de la capacidad de gestión de la política comercial se ampliarían considerablemente en Honduras. Al momento de escribir este informe no está claro si estos elementos serán adecuadamente satisfechos.

IV. RD-CAFTA Y LA AGENDA COMPLEMENTARIA

La *aprobación del RD-CAFTA* por parte del Congreso Nacional de la República de Honduras, y de los congresos de Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y la República Dominicana hace que el Acuerdo entre en vigor durante el primer trimestre de 2006 (al redactar este documento, en diciembre de 2005, el poder legislativo de Costa Rica todavía no ha aprobado el Acuerdo).

El Acuerdo establece una zona de libre comercio entre esos siete países. Dicha zona de libre comercio abarca a los bienes agrícolas e industriales así como a los servicios. También se han incorporado disciplinas muy ambiciosas en temas como propiedad intelectual, compras del sector público e inversiones. El Acuerdo establece regulaciones sobre el régimen de origen, medidas de salvaguardia, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, transparencia y facilitación del comercio, protección ambiental y laboral y solución de controversias.

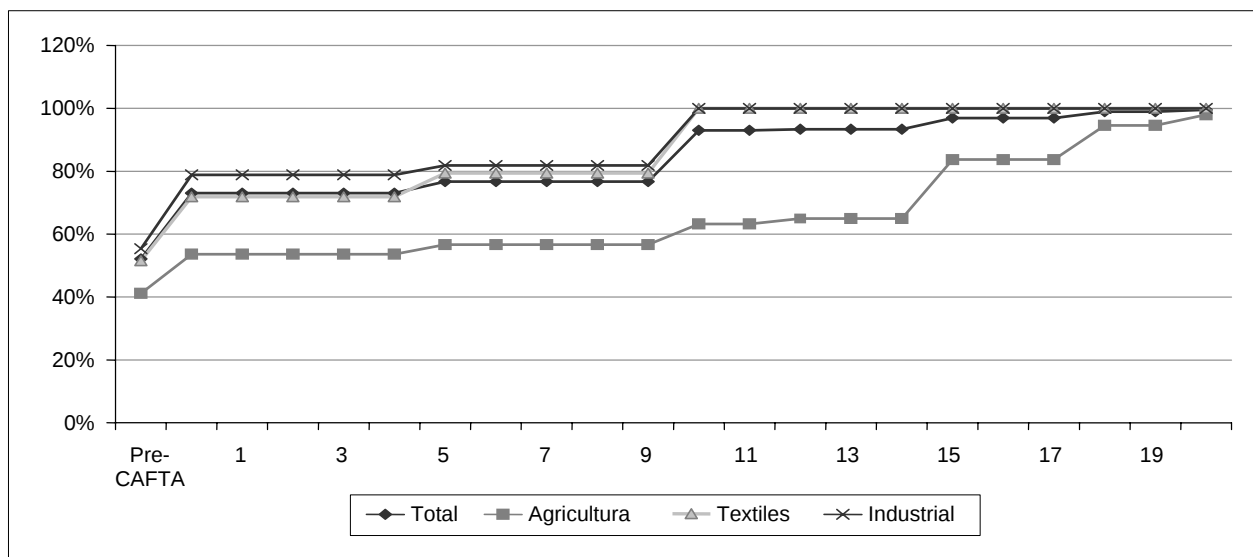
A partir de la *entrada en vigor del Acuerdo*, un 95% de las exportaciones de Honduras estará libre de arancel en Estados Unidos. En el sector industrial, prácticamente la totalidad de los productos tendrá libre acceso al mercado de Estados Unidos, mientras que en el sector agrícola se prevé para un grupo de productos un proceso de desgravación de los aranceles en plazos de entre 10 y 15 años (aceitunas, algodón, tabaco, etc.) y para algunos productos la eliminación del arancel por encima de contingentes arancelarios en plazos entre 10 y 20 años (Cuadro 1b en el Apéndice). No se eliminará el arancel por encima de la cuota para el azúcar. En el caso de las importaciones desde Estados Unidos, se prevé el acceso inmediato para un 79% de productos industriales, mientras que el proceso de desgravación para los productos agrícolas se hará de manera más paulatina. La mayoría de esas mercancías serán liberalizadas en un plazo de 10 a 18 años (Gráfico 12). Para un número de productos está prevista la eliminación del arancel por encima de contingentes arancelarios (Cuadro 1a en el Apéndice). El RD-CAFTA incluye salvaguardias en el sector agrícola para protección en el caso de fuertes aumentos de importación de productos sensibles.

La entrada en vigencia de RD-CAFTA implicará una apertura adicional de 21% que llevará la proporción total de las importaciones libres de aranceles desde Estados Unidos a un nivel de 73%. Después de una ampliación paulatina en la primera década del período de implementación, en el décimo año se abrirán completamente los mercados de los productos industriales. Es importante señalar que al último año, el maíz blanco será el único producto que seguirá con un régimen de aranceles (representando 0,34% de las importaciones totales de Honduras en el año 2003).

La entrada en vigor del RD-CAFTA para Honduras representa una *oportunidad de carácter histórico*. El Acuerdo no solamente consolida y amplía el acceso al mercado de Estados Unidos, sino que establece un marco claro y transparente de compromisos comerciales apoyados por un mecanismo sólido de solución de controversias. Se espera que el Acuerdo surta un efecto positivo en la atracción de inversión extranjera directa a Honduras. En un contexto de adhesión de China (como se observó, China es el principal competidor de Honduras en el mercado de prendas de vestir en Estados Unidos) a la OMC, de integración de los textiles y el vestido a las disciplinas generales del GATT de 1994 y, en general, de globalización económica. Honduras ha tomado una *decisión estratégica muy importante*

mediante esta asociación con la economía más grande del mundo en conjunto con cinco países más de la subregión.

GRÁFICO 12
HONDURAS: IMPORTACIONES DESDE ESTADOS UNIDOS LIBRES DE ARANCELES
Porcentaje del total en 2002



Fuente: Elaboración BID/INT con datos de USTR y USITC.

EL RD-CAFTA es una iniciativa multidimensional. Una respuesta efectiva a los desafíos debe tener esa misma característica. Es recomendable diseñar e implantar con carácter de urgencia una estrategia amplia que contribuya a la adecuada implementación del Acuerdo, que facilite la transición del aparato productivo y el aprovechamiento de las oportunidades de acceso al mercado de Estados Unidos, y que al mismo tiempo considere medidas para mitigar los potenciales efectos negativos sobre los segmentos sociales más vulnerables. Lo mencionado es una tarea vasta que necesitará tiempo para su ejecución e importantes recursos financieros. Como el sistema público tiene posibilidades financieras muy limitadas, la participación del sector privado, por un lado, y de la comunidad de donantes, por otro, será esencial.

Una estrategia comprensiva debe abarcar los niveles nacional y subregional. En el ámbito nacional debe contemplar los desafíos inmediatos de implementación del Acuerdo, los retos al nivel macroeconómico, así como lo que se presentan en una agenda complementaria para enfrentar los desafíos de la transición al libre comercio. En cada una de estas dimensiones se debe poner atención a las variables económicas, sociales, políticas y jurídico-institucionales.

A. Una agenda nacional

La *implementación y administración* del Acuerdo incluyen los desafíos asociados a la puesta en vigencia del mismo. En otras palabras, implica la ejecución de los compromisos emanados del Acuerdo no solo en términos de modificaciones legales para ajustar la legislación nacional a los

requerimientos del Acuerdo, sino también los cambios administrativos que se deben hacer para hacerlo operativo. Un ejemplo de lo primero pueden ser los cambios que se deben hacer en la legislación sobre propiedad intelectual o sobre servicios de distribución comercial para ajustarla a los compromisos de los capítulos respectivos del Acuerdo. Un ejemplo de lo segundo comprendería los cambios que se deben hacer a nivel aduanero, incluyendo en el sistema de información aduanero para incluir una nueva columna con el programa de eliminación arancelaria acordado, así como los requisitos documentales que deberán satisfacer importadores y exportadores para beneficiarse de los términos del Acuerdo a partir de su entrada en vigor. También son parte de los desafíos de implementación el necesario refuerzo de las unidades de administración del Acuerdo y de monitoreo de sus resultados. De conformidad con los diagnósticos ofrecidos arriba, esto implica la necesidad de efectuar el *mejoramiento de los recursos humanos, sistemas de información, sistemas de recopilación y análisis estadístico y capacitación especializada en varios puntos gubernamentales incluyendo en las entidades encargadas del comercio exterior, agricultura, finanzas, industria y justicia, entre otras.*

El RD-CAFTA tendrá como uno de sus efectos una especie de "*migración institucional*" hacia Honduras: requisitos de transparencia, de no discriminación y liberalización, publicación, discusión previa de cambios regulatorios, notificación, creación de registros y nuevas metodologías y procedimientos para lograr ciertos objetivos. La gran mayoría de estas obligaciones son de aplicación inmediata y estarán sujetas a un claro *escrutinio nacional e internacional*, razón de más para su abordaje con carácter de *urgencia*.

El Acuerdo puede tener un *alto impacto macroeconómico*. Según estimaciones de BID-INT, éste implicará para Honduras un costo fiscal importante por la *pérdida de recaudación arancelaria*, que alcanzará a más de un punto y medio del PIB o cerca del 10% de la recaudación total.

CUADRO 5
PÉRDIDA CALENDARIZADA ANUAL DE ARANCELES - BASE: IMPORTACIONES 2001
En porcentaje del PIB

	0	1	5	10	15	20
Costa Rica	0,39	0,41	0,51	0,62	0,64	0,65
El Salvador	0,15	0,17	0,27	0,38	0,39	0,39
Guatemala	0,15	0,17	0,26	0,39	0,39	0,39
Honduras	0,29	0,36	0,66	1,10	1,44	1,59
Nicaragua	0,11	0,13	0,22	0,32	0,37	0,39

Fuente: Barreix; Villela y Roca [2004] y bases de datos BID-INTAL.

En el cuadro anterior se observan una estimación de las necesidades de sustitución de ingresos por la reducción de aranceles a lo largo de la implementación del RD-CAFTA. En todos los casos, la pérdida de recaudación de aranceles estimada es la resultante exclusivamente del efecto directo de la caída de aranceles, suponiendo que el nivel de importaciones preexistente a la

reducción de los mismos se mantiene constante. Se trata, por tanto, de un ejercicio de estática comparativa que no estima todos los efectos posibles.¹⁰

Si bien Honduras es beneficiario de la iniciativa para los países pobres altamente endeudados Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC - *Heavily Indebted Poor Countries*) el país necesitará ingresos adicionales para satisfacer esa erosión fiscal y para financiar la agenda necesaria para afrontar los desafíos del RD-CAFTA. Lo anterior lleva invariablemente a enfatizar la necesidad de *mejorar la recaudación fiscal y de atraer nueva inversión privada*, particularmente extranjera, que contribuya a solventar la falta de divisas y a generar mayor crecimiento económico en Honduras.

Una *agenda complementaria nacional* debe hacer frente a los retos asociados con la transición al libre comercio y con el fortalecimiento de la competitividad.

La *transición al libre comercio* implica reforzar los instrumentos de apoyo al ajuste de sectores estratégicos o vulnerables, tales como las PyMEs y los productores rurales. Para las PyMEs, esto conlleva mejorar las condiciones de acceso al crédito, asistencia técnica a las empresas, capacitación vocacional, brindar servicios de inteligencia comercial, incluyendo capacitación sobre los procesos de exportación, servicios de apoyo y orientación para desempleados y subempleados, y otros.

La reducción de la pobreza como elemento de equidad social implica elevar a un amplio estrato de la población hondureña a una situación en la que se pueda vincular y beneficiar del dinamismo de la economía global. Esto implica, sobre todo, hacer frente a los desafíos de la liberalización de importaciones de productos agrícolas tradicionales sensibles, la cual podría afectar de manera negativa a los productores rurales. La desgravación de estos productos es un proceso previsible y con plazos largos ya establecidos. El ajuste y la transición al libre comercio implicarían, por un lado, el aumento de la productividad en la producción tradicional, y por otro, la diversificación de la producción para exportación de productos no-tradicionales. Estos temas, amplios e importantes como son, implican la necesidad de una agenda positiva, con políticas claras de apoyo.

La *competitividad sostenible* requiere la generación de condiciones para un aprovechamiento eficiente y sostenible de los recursos, el capital y el trabajo en Honduras. El RD-CAFTA trae consigo oportunidades de exportación muy importantes. El país debe emprender una campaña de reconocimiento de ese potencial con miras a explotarlo. Honduras depende muy pesadamente de los productos tropicales y la maquila de prendas de vestir. *Es conveniente promover la diversificación de una oferta exportable, con mayor valor agregado*. En este contexto, sería

¹⁰ Para efectos del análisis, se pueden distinguir cinco tipos de impactos sobre los ingresos tributarios de cambios de la política comercial: (a) *directo*: es la pérdida de recaudación asociada a la reducción o eliminación de las tasas nominales del arancel de los productos que son objeto del acuerdo comercial; (b) *indirecto*: la caída de recaudación de los otros impuestos que tienen como base los valores Costos, Seguro y Flete (CIF - *Cost, Insurance, Freight*) más arancel de las importaciones (en particular el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los selectivos al consumo), asociado a la rebaja de la tasa del arancel; (c) *elasticidad*: es el resultado neto del probable aumento en el volumen importado de los bienes desgravados, ahora más baratos, y el correspondiente aumento de recaudación en los impuestos internos; (d) *sustitución*: la disminución en los ingresos producto del desvío de comercio, en la medida en que importaciones de países gravados son reemplazadas por compras en los socios del acuerdo y (e) *inducido*: cambio en la recaudación de todos los tributos como resultado de la nueva estructura de producción y consumo que surge de la nueva inserción comercial (ver Barreix; Vilella y Roca [2004]).

conducente el mejoramiento de la *infraestructura física*,¹¹ incluyendo carreteras y puertos, así como de la *infraestructura institucional*, que abarca el sistema legal y judicial en general, el sistema educativo, financiero, etc.¹² La competitividad sostenible debe crear un clima donde la persona de negocios, tanto nacional como extranjera, se sienta con seguridad para emprender inversiones.

B. Una agenda subregional

El Acuerdo RD-CAFTA, por su aplicación multilateral, está llamado a ejercer un rol importante en la profundización de la integración real de los siete países miembros. La cláusula de acumulación de origen de los insumos y de procesos del RD-CAFTA puede llegar a ser el principal catalizador de una integración real mucho más profunda en Centroamérica.¹³

Las oportunidades, sin embargo, serán mayores si se profundiza la integración subregional aún más, particularmente en tres áreas: el libre comercio intraregional, el transporte intraregional y el perfeccionamiento de la Unión Aduanera. Cada uno de estos tres elementos, y todos ellos considerados en forma conjunta, contribuyen a la creación de una mejor plataforma de negocios en Honduras y en la subregión en general.

En junio de 2004, siguiendo los mandatos de la Cumbre de Presidentes de Centroamérica, el Consejo de Ministros de Integración Centroamericana adoptó un marco general para la negociación de la unión aduanera que establece una serie de instancias técnicas de trabajo. Si bien han habido algunos avances puntuales en diversos temas, resta todavía mucho por hacer, en particular en lo que atañe a la armonización de aquellos aranceles que están fuera del arancel externo común, el establecimiento de un mecanismo de recaudación arancelaria y tributaria común, la armonización de los procedimientos de registro, la simplificación, armonización y transparencia de los requisitos sanitarios y fitosanitarios, la armonización de las reglas de origen de los diferentes tratados de libre comercio de los que los cinco países son miembros, así como la actualización y modernización de los instrumentos jurídicos de la integración, incluyendo trabajos sobre integridad, control y fiscalización, análisis de riesgo e intercambio de información, eliminación de aduanas internas, y el reforzamiento de las aduanas externas (incluyendo su capacidad de verificar el origen de las mercancías).

En última instancia, se debe buscar un cambio institucional tan profundo que sea capaz de generar niveles mucho más elevados de confianza institucional recíproca entre todos los actores oficiales y privados que están involucrados con el comercio intracentroamericano. Este será un desafío importante. Lo anterior se ve subrayado por el hecho que la UE, socio comercial que ha propuesto la negociación de un tratado de libre comercio con Centroamérica, exige como requisito para iniciar negociaciones que haya una unión aduanera completa en la subregión.

¹¹ Un papel importante en este sentido tienen los proyectos del Plan Puebla Panamá (PPP).

¹² No es el propósito de esta Nota entrar en detalle en estas áreas, las cuales se abordan de manera comprensiva en otros lugares.

¹³ El acuerdo permite que los insumos y procesos productivos de los siete países se puedan combinar entre sí. Esa combinación permite el encadenamiento productivo subregional. En el caso de los textiles se permitiría, bajo ciertas condiciones, la acumulación de ciertos insumos provenientes de México y de Canadá.

C. Enfoque y secuencia

Una agenda complementaria para el RD-CAFTA en Honduras debe consistir idealmente en un plan de desarrollo económico nacional. Como se señaló arriba, las necesidades son bastantes, los recursos escasos y el sentido de la urgencia está presente. No obstante ello, es muy difícil -y hasta contraproducente- abordar todos los elementos señalados en forma simultánea e inmediata, lo cual puede desbordar la capacidad real de gestión de cualquier gobierno en Centroamérica. En todo caso, el RD-CAFTA va a ser implementado en un período de tiempo prolongado. Los compromisos de liberalización comercial políticamente más sensibles están programados para irse adoptando paulatinamente en períodos de diez y doce años. Por esa razón, *es importante que el Gobierno de Honduras enfoque su accionar en forma adecuada.*

La *prioridad de corto plazo* debe ser la *implementación* del Acuerdo en los términos arriba señalados, es decir, hacer las modificaciones legales, hacer operativo el Acuerdo y reforzar las capacidades funcionales de las entidades directamente relacionadas con la implementación del mismo. Ese paquete ya es de por sí bastante grueso. Simultáneamente, se debe abordar el *tema fiscal* para poder tener la disponibilidad presupuestaria en el corto plazo *para solventar la baja de la recaudación* arancelaria a la entrada en vigor del Acuerdo y, en el mediano plazo, para hacer frente a *los desafíos del ajuste*. El RD-CAFTA, una vez más, es la *oportunidad perfecta para construir una agenda de consenso alrededor de las necesidades de desarrollo más apremiantes de Honduras.*

V. APÉNDICE

CUADRO 1A
PRODUCTOS SUJETOS A CONTINGENTES ARANCELARIOS
EN EL RD-CAFTA: CONTINGENTES ARANCELARIOS DE HONDURAS
SOBRE PRODUCTOS DE ESTADOS UNIDOS

Categoría de producto	Trato en Cuota	Trato fuera de Cuota	Cantidad inicial ¹	Unidad	Años para cantidad ilimitado
Cerdo	Libre de arancel	O (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	2.150	Ton Métrica	15
Muslos de pollo	Libre de arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	0	Ton Métrica	18
Leche en polvo	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	300	Ton Métrica	20
Mantequilla	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	100	Ton Métrica	20
Queso	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	410	Ton Métrica	20
Helados	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	100	Ton Métrica	20
Otros productos lácteos	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	140	Ton Métrica	20
Arroz en granza ²	Libre de arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	91.800	Ton Métrica	18
Arroz pilado	Libre de arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	8.925	Ton Métrica	18
Maíz amarillo	Libre de arancel	E (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	190.509	Ton Métrica	15
Maíz blanco	Libre de arancel	H (Continúa Trato de NMF)	23.460	Ton Métrica	n.a.

Notas: ¹ A excepción de las importaciones de "Muslos de Pollo" por Guatemala desde Estados Unidos, donde hay reducciones en la cantidad libre de arancel en varios años, seguidos de un acceso ilimitado el año 18, las cantidades de acceso serán objeto de crecimiento con el tiempo.

² Puede estar sujeto a requisitos de desempeño.

Fuente: Guía comparativa del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Estados Unidos. En base a anexos a Contingentes Arancelarios del RD-CAFTA, 2005.

CUADRO 1B
PRODUCTOS SUJETOS A CONTINGENTES ARANCELARIOS
EN EL RD-CAFTA: CONTINGENTES ARANCELARIOS DE ESTADOS UNIDOS
SOBRE PRODUCTOS DE HONDURAS

Categoría de Eliminación de Aranceles					
Categoría de producto	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota	Cantidad inicial ¹	Unidad	Años para cantidad ilimitada
Carne de res	Libre de aranceles	D (15 años, lineal)	525	Ton. métrica	15
Azúcar ²	Libre de aranceles	H (Cont. Trato NMF)	8.000	Ton. métrica	n.d.
Azúcar (orgánico) ³	Libre de aranceles	H (Cont. Trato NMF)	*	Ton. métrica	n.d.
Maní	Libre de aranceles	E (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	*	Ton. métrica	15
Mantequilla de maní	Libre de aranceles	D (15 años, lineal)	*	Ton. métrica	15
Queso	Libre de aranceles	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	350	Ton. métrica	20
Leche en polvo	Libre de aranceles	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	*	Ton. métrica	20
Mantequilla	Libre de aranceles	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	100	Ton. métrica	20
Otros productos Lácteos	Libre de aranceles	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	*	Ton. métrica	20
Helados	Libre de aranceles	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	48.544	Ton. métrica	20
Leche y crema fluidas frescas y leche agria	Libre de aranceles	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	560.259	Ton. métrica	20
Alcohol etílico (origen centroamericano)	Libre de aranceles	A (inmediato)	Ilimitado	Galón	0
Alcohol etílico (origen no centroamericano)	Libre de aranceles	NMF	*	Galón	n.a

Notas: * No hay Contingentes Arancelarios.

¹ Con excepción de las importaciones de "Azúcar (orgánico)" y de "Alcohol Etilico (origen no centroamericano)" originados en Costa Rica y que permanecen fijas, las cantidades de acceso serán objeto de aumento con el tiempo.

² Acceso de Contingentes Arancelarios basados en una condición de superávit.

³ Estados Unidos le otorgó a Costa Rica un Contingente Arancelario fijo de 2.000 TM para azúcar orgánico con base al Contingente Arancelario de azúcar especial de Estados Unidos, que aplica a las líneas arancelarias T AG17011110, AG17011210, AG17019110, AG17019910, AG17029010 y AG21069044.

Fuente: Guía comparativa del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Estados Unidos, 2005. En base a anexos a Contingentes Arancelarios del RD-CAFTA.

CUADRO 2A
ESTRUCTURA REGIONAL DEL COMERCIO, 1990-2004

US\$ millones

								Distribución				Cambio (puntos porcentuales)		
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	1990	1995	2000	2004	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Exportaciones														
Estados Unidos	561,4	1.541,7	3.202,9	3.248,7	3.396,3	3.453,7	3.804,4	52,6	64,3	77,2	78,7	10,6	11,3	1,5
UE-25	268,7	416,5	391,4	322,3	326,0	381,6	427,5	25,2	17,4	9,4	8,8	-10,0	-8,3	-0,6
MCCA	30,9	160,9	279,1	324,9	304,9	311,3	308,7	2,9	6,7	6,7	6,4	3,8	0,7	-0,3
Asia	102,4	173,9	145,6	71,8	59,0	51,5	82,3	9,6	7,3	3,5	1,7	-0,1	-2,6	-1,8
Mundo	1.067,6	2.396,3	4.146,9	4.144,6	4.284,4	4.397,3	4.833,2	100,0	100,0	100,0	100,0			
Importaciones														
Estados Unidos	563,0	1.280,7	2.574,6	2.437,0	2.564,5	2.844,9	3.076,5	52,0	56,0	59,6	56,9	1,8	3,9	-2,6
UE-25	121,7	219,3	179,7	175,9	192,7	316,6	475,4	11,2	9,6	4,2	8,8	-0,7	-3,6	4,6
MCCA	78,3	263,6	609,5	643,5	572,7	664,7	739,0	7,2	11,5	14,1	13,7	3,5	0,2	-0,4
Asia	130,3	276,1	479,1	452,0	483,7	473,9	540,3	12,0	12,1	11,1	10,0	2,1	-0,7	-1,1
Mundo	1.082,3	2.288,2	4.320,2	4.166,1	4.368,5	4.858,2	5.402,5	100,0	100,0	100,0	100,0			

Nota. Con el fin de capturar la industria maquiladora, las exportaciones (importaciones) reportadas corresponden a la suma de las importaciones (exportaciones) de cada región o país.

Fuente. Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

CUADRO 3A
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO, 1990-2004

US\$ millones

								Distribución				Cambio (puntos porcentuales)		
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	1990	1995	2000	2004	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Exportaciones														
0. Productos alimenticios y animales vivos	769,2	1.062,7	942,4	834,5	817,0	826,9	989,8	72,1	44,3	22,7	20,5	-27,7	-21,6	-2,2
1. Bebidas y tabacos	17,5	29,5	89,4	100,6	109,0	109,7	95,7	1,6	1,2	2,2	2,0	-0,4	0,9	-0,2
2. Materiales crudos no comestibles	79,3	61,2	106,7	98,5	102,6	95,6	114,9	7,4	2,6	2,6	2,4	-4,9	0,0	-0,2
3. Combustibles y lubricantes minerales	4,0	3,2	2,9	3,3	3,6	3,7	12,7	0,4	0,1	0,1	0,3	-0,2	-0,1	0,2
4. Aceites, grasas y ceras	2,9	9,2	24,0	34,6	40,1	63,5	61,4	0,3	0,4	0,6	1,3	0,1	0,2	0,7
5. Productos químicos	12,2	59,1	101,4	99,0	71,8	71,8	65,3	1,1	2,5	2,4	1,4	1,3	0,0	-1,1
6. Artículos manufacturados	32,0	88,1	84,9	92,7	89,7	112,5	101,8	3,0	3,7	2,0	2,1	0,7	-1,6	0,1
7. Maquinaria y equipo de transporte	15,5	33,3	124,4	106,3	145,7	183,6	234,0	1,5	1,4	3,0	4,8	-0,1	1,6	1,8
8. Artículos manufacturados diversos	137,0	1.035,0	2.616,3	2.648,9	2.739,5	2.801,5	3.019,7	12,8	43,2	63,1	62,5	30,4	19,9	-0,6
9. Mercancías no clasificadas en otro rubro	7,9	14,8	54,3	128,1	158,4	128,5	138,0	0,7	0,6	1,3	2,9	-0,1	0,7	1,5
Total	1.067,6	2.396,3	4.147,0	4.146,4	4.277,5	4.397,3	4.833,2	100,0	100,0	100,0	100,0			
Importaciones														
0. Productos alimenticios y animales vivos	87,0	191,0	384,7	408,3	382,0	412,5	440,0	8,0	8,3	8,9	8,1	0,3	0,6	-0,8
1. Bebidas y tabacos	7,7	19,9	49,7	39,6	47,4	45,6	48,6	0,7	0,9	1,2	0,9	0,2	0,3	-0,3
2. Materiales crudos no comestibles	19,2	34,8	35,5	35,2	49,9	57,8	62,5	1,8	1,5	0,8	1,2	-0,3	-0,7	0,3
3. Combustibles y lubricantes minerales	87,1	73,1	165,1	123,6	170,7	351,0	310,1	8,1	3,2	3,8	5,7	-4,9	0,6	1,9
4. Aceites, grasas y ceras	3,9	16,4	15,1	11,2	19,5	24,4	24,0	0,4	0,7	0,3	0,4	0,4	-0,4	0,1
5. Productos químicos	163,9	271,3	366,6	401,1	369,7	431,9	519,4	15,1	11,9	8,5	9,6	-3,3	-3,4	1,1
6. Artículos manufacturados	224,7	533,0	940,1	1.093,9	1.333,2	1.484,2	1.787,4	20,8	23,3	21,8	33,1	2,5	-1,5	11,3
7. Maquinaria y equipo de transporte	330,1	539,4	636,7	572,2	617,8	816,1	1.090,1	30,5	23,6	14,7	20,2	-6,9	-8,8	5,4
8. Artículos manufacturados diversos	108,4	516,1	1.549,1	1.281,8	1.117,1	1.038,2	919,7	10,0	22,6	35,9	17,0	12,5	13,3	-18,8
9. Mercancías no clasificadas en otro rubro	48,0	92,3	174,7	198,8	225,9	194,5	200,7	4,4	4,0	4,0	3,7	-0,4	0,0	-0,3
Total	1.082,3	2.288,2	4.319,0	4.165,9	4.334,1	4.857,4	5.402,5	100,0	100,0	100,0	100,0			

Nota: Con el fin de capturar la industria maquiladora, las exportaciones (importaciones) reportadas corresponden a la suma de las importaciones (exportaciones) de cada región o país.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

CUADRO 4A
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES POR REGIÓN, 1990-2004
 Porcentaje

	Agricultura	Alimentos	Combustibles	Metales	Manufacturas	Otros
Estados Unidos						
1990-1994	0,8	49,7	0,004	0,3	48,3	0,9
1995-1999	0,4	21,9	0,0001	0,2	76,1	1,4
2000-2004	0,3	14,4	0,002	0,1	81,6	3,4
UE-25						
1990-1994	6,2	83,4	0,004	5,0	5,0	0,3
1995-1999	4,8	86,8	0,0002	4,0	4,3	0,3
2000-2004	4,6	75,6	0,9	5,1	14,3	0,1
MCCA						
1990-1994	3,6	26,0	3,1	0,9	65,6	0,9
1995-1999	2,0	30,4	1,9	1,1	64,6	0,03
2000-2004	2,3	39,2	1,1	1,6	55,7	0,02
Asia						
1990-1994	1,8	86,2	0,02	3,7	8,1	0,2
1995-1999	1,3	81,3	0,1	1,2	16,1	0,1
2000-2004	1,9	71,2	0,03	8,8	17,8	0,3
Mundo						
1990-1994	3,1	59,0	0,1	2,2	35,1	0,5
1995-1999	1,6	35,4	0,2	0,9	61,0	1,1
2000-2004	1,4	23,6	0,1	0,9	71,1	2,8

Nota: Los datos incluyen maquila.

Fuente. Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

CUADRO 5A
HONDURAS: ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS, 1990-2004

US\$ millones

								Distribución				Cambio (puntos porcentuales)		
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	1990	1995	2000	2004	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Exportaciones														
0. Productos alimenticios y animales vivos	311,5	374,4	364,1	341,9	349,3	334,6	391,7	64,1	26,0	11,8	10,8	-38,1	-14,2	-1,0
1. Bebidas y tabacos	13,8	23,5	64,0	69,8	71,9	69,6	69,7	2,8	1,6	2,1	1,9	-1,2	0,4	-0,2
2. Materiales crudos no comestibles	5,7	10,0	13,5	14,0	13,8	14,1	18,9	1,2	0,7	0,4	0,5	-0,5	-0,3	0,1
3. Combustibles y lubricantes minerales	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5. Productos químicos y productos conexos	0,5	0,9	2,2	1,7	2,5	3,5	2,5	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,0	0,0
6. Artículos manufacturados (según el material)	21,3	18,5	26,9	23,2	21,6	27,9	29,9	4,4	1,3	0,9	0,8	-3,1	-0,4	-0,1
7. Maquinaria y equipo de transporte	0,2	7,8	83,4	60,1	81,9	109,2	184,8	0,0	0,5	2,7	5,1	0,5	2,2	2,4
8. Artículos manufacturados diversos	127,8	991,4	2.485,2	2.505,5	2.565,8	2.627,3	2.804,9	26,3	68,8	80,4	77,1	42,5	11,6	-3,3
9. Mercancías no clasificadas en otro rubro	5,3	14,1	51,3	114,7	155,3	125,4	134,4	1,1	1,0	1,7	3,7	-0,1	0,7	2,0
Total	486,3	1.440,7	3.090,9	3.131,0	3.262,0	3.311,7	3.636,7	100,0	100,0	100,0	100,0			
Importaciones														
0. Productos alimenticios y animales vivos	54,4	88,5	169,9	176,7	142,5	167,0	180,5	9,8	7,1	6,7	6,0	-2,8	-0,4	-0,7
1. Bebidas y tabacos	2,4	6,3	15,5	11,0	13,8	9,4	14,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,1	0,1	-0,1
2. Materiales crudos no comestibles	11,9	27,3	23,6	21,8	32,7	42,9	49,2	2,1	2,2	0,9	1,6	0,0	-1,2	0,7
3. Combustibles y lubricantes minerales	8,7	37,9	63,0	26,2	65,2	229,4	238,8	1,6	3,0	2,5	7,9	1,5	-0,6	5,4
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	3,2	9,4	9,9	7,9	15,7	18,4	16,9	0,6	0,8	0,4	0,6	0,2	-0,4	0,2
5. Productos químicos y productos conexos	70,3	102,1	110,2	119,9	110,4	112,8	150,2	12,7	8,1	4,3	5,0	-4,5	-3,8	0,6
6. Artículos manufacturados (según el material)	97,2	213,1	377,6	545,9	825,4	934,3	1.138,9	17,5	17,0	14,8	37,7	-0,5	-2,2	22,9
7. Maquinaria y equipo de transporte	179,4	245,0	309,9	285,5	282,0	335,3	400,4	32,4	19,5	12,2	13,3	-12,8	-7,4	1,1
8. Artículos manufacturados diversos	84,3	449,7	1.307,2	1.060,2	881,0	777,9	649,0	15,2	35,9	51,4	21,5	20,7	15,5	-29,9
9. Mercancías no clasificadas en otro rubro	42,4	74,3	158,1	150,4	155,8	165,8	180,8	7,6	5,9	6,2	6,0	-1,7	0,3	-0,2
Total	554,2	1.253,6	2.544,8	2.405,4	2.524,4	2.793,1	3.019,2	100,0	100,0	100,0	100,0			

Nota: Con el fin de capturar la industria maquiladora, las exportaciones (importaciones) reportadas corresponden a la suma de las importaciones (exportaciones) de cada región o país.

Fuente. Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

CUADRO 6A
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS, 1990-2004

Descripción	% respecto a las exportaciones totales			Ranking		
	1990-1994	1995-1999	2000-2004	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Ropa interior de algodón	4,3	16,2	20,8	6	1	1
Jerseys, pullover, cardigans tejidos	2,8	6,3	13,4	9	4	2
Café	13,3	12,3	5,7	2	2	3
Ropa interior de fibras sintéticas	0,7	3,7	4,9	22	9	4
Bananas y plátanos	20,4	7,4	4,6	1	3	5
Pantalones, overoles y shorts para hombre	5,2	5,2	4,2	4	5	6
Corsets y brassieres	2,7	3,7	4,2	11	10	7
Otras prendas de vestir, de punto o ganchillo	2,1	4,2	4,2	12	7	8
Crustáceos y moluscos	7,5	4,1	3,2	3	8	9
Playeras interiores para hombre	3,7	4,6	2,9	7	6	10
Otras prendas de vestir, de textiles	1,9	3,0	2,4	14	11	11
Cables y conductores eléctricos	0,0	0,6	2,2	131	20	12
Melones y papayas	3,4	2,2	2,0	8	13	13
Otras prendas de vestir, de fibras textiles	0,4	1,2	2,0	26	15	14
Cigarros y tabacos	0,9	1,7	1,5	18	14	15

Nota: Los datos reportados consideran estimaciones de la maquila.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev 2.

CUADRO 7A
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS, 1990-2004

Descripción	% respecto a las exportaciones totales			Ranking		
	1990-1994	1995-1999	2000-2004	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Tejidos de punto o ganchillo hechos de fibras	2,1	3,1	7,4	2	3	1
Ropa interior de algodón	1,9	6,6	6,4	7	1	2
Hilados de algodón	0,5	0,9	3,5	49	19	3
Otras prendas de vestir, de punto o ganchillo	0,8	2,9	3,0	23	4	4
Pantalones, overoles y shorts para hombre	2,1	1,9	2,3	5	8	5
Tejidos de algodón sin blanquear	1,5	1,6	2,0	14	11	6
Productos y preparados comestibles, n.e.p.	1,8	1,8	1,9	10	9	7
Corsets y brassieres	1,7	2,4	1,8	11	5	8
Tules, encajes, bordados y otras confecciones pequeña	0,3	0,5	1,7	77	35	9
Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	2,4	1,8	1,6	1	10	10
Ropa interior de fibras sintéticas	0,1	0,7	1,6	171	24	11
Automóviles y otros vehículos para el transporte de personas	1,9	1,3	1,3	8	13	12
Accesorios de vestir de tela	1,4	4,7	1,3	15	2	13
Artículos para el transporte o envasado de mercancías	0,4	0,7	1,1	52	26	14
Hilados de fibras sintéticas	0,4	0,4	1,0	65	53	15

Nota: Los datos reportados consideran estimaciones de la maquila.

Fuente: UN-COMTRADE SITC Rev 2.

CUADRO 8A
IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR DE ESTADOS UNIDOS, SEGÚN UTILIZACIÓN DE CUPOS, 1997-2005 (1º SEMESTRE)

									(1º semestre)		Participa- ción (%) 2005	Tasa de crecimiento real (%) 1º semestre 2004 - 2005
Origen	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2005		
América Latina												
Total	14.060,2	16.296,6	18.031,0	20.025,2	19.297,2	19.064,2	19.042,3	19.465,1	9.245,5	9.377,4	24,8	-1,5
Etapas 3	996,5	1.097,6	1.215,1	1.227,2	1.160,0	1.263,7	999,7	1.076,7	516,8	468,0	10,7	-12,1
Etapas 4	11.898,7	13.925,5	15.539,9	17.466,7	16.872,1	16.610,1	16.869,9	16.875,1	8.048,1	8.152,0	28,1	-1,7
México												
Total	5.705,8	7.226,5	8.319,9	9.300,8	8.692,7	8.370,8	7.810,3	7.565,2	3.686,1	3.495,9	9,2	-7,9
Etapas 3	414,7	473,4	601,9	630,5	574,1	599,5	478,0	500,2	242,0	217,0	5,0	-12,9
Etapas 4	4.628,4	6.036,4	6.999,8	7.912,9	7.358,9	7.054,8	6.639,4	6.417,2	3.122,5	2.963,0	10,2	-7,9
MCCA												
Total	4.756,7	5.295,9	5.893,3	6.699,2	6.872,5	7.037,0	7.169,8	7.570,2	3.553,0	3.734,4	9,9	2,1
Etapas 3	272,6	289,2	296,0	306,0	327,1	397,8	294,5	323,7	155,6	143,1	3,3	-10,7
Etapas 4	4.203,1	4.686,3	5.277,2	6.055,9	6.212,3	6.296,3	6.551,3	6.708,2	3.170,9	3.309,3	11,4	1,3
Honduras												
Total	1.689,4	1.906,2	2.200,5	2.419,7	2.441,4	2.507,9	2.575,4	2.751,6	1.305,8	1.363,1	3,6	1,4
Etapas 3	111,9	124,2	141,4	144,1	155,6	207,3	159,6	171,8	80,1	71,1	1,6	-13,8
Etapas 4	1.495,2	1.683,4	1.962,8	2.166,7	2.169,0	2.184,7	2.299,6	2.307,8	1.119,7	1.143,8	3,9	-0,8
China												
Total	6.682,7	6.479,1	6.731,4	7.290,3	7.618,3	8.718,5	11.023,6	13.738,7	6.017,4	10.139,7	26,8	63,6
Etapas 3	656,6	755,9	780,0	808,8	794,3	1.758,6	3.343,2	4.777,0	2.267,6	2.450,4	56,0	4,9
Etapas 4	3.679,8	3.461,4	3.505,7	3.583,3	3.754,9	3.632,1	3.617,9	3.798,4	1.510,4	5.117,8	17,6	229,0
Mundo												
Total	47.412,4	53.168,1	56.346,6	63.664,7	63.328,7	64.314,4	69.498,6	74.616,4	33.807,3	37.840,5	100,0	8,7
Etapas 3	3.355,2	4.098,9	4.626,5	5.179,8	5.218,8	5.976,4	7.168,0	8.808,7	4.209,2	4.376,5	100,0	1,0
Etapas 4	38.736,1	43.539,4	45.930,4	51.684,7	51.076,5	51.528,3	54.909,1	56.888,6	25.645,1	29.036,0	100,0	9,9

Nota: Únicamente se incluyen los capítulos 61, 62 y 63 del HTS. Etapa 3 se refiere a los productos cuyas cuotas se eliminaron en enero de 2002 y Etapa 4 se refiere a aquéllos cuyas cuotas se eliminaron en enero de 2005.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con información del USITO y del Departamento de Comercio (*Office of Textiles and Apparel*).

BIBLIOGRAFÍA

BANCO CENTRAL DE HONDURAS. "Boletín Estadístico", en *Estudios Económicos*. Tegucigalpa. Honduras. 2005.

_____. "Informe de Comercio Exterior", en *Estudios Económicos*. Tegucigalpa. Honduras. 2005.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. "Integración y Comercio en América Latina: Impacto Fiscal de la Liberalización Comercial en América". Nota Periódica. Departamento de Integración y Programas Regionales. Enero, 2004.

_____; ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS - OEA Y COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. "Guía Comparativa del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana -Centroamérica y Estados Unidos". Enero, 2005.

BANCO MUNDIAL. *Doing Business in 2006*. 2006.

_____. "DR-CAFTA: Challenges and Opportunities for Central America". Departamento. De América Central y Oficina del Economista Jefe para América Latina y la región del Caribe. Marzo, 2006.

BARREIX, ALBERTO; LUIZ VILLELA Y JULIO ROCA. *Actualización de la Nota Periódica de Comercio*. Washington DC: BID. 2004.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. "El tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos". 2004.

DEVLIN, ROBERT; ANTONI ESTEVADEORDAL Y ANDRÉS RODRÍGUEZ. "The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean". Harvard University Press y BID. 2005.

GRANADOS, JAIME. "Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en un mundo globalizado", en *Integración & Comercio*, N° 23. Buenos Aires: BID-INTAL. 2005.

LÓPEZ CÓRDOVA, ERNESTO; ALEJANDRO MICCO Y DANIELKEN MOLINA. "How Sensitive are Latin American Exports to Chinese Competition in the U.S. Market?". Documento sin publicar. BID. 2005.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO - OMC. *Examen de Políticas Comerciales: Honduras*. 2003.

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR - SICE. *Honduras, National Action Plan for Trade Capacity Building*. Programa de Cooperación Hemisférica. Documento del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Disponible en http://ctrc.sice.oas.org/geograph/central/plan_hon.asp. 1 de noviembre, 2002.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. *Honduras: Country Profile*. 2005.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - USITC. "Production-Sharing Update: Developments in 2003". *Industry and Technology Review*. Oficina de Industrias. Publicación N° 3762. 2005.

_____. *U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects*. Publicación N° 3717. USITC. Agosto, 2004a.

_____. *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*. Publicación N° 3701. USITC. Junio, 2004b.

_____. *Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain U.S. Foreign Suppliers to the U.S. Market*. Publicación N° 3671. USITC. Enero, 2004c.

PUBLICACIONES DEL INTAL

Publicaciones Periódicas

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

Informes Subregionales de Integración

INFORME ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

INFORME CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

INFORME MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

Informes Especiales

Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo (español e inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD. 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD. 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16 (español). 2002.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas (español, sólo formato PDF).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional (español).

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana (español, sólo formato PDF).

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Documentos de Trabajo

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

Documentos de Divulgación

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

Bases de Datos - Software

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América.

Base INTAL MERCOSUR (BIM).

Base de datos bibliográficos (INTEG).

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM).

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe.

Rueda de Negocios.

SERIE Red INT

Red INTAL de Centros de Investigación en Integración (RedINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo español- versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES INTAL-ITD

Documentos de Trabajo - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

The FTAA and the Political Economy of Protection in Brazil and the US (ingles, sólo formato PDF). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-12. 2006.

Which "industrial policies" are meaningful for Latin America? (ingles, sólo formato PDF). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español e inglés). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad y Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch y Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabłudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

Documentos de Trabajo

Honduras: Desafíos de la Inserción en la Economía Internacional (español, sólo en formato PDF). Jaime Granados, Paolo Giordano, José Ernesto López Córdova, Ziga Voduzek y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-31. 2007.

Trade Costs and the Economic Fundamentals of the Initiative for Integration of Regional Infrastructure in South America (IIRSA) (inglés, sólo en formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD WP-30. 2007.

Regional Integration. What is in it for CARICOM? (inglés, sólo en formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira y Eduardo Mendoza. INTAL-ITD WP-29. 2007.

Emigration, Remittances and Labor Force Participation in Mexico (inglés, sólo en formato PDF). Gordon H. Hanson. INTAL-ITD WP-28. 2007.

La Cooperación al Desarrollo como Instrumento de la Política Comercial de la Unión Europea. Aplicaciones al Caso de América Latina (español, sólo en formato PDF). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD DT-27. 2007.

Mexican Microenterprise Investment and Employment: The Role of Remittances (inglés, sólo en formato PDF). Christopher Woodruff. INTAL-ITD WP-26. 2007.

Remittances and Healthcare Expenditure Patterns of Populations in Origin Communities: Evidence from Mexico (inglés, sólo en formato PDF). Catalina Amuedo-Dorantes, Tania Sainz y Susan Pozo. INTAL-ITD WP-25. 2007.

Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation (inglés, sólo en formato PDF). Manuel Orozco y Rachel Fedewa. INTAL-ITD WP-24. 2006.

Migration and Education Inequality in Rural Mexico (inglés, sólo formato PDF). David McKenzie y Hillel Rapoport. INTAL-ITD WP-23. 2006.

How Do Rules of Origin Affect Investment Flows? Some Hypotheses and the Case of Mexico (inglés, sólo formato PDF). Antoni Esteveordal, José Ernesto López-Córdova y Kati Suominen. INTAL-ITD WP-22. 2006.

Chile's Integration Strategy: Is There Room for Improvement? (inglés, sólo formato PDF) Mauricio Mesquita Moreira y Juan Blyde. INTAL-ITD WP-21. 2006.

Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances (inglés, sólo formato PDF) Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD WP-20. 2006.

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (español, inglés y portugués). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo y James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (inglés). Antoni Esteveordal y Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (inglés). Ernesto López-Córdova y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (portugués). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

Documentos de Divulgación - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable (inglés, sólo formato PDF). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004.

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004.

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabłudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español e inglés). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Víctor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

Documentos de Divulgación

Agriculture in Brazil and China: Challenges and Opportunities (inglés, sólo formato PDF) Mario Queiroz de Monteiro Jales, Marcos Sawaya Jank, Shunli Yao y Colin A. Carter. INTAL-ITD OP-44. 2006.

Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay (español, sólo formato PDF). Paolo Giordano y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-43. 2006.

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (español, sólo formato PDF). Anabel González. INTAL-ITD DD-42. 2006.

International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations (inglés, sólo formato PDF). Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo. INTAL-ITD OP-41. 2006.

Comercio bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente (español, sólo formato PDF). Ricardo Carciofi y Romina Gayá. INTAL-ITD DD-40. 2006.

The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis á vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD (inglés, sólo formato PDF). Peter K. Schott. INTAL-ITD OP-39. 2006.

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica (español e inglés, sólo formato PDF). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006.

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español, sólo formato PDF). Manuel Agosin y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006.

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés, sólo formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006.

The Role of Geography and Size (inglés, sólo formato PDF). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006.

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés, sólo formato PDF). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006.

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL-ITD-SOE

Euro-Latin Study Network on Integration and Trade (ELSNIT)

Issues Papers. Third Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2006.

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005.

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004.

PUBLICACIONES DE INT-ITD

Documentos de Trabajo

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

Publicaciones Especiales

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004; Marzo 2006; Noviembre 2006 (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID. Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Área de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

